

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

6 (37)

ноябрь-декабрь 2022

Анна Кая

*о секретах роста и
развития бизнеса в
новых реалиях
стр. 26*

Вера Джарылжасымова

*продюсер, наставник
экспертов, основатель
агентства SMMPUSK
стр. 46*

**ЕЛЕНА
КОНСТАНТИНОВА**
СТР. 8



DUNE

Models: @fm_topmodels
Photo: @mary.grishko
Clothes: @natakina.design
@malike_fashion





Make Up: DIANA KADIEVA
Hair: AURIKA HAIR
Decor: ANASTASSIYA FROST
Dresses: IVORY DRESS

Models: ORLOVA SOFIYA / EAST AGENCY - TORI & GULZIYA



Photo
IRINA KURC

инстаграм: @irina_kurc

► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev

Production editor
Editor
Editor's assistant
Art Director
Copy editor

Vitaly Kirsanov
Inna Shefer
Anastasiya Bondarets
Valeriya Maximenko
Irina Dmitrova

Photographer

Vitaly Kirsanov
Emil Daminov

PR-manager

Marina Butrym

ADVESTING

Sales Managers

Mariyam Issaeva

Advertising executives

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

PEOPLE AWARDS

Producer
Official

Dilya Sharafutdinova
Vladimir Sesselkin
Aman Baimatov
Alma Mustafayeva

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного редактора

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Выпускающий редактор
Редактор
Помощник редактора
Арт-директор
Корректор

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Анастасия Бондарец
Валерия Максименко
Ирина Дмитрива

Фотограф

Виталий Кирсанов
Эмиль Даминов

PR-менеджер

Марина Бутрым

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела продаж

Марьям Исаева

Менеджеры по работе с клиентами

Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова

PEOPLE AWARDS

Продюсер
Официальные представители

Диля Шарафутдинова
Владимир Сеселкин
Аман Байматов
Алма Мустафаева



Отдел распространения и PR

+7-702-498-78-84
pr@tpeople.kz

Рекламная служба
+7-727-339-89-86
pr@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 6 (37) ноябрь-декабрь 2022 г.
Периодичность 1 раз в два месяца.

Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press Гребенников А.Н.
Свидетельство о постановке на учет журнала «Teens and People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г., №КZ54VPY00030776, от 30.12.20 г. Зарегистрированный тираж 5000 экз.

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.
Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94. **+7-727-339-89-85**

director@tpeople.kz
www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

ООО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3
www.a3print.kz

Распространяется бесплатно.

Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель. Редакция журнала «Teens and People» 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**



Angel-in-us®

**Take
your time**



АЛМАТЫ

• RAMSTORE ALL IN
ПР. НАЗАРБАЕВА, 226

• ТРЦ «МЕГА АЛМА-АТА»
РОЗЫБАКИЕВА, 247А, 2 ЭТАЖ

• ГОСТИНИЦА «АЛМАТЫ»
УЛ. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 85

НУР-СУЛТАН

• ТРЦ «МЕГА SILK WAY»
ПР. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 62

АТЫРАУ

• БЦ «АТЫРАУ PLAZA»
УЛ. САТПАЕВА, 17Б

АКТОБЕ

• ПР. АБИЛКАЙЫР ХАНА, 52А

@ angelinuscoffee_kz



Профессиональный массаж

Обаятельная и уникальная женщина, с волшебными руками, которые способны творить невообразимые чудеса, обладатель премии «Массажист 2022», автор многочисленных массажных методик – **Елена Александровна Константинова**.

Елена Александровна, мы поздравляем вас с народным признанием и получением премии «Массажист года 2022». **Что вы чувствовали в тот момент, когда узнали о приглашении на вручение премии?** – Сначала шок и смещение. Потом радость и

гордость за то, что дело моей жизни получило признание далеко от Ташкента. Приятным было удивление, что меня, оказывается, знают и в другой стране. Ну и мысли, много мыслей, что всё не зря! Не зря училась, писала, разрабатывала собственную методику, учила других. Спасибо вам за все эти

чувства, которые я испытала.

– Как отреагировал коллектив? Родные?

– «Вообще не удивлен! Ну, а кто же еще?» – сказал один из моих учеников, и это была высшая степень признания. Семья очень обрадовалась! Даже внуки, которые еще не совсем понимают, в чем именно и какую победу одержала бабушка, сказали, что гордятся мной. Мои замечательные коллеги, моя команда – некоторые, кстати, называют меня «мама Лена» – ощутили это как победу каждого из них.

– С кем вы приезжали в Алматы? Какие впечатления остались о Казахстане?

– Со мной приезжали наши лучшие мастера: Мария Михайловна, Мария Владимировна, Артем Николаевич. Они моя опора, моя помощь и мое продолжение в массаже. У нас очень теплые отношения, и они не могли не поддерживать меня в такую ответственную и радостную минуту. С ними я хотела

разделить радость, ну и, честно сказать, волнение, которое испытывала. Гостеприимный Казахстан, открытые радушные люди очаровали. Ну, а Алматы... Когда подруга спросила: «Как тебе Алматы?», у меня сорвалось: «Я как будто у бабушки в гостях побывала». Мне кажется, этот спонтанный ответ абсолютно отражает мои чувства. Алматы оказался удивительно родным, уютным, близким по духу городом. Я совершенно не почувствовала себя чужой.

– Безусловно, о вашем таланте мы слышали от ваших клиентов, которые проходили массаж в вашей студии. Расскажите, как возникла идея открыть собственную массажную студию.

– В Level я работаю несколько лет. Level – это не только массажная студия, а целое beauty пространство, которое включает в себя также салон красоты и фитнес-студию. Изначально я работала в поликлинике, в отделении физиотерапии.

Потом ушла в частный сектор. Были другие салоны и кабинеты, параллельно преподавала в учебном центре. И начало как у многих: никакой команды, только массажная кушетка и пациент. Надо сказать, что место работы я меняла редко. Level – это очень удачное объединение людей, цель которых приносить реальную пользу людям, поддерживать свою репутацию отзывами благодарных клиентов, развиваться в выбранных направлениях.

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

– *Сколько человек в вашей команде на сегодняшний день? Все ваши ученики?*

– В нашей команде сегодня 42 человека. Не все из них изучали основы массажа со мной. Но все у меня обучались моей методике и по моей методике обучения работают. И все работают, так сказать, следуя моральному кодексу нашей студии. Каждый из них личность. У каждого есть свои фишки. Кто-то идеально ладит с самыми сложными детьми. К Александру Яковлеву детей везут не то что из других городов – из других стран. У кого-то лучшая техника массажа лица, кому-то ближе йога-массаж. ПИРовскими методами лучше Артема Куршева владею только я, а его супруга и коллега Мария Михайлова готова принять самых сложных пациентов. Что касается коррекции и классики – Мария Владимировна уже давно супер-ас этих процессов. Долинина Светлана – мастер высочайшего класса, объединившая восточную технику с классической

школой. Алимова Севара дает потрясающие результаты при работе по моей методике «Силуэт».

Не могу перечислить всех. Но все профи высшего класса, поверьте!

– *Елена Александровна, сейчас вы больше преподаете и обучаете уникальной методике, разработанной лично вами. Сама вы массаж уже не делаете?*

– Делаю, но, если уж совсем честно, остались несколько очень давних клиентов, кому не могу отказать. Работаю с детками в нашей клинике Family. Новых взрослых пациентов не беру. Обучаю. Контролирую. Работаю над тем, чтобы каждый член моей команды мог меня заменить. А еще увлекают онлайн проекты, съемки, видео, тексты, разбор корреспонденции.

– *Сколько человек вы уже обучили массажному делу?*

– Преподаю с 1999 года. Не считала...

– *Все новички нашли свою нишу в этом на-*

правлении, или есть те, кто сменил деятельность?

– Большая часть выпускников так или иначе связала свою профессиональную деятельность с массажем. Но есть и другая категория учеников – это те, кто обучается, чтобы быть семейным массажистом, вернее, массажистом для своей семьи. Почему бы нет?

– *Елена Александровна, а всем ли ученикам удается достичь тех умений, которые они перенимают у вас? Или всё же должен присутствовать некий талант?*

– Талант – это прекрасно! Но еще лучше, когда есть целеустремленность, трудолюбие и упорство. Нельзя вскрыть голову и наполнить ее знаниями без воли хозяина головы. Будь хоть какая продвинутая методика, усвоит ее только тот, кто поставил такую цель. Редко бывает, что человек совсем не обучаем. С другой стороны, есть прирожденные массажисты, так же, как



прирожденные поэты, музыканты... Когда-то, взяв за руку одну знаменитую девочку, я воскликнула: «Руки массажиста!». «Никогда, – ответила она. – Это не мое!». И спустя 7 лет стала ведущим массажистом нашей студии (улыбается).

– *А в вашей семье, кроме вас, есть массажисты?*
– Нет. Но, думаю, дар лечить руками мне достался от бабушки. Ее звали

Бондарева Елена Герасимовна (1897–1980). В начале прошлого века моя бабушка лечила молитвой и руками деток со всей Смоленской губернии.

– *Нам стало известно, что вы обучаете искусству массажа online. Разве это возможно?*

– Возможно. Есть определенные сложности. Поэтому на онлайн обучение беру не всех. Только уже работающих массажистов

с хорошей базой классического массажа. И это больше курсы усовершенствования.

Начинающим мастерам и тем, у кого слабая база, рекомендую и практикую группы смешанного формата: онлайн (теория) + офлайн (практика). Есть видеуроки массажа для мам. Мамы – первые массажисты в жизни своих деток. Поглаживания, похлопывания, «ладушки», «сорока-белобока» – это всё массаж. Мамочки узнают, как массировать животик при газах, при кашле. Как расслабить и успокоить малыша, когда он нервничает, капризничает. Какие упражнения и массаж можно делать дополнительно к тому, что делает мастер при плоскостопии. Но, естественно, лечебному массажу обучить с нуля невозможно, и целей таких никто не ставит.

– *Многие косметологи, и не только, советуют заниматься ежедневным самомассажем. Что вы скажете по этому поводу? Можно ли нанести вред орга-*

низму неверными манипуляциями? Или от любого массажа только польза?

– Я веду блог в Инстаграм, где много пишу о массаже, в том числе и о самомассаже. «Не навреди» – не только главная заповедь доктора и массажиста, но и заповедь каждого из нас, когда речь идет о самолечении.

Мы знаем, что даже крем желательно наносить по массажным линиям. Легкие уходовые процедуры не принесут вреда. Попытка же выполнить самостоятельно глубокий, мышечный массаж лица может принести серьезный вред. Знаете ли вы анатомию? Понимаете ли, с какой мышцей работаете? Кстати, к массажным аппаратам для домашнего использования тоже отношусь с сомнением. Даже массируя себя щеткой, надо знать и соблюдать определенные правила.

– Конкуренты не пытались узнать секрет вашего уникального массажа по коррекции фигуры?

– Интересный вопрос, конечно. Но мы не боимся конкуренции (улыбается). Рады обучать всех.

– Мы про секрет спрашивать не будем, но скажите, какое максимальное количество килограммов или сантиметров вам удалось убрать с помощью массажа?

– 50 кг пока рекорд. Это результат за два года. Разовое количество 9 см за первый массаж, причем это объем грудной клетки. За курс ушло 16 сантиметров.

– Впереди главное событие года для каждого человека – Новый год. Когда необходимо начать получать курс массажа по коррекции фигуры, чтобы к новогоднему балу выглядеть превосходно?

– Всё зависит от количества килограммов, от которых хотят избавиться. Чем больше вы хотите их сбросить, тем раньше надо начинать массаж. Ноябрь у нас уже весь занят, и записи нет.

– Как вы планируете провести новогодние праздники? И как чаще всего предпочитаете отдыхать от работы?

– Новый год – мой самый любимый праздник. Он ассоциируется с волшебством и ожиданием чуда. Встречаю его несколько раз, в онлайн формате. Мои близкие живут в Ташкенте, Чикаго, Москве, Смоленске, Волгограде, Майкопе, Степногорске, Праге. Согласитесь, география впечатляет. Вот с ними я и встречаю Новый год. Расстояния сегодня для близких людей не проблема. «Боже, храни интернет!» – произношу я после каждого разговора с внуками.

– А каковы будут пожелания нашим читателям в преддверии 2023 года от лучшего массажиста?

– Друзья, желаю вам мира, радости и добра! Пусть всегда во всех областях жизни вам встречаются только настоящие мастера. И хороших всем массажистов! Здоровья всем и счастья!



Инстаграм @elenakonstantinova
@level_message_studio

Телефон (WhatsApp) +998 90 047 22 12
Телефон студии +998 98 305 15 11

Адрес студии массажа LEVEL:
г. Ташкент, ул. Тараса Шевченко, 21

Stop СТРЕСС

Стресс в наше время является нашей тенью. Мы просыпаемся с ним, активно проводим день, вечером отдыхаем и вместе засыпаем. Избавиться от стресса полностью невозможно. Татьяна Потемина – психолог, врач-психиатр, доктор восточной медицины, лауреат премии People Awards в номинации «Женский психолог 2022», рассказала о способах борьбы со стрессом.

Татьяна, сегодня нам хотелось бы поговорить с вами о столь частом состоянии, в котором оказывался каждый из нас, – о стрессе. В каких случаях стресс можно преодолеть самостоятельно, а когда следует обратиться к специалисту? Может



ли человек определить это сам?

– Давайте для начала разберем, что такое стресс. Каждый человек сталкивается в жизни с определенными труд-

ностями – это могут быть как личные и семейные проблемы, так и профессиональные неурядицы. В подобных случаях наш организм реагирует эмоциональным и физичес-

ким напряжением. Это работа нашего гормонального фона и работа такого гормона, как кортизол. Стресс в небольших дозах иногда бывает полезным. Он мобилизует внутренние резервы нашего организма, и в этот момент человек может самостоятельно справиться со стрессом. Стресс в этой ситуации послужит человеку во благо. Кого-то это зажжёт, кого-то замотивирует. Но когда

никому не нужен, что он является обузой. Есть и другая категория людей при дистрессе – такие люди становятся очень агрессивными. Зачастую человек не понимает, что с ним происходит, зато его окружение видит изменения и реагирует на них. В этом случае человеку нужно обязательно обращаться за помощью к специалисту. Гормон кортизол начинает бесконтрольно поступать в

стресс. Даже утром, просыпаясь по будильнику, мы испытываем его. Снизить вероятность стресса можно. Для этого нужно научиться по-другому реагировать на окружающий мир.

– Мы все получаем информацию из СМИ, читаем новости в интернете, и каждого беспокоит нынешняя ситуация в мире. А можно ли научиться

Обращение мужчины к психологу – это большая редкость. Нет ничего плохого в том, что мужчине легче решить любую жизненную проблему самостоятельно.

состояние стресса приобретает хроническую форму, стресс переходит в дистресс. Когда у человека возникает дистресс, то появляются такие симптомы, как раздражительность, утомляемость, может начаться бессонница. Человек в это время начинает крайне пессимистически оценивать свое настоящее и будущее. Человек начинает думать, что он

кровь, идет истощение коры надпочечников, и стресс переходит в хроническую фазу.

– Буквально каждый день нашей жизни связан со стрессом. Можно ли снизить вероятность возникновения стресса?

– Тенденции современного мира диктуют нам новые условия. Каждый день мы испытываем

не реагировать на тревожные события?

– Информация, которую мы получаем от СМИ, на 90% является негативной. Научиться реагировать на такую информацию сложно. Чем чаще наш мозг слышит одну и ту же информацию, тем глубже она заседает в память, и человек не может переключиться. Научиться не реагировать можно, если делать ак-

цент на другие события. В жизни много позитивных моментов. Я люблю смотреть программы про путешествия. Это позитивные и красивые передачи. Если делать такой акцент, то переключатся реально. Но в большей степени, конечно, нет.

– Кто чаще обращается за помощью к психологу по вопросам стресса – мужчины или женщины? Объясните, почему так происходит.

– В большей степени за помощью к специалисту обращаются женщины. Мужчины решают свои проблемы сами, так устроена мужская психология. Женщины – эмоциональные существа, мужчины – существа логического склада ума. Обращение мужчины к психологу – это большая редкость. Нет ничего плохого в том, что мужчине легче решить любую жизненную проблему самостоятельно. Это правильно, поскольку делает мужчину сильнее и смелее.

– Как можно помочь справиться со стрессом близкому человеку, в частности мужчине, который отказывается идти к специалисту?

– В первую очередь нужно помогать бороться со стрессом женщинам. Самое главное для человека – это то, чтобы его услышали, поняли и приняли его сторону. Работа психолога базируется на соотношении 90% слушаю, 10% говорю. У пациента наоборот, в 90% он говорит, в 10% слушает. Если родной и близкий человек обнимет, послушает, примет и поддержит, это будет для человека дорогого стоить. С мужчинами намного сложнее: если вы видите, что мужчина находится в стрессе, нужно дать ему время, самое большее трое суток. Сначала нужно поинтересоваться, что произошло, возможно, он не ответит на вопросы и будет молчать. Ему нужно дать время и не трогать его. По истечении нескольких дней нужно выводить мужчину

из этого состояния. Есть несколько способов сделать это: можно предложить ему его увлечение, поддержать его в этом и даже сопроводить. Либо помочь собраться на рыбалку, заняться спортом. В этот момент уже нужно разговаривать, выводить мужчину на разговор, хотя это сделать будет непросто.

– Наверняка каждый слышал о пользе снятия стресса криками, битьем посуды или раздираньем подушки. Насколько эффективен такой способ?

– Такие практики, как крики, битье посуды или бег есть. Если вы сами почувствовали, что начали загоняться, впадать в депрессивное состояние, вам рекомендуется выйти на улицу и прогуляться. Это связано с нашим гормональным фоном. На фоне легких аэробных нагрузок стресс может пройти буквально за один день. У меня есть свои методы работы в преодолении стресса. Мне помогли знания в



психологии, также знания тибетских и индустских монахов, эти методы я применяю со своими пациентами. Есть еще один действенный метод борьбы с началом стресса. В этот момент следует вспомнить дыхание маленького ребенка, когда он плачет. Ребенок вдыхает и выдыхает ртом. Любая негативная эмоция оставляет отпечаток в нашем теле, и создается мышечный

блок. Поэтому нужно почувствовать место, где находится негативная эмоция, и начать делать глубокие вдохи и выдохи ртом.

– Впереди новогодняя суэта с завершением годовых дел и праздничной суматохой, пробками и хронической нехваткой времени. Дайте действенный совет: как не заработать стресс

в этой предновогодней кутерьме?

– Нужно начать концентрироваться на самом моменте праздника. Когда мы готовимся к празднику, мы покупаем какие-то вкусные деликатесы, подарки родным и близким. Нужно получить массу удовольствия от предвкушения эмоций близких, когда они получают свои подарки. Новый год у нас считается семейным праздником, поэтому, когда вы накроете стол дома, нужно получить удовольствие от предвкушения атмосферы семьи, праздника и вкусных блюд. Если Новый год вы празднуете вне дома, где-то в праздничной атмосфере, то нужно сконцентрироваться на нарядах. Чем больше позитивных моментов вы вкладываете в этот праздник, не замечая суеты, концентрируясь на радости, подарках, тем лучше будет настроение, и завершение года пройдет на позитиве.

инстаграм:
@angelif.women
+7-700-965-12-34

Студия красоты и коррекции фигуры

Зарина, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь кроме того, что руководите собственной студией красоты?

– Меня зовут Зарина, 32 года, по знаку Зодиака я Овен. Родилась и выросла в Алматы. Имею три высших образования: в области финансов, экономики, юриспруденции, а также несколько направлений бизнеса. Вышла замуж в 27 лет, имею двоих детей: сына Алидара и дочь Рианну. Прожила в браке 3 года, но в данный момент свободна, как никогда. Как такового, свободного времени у меня нет, помимо продвижения интересов бизнеса занимаюсь развитием детей, вкладываю всю силу и энергию в личностный рост.

– Как появилась идея основать собственную студию красоты? С чего всё начиналось?



MUAH @mua_farizat

Зарина Мусаева – основатель студии красоты и коррекции фигуры Rihanna

– Идея создания студии красоты и коррекции фигуры «RIHANNA» появилась еще в далеком детстве. Я мечтала иметь собственный салон и внести свою лепту в красоту и обаяние женщин. Но для этого мне понадобились годы, возможно, развод или душевные раны, которые я хотела максимально затушить, уйдя с головой в рабочую рутину. Всё гораздо сложнее, чем, казалось бы, на первый взгляд. Начинала я с аренды 16 кв. метров маленькой комнаты в здании возле дома, чтобы в перерывах между работой успевать накормить детей, забрать их из детского сада и как минимум приготовить еду. У меня была только я сама – и руководитель, и действующий мастер, а по вечерам я занималась уборкой. После развода я набрала лишнее количество килограммов. Дабы их скинуть, я наткнулась на рекламу аппарата по коррекции фигуры и решила сама изучить эту сферу основательно. Записалась на курсы, стала

эстет-специалистом по коррекции фигуры. Взяв кредит, вложила внушительную сумму в покупку аппарата и начала работать 24/7. Нарботав клиентуру, видя счастливые лица своих клиенток, среди которых были и медийные лица, я поняла, что нужно расширяться. Мне было стыдно принимать их в маленьком кабинете, да и большое количество клиентов уже там не помещалось. Пришла идея о расширении, и так, спустя полгода, я открыла полноценную студию красоты в 200 квадратов.

– *Насколько сложным был путь от открытия до сегодняшнего дня, когда вашу студию посещают известные медийные личности?*

– Открытие студии красоты было смешным, так как я имела на руках только аппарат по коррекции фигуры и ничего больше. Ни мастеров, ни контактов, ни определенной целевой аудитории, а только вера в себя! Я полностью окунулась в рабо-

ту, заботу о детях переложила на плечи родителей и няни. Безмерно благодарна поддержке близких людей. Взяв в аренду помещение, я поняла, что хочу большего, чем просто оказывать услуги по коррекции фигуры. И создала полноценный салон красоты, сейчас у меня есть все услуги по волосам: окрашивание, стрижки, наращивание, кератин, ботекс, ногтевой сервис, ресницы, косметология, лазерная эпиляция, шугаринг, перманент губ, бровей и век, ламинация и коррекция бровей. Начала набирать мастеров, задействовав сарафанное радио друзей, были конкретные проблемы с набором персонала. Все говорили, что суперспециалисты, а на деле были явные изъяны. Я несла репутационные потери, возникали недовольные мнения клиентов, ссоры, недопонимание, текучка кадров. Но каждый мой провал давал мне мотивацию быть еще сильнее, и с бешеным энтузиазмом я шла напролом к сегодняшнему

результату. При оплате аренды и выдаче заработной платы мастерам, которые иногда попусту просиживали часы, я имела колоссальные потери и шла в миллионные убытки. В такие моменты опускала руки и просто плакала от безысходности, но понимала, что назад пути нет, и что есть дети, которым я обязана обеспечить беззаботное детство и счастливую жизнь. Все говорили сдать и «не заморачиваться», ведь в нашем менталитете женщине выгодно быть слабой, но я разрушительница стереотипов. Выяснив источник проблем, я начала их искоренять, и буквально через пару недель всё привело к невероятному началу успеха. Я нашла единомышленников, готовых трудиться на благо бизнеса, ТОПовых мастеров своего дела. Так я решила запустить экспресс услуги. Зная, что ценным ресурсом является время, мы начали работать в 4 руки, а далее в 6 и после в 8. То есть клиентка всего лишь за два-три часа

могла нарастить ресницы, сделать маникюр, педикюр, покраску волос. В среднем эти процедуры обходились в 35 тысяч тенге, и таких клиентов были десятки. Соответственно, в месяц их были сотни, и это всё монетизировалось в миллионы. Так наступил пик успеха.

