

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

5 (42)
сентябрь-октябрь 2023

Айгуль
Шанбатырова
стр. 10





Photographer: Askar Bumaga
Model: Alisher @fm_topmodels

FM MODELS
модельное агентство



REINA

ОДЕЖДА ДЛЯ ТЕБЯ

ИНСТАГРАМ: REINA_ONLINEKZ



ОСВЕЖИСЬ

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
+7 727 261 06 56
almaty2@travelers-coffee.com

ул. Желтоқсан, 137
+7 727 261 08 29
almaty4@travelers-coffee.com

ул. Розыбакиева, 310, ЖК "4YOU"
+7 708 213 11 82

ул. Розыбакиева, 247 блок 3
+7 727 231 41 30
almaty5@travelers-coffee.com

ул. Аскарова, 10
+7 747 347 35 47
almaty7@travelers-coffee.com

ул. Гагарина, 277/7
+7 705 138 38 72
almaty8@travelers-coffee.com

ул. Сатпаева, 30/5, к3
+7 708 161 68 54
almaty9@travelers-coffee.com





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 «АТУРАУ PLAZA»
УЛ. САТПАЕВА, 17Б

АКТОБЕ

- ПР. АБИЛКАЙЫР ХАНА, 52А

@angelinuscoffee_kz



ПОДАРИ СВОЕМУ РЕБЕНКУ ВОЗМОЖНОСТЬ
БЫТЬ В ЖУРНАЛЕ



WhatsApp



Instagram

► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor **Alexandr Grebennikov**
Chief editor assistants **Aset Isabaev**
Dmitry Andreev

Production editor **Vitaly Kirsanov**
Editor **Inna Shefer**

Editor's assistant **Anastasiya Bondarets**

Copy editor **Irina Dmitrova**

MUA **Farizat Mamyrbekova**
Photographer **Vitaly Kirsanov**

PR-manager **Marina Butrym**

ADVERTISING

Sales Managers **Mariyam Issaeva**

Advertising executives **Olessya Tregubenko**
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

PEOPLE AWARDS

Producer **Dilya Sharafutdinova**
Official representatives **Vladimir Sesselkin**
Alma Mustafayeva

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор **Александр Гребенников**
Ассистенты главного редактора **Асет Исабаев**
Дмитрий Андреев

Выпускающий редактор **Виталий Кирсанов**
Редактор **Инна Шефер**

Помощник редактора **Анастасия Бондарец**

Корректор **Ирина Дмитрива**

Визажист **Фаризат Мамырбекова**
Фотограф **Виталий Кирсанов**

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 **Диля Шарафутдинова**
Официальные представители **Владимир Сеселкин**
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» № 5 (42) сентябрь-октябрь 2023 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., №КЗ54VPY00030776, 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

Отпечатано в типографии:

ТОО 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



ПОЛУЧИ ДЕСЕРТ В ПОДАРОК В СЕТИ КОФЕЕН MARRONE ROSSO

оплатив заказ от 5000 тенге через смартфон
или часы картой Visa

ТОРТ ВИШНЯ
В ШОКОЛАДЕ



ЧИЗКЕЙК
КАРАМЕЛЬНЫЙ

ЧИЗКЕЙК
НЬЮ-ЙОРК

*Данная акция не суммируется
с другими акциями и предложениями

КЛЮЧ К УСПЕХУ ОТ АЙГУЛЬ ШАНБАТЫРОВОЙ

Год за годом она шла к трансформации собственного сознания с целью найти ключ к секрету успеха. И достигла удивительной возможности изменять жизни людей. Ее интуиция и богатый опыт создают уникальное сочетание, позволяющее быть не просто коучем, а истинным вдохновителем людей – открывающих для себя новые перспективы, осваивающих навыки управления переменами и достижения гармонии в современной жизни.

Айгуль Шанбатырова – бизнес-тренер, трансформационный коуч.

Айгуль, как давно вы занимаетесь наставничеством? Что вас подтолкнуло начать эту деятельность? – Уже около года. Что меня подтолкнуло? Знаете, когда около 15 лет ищешь истину именно в психологии, читаешь книги знаменитых



психологов с мировыми именами, то понимаешь, что у всех одна рекомендация: надо позитивно думать, мечтать и обязательно визуализировать свои желания. Это всё очень хорошо работает, но на 90%. Последние два года я начала плотно искать секрет успеха. И складывалось впечатление, что у меня пелена на глазах. Вроде ты этот секрет знаешь, столько о нем перечитал и познал,

мышление! Понимаете, когда человек ищет, находится в поиске более 15 лет и вдруг находит ответы на все свои вопросы, естественно, ему хочется помочь и другим. Я сразу взялась за наставничество и хочу передать людям те знания, которыми владею сама. Сейчас у меня онлайн-школа, образовательные курсы по развитию мозга и трансформации мышления.

чему? Все люди, все мы состоим из программ. Программа – это все наши установки и взгляды на жизнь. Как вы думаете, почему одни видят в жизни позитив, а другие только негатив? Это идет от программы, которая в нас заложена еще с детства. Соответственно, чтобы что-то менять, нужна какая-то определенная техника. Невозможно взять и заставить себя думать иначе, не

ЛЮБОЙ КОУЧ СКАЖЕТ: ПОЗИТИВНО ДУМАТЬ. А КАК ПОЗИТИВНО ДУМАТЬ? ВРОДЕ НА СЛОВАХ ВСЁ ЛЕГКО, НО НА САМОМ ДЕЛЕ ЭТО ОЧЕНЬ СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕСС

но поймать его не можешь! Последний год я обучалась у Павла Дмитриева – это очень крутой психолог, коуч, который был учеником у американских психологов, и он этот ключ к секрету нашел. Естественно, когда я о нем узнала, то сразу пошла к нему на лекции. И тоже познала, нашла этот ключ – как менять

– *Какие навыки и качества, по вашему мнению, необходимы успешному бизнес-тренеру для достижения значимых результатов?*

– Любой коуч скажет: позитивно думать. А как позитивно думать? Вроде на словах всё легко, но на самом деле это очень сложный процесс. По-

так, как вы привыкли! Это просто невозможно! Поэтому с подсознанием нужно серьезно работать. Тем более необходимые техники стали доступны. Это раньше технику не предоставляли американцы, им было выгодно продавать книги, в которых якобы есть знания. Но суть этой техники нигде не была представлена.

Ни в одной книге вы не найдете ключи и ответы на все ваши вопросы!

– Вами проводятся весьма успешные проработки. Как они проходят?

– Самый рабочий метод – это регрессия: когда человека погружаешь в транс, задаешь ему нужный вопрос, а он сам на него отвечает. Я трансформационный коуч, регрессолог, НЛП-практик и гипнотерапевт. И помогаю людям такими техниками и проработками, которые меняют мышление. Мы работаем через гипнотерапию, через регрессию, через транс. Бояться этого не нужно. Человек какое-то время в сознании, он не спит и находится в своем уме. После он вводится в транс, отключается, естественно, отключается и его сознательная часть, которая постоянно внутри что-то диктует и влияет на жизнь. Эта часть отключается, и мы можем проработать бессознательную часть

мышления человека. Это и называется проработкой.

– Как вы поддерживаете свой собственный профессиональный рост и развитие в области трансформационного коучинга?

– Обладая определенными навыками, я каждый день сама себя трансформирую. В любом случае всегда нужно работать со своим мышлением. На него влияют и социальные сети, и телевидение, и всевозможная реклама, и новости. Всё это сферы управления людьми. Со своей стороны и я стараюсь людям помогать, чтобы они открыли глаза и по-новому оценили свою жизнь. И это происходит, когда путем регрессии мы проводим сессии.

– В каком формате проходят консультации? Это онлайн или офлайн встречи?

– Консультации проходят онлайн и офлайн и длятся до часа, а стратегические сессии – до 5–6 часов. Это полный разбор

человека, если он хочет прокачаться за один день, если он не хочет ждать, допустим. Есть специальные стратегические сессии, когда у человека происходит сразу до 10 проработок за один день. Также я даю курс обучения, он длится 1,5 месяца. Если, например, наставничество идет с открытием бизнеса, это может занять до трех месяцев.

– Ваши клиенты чаще мужчины или женщины? И охотно ли вообще мужчины в нашей стране признают, что им нужна помощь специалиста, и идут на трансформацию мышления?

– Ко мне обращаются как мужчины, так и женщины. Да, мужчины в последнее время весьма охотно обращаются, но, конечно, большинство все-таки составляют женщины. Дело в том, что до сих пор не все понимают тему мышления. Многие хейтят по поводу мышления, много об этом говорят, но на самом деле менять мышление не каждому



под силу. Этого можно добиться только путем проработок. Естественно, у человека, после того как все программы снимаются, меняется мышление. Фактически все старые программы нужно удалить и после этого перепрограммировать себя заново на успех.

– В одном из интервью вы говорили, что для достижения цели нужно быть уверенным в себе и не обращать внимания на мнение окружающих. А как добиться этой уверенности? Существуют ли работающие методы, чтобы научиться верить в себя?

– Да, для достижения цели в первую очередь нужно быть уверенным в себе! Вера в себя – это путь через страх без оглядки на чужие мнения. Если самые родные и близкие люди будут говорить, что «у тебя ничего не получится», то вы почувствуете усталость, а у человека уставшего всё действительно плохо получается. Вы начнете

сомневаться в себе и в своих силах. Вот в этот момент нужно перестать слушать тех, кто сомневается в вас! Можно просто взять один день отдыха и на следующее утро встать и сказать: «Всё прекрасно! Всё хорошо! Раз я живу, значит, могу сделать лучше!». И каждый раз изо дня в день делать себе такую аффирмацию.

– Сколько часов в день вы работаете? Сколько часов, на ваш взгляд, должен работать человек для достижения успеха?

– Мой рабочий день зависит от количества консультаций, от обучения и от стратегических сессий. Может быть в день 2, 4, 6 часов, а может и 10 часов непрерывной работы.

– Каковы типичные ошибки допускают люди, стремящиеся к изменениям в своей жизни? Как этих ошибок избежать?

– Опять же, это сомнения в себе. Верить в себя нужно в первую очередь! Идти боем на страх, и,

когда вы поборете свой страх, ваша вера вырастет в 100 раз! Вы станете самодостаточным человеком, уверенным в себе. Если человек хочет быть успешным, он первые две недели должен уделить себе максимум внимания и времени. Сделать максимум проработок, чтобы снять все свои старые программы, все свои ненужные установки. После этих двух недель он уже может работать над собой два часа в неделю. Именно такой подход приведет к дисциплине и поможет хорошо зарабатывать.

– Какие цели и задачи вы ставите перед собой на ближайшее будущее? Кем видите себя через пять лет?

– Я поставила цель стать духовным просветленным человеком. В этом моя основная миссия. Планирую продолжать обучать людей и дать знания более миллиону человек. Кроме того, в моих планах в течение пяти лет выучить Священный Коран.

инстаграм:
[@aigul_shanbatyrova](https://www.instagram.com/aigul_shanbatyrova)



СИЛА ДУХА: МОЙ БИЗНЕС СГОРЕЛ, НО Я ВЫСТРОИЛ НОВЫЙ

С виртуозной решительностью и неутомимым стремлением к инновациям Ариф Аубакиров превратил мечту в блестящую реальность. Его предпринимательский путь стал воплощением смелости и навыков видеть возможности даже там, где другие останавливаются перед трудностями.

Ариф Аубакиров – предприниматель.

Ариф, как давно вы занимаетесь предпринимательской деятельностью?

– Предпринимателем я стал не сразу, как правило, всё начинается с малого, и в моем случае это не является исключением. После окончания бакалавриата Алматинского института энергетики и связи, в 2010 году, 3–4 месяца я поработал по специальности в АО



«Казахтелеком» и понял, что это не мое. Поступив в магистратуру, параллельно пробовал себя в строительной сфере, где приобрел практические знания и навыки, которые мне и пригодились позднее при строительстве собственного комплекса. В тот же период ко мне потихоньку стало приходить понимание и осознание того, что по складу ума и характера я быстро и умело всё схватываю, достаточно предприимчив, готов идти выше, рисковать и не оставаться на одном месте.

Полагаю, что мое рвение быстро вникать, больше познавать и явилось импульсом к созданию чего-то нового, своего без определенных ограничений. Я прекрасно понимал, что, работая в одном направлении, не имею возможности полностью реализовать свой потенциал, и стал пробовать себя в разных сферах. В 2012 году открыл свой обменный пункт валют. После принимал участие в некоторых бизнес-проектах в качестве долевого

партнера с вложением собственных средств, самостоятельно курируя отдельный спектр.

– Сегодня вы владелец целого комплекса заведений. А с чего всё начиналось?

– Безусловно, всё развивалось постепенно, а начинал я с постройки автомойки. Позже открыл спортзал, потом кафе, гостиницу, банкетный зал, бутики и Myata Lounge. Сегодня мой проект Mardin представляет собой многофункциональный гостинично-развлекательный торговый комплекс.

– Всегда ли вам удавалось воплотить всё задуманное в реальность? Или были моменты, когда вы отступали от намеченных целей?

– С юного возраста я взял себе за правило не отступать от намеченных целей. Конечно, какие-то загвоздки в бизнесе периодически возникают, но не было такого, чтобы я опустил руки и перестал работать над во-

площением задуманного. Думаю, что на это повлияло мое увлечение спортом. В 7 лет отец привел меня в спортивную секцию, и до сих пор я продолжаю заниматься спортом, поддерживать себя в нужной физической форме, вести активный образ жизни. Всё это помогает мне не только дисциплинировать себя, но и укрепляет дух и волю к победе, а также, несомненно, оказывает влияние и на ведение бизнеса.

– А какое самое большое поражение вам пришлось пережить?

– За всё время был единственный очень сильный переломный момент, когда я потерял кафе Mardin. В 2018 году из-за пожара всё сгорело дотла. И даже тогда, несмотря на весь шок, который я испытал, мы не остановились, и буквально за три месяца было отстроено новое здание кафе. Поэтому сказать, что было легко, не могу. Да, было сложно! Особенно тяжело в такие моменты понимать, что не только ты сам остался без

части бизнеса, но и люди оказались без работы. Команда, которая вкладывала свои ресурсы в наше общее дело, осталась без заработка. Осознать и принять это, было, наверное, самым сложным, но, как говорится, то, что не убивает нас, делает только сильнее.

– Что помогло вам пережить этот тяжелый период и не впасть в отчаяние?

– Я не впал в отчаяние, наверное, еще и потому, что у меня и всех моих сотрудников такое воспитание. Мы не привыкли отчаиваться, всегда идем по жизни с улыбкой, чтобы ни случилось. К тому же Mardin сегодня – это семейный бизнес. Мировая практика показывает, что семейный бизнес это самая сильная ячейка бизнеса, которая легко преодолевает любую турбулентность. Нам удалось открыть кафе лучше и больше предыдущего. Конечно, большую поддержку мне всегда оказывает моя мама, моя семья, друзья и родные, которые

поддерживают меня не только в радости, но и в любых жизненных сложностях. С которыми я советуюсь при принятии решений как в жизни, так и в бизнесе. Меня всегда окружают очень отзывчивые, хорошие люди, за что я им очень благодарен.

– Почему Mardin? С чем связано столь необычное название?

– У нас прекрасная и многонациональная страна, и мы все себя считаем единым народом Казахстана. Красота и уникальность нашего государства на мировой арене, на мой взгляд, заключается в том, что мы богаты не только своими полезными ископаемыми и природными ресурсами, но и национальным многообразием, гостеприимством, культурой, обычаями, традициями. Мы решили, что будет прекрасно внести изюминку нашего национального колорита и назвали комплекс Mardin. Мардин – это древний город на юго-востоке Турции, географически территория Северного

Курдистана, 95% населения города составляют курды. И это невероятный город с тысячелетней историей.

– Что отличает Mardin от других многочисленных заведений в городе?

– Я думаю, что своим наполнением. Аналогов такого рода комплексов нет в Алматы. У нас можно найти всё: от аптеки или магазинчика аксессуаров до гостиничного номера. И получить весь спектр услуг в одном месте.

– Как вам удается успешно руководить столь крупным бизнесом?

– Не назвал бы его прямо крупным бизнесом. Обычный бизнес среднего калибра (*улыбается*). Конечно, когда из маленькой автомойки вырастает нечто гораздо большее, то хочется все процессы контролировать лично. И долгое время я так и делал: вел все структуры бизнеса и контролировал их лично. Сейчас, когда комплекс достаточно вы-



рос, удастся контролировать всё с помощью управленцев на местах, успешно решающих поставленные перед ними задачи. Кроме того, стараюсь развиваться и прохожу наставничество у опытных и мудрых людей, а полученные знания стараюсь внедрять в свой бизнес.

– Какой ваш главный принцип в работе?

– На всех собраниях говорю коллективу, что с гостями комплекса Mardin необходимо обращаться так, как вы хотели бы, чтобы обращались с вами. Сам постоянно обедаю и ужинаю только у себя в комплексе, пробую еду, которую готовит наша кухня, смотрю, как у нас обслуживают людей. А когда мы только открыли Mardin Room Hotel, первые

три дня я жил в одном из номеров, делая заметки о том, что нужно изменить и добавить для комфортного пребывания. Тренируюсь также в Mardin Fitness, то есть всегда ставлю себя на место своего посетителя. Поэтому всегда говорю персоналу: делайте свою работу так, как если бы вы хотели, чтобы сделали ее для вас!

– Поделитесь планами и идеями на ближайшее будущее.

– В последнее время я стал заядлым путешественником. Постоянно летаю в разные страны, где присматриваю какие-то интересные новшества и привожу эти нововведения в свой комплекс. Недавно был в Японии, посетил Токио, Осаку и Киото. Но именно в Токио мне понравилась одна очень даже интересная идея. Пока не буду говорить, что это за идея, но думаю, что в следующем году мы будем заниматься ее реализацией на территории комплекса Mardin.

инстаграм:
@donarif
+7-701-370-60-70

НЕОБЫЧНАЯ ГЕОГРАФИЯ ДИЗАЙНА

Джессика Пудовикова – дизайнер интерьера в г. Актау.

Джессика, как давно вы занимаетесь дизайном?

– Я в дизайне уже пять лет, начиная со второго курса обучения в КазГАСА, когда начала активно искать практику для приобретения опыта в области дизайна интерьеров. Выбор специализации связан с возможностью работать в качестве фрилансера, общаться с разными людьми и видеть, как мои проекты радуют семьи десятилетиями, создавая комфорт и радость. Кроме того, Актау представляет собой очень перспективное место и непаханое поле для занятия дизайном интерьеров.

– Вы работаете только в Актау? Какие предпочтения в дизайне жителей Западного Казахстана?



– Большую часть заказов я получаю в Актау, также обращаются люди не только из других городов, но и стран, таких, как Турция и Россия. Заказчики, которые обращаются из других городов, как правило, являются знакомыми или деловыми партнерами моих клиентов из Актау, ищущими проверенного дизайнера по выгодной цене. Что касается вкусовых предпочтений жителей За-

падного Казахстана, могу сказать по своему опыту, что они меняются с каждым годом и прогрессируют. Например, пять лет назад люди приходили за неоклассикой, в которой подчеркивается комфорт и роскошь: в основном это теплые и светлые тона с золотистыми элементами. Мебель предназначена для приема большого количества гостей, чтобы показать элемент торжества. Но меня радует, что в

последние годы люди не боятся экспериментировать с более минималистичными стилями, превосходно подходящими для современных квартир: такими, как скандинавский стиль, лофт, контемпорари и даже экостиль.

– Влияет ли география на запросы и предпочтения клиентов?

– География, безусловно, влияет. Западный Казахстан славится своим консервативным отношением к соблюдению



давних традиций гостеприимства и стремлением показать роскошь окружающим. Стандартное пожелание клиентов проявляется в том, чтобы обустроить кухню и гостиную вместимостью до 30 человек, используя мебель и элементы декора наивысшего качества. Иногда это приводит к тому, что клиенты готовы жертвовать собственным комфортом в спальнях помеще-

ниях, поскольку весь заложенный бюджет уходит на обустройство гостиной и кухни ради того, чтобы угодить мнению окружающих. В таких ситуациях я предлагаю им другие решения, поскольку в спальне человек проводит минимум треть суток, и забота о внутреннем комфорте должна являться первостепенной. Чтобы вписаться в бюджет, часто летаю в Алматы на закуп и отправляю весь товар в Актау. Это позволяет сэкономить до 30% средств и предоставляет более богатый выбор товаров.

– Поделитесь планами по развитию в профессии.

– Ко мне поступает всё больше проектов от коммерческих помещений, и я уже активно использую аутсорсинг 3D-визуализации и чертежей другим интерьерным дизайнерам, которые имеют узкую специфику и предпочитают работать только в программах, в то время как я руковожу процессом, вношу свои правки и провожу больше времени непосредственно на самом объекте. Очень важно понимать, что интерьерные дизайнеры в Казахстане являются многофункциональными профессионалами. Например, фирма интерьерного дизайна в США имеет штаб из разных сотрудников с фокусом на узких специализациях, в то время как многие интерьерные дизайнеры Казахстана выполняют все эти задачи в одном лице и знают весь процесс «от и до». Это дает огромный опыт и конкурентное преимущество в работе не только в нашей стране, но и за рубежом.

+7-702-682-75-75
@jessiica.design

ВОЗРАСТНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

КОГДА КАЖЕТСЯ, ЧТО ПОЕЗД УЖЕ УШЕЛ



Люция Глеубаева – психолог, гештальт-терапевт, арт-терапевт.

Люция, расскажите, в какой области психологии вы специализируетесь.

– Я работаю с кризисными состояниями, когда справиться с ними не помогают прежние способы и нужны новые пути, новое понимание себя и возникшей проблемы. Это преимущественно личностные, возрастные, семейные, экзистенциаль-

ные ситуации, кризисы утраты.

– Часто ли к вам за помощью обращаются люди с проблемами возрастного характера? И существует ли он – возрастной кризис?

– Да, возрастной кризис существует. С самого рождения и на протяжении всей жизни человек преодолевает возрастные изменения. Обычно человеку сложно распознать в своей жизни наличие какого-либо кризиса, в частности

возрастного. Среди моих клиентов больше женщин около 40 лет, поэтому говорю преимущественно о них. Запросы могут звучать по-разному и без упоминания о возрасте: это трудности в отношениях с мужчинами, семейные неурядицы, отношения с детьми, мужем, проблемы на работе, тиран начальник, низкая самооценка, лишний вес и так далее. Уже в процессе работы мы, так или иначе, касаемся темы возраста и того, как женщина представляет себя в этот период. И часто

это вызывает непростые переживания.

– Какие психологические изменения можно ожидать в поведении и эмоциональном состоянии людей, переживающих кризис 40 лет? Как справиться с этим?

– 40 лет – это кризис середины жизни. Рубеж, к которому приходишь с определенными показателями в плане карьеры и семьи. Когда есть ощущение стабильности, затрачено много сил и энергии. И пока женщина активно устраивала успешную жизнь, обнаруживается, что годы, а с ними молодость, здоровье и красота, как зеленые листья, остались в уходящем сезоне. Вот здесь и могут появиться недовольство статусом, собой, цинизм, снобизм, тревожность, раздражительность, неудовлетворенность, разочарование, отчаяние и депрессия. Основная задача для проработки – умение взять на себя ответственность. Звучит просто, но далеко не все могут отказаться от привычных паттернов поведения.

– Какие психологические методы помогают определить человеку цели и планы на период после кризиса 40 лет?

– На пути к принятию настоящего возраста важно видеть новые цели. На этот счет всегда вспоминаю слова своего наставника о том, что старость нужно запланировать и заранее к ней подготовиться. Ведь есть возрастные кризисы 45, 50, 60 лет и старше, и у каждого из них своя «боль». Поэтому важно уже сейчас позаботиться о себе.

– Какие типичные ошибки или заблуждения могут возникнуть в период кризиса среднего возраста? Как их избежать?

– Основная ошибка – это фатальность в восприятии возраста: поезд ушел, здоровье не то, кому я нужна, лучшие годы позади и так далее. Такие установки удерживают человека в прошлом, где было хорошо и интересно, а настоящее не принимается. Так прерывается контакт с собой. К счастью, с этими установками женщины легко справляются. Порой доста-

точно перезаписать негативные высказывания на позитивные в своем сознании при помощи арт-терапевтических техник. Очень важно, чтобы женщина обрела жизненный смысл в той возрастной точке, где она находится.

– Какие признаки свидетельствуют о том, что человек успешно преодолел кризис среднего возраста и обрел новый баланс и гармонию в жизни?

– Любые действия в сторону новых начинаний: такие, как творчество, тренинги, курсы, дополнительное образование, открытие своего дела и прочее. Вполне нормально в 40 лет сменить профессию. Кто-то решается на переезд или другие изменения в личной жизни. Это время нового рывка. Время, когда становятся президентами, когда появляется ощущение ценности времени. Восприятие вкуса жизни становится тоньше и глубже, а красота проявляется через эстетику и элегантность.

инстаграм:
@lucia_psycholog



SLT

СПЕЦИАЛИСТ В ВОСПИТАНИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ЛИДЕРОВ

В реалиях быстро меняющегося мира настоящим вызовом является подготовка молодых умов не только к академическому успеху, но и к карьере лидеров. Именно здесь, на стыке передовых знаний и современных технологий рождаются сильнейшие профессионалы.

Анастасия Жомартова – выпускница престижной английской бизнес-школы WBS (Warwick Business School), основатель онлайн-школы иностранных языков и информационных технологий SLT – School of Language and Technology.

Анастасия, какова идея создания вашей онлайн-школы иностранных языков и информационных технологий? Что стало источником вдохновения?

– Идея создания школы пришла из личного опыта и необходимости, продиктованной казахстанским рынком в сфере образования. Будучи мамой двоих детей, я остро ощутила несовершенство школьной

программы. И, желая своим детям самого лучшего, стала искать возможную альтернативу в рамках дополнительного образования онлайн, где мой ребенок мог бы усилить навыки языка и получить знания в таких существенных дисциплинах, как программирование, финансовая грамотность и инвестиции. Имея непрерывный опыт обучения на различных курсах, в том числе на базе престижной зарубежной MBA-программы Warwick Business School в Англии, я четко понимала, какую школу я бы хотела видеть для своих детей. Не найдя в Казахстане для себя ничего соответствующего личным запросам, я решила создать собственный продукт – с высокими стандартами сервиса в работе с клиентами, наиболее качественными услугами, конкурентоспособностью, дающий знания, применимые в текущих реалиях бизнес-среды. А самое главное – интересный детям!

Так сформировалась новая уникальная школа, получившая название School of

Language and Technology (Школа Иностранных Языков и Информационных Технологий). Философия школы – научить думать нестандартно, не бояться действовать, выбирая свой путь в жизни.

– Многие до сих пор сомневаются в эффективности обучения в формате онлайн, особенно в отношении детей. Что вы думаете по этому поводу?

– Ни для кого не секрет, что онлайн-образование завоевывает мир. Во-первых, стираются границы между странами. Азия и Европа наряду с Америкой и Австралией соединяются вместе в режиме онлайн-конференции! Не выходя из дома, ребенок становится гражданином мира. Во-вторых, интеллектуальный ресурс всей планеты сейчас находится всего в нескольких кликах и уже доступен на рабочем столе, в личном кабинете.

– Правда ли, что ученики вашей школы все дисциплины изучают

исключительно на английском языке?

– Да, это действительно так. Обучение в школе проходит исключительно на английском языке, в том числе и изучение иностранных языков: китайский, французский и испанский также преподаются на английском.

Сегодня мы готовы с гордостью сообщить, что преподавательский состав SLT – это специалисты, вдохновляющие своими знаниями и опытом, обладающие эмпатией и терпением. Это носители языка, поэтому погружение в языковую среду происходит автоматически. Все они наработали солидную экспертизу за рубежом и имеют за плечами богатый опыт коммуникативных методик преподавания сложных, но востребованных предметов, за которыми будущее. Каждый из них – психолог, способный найти общий язык с ребенком и стать ему другом.

– Какие преимущества предоставляет ваша онлайн-платформа по сравнению с традиционными школами и курсами?

– Ключевое преимущество в том, что все уроки проходят со стопроцентным погружением в языковую среду. Все наши преподаватели – носители английского, являющиеся сертифицированными специалистами международного уровня по обучаемой ими дисциплине. Методика школы настроена на формирование разговорного навыка. Проходя курсы в Школе Иностранных Языков и Информационных Технологий, вы получаете



применяемые на практике знания от лучших на рынке экспертов мирового уровня, готовите своего ребенка к лучшему будущему. Наша миссия состоит в том, чтобы дать каждому ребенку глобальный опыт работы в классе без привязки к географическим и культурологическим границам, а также предоставить педагогам наилучшие возможности карьерного роста в интернете.

– Какой подход к обучению вы используете, чтобы обеспечить эффективное освоение иностранных языков и современных информационных



технологий у ваших студентов?

– Важнейшим фактором в изучении языка является постоянство прилагаемых усилий и регулярность занятий. Наши студенты находятся в контакте с педагогами каждый день: в живых чатах, форумах и прямых диалогах. Ну и, конечно, это погружение в языковую среду. Дело в том, что информационные технологии и есть наша жизнь сегодня. И если для старшего поколения, привыкшего к аналоговому формату и запаху бумажной типографии, всё еще есть выбор: оставаться в своей точке технологического развития или двигаться в ногу со всем миром, то для современных детей такого

выбора уже нет. Информационное цунами либо стремительно несет тебя на гребне волны в сторону инноваций и открытий, либо накрывает с головой пенной пучиной и оставляет в аутсайдерах. Именно поэтому Школа SLT видит своей миссией уже с малых лет ставить учеников на конкурентные жизненные рельсы и приучать их мыслить новаторски, чтобы достигать успеха в самых многообещающих направлениях – таких, как робототехника, инвестиции, финансовая грамотность, китайский язык.

– Какова именно ваша роль в образовательном процессе? Вы тоже взаимодействуете с учениками?

– Я с огромным трепетом вынашивала идею этого проекта, потратила много сил на запуск школы и лично присутствую на всех уроках. В таком случае удается решить несколько задач одновременно. Это работа напрямую с клиентом, что позволяет выстроить теплые взаимоотношения, контроль качества работы педагогов, адаптирование учебной программы под нужды студента, ну и, конечно, отслеживание личного результата учащегося. Со всеми педагогами я нахожусь в прямом контакте, знаю сильные и слабые стороны любого своего студента. После каждого урока мы обсуждаем с преподавателем промежуточные результаты, выстраиваем и корректируем учебный план для студента, повышая, таким образом, эффективность процесса обучения. Наша школа приведет к желаемому результату. С нами ваш успех станет неизбежным!

+7-701-110-94-40
www.slt-online-school.com



MUAH @mua farizat

RETAIL PARTNERS

Салтанат Ибраева, Жанна Амиржанова и Динара Бекенова основали быстро развивающуюся компанию Retail Partners, основной миссией которой является привнесение высокого сервиса в каждый магазин Казахстана.

Салтанат, расскажите, как возникла идея создать компанию по услугам консалтинга розничных магазинов?

– Когда-то я работала самостоятельно, сейчас

у нас компания. У меня есть партнеры – Жанна Амиржанова и Динара Бекенова, каждая из которых работает в ритейле уже не менее 10 лет. То есть на троих у нас, если брать суммарно, более 30 лет опыта. И мы увере-

ны, что наш опыт может сделать казахстанский ритейл лучше, сильнее и составить достойную конкуренцию зарубежным и местным компаниям.

– Какой опыт имеет каждая из вас?

– Каждая из нас прошла путь от продавца до совладельца консалтинговой компании, которая оказывает услуги по ритейлу. В промежутке это были должности администратора, кассира, регионального и исполнительного директора и так далее. Каждая из нас работала с различными мировыми брендами и имеет опыт управления крупными магазинами.

– Как вы регулируете ведение совместного бизнеса? Какую роль выполняет каждая из вас?

– Ведение совместного бизнеса, когда вместе работают три взрослых адекватных человека, большого труда не составляет. Понятно, что у каждого бывают разные эмоциональные состояния и периоды, но самое главное, что каждый из нас понимает свою роль в общем деле. Если же выводить роль каждого более детально, то CEO компании являюсь я, Жанна занимается всеми

операционными вопросами внутри компании, Динара – развитием компании, это PR и маркетинг. Мы выстраиваем работу так, чтобы все было максимально взаимозаменяемо. И если говорить про команду, то нас не трое, нас гораздо больше – у нас большой и дружный коллектив.

– Какие услуги на сегодняшний день оказывает Retail Partners?

– Мы оказываем весь спектр услуг в ритейле. Какие-то услуги мы закрываем сами, какие-то через привлечение третьих лиц. Есть такое классное выражение «спрос определяет предложение», и мы стараемся всегда делать предложение на основе спроса. А спрос многих владельцев бизнеса возникает именно в плане систематизации бизнес-процессов. Большинство мечтает выйти из операционки. Несмотря на то, что до конца выйти из операционки невозможно, наша

задача – выстроить работу таким образом, чтобы многие бизнес-процессы в магазине происходили на системной основе и занимали как можно меньше времени с наименьшим количеством ошибок. Конечно, мы оказываем такие услуги, как аутсорсинг. Мы можем внедрить необходимые отчеты по запросу клиента, в наших силах обучить. Помимо аутсорсинга у нас имеется консалтинг. Мы предоставляем услуги по открытию магазина под ключ. Поэтому перечень услуг у нас весьма обширный, и всю информацию можно увидеть на нашем сайте www.retailpartners.kz.

– В чем ваше главное преимущество?