– Говорят, что клиенты из медиа-бизнеса очень требовательны в вопросах внешнего вида. Как вашим мастерам удается всем угодить?

– Медийные личности частые гости моей студии. В связи с тем, что в моем окружении они были до ее открытия, как таковых нюансов в их требованиях не было. Потому что они полностью доверяли моей работе и знали, что результат будет ошеломительным. Кстати, некоторые знакомые для меня звезды, блогеры предлагали услуги на бартерной основе, но слышали отказ, так как мой детище не нуждается в подобном способе рекламы!

– Впереди Новогодние праздники, многочисленные торжества. И без вашей помощи просто не обойтись. Расскажите, какие образы будут наиболее актуальны в новогоднюю ночь 2022–2023?

– Новогодние праздники – мой любимый период, конечно помимо 8-го Марта (улыбается). У каждого есть свои предпочтения и желания, наша основная задача – выполнить все капризы клиентов. Бывают моменты, когда клиенты нуждаются в совете, я, как человек, знающий толк в стиле, вношу свои нотки в их образы. Например, яркий макияж, который кстати, я делаю им сама, подбор аксессуаров и причесок. Проще говоря, придя ко мне в студию, человек получите бесплатную консультацию по полноценному образу. А в этом году я приготовила для своих клиенток бомбические предложения и эксклюзивные образы!



– Зарина, очень часто студии красоты словно пламя костра: ярко разгораются, имеют краткосрочный успех, а затем затухают. Как удается не выгореть и удержаться на пике самых популяр-

ных салонов красоты города?

– Мотивация – мои дети, волнение и трепет за их беззаботное будущее. Хочу сказать женщинам в разводе: не отчаивайтесь и помните, что вы не одни, вы нужны самим

себе! Нужно работать не покладая рук, не винить окружающих и даже не винить бывшего мужа, а взять себя в руки и начать заниматься прежде всего собой. Не бояться преград и препятствий, кризисов и общественного мнения. Идти, зная, что все ваши действия приведут к результату и несомненно к успеху. Бизнес – дело времени и терпения, главное начать и верить. В моих планах сеть салонов работает способом франчайзинга, я готова к сотрудничеству в разных городах и странах. Владея фишками моего бизнеса, вы получите результат незамедлительно. Плюс ко всему хочу наладить личную жизнь и снова окунуться в омут любви, быть желанной женщиной и любящей женой. Ну и развивать себя в еще одной сфере бизнеса, о которой расскажу чуть позже...

instagram:
[@rihanna_studio_kz](#)
[@zarina_mussaeva](#)

ГИПНОТЕРАПИЯ

Гипноз является мощным инструментом, который вызывает у многих людей недоверие. А вы были в гипнозе? Ощущали его действие на себе? Гипноз позволяет не только подчинять волю человека, но и разрешить его психологические проблемы.

Иса Багиров – гипнолог-менталист, психотерапевт.

Иса, сегодня мы хотели бы погово-
рить

о ваших уникальных гипнотических способностях. Как давно вы ими обладаете? Откуда у вас столь глубокие познания в области гипноза?

– Как и любые навыки, техника гипноза требует постоянной практики. Важным моментом является количество времени, которое вы можете уделить своим профес-



сиональным навыкам, имеет значение, сколько практических часов уйдет для отработки того или иного элемента. Гипнозом я начал увлекаться и практиковать давно, масштабная практика началась с 2014 года.

– Вы принимали участие в многочисленных телевизионных

передачах. Для вас имеет значение, с кем взаимодействовать: с медийными личностями или рядовыми гражданами?

– Нет никакого значения, с кем взаимодействовать. Все мы люди, мозг у всех один, поведенческая модель одна и та же, и имеет лишь небольшие отличия.

– Гипноз онлайн – реальность или скорее выдумка?

– Гипноз онлайн вполне реален. На своем аккаунте я часто провожу гипноз среди подписчиков, которых выбираю в эфире и так же гипнотизирую. Например, избавляю от психоэмоциональных проблем. Помимо этого я провожу онлайн консультации по всему миру.

– Расскажите, применяются ли техники гипноза в современном информационном мире.

– Такие методы часто используются в рекламе. Я бы назвал это техникой внушения и подталкивания к определенному выбору.

– Существуют ли люди, не подверженные гипнозу, на которых не действуют ваши «чары»?

– Абсолютно все люди подвержены гипнозу. Но присутствуют разные реакции на техники. Нужно понимать, что самые эффективные методики

не основаны на эффекте ожидания работы, а основаны на эффекте неожиданности. Когда человек не ожидает, что с ним будет производиться работа, процентная вероятность того, что он достаточно глубоко погрузится в гипноз, возрастает в 10 раз.

– В Instagram вы часто разбираете тему отношений и внутренних установок. А существует ли универсальный рецепт, один для всех, как человеку стать счастливым?

– Есть на самом деле универсальный рецепт, но вам я о нем не скажу (улыбается). Конечно, счастье для каждого свое, главное – понять структурный механизм того, чтобы ваши мечты сбылись, и потом действовать.

– Иса, а в чем для вас заключается счастье?

– Мы не можем быть максимально счастливы. Если человек добился уровня максимального счастья, то его жизнен-

ный путь остановился. Можно быть счастливым в рамках тех или иных обстоятельств. В любом случае состояние внутреннего счастья зависит только от нас, поэтому внешние факторы неважны. Умение быть счастливым в себе и с собой является первостепенным моментом для того, чтобы окружающее вас пространство тоже излучало счастье. Поместив себя в это пространство и будучи внутри несчастным, человек не сможет ощущать себя гармонично. Поэтому только после того как человек внутри себя понял момент формирования и механизм своего счастья, Вселенная и окружающая реальность подстраиваются под внутреннее состояние, ведь мир такой, каким мы его видим. Если мы сумели увидеть себя, мир, полными счастья, любви, процветания, то мы будем жить в таком мире.

инстаграм:
@bagirov_isa
@zapis_online_priem_kz
+7-701-888-29-90

КУЗ РОМАНТИКАСЫ

Алма Латте

от **1 400** ₸ бастап

Эпл Пай Латте

от **1 800** ₸ бастап

РОМАНТИКА ОСЕНИ



Грибы из домашнего зефира

[@fruitlabkz](#)

кашпо rever_kz

Как на иголках

О секретах роста и развития бизнеса в новых реалиях можно узнать у бизнес-консультанта, медиатора по партнерским отношениям, фасилитатора стратегических сессий, проводника по осознанному управлению энергией в бизнесе и в жизни – Анны Кая.

Анна, расскажите немного о себе. Чем вы занимаетесь?

– Потрачено достаточно много времени, чтобы мне утвердиться в том, чем я занимаюсь сегодня. Около 15 лет я накапливала опыт и знания в сфере бизнеса разных отраслей и психологии, совершала ошибки и росла. Окончательно я убедилась в своем призвании на проекте в Анталии, когда стала консультировать собственника в индустрии красоты по построению системы. И сегодня, видя результаты, могу сказать,



MUAH @mua_farizat

что я своего рода проводник по осознанному управлению. Мне удалось подобрать ключи к построению систем в новых

реалиях. Старые схемы управления уже не работают, а новые пока еще не совсем понятны. Так вот, я прихожу в компа-

нию и помогаю собственнику и его управленческой команде строить систему, опираясь на их истинные ценности, цели, ресурсы и потенциал. И секрет кроется в людях, с которыми я встречаюсь на этих проектах.

– В чем заключается основная цель медиатора по партнерским отношениям?

– Отвечая на этот вопрос, хочу рассказать о реальном случае. Не так давно меня пригласили в торгово-производственную компанию для консультаций по вопросам персонала. Два собственника с равными долями создали бизнес около семи лет назад, который сейчас быстро и динамично развивается. Так как всё начинается с головы, то есть от собственников, я начала работать с ними с целью показать им, как они дополняют друг друга, что в синергии они добились того роста, что уже есть, и какой у них потенциал от совместного партнерства. В результате один из них

назвал меня «неким смягчителем». Я помогла им посмотреть внутрь себя, услышать друг друга, и, самое главное, удалось запустить энергию, которая вновь направила их на поиски новых концепций для своего бизнеса. Более того, все спорные моменты были проговорены, достигнуты договоренности между ними, которые были зафиксированы в партнерском соглашении. И мне кажется, моя цель в роли медиатора была достигнута.

– Почему, на ваш взгляд, владельцы бизнеса всё чаще обращаются за помощью к специалистам в области психологии?

– Мы сейчас живем в эпоху турбулентности, и, чтобы удержаться, важно опираться на что-то, а чтобы при этом еще развиваться, нужны внутренние ресурсы. В моей картине мира и в новых реалиях только работая над собой можно достичь успеха как в жизни, так и в бизнесе. У владельцев бизнеса зона влияния намного больше, чем у наемных сотрудников, потому что они объединяют множество людей через свои компании, услуги, продукты. И чем четче собственник чувствует свою внутреннюю опору, чем сильнее проявлены его внутренние ценности, тем успешнее он будет во всех сферах



своей жизни. Думаю, именно поэтому бизнесмены ищут помощи у разных специалистов в области психологии.

– **Какие инструменты вы используете в своей деятельности?**

– У меня есть целый «чемоданчик» инструментов (*улыбается*), который я всё время пополняю. Например, сейчас в нем почетное место занимает

стояние могут помочь собственнику бизнеса?

– Если говорить про МАК, то собственник бизнеса может получить инсайт на вопрос, который его тревожит. Ведь ответ у него уже есть, и я с помощью МАК подбираю ключи к этому ответу. И как только мы находим нужный, происходит «вот оно!».

А гвоздестояние полезно, как минимум, для здо-

– Каждая фасилитационная сессия уникальна под компанию и запрос. И после каждой сессии участники уходят с решением, пониманием, планом и самое главное – с искрой в глазах. Изменения заметны, когда принятые шаги на сессии начинают внедрять. Где-то требуется коррекция принятых решений, где-то залетает легко. Главное, что есть видение и ясность.

Ведь ответ у него уже есть, и я с помощью МАК подбираю ключи к этому ответу. И как только мы находим нужный, происходит «вот оно!»

ценностно-ориентированный метод, фасилитация, некоторые элементы коучинга, адаптированные методы из классического менеджмента. Мной наиболее любимы метафорические карты, чтобы разговорить наше бессознательное, и гвозди, чтобы убрать ограничивающие убеждения, блоки, раскрыть потенциал и запустить энергию в теле.

– **В решении каких вопросов МАК и гвозде-**

ровья. Но я не ставлю на гвозди для того, чтобы просто на них постоять, да еще и на время. Я использую этот инструмент как терапию, и называю его гвоздетерапия. Вот она может помочь расширить свои горизонты. Вы только представьте, насколько расширится зона влияния человека во благо других людей.

– **Поделитесь живыми примерами изменений в бизнесе после ваших сессий.**

Яркий пример был у меня с владелицей текстильного бутика. Более 20 лет она работает в этом бизнесе в Турции. И она пришла на гвоздетерапию с запросом, что хочет роста, но что-то ее сдерживает. Это была одна из самых быстрых сессий у меня. Мы так в точку с ней попали, и женщина внутренне была настолько готова, что уже через 15 минут легко стояла на гвоздях и говорила о том, как будет расти. Сразу после практики связалась



с юристом и потенциальными партнерами, запустила процессы по развитию своего бизнеса через франшизу.

– **У вас разработаны готовые программы? Или всё сугубо индивидуально?**

– В настоящее время я работаю индивидуально

под запрос. В этом моя уникальность, потому что я «подключаюсь» к запросу клиента, к его ценностной системе координат, и потом уже из нее мы движемся. Но не исключаю, что в следующем году я запущу готовые программы, которые смогут объединять людей согласно

их в чем-то похожим запросам.

– **Как вы думаете, в чем секрет успешного развития бизнеса?**

– Для меня это осознанное управление энергией в бизнесе через сотрудников, клиентов, поставщиков, всех заинтересованных лиц таким образом, чтобы обмен был равнозначным между всеми участниками. Например, оказывая свои услуги, я отдаю свои навыки, знания, время, энергию. И у меня высвобождается, так скажем, «поле», которое в ответ заполняет принимающая сторона оплатой, признанием и благодарностью. Мой клиент, давая что-то рынку, высвобождает свое «поле» и получает в него свои плюшки. И здесь важны баланс и гармония. Вот эта тонкая грань для меня и есть секрет успешного развития бизнеса.

инстаграм:
@anna_kaya_fogunova
www.akaya.kz
info@akaya.kz

ДВА В ОДНОМ: ПАРИКМАХЕР-ПСИХОЛОГ

Любая профессия, так или иначе связанная с людьми, вдвойне непростая. Профессия парикмахера не является исключением. Парикмахер-стилист, колорист, Hair stylist 2022

Жанар Устимирова расскажет о своем пути, качествах хорошего парикмахера и трендах на 2023 год.

Жанар, вас, наверное, знает каждая женщина, которая хоть раз занималась поиском парикмахера в интернете. Расскажите, почему именно эта профессия. Это был осознанный выбор?

– Для меня это был неосознанный выбор. К этому шагу меня склонили жизненные обстоятельства: я переехала в Астану



из Кокшетау в 2013 году в поисках работы. У меня на тот момент был развод с мужем, трое детей, многие знакомые уезжали в столицу в поисках достойного заработка, и я решила попытаться счастья в Астане. Первоначально искала работу по специальности – финансистом, так как имела опыт работы в пенсионных фондах. Однако в то время все фонды закрывались и объединялись в одно целое, так что работу по специальности я не нашла. Мне было 36 лет, и все знакомые говорили, что ввиду возраста и отсутствия связей я не смогу устроиться на работу с достойной зарплатой. Тогда я стала работать риелтором в агентстве недвижимости, но затем поняла, что продажи – не мое. Увидела в бегущей строке по телевизору объявление, что требуется парикмахер, задумалась и решила пойти на курсы. Нашла двухмесячные курсы, которые считались лучшими в Астане. Уже с первых занятий мой первый преподаватель по



парикмахерскому искусству узрела во мне талант.

– *Оправдала ли эта профессия ваши ожидания? Нравится то, чем занимаетесь?*

– Я перфекционист, и любую работу должна делать хорошо. Для собственной уверенности я со всех сторон изучаю

данный вид деятельности. И, получая результат, я им вдохновляюсь.

– *Что, на ваш взгляд, необходимо для того, чтобы стать высококлассным стилистом по волосам: опыт, обучение или определенный природный дар?*

– Когда я пошла на курсы, я увидела всю «кухню» изнутри, обратила внимание на профессионализм и достижения мастера, которая меня обучала. Мой преподаватель всегда говорил, что есть мастера от Бога, и есть мастера-технари. Технари – это мастера, которые увидели одну технику стрижки и будут стричь, не уклоняясь от заданного шаблона. Мастера от Бога могут совмещать в одной стрижке несколько техник и тем самым выстраивать собственную технику. Я смотрела на работу своего мастера, и меня не покидала мысль: если бы после школы я пошла учиться на парикмахера, то уже имела бы большой опыт, много клиентов и хороший заработок. В процессе моего профессионального становления, меня салоны и парикмахерские, я поняла, что стаж не является показателем профессионализма в этой сфере. Мастера, что раньше пришли в эту сферу, стригли и красили по советским меркам. Тогда я порадовалась, что при-

шла в свою профессию вовремя. Мои услуги были более современными, креативными и продвинутыми. Я до сих пор слежу за трендами и каждый год повышаю квалификацию по стрижкам, колористике и смежным областям. На мой взгляд, для того чтобы стать востребованным мастером, необходимы и талант, и знания, и опыт.

– Видя человека, вы сразу определяете стиль и цвет, которые ему подходят, или это происходит непосредственно в процессе работы?

– Всё зависит от ситуации. Иногда я сразу определяю подходящий стиль, иногда в процессе работы. Часто бывает, что человек не готов к кардинальным переменам, и мы постепенно идем в этом направлении.

– Какой процесс работы вам нравится больше всего: стрижки, окрашивание? Почему?

– Мне в целом нравится процесс преображения. Изначально я вижу некий образ клиента и, когда после преображения мои

ожидания полностью совпадают с реальностью, я очень от этого кайфую, поскольку вижу результат своих усилий и восхищение гостей от нового образа.

– Раньше парикмахер был своего рода психологом, который не только помогает измениться внешне, но и способен выслушать, поддержать, дать совет. Современные женщины часто делятся внутренними переживаниями, сидя у вас в кресле?

– Час я отвожу на одну стрижку, 1,5 часа на окрашивание. На сложное окрашивание в среднем уходит от 5 до 8–12 часов. В это время происходит диалог. Каждый визит клиента роднит нас и всячески сближает, создается взаимное доверие. Как-то раз одна моя постоянная гостья сказала, что посещала три месяца психолога и заплатила за это крупную сумму, а я дала ей ту же информацию, что и психолог, за три часа. Гостья сказала,



что лучше бы сходила ко мне на процедуры и получила бы и услуги парикмахера, и психолога одновременно (улыбается).

– Что бы вы посоветовали казахстанским женщинам по уходу за волосами в холодный период года? Как

сохранить красоту и яркость цвета?

– Вне зависимости от возраста всем девочкам и женщинам нужно уметь правильно мыть голову и волосы. Но, кроме этого, в любое время года использовать качественные шампуни и несмываемые спреи, тогда волосы всегда бу-

дут в идеальном состоянии!

– Вопрос о будущем: какие тренды будут актуальны в 2023 году?

– Стилисты советуют быть проще и естественнее в повседневной жизни, демонстрировать природную красоту посредством прически и выбирать те стрижки, которые даже без укладки будут выглядеть ухоженно и гармонично. Тренды в 2023 году объединяют как креативные и неординарные решения, так и простоту, естественность оформления волос. Если говорить о конкретных стрижках, то будут популярны маллет, шегги, бабочка, жидкий боб, бикси (объединение стрижки пикси и боба), микси (объединение стрижки маллет и пикси). И главное – не бойтесь экспериментов, если вы в руках профессионала своего дела!

инстаграм:
@golden_scissors20.02
+7-707-197-31-08

ПАКУЕМ ЧЕМОДАН



Частые путешествия – мечта многих людей во всем мире. Путешествие всегда является чем-то большим, чем посещение другой страны и пребывание в отеле «всё включено». Это прежде всего расширение своего кругозора, знакомство с разными культурами... и первый шаг к осознанию своих истинных желаний.

Замира Хасенова – эксперт по туризму, основатель турагентства.

Замира, расскажите о себе. Почему вы решили начать бизнес именно в сфере туризма?

– Работу в сфере туризма я начала 12 лет назад. Уже в то время заразилась этой профессией, но сложились некоторые обстоятельства, из-за которых мне пришлось уйти в другую сферу деятельности. Три года назад мне поступило предложение совместно открыть туристический бизнес. Поскольку так случилось, что я стояла на перепутье дорог, я загорелась этой идеей. Сегодня я выбрала туризм как основное направление своей дея-

MUAH @mua_farizat



тельности, ведь мы дарим людям яркие и положительные эмоции. Когда довольные люди звонят с отдыха и благодарят, это большое счастье!

– Начало деятельности вашего агентства совпало с началом пандемии. Как молодой компании удалось выстоять в период, когда

шей молодой компании: у нас не было отмены бронирования, не было ни одного возврата. Эти ситуации мы детально обсудили с туроператорами, всем туристам были предложены хорошие варианты обмена, всё делалось в пользу туристов. Мы предприняли несколько стратегически важных шагов, которые

лять их без должного внимания. Из домашних дел я могу делегировать только уборку. Совмещать бизнес и материнство несложно, но и нелегко. Даже сейчас, отвечая вам на вопросы интервью, я одной рукой перемешиваю кашу на завтрак для детей, на второй конфорке у меня уже готовится обед

■ ■ Совмещать бизнес и материнство несложно, но и нелегко. Даже сейчас, отвечая вам на вопросы интервью, я одной рукой перемешиваю кашу на завтрак для детей, на второй конфорке у меня уже готовится обед...

даже многие опытные конкуренты вынуждены были закрыться?

– В июне 2019 года мы основали турфирму, практически через месяц уже окупили свои вложения, а в январе 2020 года началась пандемия, в марте вообще объявили международный локдаун. У туристического бизнеса это вызвало шок. Я хочу поблагодарить всех туристов, которые в тот момент доверились на-

помогли нам остаться на плаву, мы даже освободили свой офис и два года с момента начала пандемии работали удаленно.

– Насколько сложно совмещать роль матери троих детей и успешной бизнес-леди? Как вам удается всё успевать?

– У меня трое школьников, и прежде всего я должна оставаться мамой для своих детей, не остав-

(улыбается). Всё можно совмещать, если правильно спланировать свой день и любить то, что ты делаешь. Когда женщина рассказывает, что успевает быть хорошей мамой и при этом строить успешную карьеру, я всегда говорю о том, что это выбор каждого. Кто-то успевает, кто-то посвящает себя чему-то одному.

– Какие направления предлагает ваша ком-

пания на начало 2023 года?

– После окончания пандемии буквально каждый месяц открываются новые, ранее недоступные направления. Для туристического мира это всегда праздник! Например, Вьетнам открывает границы уже с 26 октября этого года.

А на начало 2023 года представлены все наши популярные направления: Египет, ОАЭ, Мальдивы, Таиланд. Лично я с нетерпением жду открытия прямых рейсов на Шри-Ланку.

– Какой вид отдыха, на ваш взгляд, лидирует у наших соотечественников?

– На первом месте у казахстанцев всегда стоит пляжный вид отдыха, включая такие страны, как Турция, ОАЭ, Мальдивы и Таиланд. На втором месте экскурсионный отдых.

– Подскажите, существуют ли способы экономии на отдыхе всей семьей? Как от-



дохнуть с детьми и без лишних затрат?

– В среднестатистической семье в нашей стране есть трое и более детей. Всем туристам с большими семьями я рекомендую заранее планировать отдых на следующее лето, потому что это существенно поможет сэкономить семейный бюджет. Уже сейчас я начинаю готовить семьи туристов к следующему сезону.

– Что выгоднее: раннее бронирование или горящие туры?

– Разница раннего бронирования и горящего тура состоит в количестве людей. Раннее бронирование выгоднее семьям с детьми. Горящие туры выгоднее для путешествия вдвоем или в одиночку. Суть горящих туров состоит в том, что места на борту или в гостинице остались в очень ограниченном количестве. Конечно, бывают моменты, когда можно купить путевку по горящему туру и для всей семьи, однако

здесь есть определенные риски.

– Как основатель агентства, вы побывали на многих курортах мира. Какой вид отдыха, как опытный турист, вы бы порекомендовали тем, кто читает эту статью?

– Когда каждый день занимаешься подборкой туров для туристов, перед глазами постоянно мелькают разные страны. Особенно привлекают на экране «вкусные» цены для путевок, по которым сама готова улететь хоть сейчас. Обычно я летаю один раз в два месяца, есть определенные обстоятельства, по которым я не могу летать чаще, даже если очень хочу этого. Чаще предпочитаю «тюлений» отдых, когда лежишь на пляже с бокалом вкусного коктейля. В последнее время мне стали нравиться экскурсионные туры, которые предоставляют возможность узнать больше о стране, в которой отдыхаешь. Буквально на днях я собираю чемоданы

и планирую путешествовать по Европе, и это будут Италия, Швейцария, Лихтенштейн, Франция, Монако.

Я рекомендую туристам стараться летать в разные страны. Когда турист просит меня подобрать ему отель в Турции, я всегда уточняю, был ли он там ранее, и стараюсь предоставить туристу путешествие по новому направлению, чтобы каждый раз он открывал для себя что-то неизведанное.

– Какой вы представляете собственную мечту о путешествии?

– Я давно мечтаю о путешествии всей семьей в Бразилию на празднование Нового года. Хочу встретить его на берегу океана, в белом одеянии, в окружении самых близких для меня людей. Эту картинку я увидела в детстве и думаю, что моя мечта обязательно сбудется.

Инстаграм:
@travel_time_qaz
@zamira_khassenova

+7-702-584-01-49

ТВОЙ НОВЫЙ ДОМ

Бойтесь некачественного жилья в новостройке? Практические советы по выбору недвижимости на первичном рынке дает эксперт Мария Кузнецова.

Мария, для начала расскажите немного о себе. Чем вы занимаетесь?

– Благодарю вас за предоставленную возможность познакомиться с читателями вашего издания. Меня зовут Кузнецова Мария. Я родилась и выросла в Алматы. Главные помощники на моем жизненном пути – позитивный настрой, целеустремленность, саморазвитие, оптимизм. Я увлекаюсь путешествиями по просторам нашей родины, у нас сообщество OFF ROAD направления, и мы добираемся в самые труднопроходимые места на своих внедорожниках. Всё это очень заряжает, вдохновляет, отвлекает от повседневной рутины. Ну, а моя профессиональная



направленность – сфера недвижимости, в которой я уже более 15 лет.

– Чем вас привлек рынок недвижимости?

– Так сложилось, что мой путь начался сразу после окончания университета. Крупная строительная компания объявила конкурс среди выпускников, и я этот конкурс прошла. По образованию я юрист, и оказалась в юридическом отделе, но в процессе рабо-

ты поняла, что рутина меня не привлекает. Хотелось живого общения с людьми, движения в разных проектах, увлеченность именно продажами не давала мне покоя, и я перешла в отдел продаж компании. На тот момент представленные проекты на рынке новостроек занимали львиную долю, соответственно, было с чем набираться опыта. В процессе работы я поняла всю масштабность и перспективы рынка новостро-

ек. Самое увлекательное было для меня реализовать квартиру и следить за процессом стройки вместе с клиентом и по итогу передать в собственность. Сейчас я руководитель отдела продаж строительной компании, также предоставляю аутсорсинг по продажам. Кейс личных продаж – более 100 тысяч квадратных метров.

– Вы специализируетесь на рынке первичного жилья. В чем его основные преимущества?

– На сегодняшний день первичное жилье предоставляет возможность более выгодной сделки, но тут важно понимать, на каком этапе строительства вы делаете приобретение. Ведь все понимают, что на котловане будет инвестирование и приумножение в цене по итогу. Если же рассматривать готовый жилой комплекс, и он представляет ценность на рынке, на которую влияет много факторов: локация, качество, класс ЖК, то в данном случае стоимость будет выше вторичных предложений. Казахстан динамично развивает-

ся, банковская система максимально направлена на реструктуризацию и лояльность в процентных ставках, поэтому хотелось бы, чтобы и первое жилье было новым.

– Как выбрать застройщика, чтобы потом не бегать по судам, а спокойно пить чай на кухне собственной квартиры в новостройке?

– В силу своей профессии данный вопрос можно довольно объемно осветить и лить много воды (улыбается). Но я хочу дать вам чуть ли не четкую инструкцию списком – что необходимо запросить у строительной компании, если вы приобретаете квартиру в новостройке. Есть два регламента строений – высотное и малоэтажное. В обоих случаях изучите историю застройщика. Далее, например, выбор падает на многоэтажку, должна быть гарантия ФГЖС (Фонда гарантирования жилищного строительства). Должна быть банковская гарантия, здесь также изучается состояние самой компании. Если же нет гарантий ФГЖС, то продажи долж-

ны быть открыты только после возведения ЖК. Остальное риск. Малоэтажное строение – сейчас это ЖК в 3 этажа. Запросите следующие документы: разрешение на строительство (талон), госакт на землю, договор купли-продажи земельного участка, справку обременения на земельный участок, учредительные документы. Заключите предварительный договор купли-продажи с указанием сроков окончания строительства без последующей пролонгации. В данном виде сделки риски только в сроках. Для добросовестного застройщика главной целью является продолжение своей деятельности, ведь это бизнес, который приносит прибыль в долгосрочный период. И сторона покупателя настроена только на успешный исход вложенных средств. Поэтому всем желаю успешных сделок! И пить чай с вкусным печеньем на кухне собственной квартиры!

+7-707-825-51-75
инстаграм:
@kuznecovamariya

ЖЕНЩИНА-КОШКА

Все ли женщины как кошки? Конечно, нет. Так живут только те, которые были так воспитаны или которые воспитали себя сами, увидев где-то такой стиль поведения и очаровавшись им, а затем очаровав собой всех вокруг. Это не биология, это современная женская культура!

Нино Джумаева — руководитель студии танца «Киса».



Нино, расскажите о себе. Как давно вы основали свою студию? Что подтолкнуло вас в данную сферу? Ранее вы занимались танцами? — Мне 24 года, студию я основала два года назад. Да, я занимаюсь танцами с детства, и на данный момент я не только руководитель, но и тренер по направлению Bachata lady Style. Танец для меня — это форма жизни, способ выразить то, как я чувствую жизнь, и это прекрасный способ, потому что

он чистый и настоящий. Именно это меня побудило создать такое пространство для женщин, чтобы помочь им раскрыть их потенциал и энергию через танец. Наша миссия в том, чтобы каждая девушка почувствовала себя желанной и уверенной в себе, раскрыла свою природную женственность и сексуальность через танец.

— *Название для студии выбрано грациозное, воображение сразу рисует такую женщину-кошку. Почему «Киса»?*

— Да, название у нас очень смелое и привлекающее внимание. Женщины-кошки — это женщины-хищницы от природы, они знают, чего хотят и всегда добиваются своего. Такие женщины сильны характером, немного упрямые, но при этом могут быть ласковые и мягкие. Они умеют наслаждаться жизнью и всегда чем-то увлечены. Такие женщины привлекают внимание! Они выделяются в толпе, и я всегда узнаю и замечаю где-то, что девушка занимается у нас, потому что

внутренние ощущения себя всегда считываются.

— *Наверняка в вашей студии не обучают street dance и подобным направлениям танцев?*

— Да, у нас в студии собраны самые женственные стили, которые помогают раскрепощению и проработке женственности. Например, такой стиль, как STRIP PLASTIC, очень пластичное направление в хореографии, которое наполнено страстью. STRIP PLASTIC позволит раскрепоститься, разовьет подвижность в теле и гибкость, придаст уверенности в себе и самое главное — никогда не пересечет грани приличия. Или HIGH HEELS: сейчас одно из самых популярных направлений во всем мире. Это очень женственный, утонченный и раскрепощающий тело стиль, позволяющий уверенно и свободно двигаться на каблуках.

— *Нино, а сколько времени уходит на то, чтобы сделать настоящую «кошечку» даже из самой непластичной девушки?*

— На самом деле всё очень индивидуально, но уже через месяц девушка точно почувствует изменения в себе, тем более когда с ней работают профессионалы своего дела. И важно найти такой курс, например, как наши базовые курсы с нуля, где для тебя будет понятно всё, где будут твои единомышленники с таким же уровнем исполнения. И начинать нужно с основ, потому что очень легко отбить желание у самого продолжающую группу.

— *Как вам удается выстраивать гармоничные отношения и в женском коллективе, и с клиентами исключительно женского пола?*

— Это очень интересный вопрос. Я это делаю на сексуальной энергии, потому что это самая сильная энергия после энергии любви. И если она не несет никакого разрушительного процесса, то вы можете использовать ее везде, даже в отношении женщины. Такая энергия может включать другую женщину, и это всегда круто. Когда вы позволяете

себе реализовывать эту сексуальность и делитесь ей с другой женщиной, вам в ответ приходит в два раза больше. Этим самым вы нивелируете конкуренцию или какой-то конфликт, потому что энергетика очень сильная. Можно нивелировать любое сопротивление женщины своей сексуальностью, привлекая ее как союзника. Именно благодаря этому у меня получилось создать такое пространство для женщин (улыбается).

— *Хотелось бы, чтобы такая студия была в каждом городе, где женщины Казахстана могли бы раскрыть свою женственность. Не планируете расширять сеть?*

— Да, это моя цель на ближайшие пару лет. Но пока девочки из других городов могут заниматься с нами онлайн, так как совсем недавно мы запустили продажи онлайн занятий с «Кисой».

+7-778-600-60-74
инстаграм: @jumaeva_no



ФИЛОСОФИЯ ГЕШТАЛЬТА

Мы часто рассказываем вам о тех, кто лечит наше тело, но, кроме тела, в лечении нуждается и душа. Сегодня мы познакомим вас с гештальт-терапией, которая является одним из самых перспективных направлений современной психологии. Для этой цели мы пригласили тренера Московского института Гештальта и Психодрамы, обладателя премии в номинации «Гештальт-терапевт 2022» Маргариту Махмудову.

Мargarита, расскажите немного о себе. Как вы пришли в гештальт-терапию. Чем вас привлекло именно это направление деятельности?

– Я пришла в гештальт-терапию именно в тот момент, когда в целом искала смысл жизни. Мне повезло, я нашла метод, который помог мне понять важное: все смыслы кроются в самом человеке, в его выборах, в его ценностях. Путешествие в гештальт было похоже на

перерождение, как будто я училась жить заново. Я видела свои достижения, придавала им ценность, я видела свои ошибки и при поддержке гештальт-терапевта исправляла то, что можно было исправить.

– *Опишите суть гештальт-терапии простыми словами.*

– «Гештальт» в переводе с немецкого языка означает «целостность». Гештальт-терапия в целом – это терапия прерванных потребностей, прерванных желаний,

это возможность завершить то, что человек не может сделать сам по непонятной ему самому причине. Гештальт-терапия помогает человеку наладить контакт с собой и с окружением, со своими потребностями, помогает найти способ удовлетворения важных потребностей. И самое важное – гештальт-терапия помогает человеку понять, как он сам прерывает свои собственные возможности.

– *Как давно вы работаете с людьми и с*

их проблемами? Как удается не приносить чужие проблемы домой?

– С проблемами людей я работаю уже 18 лет. Моя профессия психолога предполагает постоянное развитие, а это возможность проходить и личную терапию, получать регулярные супервизии, обновлять свои знания. Именно такой подход позволяет не впускать чужие проблемы в собственную жизнь. Кроме того, самое важное условие нашей профессии – сохранять конфиденциальность; это одно из правил этики нашей специальности, которое тоже мне помогает. Важно в кабинете быть психологом, а в жизни счастливым человеком!

– Какие методы познания себя, на ваш взгляд, наиболее эффективны?

– Самым точным и глубоким методом познания себя я все-таки считаю гештальт-терапию.

– Кому и зачем нужно проходить терапию?

– Прийти на терапию нужно тогда, когда человек потерял смысл жизни. Когда человек чувствует себя одиноким, часто болеет, когда не получаются отношения и возникает много других сложных ситуаций, которые можно перечислять очень долго.

– Какого результата стоит ожидать приходящим к вам на терапию?

– Результаты терапии бывают самые разные, люди начинают жить качественно, появляется чувство уверенности в себе, появляются цели, смыслы жизни, жизнь становится интересной и яркой! Люди выбирают из самых запутанных ситуаций, решают финансовые проблемы, становятся успешными и счастливыми. А для этого нужно время и регулярное сотрудничество с гештальт-терапевтом!

– Где можно пройти обучение на гештальт-терапевта?

Необходимо ли высшее образование для работы в данном направлении?

– Обучиться этой профессии можно в МИГИП, а также во всех филиалах этого института. Важным условием обучения в нашем институте является как раз-таки наличие диплома о высшем образовании студента.

– Как вы считаете, какие тенденции развития ожидают гештальт-терапию в ближайшем будущем?

– Сейчас я замечаю большой интерес аудитории к гештальт-терапии, и это неспроста. Люди понимают, как важно быть образованным психологически. Это мощный фундамент успешности личности, это возможность развивать все важные сферы жизни человека. Аудитория студентов увеличивается с геометрической прогрессией, а это значит, что гештальт-метод действительно работает!

+7-702-618-92-18
инстаграм: @margarita_mahmudova



Наставник эксперта

Наставничество помогает расти в карьере, поднять свой чек и строить прочные отношения с окружающими. Мы разобрались, как работает наставник, где его найти и как им стать.

Вера Джарылкасымова продюсер, наставник экспертов, основатель агентства SMMPUSK.

Вера, расскажите подробнее о вашей деятельности. Казалось бы, эксперт – человек, который уже является специалистом в своей нише, и вдруг ему потребовался наставник. С какой целью?

– Быть экспертом и специалистом в своей нише – это не значит зарабатывать достойно. Очень часто великие учителя, эксперты, гениальные люди живут на среднем уровне, потому что не могут поднять чек на свои услуги, не могут физически увеличить количество клиентов, не



могут себя преподнести, продать. А всё потому, что они эксперты в своей области и не эксперты в продажах, не эксперты в маркетинге или в продвижении.

– Как давно вы помогаете компаниям и экспертам увеличивать доходы и прибыль?

– С 2014 года я занималась продвижением и запус-

ком своих проектов. В 2019 году переключилась полностью на проекты других компаний, потому что появился такой запрос и спрос на рынке – стали обращаться компании за помощью не только в продвижении своих услуг, но и в маркетинге, позиционировании, иногда даже внутри каких-то бизнес-процессов, в которые я очень активно вовле-

каюсь, если это влияет на продажи и на итоговый результат. Последние 2,5 года я работала как продюсер. Прямо сейчас запускаю казахстанскую онлайн-школу AKHTER School, продюсирую только онлайн-школы, а для экспертов веду наставничество. Считаю, если эксперт зарабатывает более 5 млн. тенге, он может думать о том, чтобы взять в партнерство продюсера и масштабировать свой бизнес. Если 5 млн. дохода еще нет, то до этого нужно дойти, а легче дойти, когда у тебя есть хороший, качественный наставник.

– Кто ваши основные клиенты? С бизнесом в какой области работаете?

– Моя основная категория клиентов – это эксперты помогающих профессий, специалисты и люди, которые хотят запустить свое дело. Люди, которые понимают, в чем у них есть какие-то компетенции.

– Конечно, работа наставника весьма многогранна, но все-таки какие основные задачи/

проблемы перед вами ставят эксперты?

– Основная задача – это запуснуться на большой чек, то есть поднять стоимость своих услуг и сделать это аргументированно. Масштабирование своего дела, когда у специалиста есть определенный поток клиентов, но при этом он зарабатывает 500 тыс., а желает зарабатывать 3 млн. Моя программа очень эффективно решает задачи повышения клиентской базы. Всё, что касается упаковки и продвижения, это зона моих прямых компетенций, и все эти инструменты я обязательно включаю в программу наших занятий.

– Как долго длится сотрудничество клиента с вами, прежде чем будут достигнуты желаемые результаты? Можно ли заранее спланировать этот срок?

– 90% людей, которые заходят на наставничество ко мне, запускают свой продукт и окупают программу уже на третьей неделе. Результаты разные, их можно прогнозировать, и мы всегда оттачивается

от ресурсов, которые есть у человека. Программа длится два месяца, за это время каждый, кто включается в работу, получает результаты.

– Как стать наставником, и почему данное направление набирает популярность?

– Направление наставничества сейчас представляет собой растущий рынок, который еще не достиг своего максимума. Это очень востребованный формат, потому что от курсов люди всё же немного устали. Курс – это всегда какая-то очень обобщающая картина. Чтобы стать наставником, нужно иметь экспертность в какой-либо области, иметь свой личный кейс и хотя бы несколько сторонних. Для этого необходимо овладеть технологией, структурой, инструментами, которые помогают доводить до результата других людей. И чтобы ими овладеть, я приглашаю всех заинтересованных лиц в свою программу.

+7-747-584-35-80
инстаграм:
@jarylkassymovavera

Я воплощаю мечты

ДИЗАЙНЕРОВ МНОГО, НО САМЫЕ ТАЛАНТЛИВЫЕ ИЗ НИХ ПОЛУЧАЮТ НЕ ТОЛЬКО УНИКАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ, НО И ПРИЗНАНИЕ НА РЕСПУБЛИКАНСКОМ УРОВНЕ. ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ АЯГОЗ ЖУМАЖАНОВУ – ТАЛАНТЛИВОГО ДИЗАЙНЕРА, НАГРАЖДЕННОГО ПРЕМИЕЙ PEOPLE AWARDS ЗА МАСТЕРСТВО И ВЫДАЮЩИЙСЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ.

Аягоз, расскажите о себе. С чего начался ваш путь в сферу дизайна интерьеров?

– В 2016 году я окончила обучение в студии дизайна интерьера «Бонни и Клайд» в Астане, где получила знания по всем техникам создания эргономичных пространств и уюта. И сегодня успешно воплощаю мечты своих клиентов (улыбается).

– Не секрет, что вы получаете заказы от весьма известных и крупных заведений столицы. Могли бы назвать несколько брендов, с которыми приходилось работать?

– Да, но в моей копилке не только сети кофеен, ресторанов, отелей, но и множество частных заказчиков. Среди известных клиентов, с которыми мне пришлось работать, сеть кофеен Costa Coffee, бренд Huawei и модный бутик-отель The One Hotel Astana. Честно говоря, я испытываю искреннюю страсть к работе с самыми разными объектами и всегда готова попробовать что-то новое (улыбается).

– Как вы считаете, какими качествами должен обладать хороший дизайнер?

– Самое главное – это саморазвитие, именно этому я уделяю большое количество сво-

его времени. Многие ошибочно уверены, что обязанности дизайнера сводятся к выбору цвета стен, но это далеко не так. Сегодня дизайнеры интерьеров умеют многое, начиная от авторского ручного создания лепнины и заканчивая проектировкой больших площадей бизнес-центров. Главное, не останавливаться на достигнутом, развиваться и продолжать покорять всё новые вершины.

– Как вам удалось пробиться в лидеры молодых дизайнеров Казахстана?

– В первую очередь мне помогло мое трудолюбие и неугасающее желание получать новый опыт, но и знание основ психологии. Однажды





я, наверное, напишу руководство о том, как дизайнеру интерьеров необходимо общаться со своими заказчиками, чтобы те оставались довольны (*улыбается*).

– Но вы не остановились на достигнутом и открыли собственную студию?

– Да, после открытия студии дизайна AYAAART design я полностью посвятила себя ее развитию: придумывала экстраординарные дизайны, собирала команду и научилась важному аспекту – делегированию административных задач, чтобы полностью посвятить себя творчеству и общению с клиентами.

– Чем вы и ваша студия привлекаете клиентов?

– Я думаю, нашими интерьерными решениями, которые бросаются в глаза своей самобытностью. Это смешение стилей, нестандартный

подход и, конечно, тот самый авторский стиль, о котором так мечтают многие дизайнеры и который нам удалось сформировать (*улыбается*). Ключевые идеи наших проектов – это эксклюзивность и индивидуальный подход.

– Расскажите о самом запоминающемся проекте.

– В каждый проект я и моя команда вкладываем частичку своей души. Одним из нашумевших был дизайн для фирменного ресторана De Paris в Астане, где нам удалось объединить классическую и современную эстетику. Этот дизайн-проект я реализовала в стиле изысканных французских ресторанов и внедрила уникальную концепцию оформления, которая подчеркнула тематику кухни, а именно интерьеры послужили дополнением меню и подчеркнули вкус блюд. Заведение действительно

получило большое количество положительных отзывов, в том числе и относительно дизайна. Гости рассказывали, что им было приятно попасть в атмосферу изысканного Парижа прямо с улицы Астаны, чему я несказанно рада.

– Наверное, это и есть высшая награда для любого дизайнера?

– В данном случае да, но самое большое признание моих дизайнерских заслуг – это тот момент, когда клиенты доверяют мне настолько, что готовы продолжать со мной сотрудничество в будущем.

+7-701-211-20-63

инстаграм:

@zhumazhanova_ayagoz



@ZHUMAZHANOVA_AYAGOZ

Мужской взгляд на женскую одежду

Что надеть, чтобы понравиться мужчине? Ответ на этот вопрос можно легко найти, посетив магазин женской одежды, который основал мужчина с прекрасным вкусом ➔
Ерхан Сырбеков.



Ерхан, расскажите о своем бизнесе. Сколько лет вы в деле?

– Я занимаюсь бизнесом уже давно, чуть больше восьми лет, многие меня знают как успешного человека, так как, чем бы я ни занимался, я всегда доводил дело до положительного и высокого результата.

– Как решили начать собственный бизнес? И почему именно женская одежда?

– Я по образованию юрист, окончил университет КазНУ им. аль-Фараби, хоть и не работаю

по специальности, но знание юриспруденции и предпринимательский образ мышления привели меня к открытию собственного бизнеса. Заняться женской одеждой мне посоветовала моя хорошая знакомая, у нее был в этом большой опыт, она со своей командой уже давно занимается продажа-

ми женской одежды. Увидев мою большую женскую аудиторию, она сказала: «А почему бы тебе не заняться продажами женской одежды?». Спустя пару дней я уже продавал модные женские вещи. В данный момент работаю напрямую с Китаем и Турцией.

– Вам кто-то помогает в выборе моделей и пополнении ассортимента магазина? Или вы опираетесь исключительно на собственный вкус?

– Моделей у нас очень много, мой друг Джейсон является директором модельного агентства в Алматы, хотя он француз (улыбается). Что касается пополнения ассортимента, я советуюсь со своей командой, мои сотрудники в этом хорошо разбираются, и я больше доверяю им. У коллектива, можно сказать, изысканный вкус. Посоветовавшись друг с другом, мы пополняем наш ассортимент самыми лучшими моделями.

– Что, на ваш взгляд, является основой для успешного развития собственной торговой точки?

– Основой для успешного развития собственного бизнеса являются три фактора: в первую очередь это сплоченная дружная команда, без дружной команды тяжело

добиться больших высот в большой игре. Затем, конечно же, выбор точки: от хорошо выбранного места зависит дальнейшее процветание бизнеса. И, конечно же, наличие интернет-магазина – без этого многие бизнесмены в современном мире потерпели бы крах.

– Ваша покупательница: какая она?

– У нас очень разнообразная клиентская база. Всё потому, что мы предлагаем большой ассортимент одежды. Соответственно, и покупатели разные, начиная от деловых дам и заканчивая студентками. Если говорить о возрастной категории, то мы работаем с +18.

– Поделитесь планами на предстоящий 2023 год.

– Уходящий 2022 год для меня был полон разных эмоций: сбылась мечта моего детства – купить дом в горах с панорамным видом на наш прекрасный город. Единственное, что заставляет иногда печал-

иться, – это то, что мои родители рано ушли на тот свет, иногда становится очень грустно, что их нет рядом. Но на всё воля Всевышнего, пока мы живы, мы должны действовать и показать, на что способны. Как говорила моя мама: не показывай слабость, и, как говорил мой отец: ничего не бойся! Вот эти слова дают мне силу двигаться вперед и не сдаваться. У меня большие планы на 2023 год, может быть, даже создам семью, если встречу адекватную девушку. Возможно, открою кинотеатр в горах под звездным небом на большой террасе, но, как говорится, мы мечтаем, а Бог располагает (улыбается). Напоследок хочу поблагодарить вас за приглашение, было очень приятно отвечать на ваши вопросы, желаю вашей редакции процветания и каждому читателю в наступающем Новом году исполнения доброй и заветной мечты.