– В современных реалиях можно гораздо эффективнее и быстрее достичь поставленных целей, работая именно в команде, и наша сильная сторона заключается в том, что мы друг друга дополняем, мотивируем

и дисциплинируем. Ведь когда ты ведешь процессы один, ты можешь дать себе возможность расслабиться, а работая в команде, всегда несешь определенную долю ответственности. Результат работы каждого прямо или косвенно отражается на всей команде, соответственно, без всякого стресса, не загоняя себя в какие-то депрессивные состояния, каждый из нас сознательно делает свою работу. Считаем, что это основной плюс. Кроме того, мы всегда развиваемся. Когда кто-то узнаёт что-то полезное, мы делимся новыми знаниями друг с другом. Мы гибкие, и если владелец категорически против применения какого-то инструмента или привлечения определенного специалиста, то мы, основываясь на своем опыте, можем придумать, как безболезненно заменить тот или иной бизнес-процесс, чтобы комфортно было не только владельцу, но и всем остальным участникам процесса.



Наша сила в том, что мы единомышленники и у нас целая команда уникальных специалистов.

– Какой первый проект вам удалось успешно реализовать? И в чем были основные сложности?

– Одной из первых была сеть магазинов Chic. Поначалу это были три магазина: головной магазин в Шымкенте, магазин в Актау и только что открывшийся магазин в Алматы. Главной задачей был запрос владельца поднять продажи в Алматы. Нами успешно это было сделано, на сегодняшний день магазин прекрасно себя чувствует. Но помимо этого за два года работы мы открыли еще три магазина уже на собственные средства. То есть мы не просто реализовали задачу собственника, но еще и ушли вместе в развитие. Открыли магазин в Атырау, в Астане и в Караганде. Сегодня это уже шесть магазинов, которые готовы дальше

масштабироваться. Сложности в каждом проекте абсолютно разные. Но самые частые, с которыми нам приходится сталкиваться, – это непонимание владельцев в необходимости тех или иных действий, внедрения тех или иных инструментов. Дело в том, что владелец бизнеса когда-то сам открывал свой магазин на какие-то свои сбережения, и сейчас ему сложно взять и отдать миллион, например, за дизайн-проект. Для нас, людей, которые вышли из корпоративного сектора, это адекватная сумма, а для владельцев, которые по крупицам собирали свой бизнес, большая. И доказать, что лучше взять дизайнера и отработать с ним качественно, потому что это окупится в будущем, бывает иногда сложно. Тогда, конечно, нам приходится адаптироваться.

– Какие планы у Retail Partners на ближайшее будущее?

– Планы на самом деле наполеоновские. Хочется, чтобы у нас был большой офис с сотрудниками, которые оказывают огромный спектр услуг. Необходимо создать большой call-центр, чтобы любому владельцу бизнеса можно было на сайт подать запрос и тут же получить консультацию за определенную плату и дальше работать. Конечно, нам нужно выходить в онлайн. На сегодняшний день мы реализовали уже несколько курсов: по мерчендайзингу, по систематизации бизнеса, по открытию магазина, курс по обучению продавцов и техникам продаж. Все они уже оцифрованы и есть на платформе, можно купить доступ и смотреть любые точки мира. Это очень удобно. Но хотелось бы, конечно, создать свою экосистему и освоить не только рынок Казахстана, но и рынки ближнего зарубежья, так как потенциал их огромен.

www.retailpartners.kz

МИСС ОФИС 2023

Любовь Усбаинова – руководитель отдела продаж MD Group Construction, полуфиналистка международного конкурса красоты «Мисс Офис 2023».

Любовь, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я родилась в простой семье на севере Казахстана, моя мама казашка, а папа русский. С детства родители прививали нам уважение к традициям, обычаям, вероисповеданиям других людей. Ведь когда ты можешь принять человека таким, какой он есть, это здорово. В данный момент я являюсь руководителем отдела продаж одной из ТОПовых компаний на рынке СКО.

– Что привело вас в продажи?

– Каждый шаг вел меня к тому, что я имею сейчас. Огромную роль в моей жизни сыграла работа



в банковской сфере, за шесть лет работы из менеджера отдела потребительского кредитования я выросла до начальника управления продаж. После меня пригласили россияне развивать стартап в Петропавловске, назначив директором филиала крупной аутсорсинговой компании.

Однако пандемия внесла свои корректировки (*улыбается*). Вот уже второй год я работаю руководителем отдела продаж в компании MD GROUP CONSTRUCTION. Помню, однажды мой наставник в банке сказал: «Уйти с работы можно лишь тогда, когда ты стал лучшим в своем деле, и

уходить стоит лишь туда, где ты получишь еще большее развитие!». Я целиком и полностью с этим согласна, можно убежать туда, где проще, искать, где легче, но это слабая позиция, а вот доказать себе, что я могу, это дорогого стоит.

– Как вы, как руководитель, строите работу своего отдела? Какие цели и задачи ставите перед сотрудниками?

– Начнем с того, что у каждого РОП своя стратегия. У меня всё просто, я на стороне своей команды. Всегда! И это колоссальная работа. Ведь все люди разные, у каждого свой жизненный опыт. Однако если ты с уважением относишься к человеку, неважно, кто он, дворник или учредитель компании, и делаешь это искренне, то тебе не составит труда собрать вокруг себя крутых ребят. Мы специализируемся на малоэтажном строительстве, дизайн-проектах и оказываем все виды ремонтных работ.

– Вы стали участницей международного конкурса красоты «Мисс офис 2023».

Какие навыки и опыт получили от участия в данном проекте?

– Я заполнила заявку, прошла три этапа кастинга по Казахстану и стала одной из трех полуфиналисток конкурса. Меня очень радует то, что есть такие конкурсы, где делается акцент на интеллект человека, на его профессиональные навыки, где судят не только по внешности. Была бы счастлива, если бы мне выпала честь представлять нашу страну в финале конкурса красоты «Мисс офис 2023». Но для этого мне нужна помощь соотечественников, ведь в финал проходят путем голосования, каждый день с одного устройства на протяжении трех недель нужно оставлять свой голос. Надеюсь, меня поддержат. В любом случае я порадуюсь за тех девушек, кто примет участие в финале.

– Какие качества, на ваш взгляд, помогли вам выйти в полуфинал?

– Я просто всегда остаюсь собой. Считаю, что это скромность, воспитанность, умение ясно излагать свои мысли, я люблю пошутить, ведь смех продлевает жизнь! Ну и, конечно, у меня хороший жизненный опыт, есть чем поделиться и что рассказать. Помимо того, что я РОП строительной компании, я еще и мама двоих замечательных сыновей.

– Что подталкивает вас не стоять на месте, двигаться дальше и развиваться в столь разных направлениях?

– Желание жить! Главное помнить, что жизнь – это дар, и мы не знаем, что ожидает нас завтра. Поэтому не упускать возможности – вот моя мотивация. Я хочу быть примером для подражания, хочу гордиться собой и показать достойный пример своим детям!

инстаграм:
@kapusto4ka__

Про Сюцай

Айгуль Майлыбекова – бизнес-коуч, цифровой психолог Сюцай.

Айгуль, что привело вас в Сюцай? Как данная наука отразилась на вашей жизни?

– В науку Сюцай меня привел интерес к науке в целом. Я была удивлена, как, зная цифры из даты рождения, можно точным попаданием определить мои боли и страдания. А самое главное – мне дали рекомендации, как уйти от определенных проблем и больше не допускать их возникновения. Еще, видимо, пришло время, когда я дошла до определенного уровня, всего достигла, о чем мечтала, и начала задумываться о чем-то более высоком, возвышенном, духовном. Вот и получила все ответы на свои вопросы на консультации. Наука Сюцай круто изменила

MUAH @mua_farizat



мою жизнь, в первую очередь в отношениях с детьми. Наука дает глубинное понимание того, кто перед тобой, ведь часто мы, родители, подавляем волю своих детей, их сильные качества. Также с познаниями Сюцай приходит понимание истинного смысла жизни.

– **Правда ли, что с помощью цифр можно повлиять на любые направления жизни человека?**

– Да. Весь мир вокруг нас оцифрован, начиная от даты рождения, даты создания бизнеса, подписания договоров, до даты смерти. И хотим

мы этого или нет, энергия цифр влияет на нас. Но важно помнить, что многое зависит от уровня развития человека, от его осознанности и порядочности, его компетенций и того, как живет человек.

– **Чем Сюцай отличается от нумерологии или астрологии?**

– Нумерология и астрология дают лишь характеристики человека и описывают внутренний мир. Отличие же науки Сюцай в том, что она описывает действия человека и цель его пребывания на Земле, его предназначение, способы работы с эго. Ведь если идти на поводу своего эго, можно прийти к саморазрушению. А Сюцай помогает прийти к покою и позитивному безмолвию, подключить свой тонкий интеллект и совершать целесообразные действия, использовать свою энергию и достичь богатства духовного и материального.

– **Сюцай работает только в отношении людей? Можно ли сделать расчет на бизнес: предприятие или магазин?**

– Науку Сюцай можно применять везде. Допустим, можно посчитать год, месяц, день, когда лучше всего открыть бизнес. Можно дать успешное наименование компании, а по датам рождения распределить обязанности каждого сотрудника, исходя из их сильных врожденных компетенций, и получить больше результатов от их деятельности. И это всё будет только положительно сказываться на бизнесе. Важно не забывать, что

собственник бизнеса должен заниматься своим сознанием, дисциплиной тела и ума. Здесь может помочь профессиональный мастер Сюцай, коуч. Тогда человек на 99% добьется больших успехов в бизнесе.

Кроме того, благодаря Сюцай можно улучшить свое здоровье. За каждой цифрой стоит энергия, которая порождает определенные эмоции и мысли. Это удивительная наука. Всё настолько просто! А всё, что просто, – гениально!



инстаграм: @baspana2008.kz
@aigulcoach_
+7-701-111-39-26

КРАСОТА РЕСНИЦ



MUAH @mua_farizat

Наращивание ресниц... Казалось бы, предложение данной услуги давно превышает спрос, и найти салон, где быстро нарастят ресницы, уже не составляет труда. Но, тем не менее, в нашу редакцию всё чаще поступают запросы о профессионалах в области наращивания ресниц.

Ангелина Деканоидзе – тренер-преподаватель

по наращиванию ресниц Международного центра обучения BORDEAUX, судья международных чемпионатов и конкурсов по наращиванию ресниц.

Ангелина, как давно вы занимаетесь наращиванием ресниц?

– Уже более 10 лет. Это в начале своей карьеры я была мастером по

наращиванию ресниц, сейчас я международный эксперт в этой сфере и являюсь тренером, международным судьей и спикером в наращивании ресниц.

– В чем ваш секрет красивого и долгосрочного наращивания ресниц?

– Нет точного срока носки ресниц. Всё индивидуально, и зависит от того, насколько быстро растут и выпадают натуральные ресницы. Но могу точно сказать, что не менее четырех недель и до двух месяцев держатся наращенные ресницы. Секрета у меня нет, а есть постоянное совершенствование своих навыков и 10-летняя практика.

– И все-таки красивый распахнутый взгляд – это заслуга качественных материалов или профессионализма мастера?

– Оба варианта будут верным ответом. Если



у мастера недостаточно знаний и опыта, то дорогой материал не улучшит его работы, поэтому важно повышать свою квалификацию и, конечно, работать с качественным материалом.

– Почему до сих пор многие сталкиваются с вредоносным влиянием наращенных ресниц, хотя профессиональные мастера давно уверяют в отсутствии вреда от наращивания?

– Вред можно нанести некачественным материалом, а также неквалифицированный мастер может испортить натуральные ресницы, по-

вредив их механически. Если мастер имеет опыт и материал качественный – никакого вреда не будет! Многие мои клиенты благополучно ходят ко мне на протяжении 10 лет (улыбается).

– Сколько времени занимает обучение у вас?

– Есть разные курсы. Базовый курс по наращиванию ресниц с нуля занимает 4 полных дня. Обучение построено так, что ученик получает фундамент базовых знаний не только по теории, но и на практике. И уже после обучения может приступить к работе. Конечно, требуется повышение квалификации, такие

курсы я также преподаю. Есть в моем арсенале индивидуальные программы, которые я составляю в зависимости от конкретного запроса. Иногда даже у опытных мастеров бывают пробелы в знаниях, и «работа над ошибками» занимает один-два дня.

– Как часто вы участвуете в чемпионатах в качестве судьи? Какой из чемпионатов вам особенно запомнился?

– 5–7 раз в год я участвую в качестве судьи и спикера по всему миру. Очень запомнился чемпионат по наращиванию ресниц Congresso Magic Lashes, который проходил в марте 2023 года в Бразилии.

– А кому доверяете свои ресницы вы лично?

– Безусловно, опытным коллегам или своим ученикам.

инстаграм:

@angelina_dekanoidze
+7-705-553-49-69

Получить консультацию можно в г. Алматы, по адресу м-н Аксай 1, дом 11/7 в салоне красоты Tokyo.



ЖИЗНЬ ЗА ОКЕАНОМ

Каково это – уехать в чужую страну и не просто освоиться там, но и открыть несколько видов бизнеса? Наша соотечественница Карина Назерке – яркий пример того, что даже для девочки из маленького городка всё возможно.

Назерке, расскажите о себе.

– Я родилась в городе Каражал Карагандинской области, но выросла в городе Балхаш, куда переехала моя семья. После окончания школы поступила на грант в Карагандинский политехнический университет.

А по окончании университета переехала в Астану, где работала в строительной компании проектировщиком-энергетиком до самого отъезда в Америку. В США я уехала в 2013 году. Дело в том, что моей заработной платы в строительной компании в Астане мне не хватало на жизнь. Я решила поехать за границу, чтобы учиться там и получить новые знания. Выбирала: Америка, Канада или Австралия? Несколько месяцев думала и остановилась на Америке, хотя на тот момент мне, как инженеру, гораздо проще было бы уехать в Канаду. Подала документы, через месяц получила визу и

затем поступила в университет в Нью-Йорке. Мне было 22 года, рядом не было родных, а была только я и мой красный чемодан (улыбается).

– Как вы открыли первый свой бизнес?

– В 2019 году я начала онлайн продажи на самом известном веб-сайте Amazon – создала свой бренд и продавала нефритовые роллеры для

массажа лица. Конечно, нелегко было достичь того результата, который я имею сейчас. Было приложено много усилий и прожито много бессонных ночей (улыбается). Я думаю, что человек не должен останавливаться, необходимо постоянно развиваться: читать книги, путешествовать, общаться с разными людьми, познавать новое. В данный момент я зани-

маюсь инвестированием в недвижимость, дизайном интерьеров и арендой яхт.

– Как пришла идея основать такого рода бизнес, как аренда яхт?

– Вокруг нас масса возможностей, главное – верить в свою мечту и в свои силы. В 2020 году, когда наступил карантин и не было никакого дохода, я понимала, что меня это не остановит. Я стала двигаться к своей цели, и во время карантина, когда у меня было много времени, изучала информацию о бирже и недвижимости. Я понимала, что это более стабильный вид бизнеса, чем бизнес в онлайн. С этого момента я занимаюсь недвижимостью, арендами яхт и уже открыла свою компанию во Флориде. Также на сегодняшний день совместно с моими партнерами я создала семь проектов в Нью-Йорке и в Майами. Однажды нам пришла идея приобрести яхту в Майами, так как мы любим океан и бесконечное



солнце во Флориде. Мы открыли бизнес по аренде яхт. Когда спрос на аренду вырос, я познакомилась с другими владельцами яхт, которые попросили меня, чтобы я сдавала в аренду и их яхты тоже. Так и начался мой путь в этот бизнес. Сейчас я живу на два города – в Нью-Йорке и в Майами, потому что бизнес это как ребенок – вы не можете оставить его надолго.

– Вы достаточно быстро смогли освоиться в чужой стране и начать собственное дело. Наверняка всё было не так легко, как кажется?

– Конечно, было нелегко, но не надо бояться перемен. Были свои сложности, но они меня не остановили, и я знала, что смогу достичь своих целей. Первое, что пугало, это, безусловно, языковой барьер и одиночество. Рядом не было родных и друзей, к кому можно было бы обратиться. Мне приходилось пять раз в неделю утром учиться, а вечером работать. Были случаи дискриминации, но это меня не сломало. Мне понадобилось около пяти лет, чтобы адаптироваться в Америке и свободно общаться со всеми людьми здесь. Открытие своего бизнеса всегда сложно. Я потратила целый год на изучение и разработку бизнес-плана, после чего начала его реализацию. Если вы не попробуете что-то делать, вы никогда не узнаете, получится ли у вас!

– А если бы вы остались на родине, удалось бы достичь тех же результатов?

– Если бы я осталась на родине, думаю, да. Я всегда стремлюсь вперед и не люблю останавливаться. Главное – иметь здравый смысл и идти к цели, а я сильный и целеустремленный человек. Я считаю, не важно, в какой стране вы живете, успеха можно достичь всегда! Всё остается без изменений, только когда человек ленится и боится сделать первый шаг. Всегда надо выходить из зоны комфорта.

– Почему, на ваш взгляд, казахстанская молодежь стремится уехать в Штаты? Чем вас привлекла эта страна?

– Америка – это страна свободы! Свободы слова, свободы выбора, свободы религии. Казахстанская молодежь всё чаще проявляет стремление уехать в США в поисках, я думаю, новых возможностей и опыта, качественного образования и профессионального роста. Мне нравится то, что я могу быть свободной и разрабатывать свои планы столько, сколько хочу. Нравится, что я могу развиваться как личность, самосовершенствоваться.

– Часто ли к вам за помощью обращаются соотечественники? И принято ли в США помогать другу другу?