инстаграм:
[@august.shopkz](https://www.instagram.com/august.shopkz)
[@xan.01kz](https://www.instagram.com/xan.01kz)

Franky Rey



MUAH @mua_farizat

Для любителей зажигательных песен и ярких сценических образов группа Franky Rey, как всегда, выступит с незабываемым новогодним шоу, которое погрузит вас в мир латиноамериканской музыки.

Яна, нам известно, что вы любите новогодние корпоративы: множественные выступления, разные площадки и праздничное настроение. График корпоративных гастролей уже определен?

– Да, график у нас уже определен, в этом году очень много заказов, и осталось только несколько свободных дат до 15 декабря. Всё остальное время у нас расписано буквально по минутам.

– Ваши концертные программы всегда удивляют своим разнообразием. Чем планируете порадовать поклонников в новогоднюю ночь?

– Конечно, мы готовимся, и для своих поклонников представим несколько новогодних шоу, которые

планируем подбирать под тот формат площадки, на которой нам предстоит выступать, будь то ночной клуб или корпоративное мероприятие. Могу сказать только, что это будет не просто новое шоу, а интересная праздничная программа!

– Буквально в сентябре вы порадовали нас новым треком – Contra La Pared. Поведайте нам историю этой зажигательной песни. Как долго вы над ней работали?

– Да, Contra La Pared – песня о зажигательных и горячих латиноамериканских танцах в свете таких же горячих и незабываемых ночей.

– Франклин, для написания песен вам требуется особое вдохновение? Вкладываете ли вы в них какой-то собственный особый смысл?

– В нашем коллективе постоянные споры. Мы спорим буквально обо всем: это политика, медицина, религия, танцы, музыка, и в этих спорах девочки: Яна и Сурая забирают всю мою энергию, а когда я остаюсь

полностью опустошенным, стараюсь уединиться и погрузиться в собственное пространство, находя в этом состоянии вдохновение. Именно в такие моменты рождаются тексты песен, в смысл которых я вкладываю воспоминания о моментах из своей жизни.

– Поделитесь творческими планами на новый 2023 год.

– В первую очередь в начале года мы планируем взять отпуск. Пока еще не решили, куда полетим, но нам необходимо отдохнуть, потому что два года мы никуда не выезжали: сначала была пандемия, а после много работы. Еще планируем снимать видеоклипы, в том числе и на последнюю песню Contra La Pared. Также у нас есть несколько контрактов, заключенных за границей. Пока не скажу, куда, пусть это останется нашим маленьким секретом (*улыбается*). Думаю, в скором времени вы всё узнаете!

+7-701-286-74-24
инстаграм:
@franky_rey_official

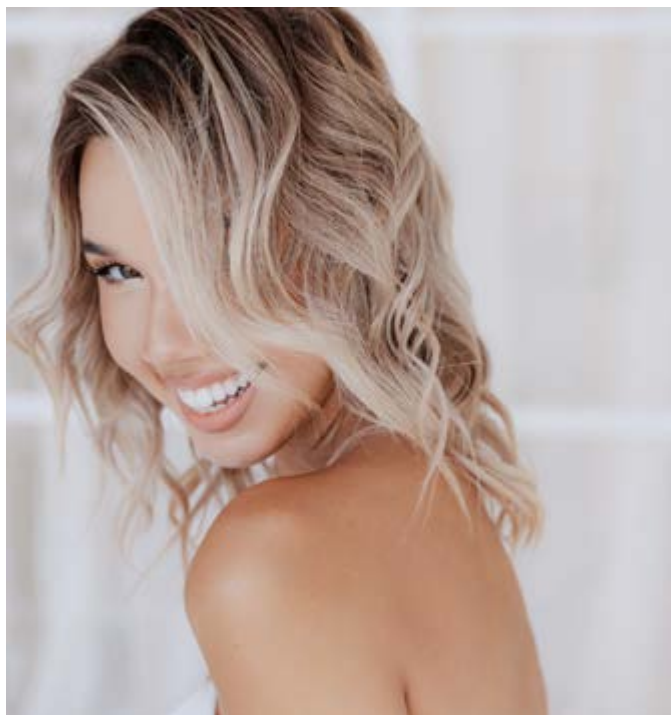


Международный эксперт

Рынок beauty индустрии каждый день пополняется начинающими мастерами. Вопрос о профессиональной подготовке бровистов стоит как никогда остро. О том, как преодолеть неловкость с новым клиентом и выйти на высокий доход, рассказала мастер-эксперт с международным опытом преподавания Аделина Беляшова, основатель студии *Delly brows*.

Аделина, чем вас привлекла работа в beauty индустрии? С чего вы начинали?

– Изначально, как и многие, я была наемным работником. Я всегда была творческим человеком и не любила загруженный график, поэтому моей мечтой было самостоятельно составлять рабочий график и получать удовольствие от работы. Раньше это казалось невозможным, работая за копейки, я всё свободное время уделяла работе.



– Бытует мнение, что именно мастера-бровисты зарабатывают довольно крупные суммы. Так ли это на самом деле?

– Бровисты действительно зарабатывают немало. Однако многое зависит от потребностей самого человека. Если человеку достаточно 100 тысяч, он будет зарабатывать в этом диапазоне. Если человек хочет развиваться, он спокойно заработает в

этой сфере от 500 тысяч и выше.

Нужно помнить, что ничего не принесется на блюдечке, чтобы зарабатывать такие суммы, нужно хорошо поработать. Это действительно большой труд.

Первое время может быть тяжело, могут опускаться руки, и до стабильного высокого дохода дойдут наиболее целеустремленные и упорные.

– Поделитесь опытом, как бровисту выйти на высокий уровень дохода. Сколько для этого потребуется времени?

– Мне потребовалось полгода, чтобы выйти на доход от 500 тысяч тенге. Это долгий промежуток времени, но на тот момент у меня не было необходимой базы знаний для того, чтобы продвигать свои услуги, искать клиентов. На личном опыте я изучила все методики по рекламе своих услуг и четко знаю, как это должно происходить. Я учла личный опыт в программе обучения, и на данный момент помимо знаний по бровям в курс входит также продвижение Instagram, различные фишки и методы развития контента, что позволит быстрее выйти на высокий заработок.

Сроки выхода на хороший заработок могут варьироваться, всё зависит от самого человека. Можно получать хорошие деньги как через пару месяцев после обучения, так и через несколько лет.

– Почему будущие мастера выбирают именно ваше обучение?

– Мои ученицы выбрали меня в качестве преподавателя, поскольку я открыта к общению, со мной легко найти общий язык. Всё обучение проходит в дружеской, спокойной обстановке, и никто не боится совершать ошибки.

Я являюсь мастером-экспертом, поскольку не только обучаю с нуля, но и преподаю повышение квалификации, веду онлайн курсы, преподаю как в Казахстане, так и в странах Европы. В Европе я провожу мастер-классы в салонах.

– Как вы вышли на международный опыт обучения в сфере beauty индустрии?

– На мой взгляд, общение – это залог успеха. Когда опытные мастера общаются друг с другом, они выходят на новый уровень профессионализма благодаря тому, что обменялись знаниями и навыками. Я много общалась с опытными мастерами и познакомилась с девушкой, которая являлась владелицей сети салонов красоты в Европе. Из нашего диалога она поняла, что я являюсь опытным мастером и пригласила меня провести мастер-классы в ее сети салонов. Я провела обучение и до сих пор провожу различные онлайн мастер-классы и курсы повышения квалификации для данной сети.

инстаграм: @delly_brows
+7-771-621-01-47





100 Дипломов
и Сертификатов



50 авторских
индивидуальных
ИНТЕНСИВОВ



2013 - по настоящее
время - опыт работы
в сфере психологии и
личностного роста



2004 - 2013 -
опыт работы в
сфере HRM



Свыше 10 000
индивидуальных
консультаций



Свыше 300
отзывов клиентов
об интенсивах

«РАНАВАУ»

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ
ПРОГРАММЫ
СОВРЕМЕННОЙ
ПСИХОЛОГИИ

МАДИНА ПАНАБАЙ

ПРОФЕССОР ПСИХОЛОГИИ | ДОКТОР ПСИХОЛОГИИ
КРИЗИСНЫЙ ПСИХОЛОГ

МАДИНА ПАНАБАЙ

ПРОФЕССОР ПСИХОЛОГИИ
ДОКТОР ПСИХОЛОГИИ
КРИЗИСНЫЙ ПСИХОЛОГ

ОБЛАДАТЕЛЬНИЦА ПРЕМИЙ:

«MUZZONE TOP PROFESSIONAL»
В НОМИНАЦИИ «ПСИХОЛОГ ГОДА»,
Г. АЛМАТЫ

«N1 BUSINESS PROSPERITY»
В НОМИНАЦИИ «СПИКЕР N1», Г. МОСКВА

«N1 BUSINESS PROSPERITY»
В НОМИНАЦИИ «ЛИЦО ПРЕМИИ N1 BUSINESS»,
Г. МОСКВА

«N1 BUSINESS AWARD»
В НОМИНАЦИИ «BUSINESS WOMAN N1»,
Г. МОСКВА

«BUSINESS PEOPLE AWARDS»
В НОМИНАЦИИ «КРИЗИСНЫЙ
ПСИХОЛОГ №1 В РОССИИ», Г. МОСКВА

«FAIR BUSINESS AWARDS»
В НОМИНАЦИИ «ВЛИЯТЕЛЬНЫЙ
ПСИХОЛОГ», Г. МОСКВА

«ГОРДОСТЬ РОССИИ»
В НОМИНАЦИИ «ПРОФЕССОР
ПСИХОЛОГИИ - ГОРДОСТЬ РОССИИ», Г. МОСКВА

«WOW AWARDS 2022»
В НОМИНАЦИИ «ЭКСПЕРТ ГОДА В
ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ», Г. МОСКВА

«WOW AWARDS 2022»
В НОМИНАЦИИ «АВТОРСКИЙ
ИНТЕНСИВ ГОДА», Г. МОСКВА

«PEOPLE AWARDS»
В НОМИНАЦИИ «ЭКСПЕРТ
ПСИХОЛОГИИ 2022», Г.АЛМАТЫ

«PEOPLE AWARDS»
В НОМИНАЦИИ «МАСТЕР ГОДА ПО
РАБОТЕ С ПОДСОЗНАНИЕМ», Г.АЛМАТЫ



WWW.PANABAY.KZ



БЛИЖЕ К МУЗЫКЕ



RADO
VOICE

инстаграм:
@rado_voice
+7-777-208-74-11





Современный рынок недвижимости

Представьте человека, «продающего квартиры» лет 20 назад и современного риелтора – перед глазами две совершенно разные картины! Современный риелтор – амбициозный, внушающий доверие, с активной жизненной позицией, обладающий высокими коммуникативными навыками. А главное, он занимается своим делом профессионально.

Ксения Нелина – эксперт по недвижимости.

К давно вы на рынке недвижимости? И в каком сегменте рынка работаете?

– Я имею опыт работы в сфере недвижимости с 2019 года. Деятельность специалиста по недвижимости начинала в крупном агентстве. Для меня было большим вызовом добиться признания и успеха в данной профессии. Услуги специалиста по недвижимости недооценивают, а порой и совсем отказываются от нее.

Первый год я работала без выходных, как говорится 24/7, на свою репутацию. Теперь моя репутация работает на меня. В 2022 году начала самостоятельную деятельность. Основной сегмент, по которому я оказываю услуги, это продажа квартир в жилых комплексах. Помимо продаж я курирую юридические вопросы, помогаю со сдачей в аренду, то есть даю комплекс услуг.

– Не секрет, что конкуренция на рынке недвижимости очень жесткая. И потому риелторам просто необходимо постоянно развиваться и совершенствоваться. Познаниями в каких областях должен обладать хороший риелтор?

– Да, действительно специалистов на рынке недвижимости очень много. И, что самое печальное, не все они профессионалы своего дела. Помимо основных знаний и навыков, которыми должен обладать специалист по недвижимости,

это как минимум подготовка пакета документов для выхода на сделку, умение вести переговоры, не говоря уже о процессе работы, который организует и ведет к сделке специалист. В нашей сфере деятельности необходимо постоянно развиваться, обучаться новым инструментам в продажах, рекламе и быть верным помощником собственнику недвижимости. Важно уметь слушать, ведь не всегда продажа недвижимости решает задачу собственника. Были случаи, когда я отговаривала от продажи недвижимости и предлагала более правильное решение для своего клиента. В этом и заключается наша услуга – продать свое экспертное мнение и быть полезным. Такой подход приносит мне 80% рекомендаций от клиентов.

– От чего еще зависит успех в вашей профессии?

– Из своего опыта могу точно сказать, что для успешной работы в сфере

недвижимости, как я сказала ранее, нужно уметь слышать клиента, выявить его мотивацию и потребности. Конечно, для этого необходимо обладать определенными талантами, и прежде всего талантом переговорщика. Важно понимать, что главные люди в сделке – это продавец и покупатель, а мы только оказываем им услугу, и она должна быть профессиональной. Нужно уметь грамотно выстраивать отношения между сторонами, так как удачно выстроенные отношения являются залогом успеха.

– Услуги риелторов довольно часто вызывают недоверие. Почему, на ваш взгляд, наши соотечественники сомневаются в специалистах по недвижимости?

– Сомневаются в риелторах, думаю, по двум причинам. Первая: это ранее полученный негативный опыт работы с риелтором-непрофессионалом. Вторая: собственники думают: «Зачем кому-то



платить? Что тут сложно? Да я сам смогу!».

Как есть на телефон сфотографировал, рекламу разместил и ждет покупателя. Собственники, которые поработали со

специалистом-профессионалом, уже точно знают, что каждый должен заниматься своим делом, с доверием делегируют продажу своей недвижимости, рекомендуют

риелтора своим близким. И я очень рада, что сейчас гораздо больше людей обращаются за услугой специалиста по недвижимости.

– Расскажите, как изменился процесс работы специалистов по недвижимости за последние 5–10 лет.

– За это время процесс работы специалистов, думаю, очень изменился. Это и реклама объектов, которую мы с каждым разом усовершенствуем, применяя различные современные технологии в фото- и видеосъемке. Организация показов объектов, чтобы вызвать у покупателя максимальную заинтересованность в покупке. Ведь на самом деле не всегда дело в цене, многое зависит от подачи, и инструменты, которые мы применяем, вряд ли использовали 5–10 лет назад. Навыки коммуникации и подход к клиентам, считаю, тоже изменились, ведь собственники недвижимости меняют свое мнение и отношение к специалистам в данной области.

– Какой спектр услуг предлагают современные эксперты по недвижимости своим клиентам?

– Современные эксперты всё чаще стали использовать продажу по методу наилучшего предложения – это новый инструмент продаж в Казахстане. Ранее мы могли только слышать о нем, а сейчас уже активно применяем. Этот метод подразумевает торг на повышение. Обычно на знакомом нам рынке недвижимости собственник выставляет цену на свой объект и далее торгуется на понижение. А в новом методе, наоборот, торг от минимальной стоимости идет вверх.

– Что это даёт?

– Для собственника это сокращает процесс продажи, он знает о конкретном сроке сделки, имеет возможность выбрать покупателя с лучшим предложением и условиями для сделки. Для покупателя это возможность предложить свою цену. Этот метод набирает популярность среди клиентов,

которые заинтересованы в продаже в конкретные сроки. Мы в свою очередь оказываем максимально наполненную услугу, чтобы в срок выполнить обязательства и найти «влюбленного» покупателя, который готов заплатить даже больше.

– Как выбрать эксперта по недвижимости, отвечающего всем современным требованиям? На что обратить внимание в первую очередь?

– Эксперт по недвижимости – это специалист, который в первую очередь учитывает интересы клиента и предлагает ему пути решения. Знакомьтесь, встречайтесь и выбирайте только одного специалиста. Выберите для себя достойного, кто вам действительно подходит и сможет решить вашу задачу.

**Агентство недвижимости
“Nelina.kz”
инстаграм:
@rieltor_nelina.kz
+7-702-367-98-02**



Vita Fox

Профессиональная вокалистка, исполняющая самые популярные композиции.

Vita, расскажите, почему пение в детстве? Вы любили петь в детстве? С чего начался ваш путь на сцену?

– С детства я хотела стать переводчиком или журналистом. По крайней мере, именно так я думала до 11 лет (улыбается). Вопрос о пении или сцене даже не рассматривался, хотя, несмотря на это, я несколько раз выступала на школьных конкурсах с песней на японском языке, а позднее со всем известной песней «Asereje», которая в то время просто взрывала площадки, но никто даже не знал, на каком она языке. О том, что у меня есть хорошие вокальные данные, мне говорили с детства: в школе на уроках и позже в музыкальной школе, которую я окончила. Наверное, именно с детской музыкальной школы № 1 в Караганде у меня всё и началось.

– Вы принимали участие в многочисленных конкурсах за рубежом. Это были вокальные

конкурсы? Какие места вы занимали?

– Первый мой конкурс проходил в Караганде в 2008 году. Это был международный конкурс «Start Up», финалист должен был поехать в Россию и представлять Казахстан. Финалисткой я, конечно же, стала, но, к сожалению, представлять свою родину не посчастливилось. Потом были конкурсы не только в России, но и в Турции, и в Италии. Я занимала там первые и вторые места. После приезда из Италии разные журналы и телевидение очень были мной заинтересованы, так как я заняла первое место среди участников из 20 стран.

– Родом вы из Караганды, где вас хорошо знают по участию в многочисленных праздничных мероприятиях. Изменился ли ваш репертуар с переездом в Алматы?

– С переездом в красивый город Алматы, да, мой репертуар пополнился новыми песнями. Алматинцы любят как все новые хиты, так и хоро-

шо забытые: «Танец под дождем» группы K7, «Я это ты» Мурата Насырова, а также многочисленные композиции из репертуара Батырхана Шукенова, «Мюзиколы» и многие другие популярные и душевные песни.

– Есть ли у вас любимые песни? Те, что никогда не надоест исполнять?

– Я хоть и молодая, но репертуар в машине на флешке составляют забытые хиты прошлого. Я любитель рок-музыки. Мне нравится репертуар Evanescence и Nightwish, именно эти песни остаются моими самыми любимыми для исполнения.

– Вы уже знаете, где пройдет ваше новогоднее выступление?

– Новогодние корпоративы с моим участием пройдут в Астане и Караганде, а пока подтверждаются даты и места их проведения.

инстаграм:
@vitafox_official
+7-707-709-66-69

Следуя за своей мечтой, человек учится, и в этом процессе проявляются его самые лучшие качества. Именно в такие периоды можно обнаружить у себя способности, о которых ранее даже не подозревал.

Гульмира Абикенова – основательница бренда Safiya plus fashion.

Made in
KZ

Гульмира, *расскажите немного о себе. Что подтолкнуло вас не просто основать свой бренд одежды, а начать именно в сегменте plus size?*

– Изначально у меня было ателье, но, так как спрос на пошив вырос, мы решили отшить свой бренд. Предприниматели чаще всего обходят нишу plus size. Женщины подобных размеров испытывают боль, оттого что не могут найти стильную одежду. Когда я родила второго ребенка, у меня был 50-й размер одежды. Меня раздражало то, что я видела в магазинах. Этот дискомфорт я испытала на своем опыте. Я не видела нормальной одежды и думала: почему 30-летней женщине предлагают одежду для 60-летних? В магазинах предлагают какие-то балахоны непонятных размеров, со стразами и рюшками. В данном сегменте нет краси-

вой стильной одежды, поэтому мне захотелось решить проблему полных женщин.

– Вы имели какие-то знания по производству одежды, которые помогли вам на первых этапах?

– У меня не было никаких знаний. Я не знала названия машинок, как отличить прямострочную машину от оверлока, названия тканей и так далее. Для себя я поняла, что, когда ты начнешь вариться в этой каше, то станешь больше понимать, что находится в составе. Конечно же, я начала изучать эти темы.

– Вас не пугал тот факт, что вы начинаете осваивать абсолютно неизвестное направление деятельности? Кто или что помогло вам двигаться вперед к своей мечте?

– Да, меня всё пугало. Стало ясно, что я абсолютно ничего не знаю и не понимаю, в какую

сторону идти. Я, как крот, с закрытыми глазами пробивала себе дорогу, следуя своей мечте и большому желанию помочь женщинам в этом сегменте. Моей поддержкой был только супруг, который подтолкнул меня к действию.

– С какими основными трудностями сталкиваются предприниматели Казахстана в легкой промышленности?

– Во-первых, тяжело подобрать оборудование. Во-вторых, мало у кого можно получить информацию, связанную с бизнесом.

В Казахстане, особенно в маленьких городах, не любят делиться знаниями, и приходится своими силами и упорством создавать бизнес с нуля и учиться на ошибках. Также закупка ткани в Казахстане выходит довольно дорого, а ассортимент оставляет желать лучшего. Существуют проблемы с фурнитурой.

В основном мы не находим то, что нам нужно.

– Получали ли вы какую-либо поддержку от государства?

– Поддержку от государства я не получала. Однако в этом году закупила оборудование и подала документы на снижение кредитной ставки.

– Гульмира, являясь ярким представителем бренда *made in Kazakhstan*, что бы вы сказали тем женщинам, кто имеет потенциал, мечту, но боится ошибиться и потерпеть провал?

– Тем, кто имеет потенциал и мечту, нужно быть готовым к ошибкам. Не нужно их бояться. Если вы ошиблись и где-то промахнулись, это значит, что в этом месте у вас будет точка роста.

– Кто разрабатывает концепцию новинок, которые в последующем попадают на витрину?

– Изначально стилист анализирует последние тренды и новинки. Затем



мы согласовываем выбранное и передаем информацию конструктору. Он делает зарисовки,

вводит корректировки и выстраивает лекала. После все материалы передаются кройщику,

и он, в свою очередь, по готовым лекалам «строит» и делает раскрой изделия, затем передает мастерам по пошиву. Мастера на специальном оборудовании на разных машинках собирают изделие воедино. На данный момент у нас дружная команда, все поддерживают друг друга, но пришли мы к этому не сразу. Был этап, когда я потеряла всю команду: кто-то ушел в декрет, кто-то на пенсию или нашел другую работу. После этого мы по крупицам стали заново собирать коллектив, и сегодня у нас работают профессионалы своего дела.

– Почему, на ваш взгляд, начинающие казахстанские предприниматели всё чаще открывают собственные предприятия, а не перепродают продукцию производителей из других стран, как это было популярно в прошлом десятилетии?

– Собственные предприятия позволяют создать изделие именно таким,

каким хочется его видеть. Когда предприниматели перепродают вещи, они перепродают чужие идеи. Творческие люди не получают от этого удовольствия.

Доступ к оборудованию стал более свободным, нежели раньше. Тогда можно было купить только прямострочную машину и оверлок, не говоря о расшивальных машинах. За счет глобализации и возможности приобретения оборудования из других стран работать стало легче.

– Вы, не только как производитель женской одежды, но и как представительница прекрасного пола, наверняка следите за модными тенденциями. Расскажите, к чему готовиться нашим модницам в преддверии 2023 года, что будет актуально в следующем сезоне.