– Да, за последние 10 лет ко мне обращается множество людей за помощью. Я оказала поддержку многим. Сейчас я работаю над своим блогом, чтобы предоставить больше информации для тех, кто

хочет и жить, и учиться здесь. Также есть ассоциация для казахов в Америке, где все всегда готовы помочь друг другу.

– Что бы вы сказали тем, кто сейчас стоит на пороге своей мечты, но боится сделать первый шаг?



– Если вы стоите на пороге своей мечты, не бойтесь сделать первый шаг! Вполне естественно испытывать страх перед неизвестностью, но важно понимать, что каждое великое достижение начинается с маленького шага. Ошибки и неудачи – это часть процесса, и именно на них мы учимся и растем.

Поставьте перед собой конкретные цели. Разбейте план на более мелкие этапы, действуйте последовательно. Внутренний рост и развитие происходят тогда, когда вы выходите за границы своей зоны комфорта.

Помните, что важно не только достижение цели, но и сам путь к ней! Будьте настойчивы и не останавливайтесь перед препятствиями.

Сделав первый шаг, вы откроете дверь к возможностям, которые могли бы остаться недоступными, если бы вы не решились действовать.

Я хочу подчеркнуть, что всё это не произошло бы со мной без поддержки моих родителей и сестры Молдир. Именно она взяла кредит на свое имя и поддерживала меня. Мои родители всегда были рядом, когда это было мне необходимо, и в те моменты, когда я думала о том, чтобы сдать, именно они становились моим стимулом, напоминая мне, как много усилий я вложила.

Мы все люди, и у нас есть свои слабости, но поддержка семьи всегда помогает нам двигаться вперед.

Я открыта к сотрудничеству и провожу консультации по покупке недвижимости или инвестициям в недвижимость.

Также вопросы о жизни в Америке вы можете задать мне, написав на мою электронную почту nkrk717@gmail.com

инстаграм:
[@naze_Karina](https://www.instagram.com/naze_Karina)

www.ultimateconciergeservices.com

О СОВРЕМЕННОМ ДИЗАЙНЕ ИНТЕРЬЕРА

Жанна Касымова –
дизайнер интерьера.

Жанна,
как
давно
вы
занимаетесь дизайном
интерьера? Что вас
привело в эту сферу?

– На самом деле я не так давно в этой сфере, ранее у меня был опыт в туризме. Благодаря путешествиям я побывала во множестве отелей, и в каждом из них обращала внимание на дизайн. Чем больше я путешествовала, тем лучше развивалась моя способность фантазировать в плане создания красивых и удобных пространств. Именно это вдохновило меня начать заниматься дизайном интерьера. Теперь это не только мое хобби, но и моя работа.

– Скажите, каков современный интерьер? Что актуально в 2023 году?



MUAN @mua_farizat

– В основе современных интерьеров лежит комфорт и функционал. А в последнее время к этим составляющим современного дизайна добавился и минимализм. Этой весной я посетила одну из круп-

нейших и популярных мировых выставок мебели и дизайна интерьеров в Милане – Salone del Mobile 2023, где как раз таки и познакомилась с основными трендами в дизайне. Сегодня это чувственный

дизайн и текучие фактуры – акцент делается на формах и цветах, ассоциирующихся с чувственностью. Главная линия многих коллекций представлена в телесных цветах в сочетании с формами, вызывающими эмоциональный отклик. А самым модным приемом в этом году стало использование цветного стекла и камня, сочетание которых напоминает потоки дождя или течение реки. Эти поверхности кажутся живыми, ассоциируются с природным началом и задают медитативное настроение.

– Как вы подходите к функциональности и полезности при проектировании современных интерьеров?

– Каждый мой проект индивидуален и уникален. Я всегда учитываю характер своего клиента, как он планирует про-



водить время в помещении, его увлечения, и даже то, как он любит отдыхать. Например, при проектировании кухни важно понимать, как часто там будут готовить и принимать пищу, какие блюда будут готовить чаще, в каком количестве принимать гостей. Поэтому кухня должна быть ориентирована на образ жизни. И так с каждой комнатой. Важно помочь клиенту выбрать стиль, который будет ему по душе, ту обстановку, в которой хотелось бы проводить большую часть времени. Чем, собственно, мы и занимаемся в нашей студии дизайна, тем самым помогая нашим клиентам сохранить время и нервные клетки.

инстаграм: @kassymova.design
Whats'up/Telegram:
+7-702-567-43-43
ksmvdsgn@mail.ru



ПОТОМСТВЕННЫЙ ВРАЧ



В Казахстане огромное количество высокопрофессиональных медицинских работников. Один из них работает в ГКБ № 7 г. Алматы. Представим вашему вниманию травматолога-ортопеда Жасулана Кожаметовича Аргынбаева.

Жасулан Кожаметович, как долго вы работаете в области травматологии?

– Я с детства мечтал стать врачом и рос, беря пример со своего отца. Мой брат-близнец тоже пошел по стопам нашего отца, и мы вместе продолжаем династию врачей. В травматологии и ортопедии я работаю более 10 лет.

– *Какие основные типы травм вы встречаете в своей практике?*

– В нашей специализации довольно часто встречаются производственные высотные падения, ДТП, падения в зимнее время, связанные с гололедом, все виды спортивных травм.

– *Вы работаете над развитием новых технологий и процедур в области травматологии?*

– В данный момент я являюсь докторантом третьего курса и пишу научную работу. Мною разработано 6 патентов о новых методах имплантирования и оперативного лечения при переломах плечевой кости.

Вся моя научная работа по данным патентам направлена на снижение риска осложнений после оперативного лечения и ранней реабилитации, чтобы пациенты могли быстрее вернуться к повседневной жизни.

– *Недавно вы были удостоены награды «Алтын журек 2023», которая вручается за вклад в реализацию благотворительных программ и проектов на территории Казахстана. Расскажите нашим читателям о проекте, за который получена награда.*

– Я не ограничиваюсь только своей работой в стационаре, а стараюсь участвовать и помогать в различных благотворительных программах. Данной награды я был удостоен за участие в благотворительных проектах, направленных на помощь населению на территории Алматы и Алматинской области, где мы оказываем помощь в тяжелых медицинских случаях и также проводим мастер-классы для специалистов, напрямую связанных со сферой травматологии и ортопедии.

– *Каких результатов мечтаете достичь?*

– Я считаю, что каждый уважающий себя врач, работающий в сфере хирургического профиля, должен всё время развиваться и совершенствоваться, чтобы максимально облегчить и сохранить жизнь пациентам. Как я уже говорил, нахожусь в процессе прохождения докторантуры по защите своей научной работы



и разработке патентов, направленных на новые методы оперативного лечения. У меня в планах внедрить их в медицинский протокол РК. И на этом этапе я не планирую останавливаться.

– *Какие рекомендации, как врач травматолог-ортопед, вы можете дать пациентам, чтобы уменьшить риск травм и поражений костей и суставов?*

– В первую очередь нужно всегда соблюдать технику безопасности, где бы вы ни находились. Соблюдать правила дорожного-транспортного движения как для пешеходов, так и водителей. Во время гололеда стараться надевать удобную обувь с правильной подошвой. Соблюдать здоровый образ жизни, как бы банально это ни звучало. Заниматься спортом, следить за питанием, соблюдать режим труда и отдыха, чтоб предотвратить риски возникновения всех видов артроза, который в последнее время часто встречается как у взрослых, так и у молодых людей. Хотелось бы пожелать читателям оставаться здоровыми, мобильными и прожить полноценную жизнь без травм!

инстаграм: @traumatologist_argynbayev
facebook Аргынбаев Жасулан

ПСИХОЛОГ ДЛЯ... РОДИТЕЛЕЙ

Елена Гаврилова – психолог, телесный терапевт, преподаватель соматических практик, практик телесной нейрорелаксации, EMDR-терапевт.

Елена, какой возрастной категории людей вы оказываете психологическую помощь?

– Я работаю с детьми школьного возраста и подростками. Работаю с родителями детей от 0 лет. Считаю себя больше психологом для родителей. Работаю со взрослыми людьми.

– С какими основными проблемами сталкиваетесь в работе с подростками?

– Подростки демонстрируют попытки самоутвердиться, которые проявляются в том, чтобы доказать родителям и прочим взрослым свою значимость и независимость от них. Поиск самоидентичности, поиск себя в мире. Слож-



ности в коммуникации как внутри семьи, так и внутри коллектива сверстников. У подростков присутствуют проблемы самооценки, замкнутость, потеря желания учиться, частые перепады настроения, быстро изменяющиеся эмоции, агрессивность или пассивность.

– Всегда ли современные подростки охотно

идут к психологу? Как подготовить ребенка к встрече со специалистом?

– Современные подростки довольно продвинуты в этом плане, и часто бывает так, что они сами просят родителей отвести их к психологу. И тогда важно поддержать такие инициативы и найти специалиста. Но случается, что



инициируют поход к психологу родители. И чтобы подготовить ребенка, важно говорить ему правду. Рассказать, кто такой психолог и что это специалист, который работает только с нормальными, здоровыми людьми и помогает найти оптимальные решения в сложных ситуациях. Важно донести до ребенка, почему вы хотите обратиться к психологу.

– Как часто в своей работе вы используете телесную терапию? В чем ее преимущества?

– В практике телесную терапию я использую довольно часто.

Тело – это то, что дается нам при рождении и является продолжением нашей психики.

Современная психология воспринимает тело, душу и дух как единое целое.

Воздействуя на тело методами телесной терапии, можно добиться восстановления душевного равновесия и удовлетворенности, вернуть человека к гармонии с окружающим миром.

Развивая телесную осознанность, мы можем пересматривать и менять наши автоматические программы, снижать уровень напряжения, становиться более бережными к себе и своему окружению.

– С каждым годом темп нашей жизни увеличивается, растет уровень стресса. Какие приемы могут помочь человеку в борьбе с эмоциональной нестабильностью?

– Есть множество способов, чтобы справиться со стрессом, эмоциональной нестабильностью: дыхательные техники, физические занятия, режим и гигиена сна, общение с природой, нахождение приятных, вдохновляющих занятий, формирование вокруг себя здорового, поддерживающего окружения, развитие эмоционального интеллекта, стремление не перегружать нервную систему негативной информацией из новостей, баланс заботы о себе и о других. В случае, когда самостоятельно сложно справиться со стрессом, эмоциональной нестабильностью, необходимо обратиться за помощью к специалистам. Психолог, психотерапевт или коуч сможет качественно помочь вам справиться с негативной ситуацией.

инстаграм:
@gavrilovaev18
страничка на В17:
elena_gavrilova
+7-777-277-22-63



ЧАСТНАЯ ШКОЛА ПРИЕМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

На дворе сентябрь, и если те, кто пошли в этом году в школу, уже давно определились с выбором учебного заведения, то тем, кому в школу на следующий год, только задаются этим вопросом. Почему родители всё чаще выбирают частные школы для своих детей? На этот вопрос нам ответила магистр педагогических наук, основатель ведущих образовательных проектов, сооснователь начальной частной школы Azmag premium Азия Касымжанова.

Азия, расскажите о себе. Как и когда вы пришли в педагогическую деятельность?

– Давно и очень рано, еще будучи ученицей II класса. Я преподавала математику и помогала подтягиваться по школьной программе своим одно-

классникам, потом то же самое продолжалось и в университете, где я получила первое образование. Я инженер-конструктор, отработала год в Беларуси на МТЗ, но в итоге мое призвание всё равно привело меня в педагогику. В 21 год я открыла свой первый образовательный центр, который на тот момент состоял всего из двух кабинетов. На сегодняшний день это целый этаж площадью более 500 кв.м. Мы готовим к экзаменам и поступлению в республиканские областные школы и занимаем лидирующие позиции на рынке. Кроме того, я являюсь сооснователем частной начальной школы Azmag premium. За девять лет моего пути в этой сфере я прошла большие трансформации, а это постоянный рост и улучшение своей компетентности.

– Как зарождались ваши образовательные проекты? И чем они отличаются друг от друга?

– Первый мой образовательный проект

был реализован в моей квартире, в моей комнате, которая была переделана под кабинет *(улыбается)*. Тогда мне было всего 20 лет, и уже тогда это был центр, который помогал детям готовиться школе, улучшать свои знания и восполнять пробелы. Постепенно росла наполняемость, пошли хорошие рекомендации, отзывы, и заработало «сарафанное радио». Пришлось арендовать помещение побольше, которое состояло уже из двух кабинетов, а позже уже с целой командой педагогов мы переехали в бизнес-центр, где заняли целый этаж. По сей день мы занимаемся тем, что готовим детей к сдаче экзаменов при поступлении в различные школы и вузы страны. Второй проект – это частная начальная школа. Когда у меня сын должен был пойти в первый класс, я, как любая мама, начала искать школу за год до поступления и поняла, что у нас в городе мало частных начальных школ, которые меня устроили

бы, так как я работающая мама. Мне нужно было, чтобы школа работала с 8:00 до 18:00 или даже до 19:00. Чтобы там было качественное образование и хорошее питание, кружки, необходимые для полноценного развития ребенка. Но самое главное, чтобы был собран сильный педагогический состав. Я не нашла школу, которая отвечала бы всем моим требованиям, и тогда мы с партнером решили открыть собственное учебное заведение и реализовать там все свои требования и желания. В итоге уже третий год функционирует наша начальная частная школа, которая очень быстро зарекомендовала себя в Караганде, и на этот учебный год у нас нет ни одного свободного места. Третий мой проект связан с онлайн образованием. Когда в офлайне стало тесно, мы решили выйти на рынок онлайн, и на данный момент у нас сформировалось свое маркетинговое агентство, где мы предлагаем курсы по предметам. У нас есть тре-

нинговый центр для педагогов, и в скором времени будет проводиться серия мастер-классов о том, как педагогам зарабатывать от одного миллиона тенге и выше.

– Какие основные принципы и ценности лежат в основе ваших образовательных проектов? Как они влияют на формирование образовательной среды в вашем регионе?

– Основная ценность всех моих проектов – это качество! Качество, которое видят родители наших детей, полная прозрачность образовательного процесса и предельная честность с каждым нашим клиентом. И мы всегда на несколько шагов впереди других именно в качестве предоставляемого образования.

– Правда ли, что большинство ваших учеников легко поступают в интеллектуальные школы нашей страны?

– Да, это правда, и это неизбежно, потому что мы соблюдаем свои же

принципы, о которых я говорила выше. Когда к нам приходит ребенок, мы его тестируем, и, если у нас получается прописать план обучения до даты экзамена, и он наберет свыше 80% баллов, тогда мы беремся его обучать. А если мы видим, что, к сожалению, было много упущений в знаниях до нас и имеются большие пробелы, тогда мы честно говорим родителям о том, как обстоят дела и что времени на подготовку потребуется больше. То же самое и по школе. Есть частные школы, которые продолжают набор детей и в июле, и в августе, мы же остаемся набирать в июне, когда уже набрано полное количество учеников, а набирать сверх нормы в ущерб комфорту другим и образовательному процессу мы не готовы.

– Почему люди всё чаще выбирают частные образовательные учреждения для своих детей?

– Я думаю, родители стали чаще выбирать

частный сектор в сфере образования, потому что здесь есть конкуренция, и конкуренция на самом деле большая. Только в нашем городе 257 учебных центров, и чтобы на этом рынке выжить, центр должен не изменять самому себе, строго придерживаться тех планов, которые он наметил изначально, и давать лучший результат. Кроме того, наверное, еще и потому, что родители понимают: там, где они платят, они могут требовать. Частное образование в последние годы в Казахстане развивается, и, я думаю, этот процесс развития бесконечный для всех образовательных проектов. Преимущество в том, что в частном секторе хорошо видны конечные результаты детей. Для родителей это показатель того, что коммерческие проекты всегда работают на результат.

инстаграм:
[@azilya_kairatovna](#)
[@azmar_premium_krg](#)
[@sauat_educational](#)



ПРОРЫВ В МИРЕ ИНКЛЮЗИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Образование – это ключ к возможностям, открывающим перед каждым человеком двери в мир знаний и саморазвития. Долгое время система образования функционировала в соответствии с жесткими нормами и стандартами, однако в последнее время в мире стали заметны изменения в сторону инклюзивного образования. Маржан Турлубекова не только меняет взгляды на образовательную практику, но и способствует созданию справедливого общества в нашей стране.

Маржан Турлубекова – основатель коррекционно-ресурсного центра BALPAN, образовательной студии Upgrade studio, сооснователь частной начальной школы Azmar premium.

Маржан, расскажите о проектах, над которыми вы работаете сегодня.

– В данный момент у меня три проекта. Первый проект представляет языковой центр Upgrade studio, где работают высококлассные специалисты. В этом году наш центр занял первое место в номинации «Ielts центр Караганды». Также мы стали партнерами IDP – крупной австралийской Ielts компании. Второй проект – на-

чальная школа Azmar premium – первая в Карагандинской области частная начальная школа с обучением на казахском и русском языках, где работают специалисты, обладающие высокими категориями, а для детей создан позитивный микроклимат с очень грамотно распределенной нагрузкой.

И третий проект – это инклюзивный коррекционный центр Balpan при поддержке общественного фонда Aqylsana, учредителем и основателем которого я также являюсь.

– Как педагог английского языка, вы могли открыть языковую студию или развивать частное направление образовательной сферы. Но как случилось, что вы направили свой опыт в область коррекционного образования?

– Да, я педагог английского языка по своему первому образованию. А в коррекционное образование меня привел личный опыт. У меня ребенок с аутизмом. Столкнувшись с этой проблемой, я понимала, что очень сложно найти хороший центры,

которые отвечали бы тем условиям, которые мы ищем. Мы очень много ездили за рубеж, и ребенок получал лечение в таких странах, как Корея, Израиль и США. Прошли полный протокол Мальцева в Киеве, были в центрах Санкт-Петербурга. Именно на примере зарубежных стран мы и решили, что можем сами создать центр, который будет отвечать всем нашим требованиям. Так мы открыли общественный фонд, при котором работает наш

коррекционный центр Balpan, где мы занимаемся коррекцией детей с аутизмом и с расстройством аутического спектра.

– В чем заключается основная цель центра BALPAN?

– Основной целью центра является социализация детей с особыми образовательными потребностями. Это, конечно же, речевые, коммуникативные, мыслительные навыки, навыки письма и чтения, дающие полноценное развитие.

– Какие методы и подходы к коррекционной и специальной педагогике использует ваш центр?

– В основном в работе с детьми мы используем аватар-терапию, как один из самых важных и корректных методов в работе с детьми. А также сенсорную интеграцию, где мы включаем тело детей, поскольку очень часто эти дети не испытывают тех эмоций, тактильных и телесных ощущений, какие могут испытывать нормотипичные дети. У нас



разработана целая программа, методический комплекс, чтобы у детей работали оба полушария мозга, нами разработаны занятия адаптивной физкультурой.

– Какую работу вы ведете над совершенствованием системы инклюзивного образования в нашей стране?

– В данный момент я окончила докторантуру и готовлюсь к защите докторской диссертации PhD на тему совершенствования системы инклюзивного образования. Мы делаем анализ самой системы инклюзивного образования и выявляем недоработки. Выявляем количество детей, охваченных инклюзивным образованием, ведь основной и болезненной темой является социализация таких детей вместе с нормотипичными детьми. Ведь родители, имеющие детей с особыми образовательными потребностями, зачастую сталкиваются с проблемой получения образования их детьми. В своей диссертации я рассматриваю данные проблемы и предлагаю разработать новые методы обучения.

– Какими достижениями и успехами вашего центра вы особенно гордитесь?

– Конечно, тем результатом, которого мы добились. Кроме того, в 2022 году мы выиграли Грант Первого Президента. Это было большим прорывом, потому что в финал вышли более 50 участников, и наш фонд занял первое место. Мы получили финансирование в размере 3 млн. тенге, на которые было приобретено сенсорное оборудование. Сегодня наши

дети на нем занимаются, и эти занятия приносят свои плоды. Также мы являемся партнерами многих других неправительственных организаций, проводим праздники, выводим детей в общество и видим хорошие результаты. В нашем центре уже 50 деток, и мы гордимся теми результатами, которых нам удалось добиться в сфере инклюзивного образования.

– Поделитесь планами и целями по развитию вашей деятельности на ближайшее будущее.

– Планы по развитию у нас большие. Мы хотим открывать и расширять наши центры в виде филиалов или же открыть франшизу. Для этого мы сейчас обучаем специалистов в московской школе, после чего хотим получить курацию и супервизию, чтобы мы могли обучать специалистов на базе нашего центра. Мечтаем открыть методологические центры для обучения педагогов, дефектологов и логопедов, поскольку у нас в Карагандинской области отсутствует обучение самих специалистов. И, конечно, важным направлением работы нашего центра является помощь родителям детей, страдающих аутизмом. Для них мы проводим массовые коуч-сессии на бесплатной основе и оказываем психологическую поддержку.

инстаграм:
@turlubekova_marzhan
@upgrade_studio_karaganda
@azmar_premium_krg
@balpan.centre



Путеводитель в финансовую независимость

В связи с экономической нестабильностью и частыми финансовыми проблемами всё больше людей задумываются о пассивном доходе как о способе получения финансовой помощи. Пассивный доход, или доход от вложений, открывает двери к реальной возможности зарабатывать.
Аман Алимбаев – финансовый советник.

Аман, как давно вы занимаетесь финансами?

– Мой опыт работы в сфере финансов и инвестиций составляет более 10 лет. Я окончил магистратуру по специальности «Экономика и бизнес». И уже во время обучения работал в этом направлении. Успел поработать на разных должностях, начиная от бухгалтера-экономиста, аудитора, андеррайтера и заканчивая финансовым аналитиком на бирже KASE. Это было время приобретения знаний

и опыта. Поскольку в нашей стране фактически отсутствует культура пассивных инвестиций, я около пяти-шести лет занимался дей-трейдингом – торговлей на бирже в течение торгового дня. Сразу скажу, ни к чему хорошему это не привело. И однажды я осознал, сколько потерял денег – сумму, равную стоимости двухкомнатной квартиры. Вопреки всем потерям, а частично и благодаря им, я пришел к пассивным портфельным инвестициям. Начал изучать то, как инвестируют люди за рубежом, какие есть научные исследования, и задумался о том, как я могу это применить в своей ситуации. С 2020 года я независимый финансовый советник. За это время провел более 350 индивидуальных консультаций и организовал более 10 потоков группового наставничества.

– *Какую долю своего дохода стоит отложить на инвестиции,*

чтобы преуспеть в своих основных финансовых делах?

– Важную роль в достижении финансовых целей играет ваша дельта – разница между доходами и расходами. Чем меньше мы тратим, тем больше мы можем откладывать на инвестиции. Да, и суть богатства заключается не в том, чтобы зарабатывать как можно больше денег, а в том, чтобы грамотно управлять своим капиталом. В целом, стоит отметить, что для того, чтобы начать инвестировать, достаточно \$2 000, а в дальнейшем \$500 в месяц или квартал.

– *Привлекательны ли на сегодняшний день для казахстанцев зарубежные рынки для инвестирования?*

– Однозначно, да! В своих образовательных программах я обучаю инвестированию именно в зарубежные рынки. В идеале должно оставаться 30% здесь и 70% – за рубежом, потому что там надежнее. Например, все инвесторы, у которых ка-

питал свыше \$100 000, уводят его из страны.

– **Какие основные преимущества инвестирования на зарубежных рынках по сравнению с внутренними рынками?**

– Среди основных преимуществ я могу выделить следующие.

Диверсификация портфеля. Инвестирование на зарубежных рынках позволяет распределить риски, разнообразить свой портфель и снизить зависимость от одного рынка или одной экономики.

Большие возможности. Многие зарубежные рынки предлагают больший объем инвестиционных возможностей по сравнению с внутренними рынками. Вы получаете доступ к широкому спектру акций, облигаций, товаров и других финансовых инструментов, которые могут быть недоступны на местных рынках.

Международная экономическая стабильность. Распределение



МНОГИЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ ПРЕДЛАГАЮТ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПО СРАВНЕНИЮ С ВНУТРЕННИМИ РЫНКАМИ

инвестиций на зарубежных рынках может помочь защититься от рисков, связанных с

политической, экономической или валютной нестабильностью в одной стране. В случае кризиса

или снижения стоимости активов на одном рынке ваши инвестиции на других рынках могут остаться более устойчивыми. **Валютный риск и глобальная экспозиция.** Инвестирование на зарубежных рынках может предложить вам возможность получить выгоду от колебаний валютных курсов. Это может быть полезным, если у вас есть прогнозы относительно изменения валютных курсов или если вы хотите защитить свой капитал от неблагоприятного движения курса внутренней валюты.

– **Какие виды финансовых активов являются наиболее перспективными для инвестиций?**

– Нет однозначного ответа на этот вопрос. Всё индивидуально. Инвестируя, мы можем получить результат только при помощи стратегии распределения активов. То есть мы составляем сбалансированный портфель, который будет подходить под наши цели, гори-

зонт инвестирования и риск-профиль.

– **На какие факторы следует обратить внимание при выборе конкретной страны для инвестиций?**

– Лично я не рекомендую инвестировать в конкретные страны. Важно распределять свой капитал по всему миру, так мы можем снизить риск и, соответственно, прийти к своим целям в срок.

– **Как оценить риски, связанные с инвестированием на зарубежном рынке? Как ими управлять?**

– Перед тем как начать инвестировать, мы всегда определяем свой риск-профиль, какой уровень риска мы готовы взять на себя. Исходя из этого, мы строим свой инвестиционный портфель. От риска в инвестировании никуда не деться. Но им можно управлять!

Важно помнить одно правило: чем выше доходность, тем выше риск. Поэтому если вы хотите

иметь доходность выше рынка, то будьте готовы к высокому риску.

– **Где и как получить информацию и провести исследования, необходимые для принятия обоснованных решений по инвестированию на зарубежном рынке?**

– Своим ученикам я всегда рекомендую две книги по пассивным портфельным инвестициям: «Руководство разумного инвестора» Джона Бogle и «Разумное распределение активов» Уильяма Бернстайна.

А если хотите за короткий промежуток времени начать инвестировать и реализовывать свои цели, то приходите ко мне на групповое наставничество. Результативность подхода пассивного инвестирования проверена на практике лично мной и сотнями моих учеников.

Инстаграм:
@aman_alimbayev
телеграм: amaninvest

ДИЗАЙН ДЛЯ БИЗНЕСА

Создать идеальное пространство для салона красоты или кофейни, продумать нюансы обустройства модного бутика и создать уютный дом поможет профессиональный дизайнер Алина Мамедова.

Алина, расскажите, с чего началась ваша путь в дизайне.

– Я занимаюсь дизайном уже 11 лет, с момента, как получила образование по специальности «Дизайн интерьера и реставрация-реконструкция зданий». Нас выпускали как архитекторов, что помогло мне узнать дизайн со всех сторон.

Подходя к реализации какого-то объекта, я всегда знала нюансы постройки: что можно сносить, что нельзя, какие материалы лучше использовать.

В те годы сама профессия дизайнера не была так развита в Казахстане, как она популярна сейчас.



– Как развивалась ваша карьера после получения диплома?

– Окончив обучение, буквально через два-три месяца я нашла работу по специальности. Работала в компании, которая специализировалась на коммерческих помещениях. Мы делали дизайны интерьеров для магазинов, бутиков и ресторанов. Мне повезло работать в этой компании, потому что именно

там я набилась все шишки, прошла жесткий путь и узнала обо всех нюансах практической работы дизайнера.

Я проработала пару лет и ушла в свое плавание.

С тех пор я индивидуальный предприниматель, дизайнер интерьера, при этом занимаюсь реализацией, ремонтом, изготовлением мебели, декорациями. Всё это я делаю со своими бригадами.

– Что вам нравится в вашей работе? Какие проекты приносят удовольствие?

– Я дизайнер не только жилых помещений, но и коммерческих. Так сложилось, что у меня много клиентов среди бизнесменов и предпринимателей. Я создаю дизайны больше в этой сфере и осуществляю дальнейшую их реализацию. Мне это очень нравится, это особый кайф, когда ты сначала придумываешь, визуализируешь, видишь радость в глазах клиента и потом всё это реализовываешь. Клиентам всегда говорю, что наш дизайн будет на 95% точно такой же в реале, как мы сделали визуализацию. Просто супер сначала пережить стресс, а потом получить на выходе красивый магазин, бутик, кофейню, салон красоты и праздновать открытие вместе с заказчиком. Это дорогого стоит!

– Как дизайнеру найти новых клиентов? Есть ли у вас клиенты, с которыми вы работаете с самого начала вашей карьеры?

– Проработав пять лет, я пришла к тому, что уже не даю рекламу о себе, не ищу новых клиентов. Работа идет только по «сарафанному радио». Мне приятно и удобно, что люди сами приходят, когда узнают обо мне после ознакомления с уже реализованными мною проектами. Им нравится работа, меня рекомендуют и хвалят (*улыбается*). Даже сейчас очень радует, что есть клиенты, которые обратились ко мне 10 лет назад и по сей день звонят. Радует, что мы все эти годы росли вместе.



– Как успешно завершить проект?

– С самого начала, когда открываешь программу и начинаешь работать над дизайном, и до сдачи проекта (или даже до конца его реализации) настоящий дизайнер вкладывает в него душу. Вот и я за каждый свой проект болею душой. А при реализации дизайн-проекта очень важно подключать авторский надзор. Именно такой проект обречен на успех!

инстаграм:
@decor_by_malina
@malina___design

OBEX CORPORATION –

корейское качество и надежность

*Людмила Дарменбаева –
основатель компании
OBEX CORPORATION.*

Людмила,
расска-
жите, как
давно вы за-
нимаетесь экспортом
автомобилей из Кореи.

– Экспортом автомоби-
лей из Кореи совместно
с супругом мы занимаем-
ся на протяжении двух
лет. Год экспортировали
через корейскую ком-
панию, и спустя год, в
июне 2022, официально
зарегистрировали соб-
ственную компанию под
названием OBEX AUTO.
Также в связи с увели-
чением объемов продаж
компания OBEX AUTO
перешла в АО OBEX
CORPORATION, что яв-
ляется для нас еще одним
достижением в сфере
экспорта автомобилей.
Хочу добавить, что благо-
даря нашим довольным
клиентам и партнерам,
которые доверяют нам,
мы растем и расширяемся.



**– Почему корейский
автопром пользуется
особой популярностью
в странах СНГ? В чем
главные преимущества
покупки авто в Корее?**

– Популярностью корей-
ский автопром пользу-
ется не только в странах
СНГ, но и во многих
других регионах мира.
Это объясняется такими
факторами, как цена и

качество: автомобили
корейских марок обычно
предлагают хорошее их
соотношение. Они часто
доступнее, чем аналогич-
ные модели от известных
европейских и японских
производителей, при
этом обладают доста-
точно высоким уровнем
качества и технологий.
Компании Hyundai и Kia
предлагают широкий

модельный ряд, включая
различные типы автомо-
билей – от экономичных
городских машин до
просторных кроссоверов
и SUV. Это позволяет
корейским маркам удов-
летворять потребности
разнообразных групп
покупателей.

И еще один фактор – это
современный дизайн и
инновации. В последние
годы корейские автомо-
били стали известны сво-
им стильным дизайном и
инновационными техно-
логиями. Это привлекает
внимание покупателей
и способствует повыше-
нию интереса к маркам
Hyundai и Kia.

Все эти факторы в сово-
купности сделали авто-
мобили корейских марок
привлекательными для
покупателей, что привело
к их особой популярнос-
ти на мировом рынке.

**– Буквально недавно
в Казахстане людей,
желающих приобрести
авто из Кореи, обману-
ли мошенники. Какие
гарантии ваша ком-
пания предоставляет
своим клиентам?**



– В первую очередь
большое значение для нас
имеет наше имя, наша ре-
путация. И компания уже
зарекомендовала себя как
надежного партнера.
Мы предоставляем
клиентам и партнерам
полную прозрачность
в оформлении сделки:
точную документацию,
включая договоры, счета,
сертификаты соответ-
ствия и другие необхо-
димые документы для
правильной регистрации
и импорта автомобиля в
страну клиента.

И, конечно, определен-
ное внимание уделяется
поддержке клиента: наша
компания предоставля-
ет профессиональную
помощь клиентам на всех
этапах процесса экспорта.
Мы готовы отвечать на
вопросы, предоставлять
консультации и ока-
зывать необходимую
помощь в решении воз-
никающих проблем.

WhatsApp:
+82-10-7595-2604
+82-10-7743-6343
инстаграм: @obex_auto

Фармацевт – не продавец!

«Фармацевт – это не просто продавец, а высококвалифицированный специалист в аптечном бизнесе» – основатель и директор образовательно-консалтинговой компании KZ.Pharma Анаргуль Тамимдарова



Анаргуль, как давно вы связаны с фармацевтикой?

– Я всегда любила и люблю помогать людям, в школе была увлечена химией, а мама всегда говорила, что хотела бы видеть меня в белом халате. И вот, как результат всего этого, совокупность желания и страсти окончилась фармацевтикой.

Профессиональный путь в фармацевтике начался для меня, когда я поступила в астанинский вуз АО «Казахская медицинская академия».

Со второго года обучения я нашла себя в аптечном деле. Этот опыт настоящей практики в аптечной среде открыл для меня новые горизонты и вдохновил глубже погрузиться в мир фармацевтики.

За это время я накопила богатый опыт в сфере розничной реализации лекарственных средств, работала на производстве, даже пробовала себя в должности хими-

ка-аналитика по контролю качества лекарственных средств. Построила карьеру в оптовой реализации лекарственных средств: прошла профессиональный путь от менеджера по продажам до финансового директора. Потом вернулась в розницу на управляющую должность.