– Популярными будут всякого рода накидки. Они могут быть кожаными, теплыми или легкими из разной ткани. Также

будет актуален брючный костюм. Сейчас у нас идет разработка деловой коллекции. Базовой вещью станет белая майка.

– И главный вопрос нашей беседы, который я не могу не задать: где же примерить и приобрести всю эту красоту, которую вы производите?

– Мы производим одежду в Темиртау. Приобрести нашу продукцию можно через Wildberries, где предоставляется возможность ее примерить. Можно заказать вещи через Kaspi-магазин или приехать к нам в шоурум. Команда индивидуально поработает с каждым посетителем и угостит вкусным кофе (*улыбается*). Три раза в неделю у нас работает стилист, который поможет подобрать базовый гардероб. И, конечно, любой желающий может посетить наш онлайн-магазин.

инстаграм:
@safiya_plus_fashion

Декрет как точка роста

Время декрета может стать отправной точкой в жизни любой женщины.

Гульназ Есенова – gold-директор компании Cellflex, бренд-менеджер.

Гульназ, расскажите немного о себе. Чем вы занимаетесь на сегодняшний день?

– Мне 29 лет, я мама в официальном декрете. До декрета занималась закупками в китайской компании и бросила себе вызов. Я позиционирую себя открытым, социально активным человеком, поэтому решила освоить новую нишу и попробовать себя в сетевом бизнесе. На сегодняшний день я являюсь gold-директором компании Cellflex. В моей команде более 30 партнеров, и товароборот команды составляет 17 млн. тенге.

– Почему сетевой? Что подтолкнуло сюда?



MUAH @mua_farizat

– Любая сетевая компания дает возможность совмещать сразу несколько видов деятельности, работе можно уделять пару часов в день, несколько дней в неделю и показать хорошие успехи. В эту нишу меня подтолкнуло желание выйти из своей зоны комфорта и состояния жертвы. У меня была послеродовая депрессия, мне казалось, что я нахожусь в эмоцио-

нальной яме. Я же хотела находиться в обществе эффективных, успешных женщин, умеющих достигать своих целей.

– Как много времени вам потребовалось, чтобы от знакомства с Cellflex дойти до gold-директора компании?

– С момента открытия компании прошло всего 8

месяцев. В первый месяц работы я стала партнером компании и за полгода дошла до gold-директора. Это был мой первый сетевой проект, и первая пара месяцев далась тяжело. Для получения знания в этой области я стала обучаться, проходила курсы ораторского мастерства, пыталась понять, как строятся продажи, маркетинг. Затем моя эффективность выросла в 4 раза.

– Наверное, сложно совмещать уход за маленьким ребенком и активную деятельность в Cellflex? Как вам удается всё успевать?

– Я считаю, что, если иметь большое желание, невозможное становится возможным. Первое время было тяжело, и приходилось обращаться к помощи няни, мамы и свекрови. Потом я поняла, что не хочу обременять их своим ребенком и отправила сына в детский сад. Вся прелесть сетевого бизнеса состоит в том, что ты просто управляешь временем. Все свои дела ты подстраиваешь под себя.

– Многие не верят в то, что сетевой бизнес действительно работает. Расскажите, как этот вид деятельности изменил вашу жизнь. Почему ее не стоит бояться?

– Сетевой бизнес – это идеальный способ заработать большие деньги за короткий срок. При правильном подборе партнеров в команду доход будет расти в геометрической прогрессии. На сетевой бизнес можно смотреть как на вид инвестиции. Если финансы человека составляют несколько портфелей, то можно рассматривать данный бизнес как один из видов заработка. Я хочу развеять все сомнения по поводу данного бизнеса, потому что в нем нет никакого риска. Люди вкладывают деньги и за них получают товар, а потом просто владеют этим товаром и распоряжаются им. Сетевой бизнес – это постоянное развитие. Никогда в своей жизни я так интенсивно не развивалась, как сейчас. Я стала уверенней, крепко стою на ногах, мои глаза горят, я знаю, чего хочу. Это та сфера,

где нужно быть разносторонним и знать понемногу обо всем. Я по природе любознательный человек, и ощущаю, насколько мне стало интересно работать. Постоянный приток новых людей закаляет. Ты начинаешь понимать, как с кем нужно разговаривать, как находить подход. Это психология продаж и маркетинга. Я также являюсь бренд-менеджером и фанатом всей продукции компании Cellflex. Проект пришел в мою жизнь во время декрета. Многие считают, что в декрете женщина деградирует, и с нее нечего взять. Я хочу опровергнуть это мнение. Декрет – это прекрасная возможность раскрыть в себе новый потенциал, это идеальное время для самореализации, некоторые усилия требуются всего лишь направить в нужное русло, тогда декрет может стать точкой вашего роста.

+7-701-031-86-43
инстаграм:
@ahmetovagn

Казахстанская укротительница ВОЛОС

Розалия Баженова – мастер по холодному наращиванию волос методом скрытого крепления InvisiFusion.

Розалия, вы владеете уникальным методом холодного наращивания волос. В чем же его основное преимущество?

– Холодное наращивание волос запатентованным методом скрытого крепления InvisiFusion – одна из популярнейших технологий наращивания волос на сегодняшний день. Данная технология отличается от горячего наращивания тем, что прядь формируется сразу на голове, не требуя предварительной капсуляции, при помощи цианакрилатного клея марки Nix Extension. Данный клей – это продукт, который массово применяется, например, в ресничном и ногтевом сервисе, и также допустим по мировым стандартам к испол-



нению на волосах. Важно заметить, что если цианакрилатный клей допустим при наращивании ресниц, то и волосам данный клей не будет приносить вреда. При использовании цианакрилатного клея методом скрытого крепления InvisiFusion капсулки получаются очень маленькими. Наши капсулки не сползают, не боятся бальзамов, морей, саун, соляриев, не крошатся и, даже если в результате укладки неча-

янно задеть их плойкой, останутся на месте. Также я являюсь эксклюзивным дистрибьютором лучших фабрик по поставке славянских волос категории Lux. Волосы данных фабрик используются многими известными звездами шоу-бизнеса.

– Где вы обучались данному методу, и почему решили заниматься именно наращиванием волос?

– Технике холодного наращивания я обучалась в Москве у самой лучшей в своем деле легендарной Кристины Верей, которая является основателем студии «Укротители волос» и автором новой техники скрытого крепления InvisiFusion. На сегодняшний день это действительно одна из лучших методик в наращивании волос. По специальности я юрист, и большую часть своей жизни работала в этой сфере. Мое знакомство с наращиванием волос случилось лет 10 назад, когда после очередного эксперимента по превращению меня в блондинку мне «сожгли» волосы и все они в один момент просто «покинули мою голову». Я практически осталась без волос с коротким ирокезом на макушке (улыбается). Вот тогда и начала искать выход из этого ужасного положения. Но на тот момент данная процедура не котирировалась у нас в стране, и мастеров практически не было, поэтому я начала искать профессионалов по наращиванию волос в городах России.

Вот в этот момент и решила заняться наращиванием волос сама.

– Как вам удалось попасть на обучение к Кристине Верея? Насколько сложно далось обучение?

– В процессе поисков выхода из положения для себя я познакомилась с техникой скрытого крепления в холодном наращивании волос, автором которой является Кристина Верея. Я начала изучать ее авторскую технику, покупала видеокурсы, изучала, отработывала на своих знакомых, родственниках, подругах. На первый взгляд всё казалось очень просто, но на практике было очень тяжело. Я упорно продолжала отработывать технику, оказалось сложно работать с клеем, клей быстро застывал, прилипал к пальцам, у меня плохо получалось. Я тогда еще работала в организации и практиковалась только по выходным или по вечерам, придя с работы. Но желание творить и помогать девушкам решать их проблему с волосами

только росло, и я решила, что совмещать две деятельности одновременно невозможно, нужно принимать решение и развиваться только в данном направлении. Я задумала уволиться и поехать в Москву, в студию «Укротители волос», чтобы лично познакомиться, пройти индивидуальное обучение у Кристины Верей и остаться на практику. Так и началась моя деятельность по холодному наращиванию волос. После этого я работала в Алматы в одной из студий, а в настоящее время переехала в Астану и хочу осуществлять данную процедуру здесь.

– Поделитесь планами по развитию на профессиональном поприще.

– Сейчас я провожу обучение данной технике, в ближайших планах хочу открыть свою студию и набрать штат из мастеров, которые прошли обучение именно холодному наращиванию волос.

инстаграм:
@rosanova_longhair
+7-705-101-78-88

Баланс души и тела



Психологи всё чаще стали говорить о ресурсном состоянии, акцентируя внимание на важности его поддержания и пополнения.

Гульдана Таснаева – коуч, психолог.

Гульдана, как вы пришли в психологию? В каких направлениях консультируете?

– Психология меня

увлекала еще в школе. Возможно, тогда вопросы понимания мира для развивающейся личности толкали меня на это ментально. Однако отучиться и получить профессию у меня получилось позже, потому что в определенный период жизни вопросов стало больше уже не только о мире, а больше к себе и о себе. В итоге я поняла, что такие знания могут быть полезны для общества и

приняла решение: то, что приносит радость мне, пусть приносит счастье и для людей, встретившихся на моем пути.

– Люди какого возраста посещают ваши консультации? С какими вопросами обращаются чаще?

– Консультации я провожу для детей и взрослых. Часто обращаются подростки, начиная с 11 лет, взрослые от 20 до 65. По статистике, женщины обращаются чаще, но в последнее время наметилась положительная динамика и среди мужчин, особенно от 20 до 35 лет. Сейчас молодые люди более свободны, они больше стремятся понимать себя и, не боясь, обращаются к психологам. Радует также, что встречаются и взрослые люди, желающие шагнуть в ногу со временем, готовые ломать старые, уже не имеющие смысла установки и работать над собой.

Зачастую на консультации поднимаются запросы понимания себя, саморазвития, это и детско-родительские отношения, любые отношения в жизни: личные, в обществе, на работе, бизнес-контент.

– Можно ли однозначно ответить на вопрос о своем предназначении? За сколько консультаций это можно понять?

– Мир огромный, и все очень тесно связаны друг с другом. Я думаю, каждый из нас появляется в жизни с определенным предназначением – это закладывается в программу жизни. О своем предназначении человек может понять, как только научится в соответствии со своими чувствами слышать себя: что нравится, что нет, какие качества характера или таланты можно развивать в себе и так далее. Твое предназначение – это то, в чем ты находишь радость, а также то, что может принести радость другим людям.

Сколько консультаций потребуется? Это зависит от самого человека, насколько он ответственно начнет работу с собой и будет стремиться к лучшему со светлыми намерениями. Главное – не жить в ожидании помощи от других, а самому стремиться что-то делать.

– Как научиться всегда находиться в ресурсном состоянии и слышать себя?

– Ресурсное состояние – это старание держать баланс в четырех уровнях: физическом, эмоциональном, духовном и ментальном. В каждом из них есть проработка себя. Это каждодневная работа прежде всего над собой. Нужно занимать себя физическим трудом, спортом, тренировками, научиться осознавать свои эмоции и уметь ими управлять, вырабатывать адекватность, владеть логикой и самодисциплиной, уметь слышать и распознавать свои чувства, инсайты. Как войти в ресурсное состояние? Алгоритм ин-

дивидендуален для каждого человека. Рекомендации простые: понять, в каком окружении общения ты находишься, чем питаешься, в котором часу просыпаешься и высыпаешься ли, получаешь ли разделить планы на 24 часа и нести ответственность за их выполнение. И при этом не быть в состоянии стресса и крутиться как белка в колесе. Когда есть план, всё получается в спокойном режиме, и вот тогда человек может осознавать результаты и понимать ситуации, делая осознанные выводы для себя. Главное – фокусироваться на своих достижениях, смешивать эти достижения с приятными делами, пусть даже мелкими: чтением, просмотром фильмов, хобби, приятными покупками и так далее. Важно хвалить себя. Совершать прогулки на природе, встречаться с приятными людьми, жить здесь и сейчас, чувствуя реальность.

инстаграм:
@ psychology_guldana_
life_coach
+7-775-683-57-03

Лестница успеха

«Успех – это лестница, на нее не взобраться, держа руки в карманах» – эксперт в индустрии красоты, директор филиала «Французский дом» в г. Актау Айгерим Алмбекова.

Айгерим, почему именно Актау стал площадкой для вашей самореализации?

– За последние два года моя жизнь кардинально изменилась. Повлияли на это несколько факторов: новые реалии жизни, связанные с пандемией, и ситуация, которая буквально дала некую встряску. Меня поддержали близкие мне люди, сказав, что пришло мое время и что я давно готовый эксперт в своей сфере. Ранее, когда я слышала эти слова, то не воспринимала их. В связи с последними кризисами в моей жизни ко мне пришло осознание. В моем случае нужно было пройти через пропасть, чтобы оказаться на другом



берегу. Так я решила, что Актау будет началом, пусть хоть и спустя столько лет. Очень благодарна этому городу, он поменял меня и научил многому.

– **Что позволило вам достичь значительного повышения от консультанта до директора филиала?**

– Нет четкого рецепта. У каждого свой бэкграунд,

своя история. Из моего личного опыта могу сказать: если отсутствуют любовь к тому, что делаешь, ответственность, упорство и главное – искренность, то достичь высоких результатов будет крайне сложно. Нет простых путей, а если ваш путь тернист, значит, вы идете в правильном направлении, как бы банально это ни прозвучало.

– **Сложно было уехать в незнакомый город руководить филиалом? С какими трудностями вам пришлось столкнуться? Как удалось их преодолеть?**

– Конечно! Не буду в подробностях расписывать трудности, но, переехав в незнакомый ранее для меня город, впервые столкнулась с тем, что здесь живут в режиме «slow motion» – это не хорошо и не плохо. В течение первых трех лет своей работы я была всегда в движении, полна энергией и идеями, но всё это начало иссякать. Приходилось искать внутри ту точку, которая поможет принять решение и соизмерить с ней внешние подсказки. Ведь мы, женщины, – уникальные создания. Разбиваясь вдребезги, распадаясь на части, мы собираем свои души по кусочкам, становясь еще совершеннее и лучше. Поэтому сила духа важнее всего при любых обстоятельствах.

– **Поделитесь секретом, как выстроить доверительные отношения с клиентами независимо**

от их статуса в обществе?

– Выстраивание долгосрочных отношений с клиентами – длительный процесс, в ходе которого я всегда стараюсь разобраться в их потребностях и ожиданиях, соблюдать сроки и качественно выполнять свою работу. Плюс ко всему правильно коммуницировать и быть доброжелательной, что приводит в дальнейшем к доверительным отношениям. Могу с гордостью сказать, что за 6 лет работы в чужом городе я сумела выстроить очень хорошие отношения с достаточным количеством клиентов, со многими из которых у меня доверительные, теплые и дружеские отношения.

– **Кроме управления филиалом «Французского дома» вы являетесь экспертом в индустрии красоты. Кто обращается к вам за консультациями?**

– Пока обращаются все мои потенциальные клиенты и, конечно же, мои родные, близкие, друзья и даже соседи. Но с недавних

пор, как я открыла доступ к своей странице в Инстаграм и заявила о себе как об эксперте, уже начала получать обращения через интернет по поводу консультаций по тем или иным вопросам касательно представленной у нас продукции: как и какой подобрать аромат, уходовую и декоративную косметику, чему я безумно рада!

– **Айгерим, как вы считаете, какие личные качества необходимы, чтобы повторить ваш путь к успешной карьере?**

– Самое главное – верить в себя и качественно выполнять свою работу, сохраняя доброжелательность и искренность по отношению к людям. Дорогу осилит идущий, а мнение окружающих будет меняться постоянно. Поэтому, если не получается с одного и даже двух или трех раз, нужно пробовать еще и идти до победного конца. Если есть желание, то результат не заставит себя долго ждать!

инстаграм:
@aigerim.ao

Инвестиции в недвижимость

В нынешних реалиях нестабильной экономики лучшим способом сохранения средств являются инвестиции. **Дархан Карабалин** – специалист по недвижимости, founder & CEO HousePro расскажет о видах инвестиций и элитной недвижимости.

Дархан, являясь специалистом по недвижимости, расскажите, какие положительные и отрицательные стороны, на ваш взгляд, существуют в профессии агента по недвижимости.

– Я считаю, что работа риелтором – это очень интересная профессия. Это постоянные знакомства с людьми, общение с которыми позволяет расширять кругозор и оттачивать деловые качества, а также обретать полезные связи. Работа риелтором – это не про день сурка, каждая новая сделка и клиент – это индивидуальный случай и каждый раз что-то новое. Данная работа достаточно прибыльная, и при определенных усилиях можно заработать большие деньги, здесь нет потолка. На



сегодняшний день опытные риелторы зарабатывают от 3 млн. тенге в месяц. Самое приятное в моей работе – это благодарные лица людей, которым я действительно сумел помочь, избавив их от лишних забот в решении такого важного жизненно-

го вопроса, как приобретение жилья. Говоря про отрицательные моменты, стоит отметить, что в нашей работе могут возникать препятствия различного характера, соответственно, нужно иметь терпение. Мы работаем с разными людьми, одни

хотят продать подороже, другие – купить подешевле. Риелторы должны угодить всем и сделать это в рамках закона, оставив в результате своей работы положительные эмоции. На мой взгляд, большим минусом является также и то, что мы должны постоянно быть на связи, в любое время дня и ночи.

– Какие существуют способы инвестирования в недвижимость? И насколько, по-вашему, это выгодное вложение средств?

– Я приведу несколько примеров инвестиционных стратегий, они делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Краткосрочные инвестиции длятся до года. Риски сводятся к тому, построит ли застройщик объект в срок и не изменится ли стоимость построенной площади. Доходность при данном виде инвестирования не гарантирована. Но если клиент решит приобрести недвижимость в стадии строительства, я рекомендую выбирать крупных застройщиков.

В среднем у таких застройщиков динамика повышения цен составляет 15–20%.

Другой вид краткосрочных инвестиций – house flipping, это покупка старой недвижимости, проведение косметического ремонта и последующая продажа.

Среднесрочные инвестиции длятся от 1 до 3 лет. Финансирование происходит со стороны застройщиков, доходность составляет от 15 до 22%.

Застройщики предлагают до старта продаж вложить деньги и гарантируют ежегодную ставку в 18–22%.

Сейчас крупные застройщики активно предлагают данный вид инвестиций ввиду снижения спроса.

Также существует самостоятельный девелопмент. В Казахстане это направление активно развивается: люди покупают землю под ИЖС (индивидуальное жилищное строительство), строят дом, полностью его обустраивают, подводят инфраструктуру и перепродают. Доходность данного метода составляет до 40%.

Долгосрочные инвестиции длятся от трех лет. Самый популярный вид инвестиций – это покупка недвижимости и сдача ее в аренду. Недвижимость может быть жилой, торговой или офисной. Я считаю, что это самый надежный способ инвестирования, так как единственный риск, который берет на себя инвестор, это отсутствие арендатора.

– Вы упомянули house flipping. Не могли бы подробнее рассказать, в чем основная суть и преимущества данной стратегии.

– Данный вид инвестирования предполагает поиск хорошего варианта на вторичном рынке по выгодной цене, проведение ремонта, полное обустройство мебелью и перепродажу. Доходность составляет от 25 до 30%. Выгода инвестирования house flipping состоит в том, что, когда клиент ищет квартиру на рынке, при черновой отделке он не может ее оценить, сравнить и найти альтернативу. Когда клиент ищет

квартиру с ремонтом, он может сравнить с другими вариантами, оценить стоимость ламината, двери и прочего, следовательно, клиент может оценить и понять обоснованность стоимости жилья. Когда ты полностью обустроишь квартиру, вешаешь люстру, ставишь мягкую мебель, то клиент в данном случае покупает не недвижимость, а реальную квартиру. Реализация недвижимости в данном случае осуществляется быстро.

Если вы хотите заняться house flipping, но не имеете опыта в интерьере, не работали в недвижимости, то лучше некоторое время поработать риелтором, продавцом у застройщиков или заняться дизайном, чтобы получить необходимые знания и опыт. И тогда вы точно сможете неплохо заработать.

Например, мы приобрели двухкомнатную квартиру 66 кв. м в Астане за 28 млн. тенге для флиппинга. Полностью обустроили ее мебелью, потратив на это 6,5 млн. тенге. Затем продали квартиру за 41 млн. За

60 дней мы заработали 7 миллионов.

– Если говорить о продаже элитного жилья, какими критериям должно оно соответствовать?

– Местонахождение элитной недвижимости – это всегда центральные улицы, элитные кварталы, они должны располагаться недалеко от парков и других зеленых зон.

Архитектура и стиль жилого комплекса требуют уникальности. Когда застройщики создают элитные проекты, они нанимают опытных архитекторов, которые способны создать богатый внутренний и внешний дизайн.

Немаловажным критерием выбора элитного жилья является инфраструктура. Клиенты, которые ценят свой комфорт, выбирают близкое расположение к квартире салонов красоты, аптек и так далее. Отдельно следует отметить авторскую отделку квартиры. Всё больше покупателей элитного жилья выбирают квартиры под ключ, так как не хотят заниматься ремонтом и тратить на это

время. Уровень отделки должен соответствовать премиум-сегменту, когда отделка создается именитыми дизайнерами, используются материалы от мировых брендов. Многие продавцы имеют чеки на элитную продукцию, что может сыграть решающую роль при принятии решения о покупке недвижимости.

– Что, на ваш взгляд, выгодней покупать для инвестиций: торговую площадь или квартиру? Когда они окупятся?

– Я считаю, что нужно исходить из запросов клиента и причин покупки. Если говорить про инвестицию, то я рекомендую купить торговую площадь или помещение, которое можно сдать в аренду. Окупаемость таких проектов при ежемесячной оплате сводится к 7–8 годам. Средняя окупаемость квартиры при аренде составляет 10–12 лет.

– Стоит ли вкладывать средства в зарубежную недвижимость?



– Я считаю, что есть две основные причины покупки квартиры за границей. Первая причина – это инвестиции, вторая – это покупка недвижимости для себя. Часто, когда мы говорим о зарубежной недвижимости, то предлагаем домик у моря для отдыха. Мне кажется, важно разделять задачи инвестиций. От клиентов я слышал, что они хотят приобрести квартиру в Турции, проводить там

отпуск, а остальное время сдавать. Учитывая сезонность и местоположение курортной зоны, я сомневаюсь, что на этом можно заработать. Поживите пару сезонов в арендованном жилье в разных районах, чтобы лучше почувствовать все локальные особенности. Также нужно задавать правильные вопросы местным жителям. Если клиент рассматривает недвижимость за рубежом

как способ инвестирования, я бы порекомендовал поработать с местными агентствами, и желательно по рекомендации, поскольку они полностью сопровождают клиента после приобретения квартиры.

– Можно ли спрогнозировать ситуацию на рынке недвижимости на будущий год? Чего ожидать казахстанцам?

– Элитный сегмент недвижимости по-прежнему востребован. В связи с курсом доллара клиентам стало выгодно приобретать квартиры премиум-класса. Но многие предпочитают покупать вторичное жилье ввиду долгой логистики материалов и повышения цен. Я считаю, что в следующем году возрастет число сделок, так как застройщики сконцентрировались на элитной недвижимости и увеличат количество подобных проектов.

инстаграм:
@darkhankarabalin

О счастье, жизнелюбии и благодарности

Мира Райымбекова – блогер.

Мира, расскажите немного о себе. Чем вы занимаетесь?