В 2017 году впервые попробовала себя как специалист по качеству в области стандарта надлежащей аптечной практики, работая в составе другой команды. Позже, в 2019 году, вышла в отпуск по уходу за ребенком, и именно там пережила материальный, творческий, духовный и моральный кризис. Однако, несмотря на это, я сумела встать на ноги и создать свой собственный бизнес с нуля. В 2020 году я основала образовательно-консалтинговую компанию KZ.PHARMA и помогаю фармацевтам повышать свою профессиональную компетенцию. Моя работа также включает поддержку и консультирование представителей фармацевтического бизнеса. Мы полностью внедряем

и сопровождаем систему качества GPP.

В рамках своих курсов я преподаю основы правовых аспектов фармацевтической деятельности, интегрируя их в повседневную работу. Я убеждена, что знание основ, правил и норм, а также умение применять их на практике позволяют решить

большинство проблем, с которыми сталкиваются специалисты в фармацевтической области.

– *Расскажите подробнее, на кого ориентированы основанные вами курсы по обучению в данной области.*

– Основывая образовательно-консалтинговую



компанию KZ.PHARMA, я была уверена, что хорошее понимание правил фармацевтической деятельности будет полезным и достаточно точным как для фармацевтов, так и для руководителей, которых пугает внедрение международных стандартов надлежащей аптечной практики, а именно стандарта GPP. Но позже столкнулась с демотивацией сотрудников аптеки стремиться к личностному росту, погружению в более глубокие знания и этим путем идти к достатку, поскольку аптечный бизнес представляет прибыль для всех участников. Сейчас наш приоритет сильно изменился. Мы начали с работы с основателями и руководителями аптек, потому что управление аптечным бизнесом не должно быть ограничено политикой «купи-продай», ведь люди обращаются не к «продавцу», а к «квалифицированному специалисту». Сегодня компания KZ.PHARMA предлагает фармацевтическим работникам базу знаний, охватывающую следующие области:

- организацию и экономику фармацевтики, азы маркетинга и менеджмента;
- юридические аспекты, включая основы права фармацевтической деятельности;
- психологию продаж и коммуникации;
- актуальные события, происходящие на фармацевтическом рынке.

– Каких знаний, на ваш взгляд, не хватает фармацевтам после окончания вуза?

– На мой взгляд, не хватает

- 1) знаний клинической фармакологии и фармакотерапии, ведь большое количество лекарственных препаратов постоянно появляется на рынке, и фармацевту необходимо быть в курсе современных методов их применения, взаимодействия с другими лекарствами и влияния побочных эффектов;
- 2) коммуникативных навыков, фармацевтам важно быть способными эффективно общаться с пациентами, врачами и другими сотрудниками из сферы здравоохранения;
- 3) знания фармацевтичес-

кого менеджмента в таких аспектах, как умение эффективно управлять фармацевтической аптекой или отделом, понимания основ предпринимательства, умения анализировать и улучшать процессы работы;

- 4) постоянного обучения и самообразования, фармацевтическая индустрия постоянно развивается и изменяется, и фармацевтам важно быть в курсе последних научных открытий, новых лекарств и технологий;
- 5) понимания законодательства, поскольку фармацевтам нужно знание законов и нормативных актов, регулирующих работу в фармацевтической сфере.

Обучение в вузе предоставляет фармацевтам фундаментальные знания, но для успешной карьеры в данной области важно продолжать самосовершенствование и расширять свои компетенции.

– На ваш взгляд, правильно ли построен фармацевтический бизнес в Казахстане?

– Организация бизнеса в данной сфере часто опирается на стратегию «купи-продай», и отсутствуют четкие правила для ведения аптечного бизнеса. В этом секторе встречаются игроки, которые действуют без конкретного руководства и политики, выбирая путь «делаю как хочу и как могу». Некоторые аптеки даже идут на крайние меры, нарушая законодательство РК, чтобы просто выжить в условиях высокой конкуренции. На мой взгляд, необходимо вмешательство государственных органов, чтобы регулировать монополии, устанавливать предельные цены и пересмотреть поддержку бизнеса в форме субсидирования малого предпринимательства. Я поддерживаю тех, кто пытается что-то изменить и принимает активные меры. Вот именно это и представляет мою концепцию: трансформировать стереотипы в актуальные задачи, которые мы совместно решаем. Мы подходим к процессу трансформации аптек, уделяя внимание двум важным аспектам:



- 1) обучению персонала и
- 2) внедрению стандартов (будь то GPP или стандарты продаж). Одним словом, аптечные организации, принявшие участие в трансформации, будут успешными во всех аспектах профессиональных отношений. Следование новым стандартам в аптеках важно для обеспечения безопасности пациентов, повышения качества обслуживания и достижения успешной деятельности в соответствии с современными требованиями и нормами.

– Какова главная цель вашей консалтинговой компании?

– Главная цель – предоставлять экспертное консультирование и готовые решения, чтобы помочь клиентам оптимизировать свой бизнес, достичь поставленных целей, улучшить эффективность операций и принимать осознанные стратегические решения.

инстаграм:
@kz.pharma
www.kzpharma.kz
+7-777-95-66-265

ОКСАНА УШКЕВИЧ:

У БИЗНЕСА НЕТ ГЕНДЕРНЫХ РАЗЛИЧИЙ!

Оксана Ушкевич – основатель и руководитель компании Астрон Групп, детских садов Бал Бобек, общественный деятель.

Оксана, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я являюсь руководителем компании Астрон Групп, которая занимается проектированием, монтажом и строительством инженерных промышленных слаботочных сетей, а именно систем пожарной автоматики, сигнализации и пожаротушения, систем контроля доступа, звукового оповещения, видеонаблюдения. Как я всегда шучу, это всё, что касается проводов, но только не электрических (улыбается).

– Вы оказываете полный комплекс услуг?

– Да, мы оказываем полный комплекс услуг «под



ключ» по слаботочным сетям. Помогаем написать техническое задание для объекта, с чем у большинства заказчиков большие проблемы, ведь чем проще система для потребителя, тем сложнее алгоритм ее создания. Осуществляем поставку

любого типа оборудования для наших систем и, естественно, можем сделать сам монтаж всех систем и дальнейшее техническое обслуживание и сопровождение.

– Как случилось, что такая хрупкая жен-

щина ведет столь серьезный, в какой-то степени даже мужской вид бизнеса?

– Мне кажется, у бизнеса нет гендерных различий. Всё зависит от подхода к работе. Я очень системный человек, везде люблю порядок и соблюдение правил. Я начинала свою работу в качестве сметчика и все производственные процессы хорошо знаю изнутри.

– Как вас воспринимают партнеры, конкуренты? Всегда ли сразу доверяют вашей экспертизе?

– Моя компания на рынке уже 20 лет, и, конечно, многие знают нас и относятся с уважением и доверием. Мы всегда открыты для диалога на взаимовыгодных условиях. Но раньше на первых встречах с заказчиком ко мне часто относились с недоверием, особенно когда на больших площадках ты сидишь одна в окружении более 30 мужчин (улыбается). Но при первом же обосновании моего вопроса я всег-

да наблюдала «тихий» шок от услышанного. Тут, главное, говорить уверенно и не нарваться на более знающего эксперта (улыбается).

– Кроме того вы открыли и детский сад. А как вам удается одновременно руководить совершенно разными направлениями бизнеса?

– Главное – системность и слаженность процессов любого бизнеса. Как только выстроил систему, то ее направление не играет роли. Первый детсад я открывала 15 лет назад для своей дочери. Сейчас мы строим еще один на ЮО мест, который планируем открыть в октябре этого года. Там планируем внедрить новые эргономичные программы для развития детей, воспитания у них сострадания и ответственности. Детки будут учиться ухаживать за животными и выращивать овощи в собственном огороде, а также изучать природу естественных физических и химичес-

ких процессов опытным путем.

– Хотелось бы попросить вас, как успешную бизнес-леди, дать несколько советов нашим читательницам. Как женщине в бизнесе всё успевать и при этом оставаться женщиной?

– Меня часто об этом спрашивают и по этому поводу я даже на постоянной основе бесплатно провожу тренинги и семинары, чтобы поделиться накопленным опытом. Нужно правильно и гармонично расставлять приоритеты в своей работе и времени. Как только вы научитесь распределять время на семью, работу, общественную жизнь, то будете успевать везде, и даже останется время на себя.

Instagram:
@oksana_ushkevich
Taplink.cc/
oxanaushkevich
Facebook:
Оксана Ушкевич
www.astron-group.kz
www.astron-shop.kz
www.bal-bobek.kz

БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МОЗГА



MUAN @mua_farizat

Испытывали ли вы страх и неуверенность в своих силах, когда нужно было заучить спич перед выступлением?

Или изучение языка вам казалось невозможным, потому что вы не способны быстро запоминать слова?

Раскрыть безграничные возможности вашего мозга поможет Айсулу Асылбек – медийный коуч, эксперт по развитию мозга и мышления, майнд-фитнес тренер.

Айсулу, расскажите, как развивалась ваша экспертность? Что привело вас к становлению в качестве майнд-фитнес тренера и коуча по мышлению и принятию решений?

– Сколько себя помню, всегда занималась саморазвитием. Одним из моих «пунктиков» было изучение языков – много времени занимает, и не факт, что заговоришь, так как нет практики. Начала искать решение и развивать память. В результате параллельно изучала три языка: английский, арабский и корейский. Скорость запоминания слов в час – 100 английских, около 90 арабских и 50 корейских. Сильно заинтересовалась развитием памяти, что привело меня в школу развития мозга и мышления Mind Fitness School, где не только прокачала свои когнитивные способности, но и полу-

чила сертификат тренера, дающий возможность помогать людям. А прокачанный мозг – это основа для развития мышления. Я научилась оценивать, анализировать ситуации и риски, вследствие чего принимать правильные решения. Дальше уже пошла работа с клиентами, так всё и закрутилось – приглашение на ТВ и в печатные издания.

– Поясните подробнее, кто же такой майнд-фитнес тренер и коуч по мышлению и принятию решений? Это что-то из области психологии?

– Майнд-фитнес тренер и коуч мышления и принятия решений развивает мозг человека и его когнитивные сферы, что помогает держать мозг в тонусе. Мозг становится выносливее, а это необходимо для развития бизнеса, обретения счастья и свободы человеком (как минимум от болезней, таких, как деменция и болезнь Альцгеймера, так как эти болезни в связи с нашей зависимостью от

гаджетов сильно молодеют и проявляются уже к 35 годам). Большой плюс МФТ в том, что он использует индивидуальный и комплексный подход к человеку, это не просто тренировки и упражнения, но и налаживание режима дня, питания, образа жизни в целом.

– Ваша деятельность направлена на развитие мозга человека.

Как это происходит?

– Проводится первичная диагностика через тесты: мы определяем запрос человека и корректность запроса. Человек приходит в основном с запросом развить память, а сложность заключается





в отсутствии концентрации и объема внимания. Также выясняется, каков образ жизни человека на данном этапе, определяются причины, по

которым функции мозга ухудшаются. Стоит сказать о том, что переболевшие ковидом однозначно чувствуют ухудшение памяти и выносливос-

ти. Далее составляется программа, по которой мы проводим тренировки для прокачки мозга и его функций, разрабатываем пути для достижения поставленных целей, так как развитие мозга – это лишь инструмент к достижению целей. А цели есть результат, к которому может стремиться человек: финансовая независимость, здоровые отношения, любовь к себе и многое другое.

– Для чего современному человеку тренировать мозг? В каких случаях и возрастных категориях ваша методика особенно необходима?

– Мы каждый день тренируем свой мозг. Ленимся – тренируем лень, игнорируем важные дела – тренируем свою слабость, откладываем задачи, уверенные, что успеем к дедлайну, – тренируем прокрастинацию. Но если мы хотим быстро учиться, надо тренировать память, хотим хорошо работать и богатеть – тренировать свою концентрацию

внимания и умение работать в многозадачности. Можно ли эти тренировки сделать эффективнее, чем просто жить? Безусловно! Это нужно и детям, и взрослым, и очень взрослым. Без тренировок мы деградируем. Это сто процентов!

– Какие успешные результаты или достижения уже получили ваши подопечные?

– Перечислять можно долго и много, давайте подсветим самые яркие кейсы. Начну с себя. Я похудела на 56 кг за счет развития самоконтроля и силы воли, выучила три языка, так как тренировала память и внимание. Из клиентов одна девушка сдала IELTS и поступила в магистратуру в Шотландии, так как тренировала память и концентрацию внимания, разгрузила мозг. Одна клиентка бросила курить за месяц (а курила очень давно), так как мы вместе проработали цели, программу и прокачали самоконтроль. Другой пример: человек получил повышение

по службе, так как мы проработали память и внимание, аудиальное восприятие, что позволило ему не терять фокус, мозг стал выносливее, а сам человек эффективнее и продуктивнее. Еще есть примеры, как женщина, просто сидящая в декрете, из интереса начала работать над собой, в итоге нашла свое предназначение и запустила бизнес, почувствовала вкус жизни, стала энергичнее и оставила в прошлом день сурка.

– Есть ли ограничения в работе по вашей методике? Или возможности человеческого мозга безграничны?

– Возможности мозга ограничены, как и любые ресурсы. Но их можно нащупать только тренируясь, иначе мы так всю жизнь и проживем, думая, что мы такие себе мыслители, даже не проверив, где наши лимиты.

– Сегодня все стремятся стать успешными. А что в вашем понимании успех?

– Успех, безусловно, у каждого свой, главное не поддаваться шуму вокруг и не подстраивать свою жизнь под требования общества: надо путешествовать, надо купить квартиру и так далее. Важно слышать и понимать себя, а поддаются влиянию чужого «надо» те, кто не знает свое «хочу». Для этого и нужно тренировать мозг, вовремя его разгружать. Тогда ты четко видишь свое «хочу», идешь к нему – это и есть успех. Для меня это занятие любимым делом, возможности реализовывать все свои «хочу», а это и про финансы, и про энергию, это и про временные ресурсы. Сейчас я на пути к этому. Поэтому невероятно счастлива, так как это настоящее счастье: хорошо понимать себя, делать то, что тебя вдохновляет, и не зависеть ни от чего.



@AISSULU.ASSYLBEK

Жанна Омар о семейной нутрициологии

Жанна Омар – семейный нутрициолог.

Жанна, что привело вас в нутрициологию?

– В 2019 году мы с подругой открыли бутик уходовой косметики, и я начала углубляться в эту тему. Мне было интересно не только то, как мы должны ухаживать за внешностью, но и то, что у нас происходит внутри. В 2020 году я выиграла модуль в Институте превентивной медицины и изучила полный курс. С тех пор не перестаю обучаться. В данный момент получаю третий диплом по работе в качестве семейного нутрициолога и по работе с детьми.

– *Сегодня вокруг нас множество витаминных комплексов, различных БАДов... Как же не потеряться в*



таким большом разнообразии?

– Люди скупают БАДы, думая, что могут оздоровиться. Но бесконтрольный прием может привести к печальным последствиям. 90% вита-

минов, которые продаются в аптеках, это пустышки, потому что дозировки в них очень маленькие. Ничего нельзя принимать на постоянной основе. Только курсами. Самоназначения ни к

чему хорошему не ведут. Лучше обращаться к специалистам. А если вы решили покупать витамины сами, то важно понимать форму витаминов и дозировки.

– *А чем бесконтрольный прием БАДов может навредить?*

– Я предупрежу многих, например, о приеме железа, потому что его очень легко передозировать и вызвать токсический эффект, так как железо накапливается в органах и тканях. Так же сейчас многие дети и взрослые страдают аллергией, поэтому прием БАДов на основе травяных экстрактов может вызвать аллергию вплоть до отека Квинке. Всякое может случиться от передозировки. И никто не отменял индивидуальную непереносимость.

– *Какие основные принципы правильного питания вы рекомендуете? И почему они важны?*

– Я советую очистить питание от трансжиров,

принимая во внимание вред ГМО, искусственных жиров, большого количества сахара, добавок, усилителей вкуса. Сократить простые углеводы: каши, макароны, мучные изделия, сладкое. Лучше принимать пищу в одно и то же время, три раза в день, с правильным соотношением белков, жиров и углеводов, стараться добавлять зелень и овощи. Желательно не запивать еду, и воду пить в течение дня. Также рекомендую избегать в питании переработанных и молочных продуктов, потому что они могут спровоцировать воспаление, а в некоторых случаях являться провокаторами аллергии.

– *Как питание влияет на эмоциональное благополучие и настроение в целом? Какие продукты помогают улучшить психическое состояние человека?*

– Правильные пищевые привычки ведут к правильному функционированию желудочно-кишечного тракта. 90% нашего иммунитета

содержится в кишечнике. Частые депрессии, плохое настроение, апатия говорят о дефиците магния в организме, советую употреблять разные виды орехов. Когда мы наладим питание и пищевые привычки, очистятся пищевые рецепторы и в целом психологическое состояние улучшится.

– *Что бы вы, как семейный нутрициолог, посоветовали нашим читателям?*

– Нужно научиться заботиться о себе и о своем здоровье. А здоровье – это образ жизни! Нужно соблюдать режим сна, водный баланс, стараться употреблять в пищу сезонные продукты, быть физически активными. Как только вводятся подобные рекомендации, люди понимают, насколько качественной может стать их жизнь. Важно прививать правильные привычки детям, потому что они все нормы поведения считывают с родителей.

инстаграм:
@zhannaomar

ЛИДЕР ХАЛЯЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Юсуф Андриющенко – наставник предпринимателей, руководитель компании «Туран».