– С детства люблю походы в горы, увлекаюсь конным спортом, уважаю и ценю спорт. Я сертифицированный фитнес-тренер, и в фитнесе 14 лет. Обучалась для себя, чтобы правильно строить свое тело и в дальнейшем помочь своим детям в спорте. Год назад открыла в себе художника. Я удивилась тому, что сразу смогла писать картины больших размеров. Недавно мне выпал шанс быть в команде организаторов конкурса Мерейли Отбасы, который ежегодно проводится для лучших семейных династий, которые оставляют след в развитии страны и становятся примером и гордостью для других семей. Много лет



практиковала и делилась опытом, как идти к своей цели и добиться желаемого. Сейчас обучаюсь по

международной программе обучения коучингу International Coach Union (ICU). Очень довольна

выбором и уже практикую. На протяжении более трех лет практикую благодарное утро и создала свою методику. Стартует 10 ноября 2022 г. марафон для осознанных и целеустремленных людей, которые хотят каждый свой день проводить успешно и целенаправленно. Марафон называется < Благодарное утро с Мирой Хари >.

– Сложно ли одновременно быть мамой четверых деток и вести активную общественную жизнь?

– Если у тебя есть стратегия, если ты сделала свой личный тайм-менеджмент и любишь использовать каждую секунду с пользой для продвижения своих целей, то нет. Главное – любить всё то, что тебя окружает.

– Что можете посоветовать нашим читательницам, чтобы всё успевать, прекрасно выглядеть и находить время для детей и мужа?

– Вспомнить, какой вы были в детстве, как для

вас было всё легко и просто, как вы верили в волшебство. Вернуть это состояние легкости, наивности. Верить, что желания реальны, если к ним добавить еще и действия. Можно выстроить стратегию, чтобы желания исполнялись на 100%. Я, например, по вечерам обязательно занимаюсь медитацией, стараюсь перед сном настроить все свои чакры. Кроме того, я верю в магию утра и практикую ранние подъемы, а скоро запущу курсы. Мама всегда говорила: «Кто рано встает, тому Бог подает». И эта фраза очень хорошо засела у меня в голове. Часто у меня спрашивают, как получается вставать в 5:00 утра и что можно делать в это время. Когда у тебя есть любимое дело и ты развиваешься с интересом для себя, то каждое утро просыпаться очень легко. Первым делом начинаю свое утро с благодарности. Когда ты выразишь всё и всех вокруг себя, ты начинаешь наполняться изнутри – это дает энергию и заряд на весь день. С 5:00 до 7:00 утра я стара-

юсь полностью погрузиться в свой утренний ритуал, который практикую уже на протяжении трех лет. С 7:00 до 8:00 готовлю своим родным еду, слушая аудиокниги по саморазвитию.

– Правда ли, что вы сама очень рано осталась без мамы?

– К сожалению, это так. Мне было 14 лет, когда ее внезапно не стало. Это был самый сильный удар в моей жизни. Она была фармацевтом. Помню, как она сидела в белом халате и делала лекарства, а я приходила к ней на работу после школы. Воспитание моей мамы до сих пор ведет меня по жизни: она никогда не ругала, не упрекала меня, но в то же время у нее была очень сильная энергетика. Мы с сестрой буквально всё делали по дому. У мамы была любимая фраза, которую она постоянно произносила: «Мира, трудись. Трудись, от этого ещё никто не умирает!». И когда во мне просыпается лень, то перед глазами сразу **появляется мама.**

– Как вам удалось сохранить жизнелюбие и не режигт этот сложный период вашей жизни?

– Мама была и остается для меня примером. С 14 лет мне пришлось познать и изучать жизнь не как ребенка. Но уже тогда я развивала духовные силы и знала, что Вселенная может помогать и помогает мне в трудные моменты. С детства я молилась каждый день и просила только о четырех вещах – о терпении, силе, вере и здоровье. Когда на душе становилось очень одиноко и не к кому было идти, то ходила в мечеть. Вот эти четыре просьбы мне помогли не сломаться по жизни и идти вперед.

– Как вы воспитываете своих детей? Придерживаетесь ли определенных методик воспитания или действуете, опираясь на собственную интуицию?

– Нужно любить всех и всё. Не обделяя никого. Не осуждать никого и развивать любовь к труду. Быть благодарными каждый день. Держать слово и



брать ответственность в первую очередь на себя. В вопросах воспитания я полагаюсь на себя и литературу. Во время беременности прочла много книг по воспитанию ребенка: это помогает мне в воспитании детей. Так как мы часто переезжали по работе, приходилось учиться быстро адаптироваться не только нам, но и детям. Я дала им понять, что очень круто каждый раз узнавать новые места и заводить новых друзей. И

благодаря этому их кругозор расширяется с каждым переездом в новый город. Стараюсь научить их принимать любую ситуацию с легкостью и с любовью.

– Для чего вы начали вести свой блог? На чем он основывается? Если в двух словах, что человек найдет там полезного для себя?

– Во время беременности я изучила много разных материалов по саморазвитию.

Когда родила, моя сестра сказала мне: «Мира, тебе нужно вести свой канал, у тебя очень хорошо получится». А я вместо этого звонила ей и рассказывала всё, что узнала на практике и прочитала в книгах. Многие подруги и знакомые спрашивали, почему я не делюсь своими знаниями с другими. Но мне, видимо, нужно было созреть

– Вы считаете себя счастливой женщиной? Чего вам не хватает для абсолютного счастья?

– Да. Очень! Я счастлива во всем и во всех смыслах. Даже когда сталкиваешься с трудностями и превращаешь их в позитив, то используешь ситуацию как «лестницу вверх». И когда ты знаешь, как это сделать,

и гуляла со своими внуками и внучками.

– Дайте три универсальных совета женщинам, чтобы стать успешными.

– Для начала полюбить и принять себя! Начать утро с благодарности. Начать просто ходить или бегать хотя бы по 15 минут в день. На самом деле пунктов

На протяжении более трех лет практикую благодарное утро и создала свою методику. Стартует 10 ноября 2022 г. марафон для осознанных и целеустремленных людей, которые хотят каждый свой день проводить успешно и целенаправленно. Марафон называется < Благодарное утро с Мирой Хари >.

внутренне и понять, как правильно донести свое мнение людям и мотивировать их на цели и успех. Могу себя назвать коучем по жизни. В своем блоге я рассказываю, как легко можно реализовать свои цели, жить, радоваться и наслаждаться моментами. Получать удовольствие от быта. Превращать минусы в плюсы. Понять, насколько важно любить и уважать себя и правильно распределять свое время.

это счастье. Счастье, когда ты можешь мотивировать людей вокруг себя и направлять их на достижение целей, когда они начинают меняться благодаря твоим техникам. Перечислять можно бесконечно. И главное счастье, когда ты ценишь то, что имеешь, и благодаришь за это каждый день. Для абсолютного счастья мне не хватает моей родной мамы! Очень хотелось бы, чтобы она была рядом

больше, и хочется всеми делиться, и просто показать путь. Обо всем этом можно узнать на моей страничке в Инстаграм, буду рада помочь каждому! Всем, кто хотел бы поменять свой образ жизни, приобрести уверенность в себе и узнать, как легко и просто ладить со своими детьми, welcome!

инстаграм: @mira.hary_

Почему работа с телом – это важно?

Человек ощущает реальность только через тело. Когда связь души и тела нарушена, теряется яркость и полнота чувств и эмоций, ничего не приносит удовольствия. Чтобы снова «вернуться» в реальный мир, ощутить его полностью, нужно прежде всего освободить свое тело.

Асем Есназарова – телесный терапевт, гипно-терапевт, регрессолог.

Асем, расскажите, как давно вы занимаетесь телесной терапией.

– Телесной терапией я занимаюсь более 10 лет. Дар с детства получила от своих предков. У меня в роду, и со стороны мамы, и со стороны папы, были сильные целители, я долго отрекалась от своего дара и искала себя, пробовалась в разных сферах. В 24 года муж оставил меня беременной с кредитами, и я должна была зарабатывать, чтобы жить. Обучилась



MUAN @mua_farizat

массажу и хиджаме, телесным практикам. Таким образом, я нашла свое предназначение, за что очень благодарна не самой приятной ситуации. Телесно-ориентированная терапия – самый эффективный из известных психотелесных методов. Ее применение дает возможность повысить качество жизни, улучшить здоровье, масштабироваться и усилиться за счет суперкоротких и суперпонятных практик. Это те самые 20%

усилий, которые дают 80% результата. Тот самый случай, когда быстро, эффективно и реально в одном флаконе!

– Давайте попробуем подробнее разобраться, что же такое телесная терапия и как она работает.

– Телесная терапия – это направление психотерапии, работающее через тело с душой человека. На первом этапе я провожу консультацию, узнаю

подробнее о проблеме, о чувствах и ощущениях в теле. Далее непосредственно работаю с конкретной частью тела и в процессе телесного контакта погружаю пациента в гипноз, для того чтобы пациент достиг медитативного расслабленного состояния, ведь именно в таком состоянии человек может найти истинные ответы на вопросы. Тело – своего рода архив, в котором хранится информация, и, да, есть вещи, которые мы можем сознательно контролировать, например, как поднять руку, сесть, но многие действия тело совершает бессознательно, и именно благодаря этому можно докопаться до истины, потому что тело никогда не обманет.

– Какие методы работы с подсознанием вы практикуете кроме телесной терапии? В чем их основные преимущества?

– Методы дыхательной терапии. Проводится ДМД сессия: движение – медитация – дыхание. С помощью холотропного

дыхания и специально подобранной музыки, которая воздействует на мозг, человек более глубоко погружается в бессознательное. И в этот момент я выступаю в качестве проводника, помогаю найти корень проблемы, даю алгоритм в зависимости от запроса, и человек идет в исследование.

Физические упражнения. Техника основывается на психосоматике, ведь каждый орган и часть тела отвечает за определенную сферу отношений и жизни. **Регрессивный гипноз** – это также работа с подсознанием через погружение человека в медитативное расслабленное состояние, когда он может вспомнить то, что было не только несколько лет назад, но и в прошлых жизнях, что немаловажно, потому что опыт души также очень влияет на поведенческие паттерны в настоящей жизни.

– То, что стресс и напряжение влияют на наше тело, понятно. Но как телесность связана с проблемами, например, в карьере?

– Наше тело помнит больше, чем наша память. Например, человеку может казаться, что вроде у него всё хорошо, но почему-то не повышают в должности. При диагностике я наблюдаю некоторое количество мышечных зажимов, а каждый зажим – это застой энергии, который может быть вызван непрожитыми эмоциями, особенно у мужчин. Это, в свою очередь, мешает циркулировать энергии в теле человека, а энергия напрямую влияет на успех и доход.

– Если кто-то не верит в телесно-ориентированную терапию? Наверняка за годы практики вам встречался подобный скептицизм. Можно ли убедить человека в обратном, или это так не работает?

– Я думаю, что можно, но всегда призываю слушать свое тело, свою душу. Если человек сомневается, я не даю.

+7-701-405-55-33
инстаграм:
@assem_magzum

Врач-косметолог

Мы продолжаем наш рассказ о профессиях и настоящих профессионалах своего дела. Сегодня в центре внимания врач-косметолог. Именно врачи-косметологи работают в клиниках косметологии и салонах красоты с медицинской лицензией. Только врачи-косметологи оказывают самые сложные инъекционные и аппаратные процедуры.

Камилла Досаева – врач-косметолог.



Камилла, вы всегда мечтали стать врачом-косметологом или пробовали себя и в других направлениях?

– Как пользователю услуг beauty-сферы и врачу общей практики, косметология мне всегда импонировала, потому что я и мечтала стать врачом-косметологом. После окончания интернатуры пробовала себя в научной сфере – в качестве

магистра общественного здравоохранения, но практическая деятельность оказалась ближе.

– Сейчас вы получаете медицинское образование. В дальнейшем планируете уйти из косметологии в медицину?

– Да, сейчас я являюсь резидентом-дерматовенерологом. В дальнейшем хочу оставаться и дальше

косметологом, но при этом углубиться в лечение кожных и венерических патологий, ведь дерматология не всегда про эстетику. Используя на практике инъекционные процедуры, недостаточно иметь лишь сертификат, необходимо получить высшее медицинское образование. Отсутствие должного уровня образования не даст возможности грамот-

но определить наличие противопоказаний, стадию заболевания, оценить риски процедур и их совместимость с другими. От того и исходящие осложнения, а отсутствие терапевтического эффекта – это самое благоприятное из возможных последствий.

– Какие косметологические процедуры нельзя выполнять без медицинского образования?

– Косметолог-эстетист вправе проводить те процедуры, что не нарушают целостность кожных покровов. Без медицинского образования нельзя выполнять инъекционные процедуры: аутоaugmentation губ, ботулинотерапию, биоревитализацию, мезотерапию, плазмотерапию, нитевой лифтинг. Особое внимание уделяется и процедурам выведения филлеров с использованием гиалуронидазы.

– Приходилось ли вам сталкиваться с теми, кто нарушает подобные нормы и правила?

– Конечно, подобное на сегодняшний день еще

наблюдается, но пациенты уже куда осторожнее относятся к выбору специалистов.

– Как выбрать профессионального косметолога? На что следует обратить внимание в первую очередь, чтобы не пострадать от рук лже-специалистов?

– Грамотный косметолог не только рассказывает о процедуре и оборудовании, а задает вопросы о здоровье, ведь каждая процедура имеет противопоказания. Специалист не будет давать личных оценок, умалчивать о рисках и побочных эффектах. Наличие диплома о медицинском образовании позволяет доктору правильно подобрать индивидуальный протокол ухода и соблюсти главный медицинский принцип «Не навреди». Вы вправе удостовериться о наличии диплома медицинского образования у косметолога, а если этого сделать не удастся, то вопрос о посещении такого «специалиста» смело отпадает.

– Что бы вы порекомендовали нашим читателям в преддверии празднования Нового года: какие процедуры следует выполнять уже сейчас, чтобы в новогодние каникулы кожа выглядела здоровой и ухоженной?

– В преддверии Нового года как никогда хочется выглядеть безупречно. В этом помогут пилинги. А в зависимости от их вида и поставленной задачи можно получить улучшение рельефа кожи, устранение застойных пятен постакне. Также залогом увлажненной и сияющей кожи является процедура биоревитализации, при которой гиалуроновая кислота связывает и удерживает под кожей влагу, способствует синтезу коллагена, обновляя кожу. В косметологии хорошего результата можно достичь только в синергии правильного домашнего и профессионального ухода, что является весомым поводом записаться на прием к косметологу уже сейчас.

+7-775-241-88-22
Instagram:
@doctor_kamilla

ЗДЕСЬ РАДЫ ВСЕМ

В современном мире укрепляются стандарты новой этики – терпимость, равноправие и разнообразие. Инклюзивность – важная их часть, которая предполагает социальный подход к инвалидности. При таком подходе человек с особенностями не маркируется как проблема, а, наоборот, принимается во все процессы жизни общества. И внедряться такой подход должен с раннего детства!

Сымбат Темирхан – основатель сети инклюзивных детских дошкольных учреждений.

Сымбат, как пришла идея открыть собственный детский сад? К этому моменту у вас уже был какой-то опыт работы с детьми?

– Нет, педагогического образования у меня нет, по профессии я финансист. Опыта с детскими садами и в целом в сфере образования не было никогда. Идея пришла в городе Тараз, куда мы переехали в 2018 году по работе и начали работать в сфере IT, обучая детей и взрослых. Там я основала первый мини-сад, так как был целый неиспользуемый этаж, где я сад и обосновала. Так я проработала год,

после чего родители 36 детей попросили меня организовать работу сада в течение целого дня. Я, недолго думая, открыла четырехэтажный детский сад с хорошей материальной базой. Проработав два года, открыла филиал в Астане. Здесь мы функционируем уже полтора года. Есть места для инклюзивных деток.

– **Насколько сложно найти квалифицированные кадры? Существует ли дефицит профессионалов по работе с детьми? Если да, то каких специалистов не хватает?**

– С кадрами в маленьких городах очень сложно. В Таразе, например, я

проводила обучение сотрудников два раза в год с психологами, логопедами, известными людьми в сфере образования, которых приглашала из России. Некоторых специалистов я принимала на работу сразу после университета. Их обучали уже в процессе работы: проводили повышение квалификации каждые 4–5 месяцев. Да, не хватает хороших психологов, нейропсихологов, воспитателей. Специалистов по работе с инклюзивными детьми катастрофически мало в регионах. В столице с этим намного легче.

– **В вашем детском саду есть нейропсихолог. С какими детьми**

работает этот специалист?

– Нейропсихолог работает в целом со всеми детьми. Но данный специалист полезен больше для детей с диагнозами ЗРР (задержка развития речи), ЗПР (задержка психического развития), СДВГ (синдром дефицита внимания и гиперактивности), с детьми с нарушением аутистического спектра.

– Вы активно продвигаете инклюзию в дошкольных учреждениях. Как к вопросам совместного воспитания особенных и обычных детей относится современное общество?

– На дворе XXI век, и родители, к счастью, очень спокойно реагируют на особенных детей благодаря правильной информации со стороны сотрудников. А в целом молодое поколение родителей это образованные люди, осведомленные по всем вопросам, в том числе и об инклюзии.



На дворе XXI век, и родители, к счастью, очень спокойно реагируют на особенных детей благодаря правильной информации со стороны сотрудников.

– Как, на ваш взгляд, инклюзивный образовательный процесс влияет на особенных детей? Поможет ли он таким детям безболезненно влиться в общество?

– Да, я хочу, чтобы дети учились наравне со своими сверстниками, несмотря на диагнозы. Хочу, чтобы общество принимало их наравне с норматипичными детьми. И я думаю, что у нас это неплохо получается. Влиться получается очень хорошо, за пятый год нашей работы в этой сфере очень много хороших отзывов и благодарностей. Мы выпустили несколько десятков детей в обычную школу по итогам комплексной педагогической коррекции. И дети учатся общаться со сверстниками на равных. У нас в садике, несмотря на возраст и диагноз детей, для всех одинаковая образовательная и спортивная программы. В стоимость входит плавание 3 раза в неделю, 2 раза в неделю хореография, занятия с логопедом-де-

фектологом, дети занимаются английским языком, карате. У нас разработана собственная методика обучения, и у всех детей в программе математика, письмо, чтение и познание мира.

– Поднимая такие важные вопросы в воспитании детей, хотелось бы узнать, каким вы видите наше общество в будущем.

– Родители сейчас современные и открытые, это радует. У детей нет скованности в общении, они любознательные, занимаются различными видами спорта, например, хоккеем, робототехникой, теннисом. наших будущих детей я вижу требовательными, образованными, спортивными, чуткими и активными. У них нет той скованности, которая была у нас в 90-х. Но самое главное, мы стараемся им дать правильные ценности в жизни – чтобы они могли уметь дружить, быть честными, отзывчивыми и в целом человечными. Я к своим 30 годам уже

многодетная мама, воспитываю четверых детей. И с твердой уверенностью могу сказать, какие у нас растут дети, ведь плюсов больше, чем минусов: они видят лучшую жизнь по сравнению с нашим поколением, они очень мобильные, интересные и воспитанные, со своим мнением и четкими личными границами. Считаю, что эти качества необычайно важны и смогут понадобиться потом во взрослой жизни.

– 2022 год идет к своему завершению. Поделитесь планами на предстоящий 2023 год?

– Планов много. В первую очередь запустить еще один центр в Алматы с уклоном на казахский язык, с изучением наших традиций. И, конечно же, я готовлюсь в ближайшее время начать продавать франшизу.

инстаграм:
@temirkhan.s
+7-701-555-56-38

Цифры для нас и вокруг нас

О цифрах в собственной жизни поведает Гуларман Курманова – инженер-сметчик, нумеролог.

Гуларман, расскажите о себе. Ваша жизнь всегда была связана с цифрами?

– Да. Не только моя жизнь, а каждый человек уже рождается под какой-то датой и с этого момента его жизнь связывается с цифрами. А если лично говорить обо мне, мое первое высшее образование «экономист-финансист» и второе «инженер-строитель», и в первой, и во второй специализации меня окружают цифры. Я инженер-сметчик: всегда передо мной сметные стоимости, расчеты, объемы, расценки, нормы, и это всё в цифрах!

– В какой отрасли вы работаете? Где нужны сметчики?



– В данный момент я работаю инженером-сметчиком в строительной компании, которая строит автомобильные дороги. До этого был опыт работы в разных строительных компаниях, которые строили

многоэтажные дома и подводили инфраструктуру. Также я работала в проектом институте. Смета проекта содержит всю информацию о стоимости строительства, так как невозможно начать возведение или

ремонт объекта, не имея утвержденной сметы. Для составления сметы необходимо быть инженером и экономистом в одном лице. Таких специалистов называют сметчиками. Они мозговой центр любой строительной компании. Именно сметчик сумеет грамотно просчитать и спрогнозировать объем капиталовложений при возведении объекта, сэкономив деньги компании. Специалисты по сметному делу участвуют на всех стадиях инвестиционного процесса в строительстве: опытный сметчик докажет заказчику оправданность вложений, чем обеспечит стабильное существование и процветание компании.

– Сегодня вы обучаете учеников. Каким дисциплинам? Что входит в обучающий курс?

– Да, на сегодняшний день у меня есть учебный центр, где я провожу курсы для тех, кто решил овладеть навыками сметного дела с нуля. Курс называется «Сметное дело», где даются необхо-

димые знания о профессии «инженер-сметчик», происходит ознакомление с последними нормативными документами по ценообразованию в строительстве, ведется обучение самостоятельному определению цены строительной продукции и составлению сметной документации с использованием программы Excel, ABC-4.

А если хотите повысить свою квалификацию – стать сметчиком высокого класса и увеличить свою стоимость на рынке труда, необходимо изучить принципы работы в современных компьютерных программах по сметному делу «ABC-4» и «САНА-2015» – этот курс называется «Сметное дело Pro».

На нем получают полное представление о возможностях программы «ABC-4» и «САНА-2015» – лидерах на рынке автоматизации процессов составления смет строительных работ, обучаются составлять и проверять множество смет и оперировать с огромным коли-

чеством разнообразной сметной информации.

– Вы всегда находитесь в окружении цифр, а верите в нумерологию?

– Да, я действительно нахожусь в окружении цифр, и они привлекают меня. Я чувствую, что каждое число имеет свою вибрацию.

Нумерология – это наука, изучающая влияние чисел на судьбу человека, это наука о цифрах, о тайнах, которые стоят за цифрами. Ведь мы встречаемся с числами в повседневной жизни постоянно – прежде всего мы рождаемся уже в определенный, уготованный нам день, в определенное время, мы живем по определенному адресу, почти у каждого сейчас есть телефон, естественно, с номером. Вся наша жизнь оцифрована через номер банковской карты и так далее. Числа сопровождают жизнь человека еще с доисторических времен, ввиду чего не сложно себе представить, сколько времени числа накапливали в себе ин-

формацию. Нумерология помогает выявить основные черты характера вашей личности, сильные и слабые стороны, способности, творческий потенциал, профессиональную предрасположенность, дает понять, как лучше использовать свои способности, чтобы наиболее полно раскрыться и жить в гармонии с собой и миром. В этом мире не всё просто, и я верю в нумерологию.

– А нумерологический прогноз ученикам тоже делаете?