Юсуф, расскажите о себе.

Как давно вы руководите предприятием по изготовлению колбасных изделий?

– Моя карьера в этой сфере началась с 2021 года. С тех пор я активно участвовал во всех аспектах бизнеса. Мне нравится работать в пищевой промышленности, так как это динамичная и интересная сфера деятельности. Моя команда и я постоянно стремимся к совершенствованию качества наших продуктов, следя за новыми тенденциями в индустрии и внедряя инновации в производственные процессы. Гордимся тем, что наше предприятие создает высококачественные колбасные изделия, придерживаясь строгих



стандартов безопасности и соблюдая все необходимые нормы и требования. Наша миссия заключается в том, чтобы кормить людей стопроцентной

халал-продукцией, с чем мы отлично справляемся. В моей работе я ценю командную работу, инновационный подход и постоянное стремление

к самосовершенствованию. Я уверен, что эти принципы помогли нам достичь успешных результатов и сделать наше предприятие одним из лидеров в этой отрасли. Благодаря нашей преданности качеству и ориентированности на интересы потребителя мы продолжаем расширять нашу клиентскую базу и укреплять свою репутацию.

– Как давно компания «Туран» на рынке?

Какие виды продукции она предоставляет?

– Компания «Туран» успешно присутствует на рынке Кыргызстана уже на протяжении двух лет. В данное время находится в активной фазе входа на рынок Казахстана. Мы представляем широкий спектр продукции, включая разнообразные виды колбас, деликатесы и сосиски. Внедряем новые технологии и методы производства, чтобы создавать продукцию с улучшенными характеристиками вкуса, текстуры и питательности.

– Нам известно, что вы не только руководите крупным производством, но и оказываете поддержку молодым предпринимателям. В чем заключается ваша помощь?

– Да, действительно, помощь молодым предпринимателям является важной частью моей миссии. Я считаю, что передача опыта и знаний следующему поколению – это не только долг, но и возможность способствовать развитию бизнес-сообщества в целом. Моя цель – помогать молодым предпринимателям преодолевать трудности, избегать ошибок, которые я делал в свое время, и вместе с ними создавать успешные и устойчивые виды бизнеса. Я верю, что поддержка и совместные усилия способствуют развитию бизнес-сообщества в целом и создают благоприятную среду для инноваций и роста.

– Эффективный процесс вашего наставничества – это

групповые тренинги или индивидуальные консультации?

– Оба подхода имеют свои преимущества и могут быть эффективными в зависимости от конкретных целей и потребностей предпринимателей. Важно подбирать подходящий формат наставничества в зависимости от контекста и обстоятельств. Идеальным вариантом может быть комбинация обоих подходов. Например, индивидуальные консультации могут быть использованы для решения специфических проблем, а групповые тренинги – для обучения общим навыкам и создания общества единомышленников. Важно учитывать потребности и предпочтения предпринимателей, чтобы выбрать наиболее эффективный способ наставничества, который поможет им достичь своих целей в развитии собственного бизнеса.

инстаграм:
@turan_halal_kg
@yusyf_turan

КОЖА И СТРЕСС. КАК ЭТО СВЯЗАНО?

ЛЮБЫЕ ПРОБЛЕМЫ С КОЖЕЙ ИМЕЮТ ВНУТРЕННЕЕ ПРОИСХОЖДЕНИЕ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ВАЖНО РАБОТАТЬ С ПРОБЛЕМОЙ ИЗНУТРИ, ХОРОШО ЗНАЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДЕРМАТОЛОГ-КОСМЕТОЛОГ ГУЛЬНАЗ БАЯНДИНОВА.

Гульназ, на ваш взгляд, всегда ли косметолог должен иметь медицинское образование?

– Конечно, потому что это даст защиту клиенту от того, что он, как минимум, не получит осложнения. Важно понимать, что инъекционная косметология применяется практически наравне с хирургией, потому что происходит введение в организм инородных средств. И человек может получить абсцессы, сдавливания сосудов, некрозы. Массу побочных эффектов, которые могут произойти после посещения некавалифицированного специалиста. И не всегда они проявляются сразу, часто формируются годами, и лет через десять врач-косметолог может обнаружить последствия услуги, некачественно оказанной ранее. Поэтому я всегда призываю косметологов обязательно получать высшее меди-



MUАН @mua_farizat

МОЯ АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА – ЭТО, КОНЕЧНО, В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ МОЯ МНОГОЛЕТНЯЯ НАРАБОТКА

цинское образование, для того чтобы понимать, что мы делаем.

– *Какое влияние оказывает питание и образ жизни на общее состояние кожи?*

– Большое. Ведь существует связь между кишечником, мозгом и кожей.

Акне, розацеа, атопический дерматит появляются из-за того, что на кожу влияет состояние кишечника.

Псориаз, экзема, нейродерматит – в связи с психологическим состоянием.

Большую роль играет питание. Еда может быть лекарством, а может стать причиной болезни.

Усиливают эффект эпигенетические факторы: малоподвижный образ жизни, отсутствие занятий спортом, частый прием антибиотиков, плохой сон, стрессы. В результате кожа становится тусклой, цвет лица неровным. Мы наблюдаем расширенные поры и повышенную выработку себума. В итоге начинается преждевременное старение.



– *Расскажите о вашем подходе к косметологической деятельности.*

– Чаще всего люди приходят к косметологу, нежели к врачам в поликлинику, с такими проблемами, как сухая кожа, темные круги под глазами и так далее. Я подхожу к проблеме с интегративной точки зрения и понимаю, что сухость – это гипотиреоз, темные круги – это железодефицитная анемия. Я работаю комплексно, прошу сдать анализы, после чего мы убираем дефициты и в комплексе с косметологическими процедурами достигаем прекрасных результатов.

– *Расскажите подробнее о вашей авторской методике. В чем ее основные преимущества?*

– Моя авторская методика – это, конечно, в большей степени моя многолетняя работа. Это комплексный подход, где программа начинается с диагностики и составления карты, что позволяет за короткий срок добиться хорошего результата. После моего фулфейса лицо сохраняет мимическую активность и выглядит естественно. То есть происходит омоложение лица.

– *Дайте несколько советов по уходу за кожей в осенний период.*

– В осенний период необходимо очень хорошее восстановление после лета. Нынешнее лето было очень жарким, поэтому необходимо посещение косметолога. И в домашних условиях нужно применять крема уже более плотной текстуры для восстановления липидного слоя кожи.

инстаграм: @dr.gulnaz_b
+7-701-888-29-89

БИЗНЕС С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ



Анна Калиева – отельер, генеральный менеджер отеля SADU, старший преподаватель в Международном университете бизнеса им. К. Сагадиева.

Анна, как давно вы занимаетесь отельным бизнесом?

– В отельном бизнесе я с 2008 года. Еще в студенческие годы начала работать стюардессой, бывала в разных странах,

и наши экипажи расселяли в отелях. Тогда я и влюбилась в безупречный сервис, красивые рестораны с вкусной и необычной едой, уютные номера с белоснежными кроватями. Мне казалось, что это невероятно женский бизнес, связанный с уютом и любовью к людям. И как только я увидела объявление, тогда еще в газете, о наборе сотрудников в новый открывающийся отель, поняла, что это мой шанс! Тогда же наступило и первое разочарование – зарплаты в отелях были очень скромные (улыбается). Зато это был отель международного бренда, с крутыми иностранными директорами, которые старались вкладывать в нас понимание «европейского» сервиса и стандартов. Местных специалистов почти не было, и я довольно быстро продвигалась по карьерной лестнице. Моим основным направлением стало

открытие новых отелей, установление стандартов, формирование и обучение команды. В последние 15 лет я поработала в шести отелях, четыре из которых были открыты с нуля.

– **Что подтолкнуло вас к преподавательской деятельности?**

– В период работы в отеле мой университетский преподаватель иногда просила меня провести гостевые лекции студентам или экскурсии по отелю. Университетам не хватает преподавателей-практиков, тех, кто работает в реальном бизнесе, а не только читает лекции по книжкам. Я преподавала всего 4 часа в неделю, но просто летала от счастья – так мне нравилось преподавание. Эти ребята давно выпустились, многие работают по специальности, и я общаюсь с ними теперь уже как с коллегами.

– **Каковы основные факторы успеха отельного бизнеса в современных условиях?**

– Основным фактором успеха всегда были и остаются люди. Можно

придумать невероятные интерьеры, строить отели в потрясающих локациях, наполнять их разнообразными услугами, но вдохнуть жизнь в дело только сотрудники. У нашей страны есть потрясающее преимущество – национальное гостеприимство. И меня очень радует, что в Казахстане появляется всё больше женщин, которые становятся управляющими, генеральными директорами отелей. Эта та самая энергия, которая, по моему мнению, необходима этому бизнесу.

– **Каким вы видите будущее индустрии гостеприимства в нашей стране? И какие стратегии для его достижения вы намерены применить в рамках развития собственного бизнеса?**

– У Казахстана большой потенциал в сфере гостеприимства. На наш рынок активно заходят международные отельные сети, а это серьезный импульс к улучшению сервиса, к развитию сотрудников и росту перспектив для людей, работающих в этой

сфере. Думаю, в таких регионах, как Алаколь, Боровое, Баянауыл мелкий бизнес придет к тому, чтобы работать на качество и комфорт гостя, строить с гостем длительные отношения. Мне бы хотелось такого развития.

Что касается крупных отелей, я вижу своей целью переход к большей экологичности бизнеса. Отели и рестораны – это тот бизнес, который негативно влияет на экологию, и минимизация этого процесса кажется мне очень важной. В моем отеле мы работаем в нескольких направлениях: сортируем мусор, поддерживаем местных ремесленников и создаем комфортную среду для сотрудников – у нас на равных работают носители разных языков и разных вероисповеданий, люди с ограниченными возможностями.

Я считаю, что такое бережное отношение к команде, к культуре, к своей стране и ее ресурсам – это тот подход, который позволяет активно развиваться бизнесу.

инстаграм:
@annakalieva

ФЭН-ШУЙ - ЗНАНИЯ, КОТОРЫЕ УЛУЧШАЮТ ЖИЗНЬ

Лягушки для увеличения заработка, правильное расположение изголовья кровати в квартире, Инь и Янь – каждый слышал о фэн-шуй. Однако китайская наука представляет собой нечто гораздо большее. О том, что такое фэн-шуй, и почему его не могут познать все желающие, мы узнали у эксперта китайской метафизики, мастера фэн-шуй, бацзы и рейки, преподавателя Академии фэн-шуй Олеси Сечко.

Олеся, расскажите, с чего начался ваш путь в метафизику и что же привело вас в Академию фэн-шуй?

– Идея открытия Академии фэн-шуй появилась в 2001 году. У людей только начинал появляться интерес к этим знаниям, информации было мало. В то время я работала программистом,

MUAN @mua_farizat



у меня была собственная компания по созданию веб-сайтов, поэтому я была далека от эзотерики. А в Академии фэн-шуй в мои обязанности входили

PR-менеджмент, реклама и привлечение клиентов. 15 лет назад я отошла от программирования и с тех пор преподаю фэн-шуй, бацзы, ицзин и многие

другие курсы в Академии, щедро делюсь знаниями, которые меняют нашу жизнь к лучшему.

– **Что вас побудило начать изучение китайских наук? Как изменилась ваша жизнь после этого?**

– Почти каждый день я слышала, что у людей происходят настоящие чудеса после применения знаний по фэн-шуй. Я отмахивалась, говорила, что это совпадение. Но спустя несколько лет поняла, что на курсах у 100% учеников происходят приятные изменения в жизни, чего нельзя было сказать обо мне.

За моими же плечами был болезненный развод, бесплодие, денег еле хватало на самое необходимое. И тогда я приняла решение изучать китайскую метафизику и применять ее на практике.

С тех пор моя жизнь разделилась на «до» и «после». Причем поменялось всё в жизни очень быстро. Сделав карту желаний и активировав зону детей, я родила двух прекрасных девочек. Начала путе-

шествовать по несколько раз в год, после того как активизировала Путешествующую Лошадь. Побывала во многих странах, в том числе в тех, о которых даже не мечтала: США, Мексике, Новой Зеландии, Израиле, Италии и многих других.

– **Можно ли с помощью метафизики решить финансовые проблемы?**

– Самое легкое в фэн-шуй это притянуть деньги. Но когда где-то растет, в другом месте убывает, поэтому важно сохранять баланс во всех сферах жизни и использовать знания правильно.

– **Как вы относитесь к идее постоянного обучения? Легко ли достаются знания, которые в корне могут изменить жизнь?**

– До сих пор я и сама много учусь – вечная ученица (улыбается). По крупицам собираю знания, которыми очень неохотно делюсь мастера Поднебесной. Многие из мастеров считают, что простые люди не достойны этих знаний. Ведь благодаря

полученной информации люди приходили к власти, развязывали войны, использовали энергию во вред.

– **Как повлиять на удачу в жизни? Обязательно ли использовать фэн-шуй, или это может сделать только сам человек?**

– Фэн-шуй поможет улучшить земную удачу на 30%. Бацзы – понять и решить кармические задачи и улучшить небесную удачу на 30%. А оставшиеся 40% удачи зависят от самого человека, от его выбора.

– **Что вы можете пожелать нашим читателям?**

– Буду рада видеть вас на наших курсах фэн-шуй, бацзы, рейки и других. Подробнее читайте о них на нашем сайте www.fsa.kz и в Инстаграме @8_bagua. Я от души желаю вам всегда делать правильный выбор во благо себе и окружающим вас людям.

инстаграм: @8_bagua
www.fsa.kz

МАМИН РАЙ В ДУШЕ ПРОЕКТА MARAI VILLA

MUАН @mua_farizat



В деловом мире постоянно появляется множество новых предприятий. И среди бескрайней палитры предпринимательских идей мы предлагаем представить вам лишь те, что обладают особой уникальностью и невиданной ранее инновацией. Маржана Рахимжановна Кабиржанова – предприниматель, основатель компании MarAi Villa.

Маржан, как давно вы занимаетесь предпринимательской деятельностью?

– Я родилась в обычной семье военнослужащих, и мое окончание школы попало на время перестройки. В силу различных обстоятельств я пошла именно в сферу экономики и бизнеса. По своей натуре я общительный, самостоятельный, уверенный в себе и очень

предприимчивый человек. Будучи студенткой, уже умела зарабатывать, и знаю цену большим деньгам. Видимо, время перестройки и дефицит зажег в моей душе маленький огонек коммерции. И с тех пор, сколько себя помню, я всегда что-то продавала и покупала.

– Почему выбрали MLM направление?

– Потому что это командная работа. В нашем проекте много людей разного возраста, из разных городов, и у каждого есть свои цели и мечты. MLM система – это огромная школа жизни, и она полезна всем! В сетевой индустрии я прошла прекрасную школу личностного роста, где человек учится быть ответственным, правильно делать выбор и отвечать за других людей, поняла, как надо действовать, чтобы заработать действительно реальные деньги. MLM может многому научить и много дать для развития личности человека, что хорошо поможет в любых

других сферах деятельности. И когда говорят, что MLM – это пирамида, чепуха, лохотрон и

сетевой индустрии. Как говорил Жванецкий: «Можно до драки спорить о вкусе устриц с



MLM система – это огромная школа жизни, и она полезна всем!

так далее, это говорят те люди, которые совсем не понимают смысла и очень далеки от сути

людьми, которые никогда их не пробовали».

– Что изменилось в сетевом маркетинге

с того момента, когда вы только начинали?

– Сетевая индустрия в нынешнее время сильно изменилась. Благодаря социальным сетям можно быть везде и всюду. Можно намного быстрее качественно собрать целевую аудиторию и количество людей в команду, от чего в прямом смысле зависят финансовые возможности. Еще плюс в больших изменениях в управленческой системе любой сетевой компании: если раньше «сетевики» ходили с многочисленными пробниками, товарами и делали дома склад, то сейчас дело обстоит намного проще и легче, и такой необходимости нет. Есть много разных инструментов и возможностей. Стали качественными клиентские и диджитал сервисы. И эта система смогла подготовить армию новых профессий.

– Сегодня вы основали свою собственную компанию. А что было до этого?

– До открытия своей компании я прошла ши-

карную школу в четырех сетевых компаниях, где набралась опыта, получила огромные чеки и даже подарки – два внедорожника. Мои дети увидели более восьми стран мира, и всё это за счет сетевой индустрии. Если бы я продолжала работу наемника на зарплате, то, конечно, всего этого я не смогла бы получить даже при великом желании. И самое главное – я набралась опыта и практики в ведении бизнеса в сетевой индустрии. Но три года назад во время пандемии я потеряла любимого отца, и моя мама, увидев мое отчаяние, подкинула мне шикарную идею открыть собственный бизнес, который она и благословила уже перед своим уходом. Так, в 2021 году появилась на свет компания Marai Villa, которая содержит два смысла в своем имени. Первый – «мамин рай» от благословения нашей мамы, и второй – мы, две сестры, просто поставили начальные буквы своих имен Маржан – Маг и Айжан – Ai. А слово Villa

соответствует нашей бонусной программе, каждый, кто желает купить недвижимость, имеет огромную возможность ее приобрести.