– Вначале, когда я изучала нумерологию, конечно, я начала с себя, потом родных рассчитала, и почти всё совпало с моими расчетами. Я начала практиковаться на своих учениках, которые приходили ко мне на курс, они тоже были удивлены совпадениями. На сегодняшний день нумерологическую карту я составляю по запросу.

– Нам известно, что вы практикуете не только работу с циф-

рами, но и активно занимаетесь распаковкой личности. Не могли бы вы подробнее рассказать, что дает распаковка вашим клиентам? Почему она необходима?

– Вы чувствуете: что-то в вашей жизни не так, не знаете, тем ли вы занимаетесь, не можете найти себя. Тогда распаковка личности поможет вам. В процессе распаковки мои клиенты в первую очередь знакомятся с собой, находят свои смыслы, истинные мотивы и определяют свою суперсилу. Раскрывают свои потенциальные возможности, узнают, как использовать свои сильные и слабые стороны в жизни. Просто я даю анкету с вопросами, которые направлены на раскрытие вашей личности. Распаковка личности помогает познакомиться с собой, раскрыть свою уникальность, понять свою ценность. Вытащить из сознания бесценный опыт, который можно правильно фокусировать в жизни. Я считаю, что распаковка – это мегакру-

той инструмент и фундамент для постановки цели.

– Кому требуется помощь по распаковке?

– Я думаю, что всем, кто хочет определиться в жизни и найти свой потенциал. Кто хочет точно поставить цель и идти к ней – им нужна консультация по распаковке личности. Ко мне приходят и бизнесмены, и предприниматели – для завоевания доверия аудитории, установления более тесного взаимодействия и продвижения бизнеса. Специалисты и эксперты в различных сферах, продюсеры, блогеры – для наилучшей презентации проекта в Сети, создания проекта «с человеческим лицом», когда аудитория взаимодействует не просто с проектом, а с конкретными людьми, реализующими проект и вызывающими доверие.

– Как вам удается совмещать такое количество направлений: деятельность инжене-

ра-сметчика, преподавателя и эксперта по распаковке личности?

– Инженер-сметчик – это моя главная профессия, в ней я уже более 20 лет, и могу сказать, что полностью освоила тонкости этой отрасли. А что касается преподавания курса, мой отец – учитель, поэтому у меня в крови заложены педагогические способности. Когда я вечером прихожу на курсы уставшая от работы, ко мне приходит вдохновение. От преподавания я получаю особое удовольствие, оно дает мне силы. Я сама не люблю стоять на одном месте, всегда нахожусь в поиске, посещаю различные курсы, форумы. Подобные поиски привели меня в сферу нумерологии и распаковки личности. Если человек захочет, то найдет способ совмещать несколько видов деятельности, и это не будет проблемой.

инстаграм:
[@bekmuratqyzy.g](https://www.instagram.com/bekmuratqyzy.g)
[@gularman_bekmuratqyzy](https://www.instagram.com/gularman_bekmuratqyzy)





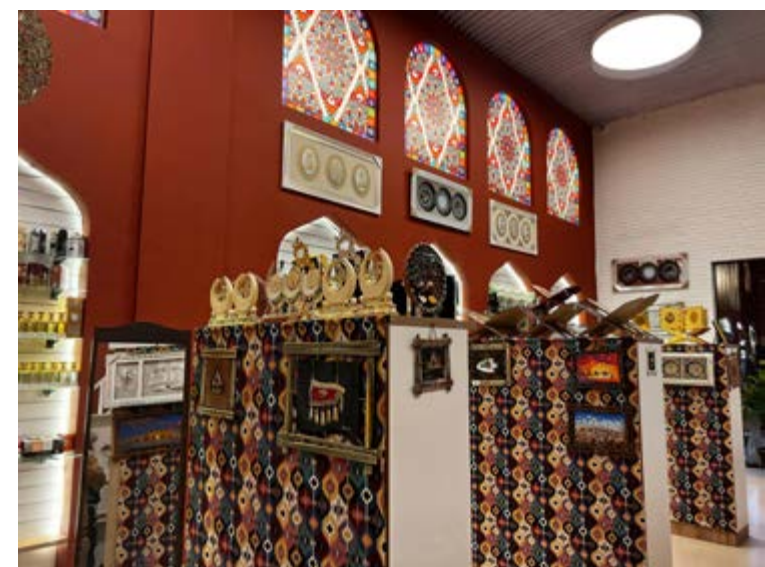
«Мы первые, кто в Казахстане начал подобную деятельность, мы первые, кто сделал ислам доступным и современным, мы первые, кто занял эту нишу в Казахстане!» – Айсулу Ермаханбетова, основатель бренда Amīna Islamic Goods Store

Айсулу, как возникла идея занять нишу в реализации исламских товаров и основать собственный бренд? Сколько лет вы уже на рынке?

– Родом я из г.Кентау, а училась в международном казахско-турецком университете МКТУ в Туркестане в далеких 90-х годах. И во время сессии мы с девочками, такими же студентками, как и я, бегали в Мавзолей Ходжи Ахмеда Ясави перед эк-

заменами. Это наложило отпечаток на мою жизнь, привило любовь к религии и вселило в мою душу Веру и Надежду. Также,

первой, кто занимался реализацией исламских товаров в столице Казахстана!



будучи студенткой, я с мамой ездила на поезде в новую столицу Астану на выходные и торговала исламскими товарами в самом холодном городе моей необъятной Родины – с тех пор прошло 25 лет! Именно так я стала

– Где находятся ваши торговые точки сегодня? И какую продукцию можно приобрести в сети магазинов Amīna?

– Теперь, по истечении четверти века, у меня собственная сеть магазинов Amīna при мечетях

столицы. Кроме того, исходя из истоков, я приняла решение открыть новый магазин Amina в Туркестане, в международном центре Karavan Saray. В Туркестанской области похоронены все мои предки и родители, и для меня большая честь заниматься реализацией исламской литературы и символики для набожных людей. Это дает надежду на то, что души моих ушедших родных попадут в рай благодаря не только своим заслугам, но и моей деятельности.

– Как изменилась ваша компания за годы своего существования?

– За этот период компания Amina стала первой официальной компанией, которая имеет свой бренд. А также специальные разрешения на реализацию религиозной литературы в духовной столице Казахстана!

– Какой товар пользуется наибольшим спросом? Есть ли сезонные колебания, и с чем они связаны?



– За 25 лет, скажу вам, вкусы и сознание у населения поменялись: сначала были актуальны предметы атрибутики, теперь возникла осознанность у всех категорий клиентов – от стариков до молодежи. Стали весьма популярны книги, медицина и качество предоставляемых нашей компанией услуг.

– Вы одни из первых, кто делает ислам

доступным и современным. Но важно не просто привозить и продавать, нужно отобрать подходящую продукцию. Как вы отслеживаете качество продукции, которая попадает на прилавки ваших магазинов?

– Наша компания «коней на переправе» не меняет: мы сотрудничаем с нашими надежными поставщиками уже более 20 лет.

Они так же верны нам, и за этот период не было ни одного случая, чтобы качество литературы или товаров не оправдало наши ожидания.

– А как не попасть в сети нечестных продавцов, реализующих не соответствующую исламским принципам продукцию?

– Я бы настоятельно рекомендовала клиентам, прежде чем покупать исламские товары, проверять продавцов на наличие разрешения на реализацию литературы и атрибутики. У нашей компании пять аккредитаций, в этом плане мы одни из немногих ведем законную деятельность и хотим, чтобы клиенты приходили в узкоспециализированные магазины, такие, как магазин Amina.

– Сегодня каждому руководителю собственного бизнеса важно не стоять на месте и развиваться. Одни путешествуют, перенимая опыт зарубежных

коллег, другие читают познавательную литературу, третьи посещают семинары. А как развивается вы?

– Бренд Amina – имя моей любимой дочери. Он был создан благодаря моей любви к учебе во всем, в том числе и к созданию такого уникального направления, как наше. Сколько себя помню, я постоянно учусь. В последнее время учусь в программе менторинга при ЕБРР, прошла упаковку личного бренда, скоро стану трекером и ментором. Планирую обучать других, рассказывая о том, как правильно строить бизнес в Казахстане по международным стандартам.

– Как ваше развитие и обучение влияют на ваше дело?

– Мое обучение в МБА и в ЕБРР дает положительные результаты, я это вижу по своим детям. Мой сын-подросток уже посещает выставки некоторых университетов, дочка окончила обучение в Сеульском националь-

ном университете, теперь учится играть на фортепиано.

– Вы являетесь обладателем номинации «Благонадежный предприниматель», что, несомненно, характеризует всю вашу деятельность в положительном ключе. Но хотелось бы узнать о дальнейших планах. В каком направлении намерены развиваться в будущем?

– Моя мечта – открыть магазин Amina в Мекке! Наша литература уже находится в одной из библиотек Мекки, и благодаря моей любви к постоянному личностному росту в этом году уже есть возможность реализации франшизы в разных городах РК и СНГ. Мы несем добро в каждой дом. Наши товары для души от чистого сердца!

+7-777-272-99-00
www.aminaStore.KZ
Инстаграм
@aminaStore.kz
@adviceFromIce

ПОЗИТИВНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Счастливые люди умеют сохранять позитивный образ мыслей и положительный настрой в большинстве жизненных ситуаций. Как присоединиться к их числу, совершенно точно знает психолог Айдана Абдрахманова.

Айдана, вы сравнительно недавно в психологии. Почему именно психология? Что вас подтолкнуло начать обучаться в этом направлении?

– По образованию я врач-эпидемиолог, заканчивала медицинский университет Астаны, у нас тогда был факультет психологии, который был мне очень интересен еще в студенческие годы. Но в тот момент я не думала, что пойду учиться на психолога, и, только когда стала мамой, всерьез решила углубиться в это



MUAN @mua_farizat

направление. Поначалу я интересовалась детской психологией, мне хотелось

правильно заботиться о своем ребенке, изучая его психику. Я намеревалась дать ему полноценно всё,

в чем он нуждается, и минимизировать ошибки в воспитании. Почему я говорю «минимизировать»? Потому что все мы склонны допускать ошибки в воспитании, и это нормально. Главная наша задача – это любить своих детей и принимать их такими, какие они есть. Параллельно я проходила личную терапию, это является основой всех основ помимо знаний. Чтоб быть ресурсной, любящей и не тревожной мамой (улыбается).

– В каком направлении психологии вы работаете?

– Я окончила Московский институт психоанализа и работаю в направлении телесной психологии, а также провожу индивидуальные расстановки. Расстановки оперируют понятием иерархии, что означает соподчинение. Например, родители всегда располагаются выше детей, потому что именно они создали семью. Расстановка помогает вернуться к естественной

иерархии отношений. Если говорить о телесной практике, то это способ избавления от душевных переживаний через взаимодействие с телом. Всё, что мы испытываем, отражается на нашем теле. Негативный и травмирующий опыт фиксируется в теле в виде зажимов и напряжений. Моя цель – избавить клиента от влияния на настоящее негативного опыта, пережитого в прошлом. Любая трудность имеет отпечаток в теле, создавая своего рода телесный и эмоциональный «панцирь», не позволяя более полно переживать и осознавать свои эмоции, искажая их. Тело помнит с момента рождения разные ситуации и связанные с ними эмоции, поэтому через тело можно работать с любым опытом человека.

– Как вы считаете, почему среди массы специалистов в области психологии люди выбирают именно вас?

– Люди доверяют мне, так как в первую очередь я соблюдаю строго все принципы работы психолога, а это принцип конфиденциальности, компетентности и ответственности.

– На ваш взгляд, какие основные психологические «болячки» нашего времени встречаются в обществе?

– Нас с детства учили, что такое хорошо и что такое плохо. Вроде бы всё просто: приобщай ребенка к чистоте и порядку, научи его уважать взрослых – и готов идеальный человек. Но на деле всё не так! Ребенок не справляется с трудностями, не умеет отстаивать свое мнение, заносчив или боязлив, агрессивен или пассивен. Это и многое другое – результат плохого воспитания. Плохое воспитание – это ряд воздействий на ребенка, наносящих ущерб его психике. Одни родители не осознают пагубности своего отношения к детям, другие повторяют сценарий

собственного воспитания, а некоторые вообще не считают необходимыми воспитательные воздействия. Любой из этих вариантов приведет к печальным последствиям, которые исправить сложно, а порой и просто невозможно. Примеры плохого воспитания, например, в том, что родитель ругает ребенка (а иногда и бьет) в присутствии других детей; ругает, даже если он говорит правду и признает

ное, людям, которым нужна консультация, это тоже удобно. В чем разница работы с человеком лично и через экран?

– Работая в кабинете, мне проще установить контакт с клиентом. Можно улавливать тончайшие моменты во взаимодействии: изменение позы, тона голоса, другие невербальные сигналы. Чем больше у меня информации о реакциях и особенностях клиента,

определенные знания и опыт.

– Знания психологии и поведения людей как-то помогают вам в обычной жизни? Как вы реагируете, например, на хамство или другие неприятные вещи, связанные с общением в жизни?

– К психологам часто очень предвзятое отношение, которое выражается как «тыжпсихолог». На самом деле психолог –

Чем больше у меня информации о реакциях и особенностях клиента, тем быстрее формируется терапевтический альянс.

ошибки; постоянно учит, дает советы, но не поддерживает; постоянно сравнивает ребенка с другими детьми, ставя их в пример; всегда подвергает ребенка критике; не показывает ребенку своих чувств и привязанности.

– У психологов сейчас тенденции на переход в интернет, навер-

тем быстрее формируется терапевтический альянс. Для эффективной психотерапии терапевтический альянс – ключевой фактор. Формат онлайн-терапии усложняет создание терапевтического альянса. Контакт с клиентом по видеосвязи установить значительно сложнее, чем на личной встрече. Построение доверительных отношений – моя забота, для этого требуются

это прежде всего ежедневная работа над собой! Психологи зачастую это люди, глубоко чувствующие как радость, так и боль. Ведь абсолютно нормально, когда человек независимо от его профессии испытывает разные спектры эмоций. Я просто не нахожусь в обществе, где происходит хамство, неприятные мне вещи. В основном я окружаю себя коллегами,



которые желают мне успеха. Я поддерживаю регулярные контакты с людьми, которые могут дать мне хороший совет по развитию клиентской базы, проведению тренингов, где я могу говорить спокойно о по-

зитивных аспектах моей работы.

– Планируете ли вы и дальше развиваться в психологии? В каком направлении?

– Моя задача – помочь человеку жить в достаточно неопределенном,

неоднозначном вариативном мире. Для этого мне всегда нужно повышать квалификацию, быть в постоянном развитии. Далее я хотела бы уйти в изучение социальной психологии, выбрать деятельность именно в этой отрасли.

– А есть какой-то интересный план, не связанный с психологией? Поехать на край света, например, или полетать на воздушном шаре?

– У меня есть цель – увидеть все красивые места нашей планеты. Путешествия помогают раскрыть себя с новой стороны, увеличить творческий потенциал, переосмыслить свои отношения с другими людьми. Я замечаю, что после путешествий увеличивается запас жизненных сил, появляются новые идеи и желания, что помогает обрести положительный жизненный настрой и нарисовать в уме радостные перспективы.

**инстаграм: @aaalikovna
+7-705-111-13-95**



РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ ОСТЕОПАТ

У остеопата большой спектр деятельности, но главная суть заключается в том, чтобы снять физическое и психоэмоциональное напряжение организма. Для остеопата важно не останавливаться на достигнутом, а продолжать пополнять собственный багаж знаний и передавать его следующим поколениям.

Айгерим Рабат – остеопат, массажист, косметолог, хаджам.

Айгерим, вы совмещаете в своей деятельности несколько направлений. А с чего всё началось?

– Началось всё с желания жить и осуществить свои мечты и цели, потом жизненные ситуации оказали моральное и духовное воздействие на материальные потребности, а затем появились запросы со стороны. Так появилось желание саморазвития ради помощи в первую очередь тем, кто в ней нуждается. Также при-

шло понимание своего истинного предназначения.

– Вы применяете разные методики воздействия на организм и его оздоровление. Где этому обучались?

– Я проходила обучение у зарубежных экспертов и профессионалов своего дела из России и ОАЭ. Но это не конечный итог, есть многочисленные планы получить уроки у европейских специалистов.

– Вы работаете и с взрослыми, и с детьми? Могли бы рассказать самый запоминающийся случай из практики?

– Я работаю и с взрослыми, и с детьми. Самый запоминающийся случай стал для меня хорошей практикой и своего рода экспериментом: я смогла по воле Всевышнего помочь маленькой девочке избежать оперативного вмешательства по исправлению косоглазия и плохого зрения, также помогла одной женщине

избавиться от бессонницы, которая тревожила ее на протяжении пяти лет.

– Айгерим, нам стало известно, что вы еще и обучаете – передаете свой опыт молодым специалистам. А какие навыки необходимо иметь, чтобы перенять те знания, которыми вы владеете? Каждый может пройти обучение?

– Обучение может пройти каждый желающий, кто хочет искренне помогать людям в плане здоровья и внешнего их вида, облегчать им жизнь с их проблемами. Конечно, необходимо трудолюбие.

– Как вы считаете, почему клиенты выбирают именно вас?

– Наверное, за честность, искренность и результативность. Я надеюсь, что Всевышний не лишит меня этих качеств и убережет от лицемерия и высокомерия.

инстаграм:
[@aigerim_rabat](#)
+7-776-197-83-16
WhatsApp

Художник по коже



MUAH @mua_farizat

Художественный камуфляж – незаменимая процедура для маскирования шрамов, рубцов, растяжек, создания красивых ареол. Специалистов в данной области не так много, но и среди них есть лучшие в своем деле.

Мерuert Турумбет – художник-график, дизайнер, член союза художников при ЮНЕСКО, декоратор, визажист, мастер перманентного макияжа.

Мерuert, вы рисуете с детства?

Как вы пришли к деятельности художника, рисующего по телу человека, если можно вас так назвать?

– Сколько себя помню – рисую. С самого детства посещала кружки ИЗО, брала мастер-классы у известных художников. И потом решила более профессионально заниматься художественной деятельностью. В конечном счете отучилась на художника эстетического перманентного макияжа. Считаю, что если я своими

знаниями и умением рисовать помогу хоть одному человеку обрести уверенность в себя и веру, что не всё потеряно, это уже успех!

– Нам известно, что вы не просто «рисуете» на теле, а таким образом помогаете женщинам, столкнувшимся с онкологией. Расскажите о процедуре дермопигментации.

– В отличие от перманентного макияжа с целью украшения лица, данная процедура в большинстве случаев связана с болью и страданиями.

Для женщин, которые перенесли мастэктомию, процедура восстановления ареолы в моей студии производится бесплатно.

Эта проблема безусловно сказывается на самооценке, и ее можно и нужно решить.

Эстетическое удовлетворение так важно для женщин, а если вы решили идти до конца, я всегда готова помочь вам сделать этот «последний штрих» на столь деликатной зоне.

– Какие еще дефекты кожи можно замаскировать с вашей помощью?

– Камуфляж – это решение множества проблем, которые вызывают визуальный дискомфорт и стеснение: витилиго, шрамы, растяжки, облысение или просто редкие волосы, послеоперационные швы, которые зажили, но отличаются цветом, шрамы на голове, реконструкция ареол груди.

– Всегда ли в решении проблем витилиго может помочь способ художественного камуфляжа?

– По статистике, от витилиго страдают два человека из ста по всему миру. Одним из способов помощи является камуфляж. Я всего лишь художник, и я всего лишь закрашиваю, я не лечу, а просто пытаюсь помочь эстетически. Есть, конечно, же ряд противопоказаний – такие, как витилиго в активной фазе, беременность, гемофилия, эпилепсия, заболевания крови и лейкозы, системная красная волчанка,

ОРВИ, COVID и некоторые другие заболевания. Я прошла дополнительное обучение у своей коллеги в Москве, которая углубилась в тему камуфляжа, много практикует работу с витилиго и рубцами. Мне важно всё время наращивать свое мастерство, быть уверенной в каждом своем штрихе, знать и изучать методы, которые есть и обновляются при работе с кожей и ее особенностями.

– Таким же способом решаются проблемы и трихопигментации? Фактически это рисунок волос?

– Трихопигментация – это точечное нанесение пигмента, а иногда и линейное, в верхние слои кожи. Проводится определенными иглами и пигментами. Ювелирная работа (улыбается). Подходит процедура как женщинам, так и мужчинам. Трихопигментацию применяют не только для головы, но и для бороды, усов – словом, любых участков, где требуются восстановить видимость сплошного волосяного покрова.



– Хотелось бы понять, как происходит процесс – это нечто вроде татуировки? Насколько точно удается подобрать цвет?

– Многие хотят прийти один раз и навсегда, убрать, закрасить, скрыть, спрятать свои шрамы, рубцы, пятна от витилиго. Но этот процесс поэтапный. В моей профессии не существует универсального цвета, подстраивающего

ся под тон кожи любого клиента. А жаль! Я этот цвет подбираю индивидуально, создаю по каплям на приеме. Беру палитру, подбираю тон, который максимально совпадает, затем по рецепту от производителя по каплям его соединяю и наношу на кожу ватной палочкой. Пока он влажный, я точно понимаю, совпадает ли он или нужно что-то добавить. Когда пигмент высохнет,

он станет темнее и будет сильно отличаться.

– Сколько держится эффект камуфляжа? И требует ли он дополнительной коррекции?

– Работа идет по определенной схеме, и для достижения идеального результата и натурального эффекта проводится 2–3 сеанса с промежутком в 4 недели.

Сроки индивидуальны, эффект держится от 1 года до 3 лет, за этот период пигмент постепенно светлеет, и можно освежить цвет или обновить его за одну процедуру. После первой процедуры не стоит ждать магии и 100% цвета, это очень кропотливая и ювелирная работа.

Но именно в работе с витилиго всё относительно, индивидуально: с первой процедуры пятна перекрываются на 30–40%, может получиться и чуть больше в зависимости от типа кожи и ее плотности.

– Меруерт, а как реагируют люди после процедуры? Всегда ожидают того результата,

который получается в итоге?

– Конечно, мы практически всегда делаем коррекцию, возможно, и не одну, чтобы доработать что-то по мелочам. Но даже после первой процедуры результаты налицо, клиенты приятно шокированы и даже счастливы!

И, конечно же, я чувствую себя действительно молодцом. В такие моменты гордишься собой, потому что помощь людям – это действительно здорово, особенно когда слышишь от них такие слова, как «Я уже не помню, когда последний раз видел свою кожу и руки в таком состоянии – без пятен и изъянов!».

– Таких специалистов в Казахстане, как вы, по всей видимости, еще нет, или их очень мало. Планируете ли вы остаться в этой деятельности или будете развиваться в других направлениях?

– К сожалению, именно в этом направлении очень мало специалистов, не говоря уже о профессионализме, не только в

Казахстане, но и во всем мире. Могу утверждать, что в нашей стране я одна из первых, тем более со стажем более 16 лет и профессиональным художественным образованием. И в решении проблем, которые вызывают дискомфорт и стеснение у моих клиентов, мое многолетнее образование и, конечно, опыт принесут свои плоды! Именно оттачивая свои навыки, можно увидеть те нюансы, которые помогают сделать работу безупречной. Из этих крупиц состоит мастерство, поэтому я не остановлюсь и буду дальше развиваться в этом направлении.

И, конечно, хочется, чтобы как можно больше людей увидели, услышали, что не всё для них потеряно – что существует такая процедура, как художественный камуфляж. В ближайшем будущем планирую делиться своими знаниями, чтобы как можно больше людей сумели получить помощь от уникальных специалистов.

инстаграм: @pigment.kz
+7-771-000-57-56

Курс на успех



Приведем один из ярких примеров того, как за небольшой период времени можно не только собрать надежную команду, но и выстроить успешный бизнес в Казахстане и за его пределами.

Екатерина Морозкина – владелица крупного интернет-магазина «Гарден-март».

Екатерина, всё чаще девушки открывают студии красоты, шоурумы одежды и косметики. Как случилось, что вы занялись продажей товаров для сада и огорода?

– Эта сфера мне очень близка. Я родилась в обычной семье и росла в частном доме, где имелся небольшой огород, за которым мы ухаживали всей семьей. Вместе с бабушкой выращивали рассаду на подоконниках, а весной высаживали ее в грунт. Тогда я еще не представляла, что все эти навыки, полученные на собственном участке, мне очень пригодятся. После школы поступила в Российский государственный аграрный

университет МСХА имени К. А. Тимирязева, работала в самых разных местах, искала себя, пока не решилась открыть собственный магазинчик по продаже семян и саженцев.

– Не страшно было вот так с головой окунуться в неизвестность?

– Любой бизнес – это риск, и я решила рискнуть. Естественно, никакого опыта у меня не было, не было знаний и в маркетинге. Но огромное желание работать на себя стимулировало меня к движению вперед. Кроме того, на развитие своего дела я взяла огромный кредит, что также стало хорошим стимулом, ведь деньги мне нужно было возвращать. Первоначально я арендовала небольшое помещение, сама общалась с покупателями. В это же время начала заниматься разработкой интернет-магазина. Процесс оказался достаточно сложным и долгим.

– Расскажите, чего вам удалось достичь на сегодняшний день.

– В настоящее время в нашей команде 70 че-

ловек. Каждый специалист в своем деле – это агрономы, маркетологи, менеджеры. Обязанности строго распределены. У нас производственные склады в нескольких городах Казахстана и России – Уральске, Саратове, Самаре. В ближайших планах открыть склад в Воронеже. Этот город выбран неслучайно, оттуда наиболее удобно выстроена логистика в Москву и Санкт-Петербург. На сегодняшний день ассортимент продукции включает в себя уже более 5 000 различных наименований семян, саженцев и луковиц от ведущих селекционеров России и Европы.

– Что, на ваш взгляд, является главным критерием в успешном развитии бизнеса?

– Пройдя весь этот путь, я уверена, что каждый может добиться своей цели, и всё, что для этого нужно, так это отбросить сомнения и поверить в себя. Необходимо сосредоточиться на деле и действительно любить то, чем занимаешься.

+7-705-102-22-44
инстаграм:
@gardenmart.kz

Казахстанские Карловы Вары

В современных реалиях многие медицинские работники вынуждены большую часть своего времени уделять бумажной работе, вместо того чтобы лечить людей. Именно этот факт натолкнул Айгерим Сейтхожину на идею открыть медицинский центр, где врачи лечат и не отвлекаются на бумажную волокиту, а пациенты получают не только лечение тела, но и души!

Айгерим Сейтхожина психолог, коуч, сооснователь медицинского центра, управляющий директор по развитию и маркетингу.

Айгерим, вы управляющий директор по развитию и маркетингу. А с чего началась ваша профессиональная деятельность?

MUAH @mua_farizat



– После окончания КБТУ, как бакалавр экономики и бизнеса по специальности «Менеджмент», я проработала более трех лет в дочерней компании «Самрук-Казына», вначале как менеджер дуального обучения, а потом как главный менеджер в HR-консалтинге. На тот момент моя мама, уже довольно известный врач-невролог, около 11 лет работала в медицинском центре «Мейірім» в Астане, имея 20-летний стаж. Мама днями работала в больнице, ведя прием пациентов в поликлинике и являясь вечерами разгребала кучу документации, которая не заканчивалась даже дома. Видя всё это на протяжении многих лет, я пришла к выводу, что надо открывать свой медицинский центр, который будет достойно оценивать труд медицинского работника, а также предоставлять уникальное и безопасное лечение по международным стандартам. Обучилась в центре «Бизнес Мо-

лодость», и в 2015 году мы с мамой стартовали с небольшого кабинета в 20 кв. метров.

– **Какие услуги на сегодняшний день предлагает ваш медицинский центр?**

– Медицинский центр «Нейродин» – это узкоспециализированный центр в сфере неврологии, который занимается лечением неврологических заболеваний по международным стандартам, а также восстановлением после COVID-19. Уникальность центра – лечение, как в Карловых Варах, преимущественно газами, без лекарств. Центр существует на рынке 7 лет, за это время мы помогли более 12 000 пациентам, из них более 2 000 после COVID-19. Мы используем сочетания различной медикаментозной терапии, учитывая опыт зарубежных стран Европы и Запада, применяя восточную и нетрадиционную терапию с учетом индивидуального подхода к каждому пациенту по

принципу: «Лечим не болезнь одного органа, а организм в целом».

– **С какими признаками постковидного синдрома вам чаще всего приходится работать?**

– Это вязкость крови, усталость, головные боли, головокружения, мышечные и суставные боли, ухудшение и потеря памяти, нарушение сна, гипоксия мозга, психические расстройства, поражение центральной и периферийной нервной системы, ранние и поздние последствия COVID-19.

– **Какие услуги по лечению (реабилитации) постковиды предлагают в центре?**

– Карбокситерапия – лечение углекислым газом, озонотерапия, синглетно-кислородная терапия, реабилитационный миофасциальный массаж, лечение карловарскими минеральными солями, плазмотерапия, светотерапия, внутривенное лазерное облучение крови,

восстановление витаминными капельницами.

– Лечение газами – инновационная технология? Как работает данный вид лечения?

– Лечение газами – технология далеко не новая, но только сейчас обретает наибольшую популярность. Карбокситерапия или, иначе, газовые уколы углекислым газом, по праву считается одним из самых эффективных методов лечения заболеваний позвоночника и суставов. Впервые этот метод был применен во Франции в начале прошлого века, сегодня же он пользуется успехом во многих прогрессивных клиниках и курортах Центральной и Западной Европы. В знаменитых Карловых Варах «газовые уколы» являются методом лечения № 1 после минеральной воды. Ведущие мировые специалисты отмечают этот уникальный метод как наименее агрессивный и максимально комфортный для пациентов, без рисков побочных эффектов. Положитель-

ный результат действия углекислого газа основан на расширении сосудов и улучшении микроциркуляции крови и лимфы, что позволяет насытить ткани кислородом, активировать обменные процессы, вывести из организма шлаки и токсины, расщепить жиры. Основное преимущество этой процедуры в том, что она запускает резервные силы организма, что позволяет без излишнего накачивания лекарствами бороться с заболеванием. Озонотерапия – это высокоэффективный метод профилактики и лечения различных заболеваний, для которого используется озono-кислородная смесь, обладающая мощным лечебным действием благодаря своим сильным окислительным свойствам. Принцип метода – внутривенное введение озонированного физиологического раствора, который приготавливается непосредственно перед процедурой. Озонотерапия разжижает кровь, расширяет сосуды,

уничтожает вредные бактерии и вирусы, снимает боль, устраняет воспалительные процессы, активизирует антиоксидантные системы, повышает иммунитет, снимает синдром «хронической усталости», восстанавливает сон.

Ингаляция синглетно-кислородной смесью улучшает мозговое, легочное, коронарное кровообращение, регенеративные и обменные процессы в тканях, уменьшает воспалительный процесс, активизирует биохимические и биофизические процессы в организме, выводя шлаки и токсины, также насыщает организм кислородом с более высокой энергией, что дает дополнительные силы организму.

– Помимо бизнеса вы занимаетесь психологией и коучингом. Как давно и в какой области психологии специализируетесь?

– Психологией увлекаюсь более 10 лет, активную профессиональную деятельность начала



в этом году, закрепив свои навыки дипломом о переквалификации на психолога-консультанта, также имею степень МВА «Системный коуч» (Чехия, Прага). Специализируюсь на индивидуальной и аналитической психологии, гештальт психологии, трансформационных психологических играх.

– На каких принципах основаны игры, которые вы проводите? В чем заключается суть игры?

– На данный момент активно провожу трансформационную финансово-инвестиционную игру миллионера и автора книг по денежному мышлению Роберта Кийоса-

ки «Денежный поток», суть игры заключается в изменении финансового мышления, в выявлении потенциальной денежной энергии, установок и блоков к большим деньгам.

– Процессы изменения мышления происходят во время игры или впоследствии? Когда можно увидеть результат?

– Изменение мышления происходит в процессе игры, человек сам понимает, что делает не так, осознает свои ошибки, установки и блоки, у кого-то результат виден сразу, так как во время игры идет частичная проработка блоков. После игры у многих открывается денежный поток, так как правильное мышление влечет за собой правильные действия в жизни, само осознание блока либо установки уже 50% ее проработки.

инстаграм:
@neirodin.kz,
@aigerim_seitkhodzina



ГИД ПО СОЗДАНИЮ ОБРАЗА

Не являясь экспертом в вопросах моды и стиля, крайне сложно самостоятельно подобрать себе образы, которые окажутся максимально выигрышными. Именно по этой причине лучше обратиться к персональному стилисту.

Назым Мирзаева – предприниматель, персональный стилист, fashion стилист

Назым, как давно вы занимаетесь

предпринимательской деятельностью? В каком направлении?

– Я предприниматель уже около 12 лет, а направление – это продукция Apple, мы продвигаем ее по Казахстану и занимаемся оптовыми и розничными продажами.

– Что побудило вас к развитию в направлении fashion-стилисту?

– Я решила расширить свою зону комфорта и заняться тем, что мне нравится и приносит особое

удовольствие. Выбрала деятельность персонального стилиста, fashion стилиста, потому что у меня есть вкус, который развивался очень долго, можно сказать, с детства. И я решила усовершенствовать свои навыки, пройдя обучение.

– На ваш взгляд, можно научиться быть стильным? Или с этим даром надо родиться?

– Конечно, можно научиться быть стильным в любое время, когда человек этого захочет. Но, на

мой взгляд, с этим даром надо родиться! Возможно, это будет слишком нескромно с моей стороны, но я родилась уже со вкусом стиля, с видением красоты и умением сочетать предметы гардероба. Я с детства очень любила переодеваться, это всегда было во мне.

– А себя вы считаете примером для подражания?

– Себя, если честно, не считаю примером для подражания. А сама подражаю, наверное, духовно и энергетически Дженнифер Лопес. Очень сильно стремлюсь к такой энергии, к такой женственности, как у Джей Ло и Хейли Бибер. Они очень-очень мне нравятся. Эти женщины – настоящий пример для подражания!

– Какие основные причины вынуждают казахстанцев обращаться к стилисту?

– Я думаю, отсутствие вкуса у некоторых женщин, но в основном у людей нет времени ходить по магазинам и заниматься разбором своего гардероба, поэтому они и обращаются к персональным стилистам. А fashion стилистика – это мое развитие для меня самой, и плюс насмотренность, я люблю следить за мировыми брендами, за мировыми звездами и их стилем.

– Скажите, каким минимумом услуг от стилиста можно обойтись?

– Можно обойтись просто посмотрев Instagram, сейчас много социальных сетей и приложений, которые помогают в вопросах стиля. Воспользоваться ими может любой человек, если, конечно, у него есть время. Также можно получить консультацию у персонального стилиста, но придется потратить немало времени на самостоятельный разбор собственного гардероба.

– Совет от fashion-стилиста: какой образ выбрать на предстоящий новогодний вечер?

– Новый год – единственный праздник в году, когда вы можете позволить себе любой желанный наряд! В новогоднюю ночь можно надеть платье или костюм с пайетками, блестками и яркими акцентами.

инстаграм: @nazym.mirzaeva

Начни свой день
вместе с
Marrone Rosso

Нур-Султан

ТРЦ "Керуен"
ул. Достык, 9
+7 -727-339-56-36

ТРЦ MEGA Silk Way
пр. Кабанбай Батыра, 62
+7-717-267-70-96

ТРЦ "Сарыарка"
пр. Туран, 24
+7 -701-364-68-97

Пр. Республики, 10
+7-717-267-70-90

Автоцентр
«Allur Auto»
Пр. Туран 53а

ТРЦ "Green Mall"
E-10, 176
+7-778-415-71-37

Международный аэропорт
«Нурсултан Назарбаев»
Терминал
международных вылетов
+7 -708-083-88-88

Международный аэропорт
«Нурсултан Назарбаев»
Терминал внутренних
вылетов
+7 -708-083-88-88

Алматы

ТРЦ MEGA
ул. Розыбакиева, 263
+7 -727-339-56-36

Пр. Нурсултана
Назарбаева, 149
+7 -727-339-56-36

Горный курорт
«Шымбулак»
Керей-Жәнібек хандар, 640
+7 -727-339-56-36

БЦ «Ваукопуг»
пр. Абая, 42
+7 -727-339-56-36

Аскарова 2/1
+7 -727-339-56-36



ФИНТЕХНОЛОГИИ

*Мадияр Султанов
эксперт в области финан-
совых технологий, элек-
тронной коммерции, парт-
нер ZoodPay&ZoodMall,
Agile certified practitioner и
коуч.*

Мадияр,
расска-
жите о
себе. Над
какими проектами вы

*работаете на данный
момент?*

– Вот уже 5 лет я ра-
ботаю в сфере элек-
тронной коммерции
ZoodPay&ZoodMall и
отвечаю за развитие
Payments&Fintech. А если
конкретно, то отвечаю за
развитие BNPL (Buy Now
Pay Later) и других кре-
дитных продуктов. На се-
годня наш стратегический

рынок – это Узбекистан,
но помимо Узбекистана
еще 4 страны, где мы
представлены: Иордан,
Ирак, Ливан и Пакистан.

*– Что привлекло вас в
сферу Payments&Fintech
бизнеса?*

– Вся моя карьера, вклю-
чая ABN AMRO Bank,
Royal bank of Scotland, Alfa
bank и Mastercard, всегда

была связана с платежами и по мере развития с электронными платежами. Fintech – это та индустрия, которая всегда вызывала у меня интерес ввиду постоянной эволюции и большой конкуренции. Fintech индустрия уже давно наступает на пятки банковской сфере и во многих аспектах опережает ее благодаря гибкости, скорости и адаптивности.

– Как лично на вас сказался переход от классических финансовых организаций в среду Fintech бизнеса? Какие плюсы и минусы вы для себя отметили?

– Само по себе решение мигрировать от классических корпораций пришло как раз таки по причине того, что скорость запуска продуктов «time to market» была довольно низкой и, как правило, по факту запуска часто уже теряла свою актуальность. Помимо того, сработала усталость от вечной борьбы с бюрократизированными процессами, которые на самом деле



убивают как креативную часть разработки продукта, так и ее актуальность на момент запуска. Fintech для меня – это больше ответственности в принятии решений и в то же время больше пространства для маневров и изменений.

– **На ваш взгляд, каково будущее Fintech на территории СНГ?**

– Мы работаем на территории пяти стран, разных по географическому положению (и это не только СНГ), но в то же время очень схожих по ситуации в сфере электронной коммерции и Fintech решений. А именно где низкий уровень пенетрации онлайн платежей, низкий уровень потребления кредитных и BNPL решений, но при этом потенциал и спрос огромный.

То, что мы видим фактически, и в чем я уверен, так это в том, что Fintech игроки станут полноценными игроками на рынке по предоставлению финансовых решений и будут проводниками между банками и конеч-



ными потребителями, постоянно задавая тон и скорость.

– **Вы являетесь коучем по проектному менеджменту. В каком направлении?**

– Данное направление больше мое хобби по сертификации PMI ACP (Agile Certified Practitioner) в гибком подходе управления проектами. Этот опыт я получил случайно, когда начал практиковать метод, меня пригласили в академию Ernst&Young временно поработать тренером. Я провел около 40 тренинг-сессий, однако всё же эта деятельность

остается больше моим хобби, которое, я считаю, должно быть у любого человека с предметной экспертизой в чем-либо. Думаю, что возможность делиться знаниями и опытом дает толчок к развитию нам самим изучать что-то новое и постигать новые горизонты. В данный момент я в процессе профессиональной сертификации Innovation & Entrepreneurship от Stanford Online, и, кто знает, возможно, я продолжу свое увлечение и запущу новые программы.

+7-702-268-14-14
инстаграм: @madiyarala

Осень Вместе с Traveler's Coffee

Наши кофейни:

- пр. Назарбаева, 244
+7 727 262 42 86
almaty3@travelers-coffee.com
- пр. Абая, 109 6, к4
+7 727 363 10 09
almaty1@travelers-coffee.com
- ул. Курмангазы, 43 171
+7 727 261 06 56
almaty2@travelers-coffee.com
- ул. Желтоқсан, 137
+7 727 261 08 29
almaty4@travelers-coffee.com
- ул. Розыбакиева, 247 блок3
+7 727 231 41 30
iravonzon@gmail.com
- ул. Розыбакиев 310, ЖК «4YOU»
+7 708 213 11 82
- ул. Аскарова 10
+7 747 347 35 47
almaty5travelerscoffee.com@gmail.com

ул. Гагарина 277/7
+7 705 138 38 72
almaty6travelerscoffee@gmail.com

УСПЕШНЫЙ ДИЗАЙНЕРСКИЙ ТАНДЕМ

Ни для кого не секрет, что сегодня во всем мире существует некий культ вокруг моды.

И особое место в развитии модной индустрии занимают как раз таки современные дизайнеры, мастера своего дела, которые трудятся над созданием настоящих шедевров и в одиночку, и в компании с не менее талантливыми единомышленниками. Ведущие дизайнеры уже стали настоящими легендами, известными во всем мире, а некоторые только начинают свой путь на вершину успеха.

Ольга Исмаилова – представитель дизайнерского бренда L'Еve.

Ольга, что для вас в приоритете в одежде: удобство или тренд?

– Я не могу разделять эти два понятия, в моем понимании в мире моды есть тренд на удобство.



Это когда ты не отказываешься от эстетики в одежде и превращения ее в функциональный предмет. И сегодня всё чаще удобство и визуальная составляющая совмещаются, поэтому я предпочитаю и то, и другое. Именно с этим посылом моя команда во главе со мной со-

здала свою коллекцию. Одежда, которую вы носите, должна быть комфортной, но также соответствовать текущим трендам. Мы заблаговременно исследуем тенденции, создаем коллекцию и в процессе реализации своих идей делаем акцент в первую очередь на комфорт.

– С чего началось собственное производство?

– Мы с моим партнером Эльмирой отметили работу одного малоизвестного итальянского дизайнера и в один момент поняли, что из нас мог бы получиться интересный и весьма полезный тандем. Казалось бы, итальянский взгляд на моду отличается от нашего, но мы неожиданно для нас самих успешно совместили несовместимое. Так и были созданы первые 10 комплектов, которые могут радовать каждую красивую, уверенную в себе Королеву.

– Расскажите об одежде, которую создали в L'Еve? Кто ваши основные покупатели?

– ДНК бренда у нас полностью predetermined. Мы запустили лайтовую летнюю версию, которая оказалась в спросе особенно для южного Казахстана для самых дерзких, уверенных в себе женщин. Это суперлегкая, не ощутимая на теле коллекция состо-

ит из 100% натурального итальянского шелка и трикотажа, которая была предложена покупателям в лимитированной версии. В зимний сезон она пользуется спросом на рынке и среди тех, кто любит посещать жаркие страны. В сезоне «осень-зима» мы планируем разбавить краски серых холодных будней и представить новую коллекцию на показе Fashion week в Алматы. Я не сомневаюсь, что она также произведет сильное впечатление на участников, как и наша первая коллекция. L'Еve – это всё про женский характер, сексуальность и раскрытие женского потенциала через одежду и образы. Наша коллекция – эстетическое удовольствие как для самой себя, так и для окружающих людей. Мы самостоятельно тестируем ткани, стираем, носим, проверяем на прочность, чтобы наша одежда выражала достоинство своего обладателя.

– В какой момент вы поняли, что всё полу-

чилось именно так, как вы мечтали?

– Это случилось в момент создания пробной версии коллекции. И, реализовав одну идею за другой, я в очередной раз подтвердила, что нужно мечтать и визуализировать желаемое. Отличительная особенность владельца от базового руководителя это точное понимание и визуализация целей. Понимание, куда идешь и что хочешь донести. Еще хочу сломать стереотип о неудачном бизнесе с близкими людьми. Так сложилось, что мой партнер – моя сестренка, и наши интересы совпадают. 80% в семейном бизнесе терпят поражение, но мы договариваемся и поддерживаем друг друга на интуитивном уровне. Моя Эльмира – это лучшая награда в моей жизни, я благодарю Всевышнего за каждый наш день. С таким мощным рычагом я и проложила путь в долгую и красивую историю мира женской моды. Отсюда и берет название бренд L'Еve (ЭльИВ) L – от имени

Эльмира и EVE в честь первой женщины Евы, внося в сознание женщин желание стать первыми на нашем отечественном рынке. Главный мой источник мотивации и мой персональный двигатель – любимая дочь Ясмин. Она сподвигла меня сделать следующий большой шаг в сторону детской моды.

И, конечно, мой любимый мужчина Жасулан, который позволяет мне реализоваться, вырасти профессионально и советует, как это сделать наиболее эффективно.

Мои задатки руководителя и владельца сложнейших сегментов бизнеса стали развиваться благодаря именно ему. С ним я не чувствую конкуренции на рынке во время реализации любого проекта.

Поэтому, если вы чувствуете, что вы на одной волне с другим человеком, то попробуйте, это может перерасти в очень мощный союз, о котором может узнать не только вся страна, а даже и мир!



– **Какие у вас планы?**

– Мы находимся в моменте зарождения, поэтому следующим этапом будет создание «капсульного гардероба». Бренд L'Eve за осознанное потребление, за важность и нужность каждой вещи в вашем гардеробе. В дальнейшем мы планируем прямые эфиры в социальных сетях, чтобы показать комбинации капсул и облегчить задачу женщинам в сочетании образов.

– **Как вы относитесь к масс-маркету?**

Насколько в таком формате возможно существование дизайнерского бренда?

– Сказать, что легко, значит обмануть читателя. Есть женщины, которым проще купить на 70 тысяч тенге 7 вещей. Это меня огорчает, ведь мы должны понимать, что масс-маркет шьется с расчетом на каждую вторую. А мой взгляд заточен именно на проявление



индивидуальности, в контексте ограниченной версии определенной коллекции, где вы платите за качество, которое гарантирует бренд. В ситуации с масс-маркетом, если я покупаю вещь себе и в дальнейшем замечаю такую же на другой женщине, я перестаю чувствовать себя в этой вещи особенной и интересной. И во второй раз я ее не надену! А если покупаю брендовую вещь и увижу

кого-то в ней, то, зная о ее ценности, я понимаю, насколько человек себя ценит. И это меня радует.

– **Ваша история может стать примером для мотивации личного старта. Что пожелаете тем, кто в самом начале пути?**

– Я надеюсь, что в скором времени люди начнут покупать только то, что они действительно будут любить и хранить годами.

Мы недавно открылись, но август, сентябрь и октябрь были абсолютно сумасшедшими в плане заказов. Это говорит о взаимной коммуникации с клиентами и о верности философии бренда L'Eve, а это всегда должно быть на первом плане. Главное, гореть своей идеей не ради денег, а ради своего продукта и его пользы.

+7-777-308-07-80
инстаграм:
@leve.kz



Грибы из домашнего зефира

@fruitlabkz

кашпо rever_kz