– Маржана Рахимжановна, а что, на ваш взгляд, является главным критерием успеха в MLM бизнесе?

– В первую очередь это, конечно, результат. Если вы работаете 3 часа в день, и при этом ваш бизнес развивается, а цели достигаются, значит, всё у вас отлично. Исходя из моих наблюдений и опыта, могу выделить следующие критерии:

1. наличие уникального продукта, соответствующего своим свойствам и функциональным характеристикам, который люди готовы покупать независимо от партнерства с компанией,
2. хороший потребительский спрос,
3. маркетинг-план, способный дать возможность зарабатывать партнерам как на начальных этапах, так и в перспективе повышения квалификации



без всяких подводных камней,

4. наличие системы обучения, способствующей на всех этапах развития успешному ведению бизнеса,
5. наличие собственного производства.

– Какова миссия вашей компании?

– Создать лучшую в Казахстане сеть по бизнес-модели, которая предоставит супервозможности для повышения качества жизни людей в проекте.

Постоянно развиваться, участвуя с командой единомышленников в жизни компании и получая достойную награду и оценку личного вклада. Мы работаем для того, чтобы люди в Казахстане жили лучше и богаче, сохраняя свои деньги каждый день, то есть хотим стать Народным проектом № 1. Мы работаем с людьми и для людей. Делаем бизнес доступным, предлагая клиентам оптимальный ассортимент качественных товаров.

Производить уникальный товар для улучшения качества и здорового образа жизни!
И статья теперь уже Продуктом 2023 года № 1.

– Поделитесь с нами планами и идеями по развитию компании MarAi Villa на ближайшее время.

– В наши планы входит много пунктов, но некоторыми из них могу поделиться. Мы очень желаем способствовать оздоровлению населения в нашей стране, продвигая ценности здорового образа жизни и улучшения качества жизни наших клиентов. Также в наши планы входит сделать суперузнаваемым личный бренд компании MarAi Villa и увеличивать линейку ассортимента товара каждый год. Но это только малая часть наших планов, которую можно озвучить во всеуслышание.

инстаграм: @marai_villa
@marik_mv888
WhatsApp:
+7-778-978-30-00
www.maravilla.com

Человек, меняющий мировую медицину

Челюстно-лицевая хирургия – это удивительная специальность. Сложнейшая и многогранная. Когда нужно восстановить лицо или значительную его часть, это может сделать Шухрат Абдужалилович Боймурадов – доктор медицинский наук, профессор, академик российской Академии естественных наук, проректор Ташкентской медицинской академии, челюстно-лицевой и пластический хирург.

Шухрат Абдужалилович, на сегодняшний день вы проводите уникальные операции по исправлению и восстановлению различных дефектов челюстной части лица. Вас знают далеко за пределами Узбекистана. Расскажите, с чего начиналась ваша деятельность. Как вы пришли в медицину?

– Со школьных лет я мечтал стать хирургом. И с каждым годом мое желание только росло, мне хотелось поскорее окончить институт, чтобы оказывать помощь людям. Но мои интересы



не ограничились только практикой, я стал заниматься научными работами еще со второго курса. И к окончанию института у меня уже был готов научный проект, который завершился защитой кандидатской диссертации, затем защитой докторской диссертации, и сколько бы лет ни прошло, я до сих пор не могу насытиться хирургией. Утром каждого дня я иду на работу, словно в первый раз после окончания института. Я люблю свою деятельность и всегда скусаю по операциям.

– Что мотивирует вас быть столь активным в работе?

– Я получаю мотивацию от неожиданных ситуаций, которые встречаются на практике, когда больные обращаются для установления диагноза и проведения оперативного вмешательства. У меня, как и у каждого хирурга, очень часто встречаются неординарные ситуации. Вот эти случаи меня и мотивируют! Я всегда в поиске новых путей ре-

шения той или иной проблемы у моих пациентов. Поэтому в моей практике огромное количество разработок, которые сделаны лично мной. Это авторские методики, диагностики, методики операций и разработка подходов к лечению.

– Вы имеете огромный практический опыт. А помните ли вы свою первую операцию?

– Моя первая операция состоялась в студенческие годы, после окончания первого семестра первого курса. Помню, как в институте собрали всех отличников и стали спрашивать, кем мы хотели бы стать. Я сказал, что хочу стать хирургом, и меня пригласили на кафедру, а уже на втором курсе я ходил на практику. Однажды мне поручили накладывать швы на рану больного. Я хорошо помню этот момент и то, какое удовольствие я получил от проделанной работы. После этого долгое время обдумывал эту операцию, даже несколько дней не спал от

радости, что мне удалось помочь человеку. Вот это ощущение до сих пор испытываю каждый раз, когда помогаю больному.

– Ваша специальность подразумевает не только плановые операции, но и работу в экстренных случаях, когда требуется немедленная помощь. Насколько сложно выполнять экстренные операции?

– Естественно, в моей практике были экстренные случаи, это и травмы с переломом челюсти, и ушибы с рваными ранами, различные заболевания с воспалениями и осложнениями. Со всем этим я сталкивался в течение 15 лет, когда практически дежурил через день и буквально жил в больнице. Были разные ситуации, начиная от легких и заканчивая критическим состоянием больного, которого доставляли в приемный покой. Бывало, мои коллеги и я вечером заходили на операции и до утра оперировали подряд



нескольких пациентов. Но мне была интересна не только лицевая хирургия, а также и другие операции. Я заходил на операции других хирургов, наблюдал их работу, запоминал какие-то их достижения и внедрял в свою практику. Именно благодаря экстренной практике хирург становится профессиональным хирургом. Очень часто экстренные операции случаются ночью, когда

рядом нет педагога, нет наставника, и ты один на один встречаешься с проблемой, которую надо решать. Вот это очень большая школа, которую должны пройти все хирурги.

– Часто ли вам приходится проводить несколько восстановительных операций одному человеку? В каких случаях это происходит?

– Да. Лицо человека является биологическим перекрестком, где встречается начало жизненно важных органов, таких, как орган жевания, речи, слуха, обоняния, зрения. Поэтому, когда идет патологический процесс или повреждение одной области, всегда происходит повреждение и соседних органов. Приходится работать одновременно на нескольких областях и разных анатомических

структурах. Это очень сложно и требует от хирурга высокой квалификации и глубоких теоретических знаний, а зачастую и неоднократного хирургического вмешательства.

– Шухрат Абдуллоевич, кроме сложнейшей практической деятельности вы много времени тратите в сфере образования и являетесь проректором медицинской академии. Как складывается ваша деятельность в данной области?

– Мне нравится преподавать студентам. И последние 5–6 лет свои лекции я читаю на английском, русском и узбекском языках. Каждый год происходят изменения и улучшения в медицине, а значит, и содержание моих лекций меняется. Поэтому я всегда занимаюсь, обучаюсь, совершенствуюсь и передаю студентам самые последние инновации из мира медицины. Помимо практической деятельности я занимаюсь обшир-

ной научной работой, и под моим руководством защищены 2 докторские диссертации и 8 кандидатских. Я думаю, что научная школа, которую мы создали, будет давать свои результаты в виде подготовки квалифицированных научно-практических кадров. Все выводы, которые мы получаем, внедряются в практику. Недавно под моим руководством мы создали 3D лабораторию при нашей академии, которая является единственной в Средней Азии. Приобрели 3D bio-принтер, который распечатывает форму дефекта. Для нас, конечно, это маленькая революция, ведь если раньше мы брали костные ткани из ребер или пальцев ног для восстановления дефекта, тем самым повреждая другие органы, теперь же мы можем создать индивидуальный имплант и восстановить, например, лицо без ущерба для больного.

– Среди ваших студентов есть талантливые врачи? Приходи-

лось с кем-то из них работать?

– В круг моих учеников входят не только студенты Ташкентской медицинской академии, но и всех медицинских вузов нашей страны. Если студенты хотят у меня учиться, я с удовольствием с ними занимаюсь и не беру за это никакую плату. У меня есть ученики из Казахстана, Киргизии, Туркменистана и других стран. Многие общаются со мной в онлайн режиме, они уже практикующие врачи и часто приезжают ко мне для проведения совместных операций. Есть среди них очень талантливые студенты, которыми я горжусь. И моя мечта в дальнейшем – создать большую научно-практическую лабораторию с молодыми учеными, конкурентоспособную на международном уровне, чтобы внести достойный вклад в дальнейшее развитие медицины.

инстаграм:
@shuhrat.boymuradov

РАСКРЫВАЯ КАРТЫ

Кирилл Грановский – мастер Таро, ювелир.

Кирилл, что привело вас в Таро? Как давно вы увлекаетесь тарологией?

– Однажды в моей жизни начались трагические события, и было ощущение, что земля уходит из-под ног. У меня был свой бизнес, любовь и желание творить. Но в один момент я потерял всё. Долгие годы депрессии и поиск ответов на вопросы «Почему? За что?» привели меня к специалистам по Таро. Обращаясь за помощью к тарологам, я изменил свою жизнь, и вот уже несколько лет сам помогаю другим людям.

– *Дайте характеристику современному тарологу.*

– В моем понимании современный таролог в первую очередь личность. Человек, который развивается духовно и физически. Ведет соцсети и понимает актуальные вопросы по бизнесу и саморазвитию. Работать с людьми, а еще и в трудные для них моменты очень сложно. В такие профессии, как таролог или психолог просто так не приходят. Скорее всего, эти люди сами прошли жизненный квест, пережили адскую боль и смогли выжить. Поэтому я считаю, что такой специалист намного лучше того, кто учился по учебнику.

– *Какие инструменты вы используете в работе, кроме карт?*



– В моей натальной карте много огненной энергии, поэтому я работаю со стихией Огня. В основном это разнообразные свечи, спички и костер. Пламя прожигает любую негативную энергетику, ведь не зря наши предки прыгали через костер. Также я использую разнообразные камни и минералы. Каждый камень имеет свое значение и лечебные свойства. Из натуральных камней я часто делаю амулеты и украшения. Даже создал свой собственный бренд. А еще я коллекционирую Таро и Оракулы. На данный момент у меня более семидесяти абсолютно разных колод.



– *В Инстаграме часто можно увидеть общие расклады на отношения, деньги и прогнозы на месяц. Можно ли им доверять?*

– В этом нет ничего плохого. Если вы слышите информацию, которая резонирует с вами, то можно принять к сведению. На то они и общие расклады, что несут общие характеристики. Личные расклады всё же эффективнее, потому что идет информация от человека персонально. Сейчас много фейков от начинающих специалистов, когда каждый хочет выделиться. Главное – не попасть к мошенникам.

– *Как часто стоит обращаться за раскладами?*

– Лучшая периодичность в раскладах – раз в полгода. Чаще можно обратиться к раскладу в крайне важном вопросе или в сложной ситуации. Если человек обращается первый раз, то полезно получить важную информацию, о которой, возможно, он никогда не знал. Ведь в системе Таро заложены знания нумерологии и астрологии.

– *Бытует мнение, что, обратившись к тарологу за раскладом, люди могут «прогадать» свою судьбу. Раскройте истину. Так ли это на самом деле?*

– Нет. Судьба человека полностью в его руках. Даже великий маг и экстрасенс никогда не предскажет судьбу на 100%. Таро – это вообще не про гадание. К сожалению, в обществе заложено мнение, что Таро используют бабульки-гадалки да злые лесные ведьмы. Сейчас тайные знания вышли далеко за эти пределы, и тарологом может стать любой желающий. Таролог – специалист, который работает с информацией, которую получает при считывании знаков и символов на картах. Поэтому важно быть в ресурсе, прокачивать свои чакры и заряжаться энергией. Система Таро показывает лишь один из возможных вариантов развития событий. Моя задача даже при самом плохом раскладе – помочь человеку найти решение и зарядить его позитивом.

инстаграм:
@kiros.mag
@geosso.co

Женский круг

MUAH @mua_farizat



Кристина Степанова – женский коуч, ведущая женских кругов, обладатель премии People Awards в номинации «Женский практик 2023».

Кристина, как давно вы практикуете?

– Меня всегда интересовала тема энергии и силы мысли, но мой путь в женственность начался в 2019 году. В 2017 году я основала собственную

компанию, и первые два года были очень напряженные. Я с головой ушла в разработку стратегии, управление, контроль, переживания. К концу 2018 года я сделалась очень уставшей, опустошенной, раздраженной. А в 2019 мы с мужем улетели на Гоа. Впервые за долгое время я расслабилась, почувствовала легкость и свободу. Мне открылись какие-то новые истины. В Алматы я вернулась другая, внутренне обновленная. Мне больше не хотелось напрягаться. Помимо работы начала заниматься своей женской жизнью. Мне нужны были действия и события, которые меня вдохновляют. И я начала ходить на фотосессии, женские встречи, круги и практики, проходить ретриты, медитировать, танцевать, работать со своими установками, родовыми практиками, денежным мышлением, стала вести бизнес без напряжения. А 1 мая 2020 года я провела

свой первый женский круг, и с тех пор заряжаю женщин энергией и вдохновением.

– На что направлены проводимые вами круги? Почему именно круги?

– Женский круг – это настоящий праздник. Это энергетические практики, которые направлены на усиление энергии в теле, в том числе сексуальной энергии, и раскрепощение. Это горячее женское дыхание, свечи, лепестки роз, вдохновляющие беседы, танцы и обмен энергией. Для женщин это очень важно! После такого круга каждая участница чувствует себя легко – вдохновленной, привлекательной женщиной, потому что позволяет себе расслабиться и выдохнуть, вернуться к своей природе, вспомнить о своей женской сути с помощью телесных практик, танцев и освобождения от старых обид и тяжелой энергии. Женщины с древних времен собирались в круг, чтобы поделиться друг с другом сокровенным, найти поддержку, отдохнуть от домашних дел и зарядиться положительными эмоциями. Современный женский круг – это возрождение древней традиции, пространство, где каждая женщина может отдохнуть душой и телом.

– Всегда ли участницы в итоге получают то, зачем пришли к вам?

– Да! Каждой женщине удастся расслабиться и почувствовать особую целительную силу женского пространства. Практики и танцы наполняют женщину ресурсом и вдохновением, а мои уникаль-

ные техники позволяют раскрепоститься и почувствовать свой внутренний огонь и женскую силу.

– Какие самые невероятные трансформации происходили с вашими подопечными в вашей практике?

– Трансформации самые невероятные и в то же время самые простые. В мире дедлайнов и безумных скоростей женщина забывает о том, что ее природа в принятии, расслаблении, отпуске контроля и позволении быть гармоничной жизни. На женских кругах мы заземляемся и возвращаемся в это ресурсное женское состояние. Когда женщина соединяется с этой силой, она становится привлекательнее, налаживаются отношения с партнером, уходят проблемы женского здоровья, наступает долгожданная беременность, улучшается финансовый поток.

инстаграм @kris_svoboda



КЛИНИКА ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ

Надин Ильясовна Толеуова – дерматокосметолог, кардиотерапевт, основатель клиники ESM CLINIC.



Надин Ильясовна, расскажите, что привело вас в медицинскую

сферу. Вы всегда мечтали стать врачом?

– Мое желание связать свою жизнь с медициной зародилось еще в детстве.

Родители были врачами, и я нередко проводила время у них на работе. Всегда восхищалась их профессионализмом и умением помогать людям. Моей мечтой было не просто желание помогать людям, хотелось глубоко понимать, как работает человеческий организм и как можно сделать его здоровым. Кроме того, медицина постоянно развивается, и это очень увлекательно. Я люблю учиться новому, и медицина дает мне такую возможность. Мне всегда интересно узнавать о новых технологиях и методах лечения.

– Когда возникла идея открыть собственную клинику? Почему ESM Clinic?

– Совмещая основную работу в НИИ кардиологии и внутренних болезней с работой в частных центрах, я поняла, что хочу создать свое дело. В 2022 году мы открыли

клинику ESM CLINIC. С названием всё очень просто. ESM – Эсмира, это имя моей дочери, названной в честь богини утренней зари, олицетворяющей собой красоту и молодость.

– Какие услуги можно получить в клинике сегодня? Что помогает идти в ногу со временем при оказании медицинской помощи?

– ESM CLINIC – клиника инновационной медицины и современной эстетической косметологии, предоставляющая услуги самого высокого уровня безопасности и качества, основанных на индивидуальном комплексном подходе. Мы оказываем все виды ультразвуковой диагностики заболеваний взрослых и детей, осуществляем лабораторные и диагностические исследования в таких направлениях, как акушерство и гинекология, кардиология, терапия, неврология, ревматология, дерматовенерология и трихология, дерматокосметология, инфектология. Оказываем услуги дневного стационара и аптеки.

Идти в ногу со временем нам помогает то, что мы предоставляем услуги на неизменно высоком уровне. В работе используем инновационные технологии, применяем новейшие собственные уникальные разработки в сфере эстетической медицины. Наши врачи имеют высокую квалификацию, многие являются кандидатами медицинских наук. Специалисты клиники отслеживают появление новинок и достижений в области медицины и активно внедряют их в практику.

– С какими заболеваниями или проблемами вы работаете?

– Это сердечно-сосудистые заболевания, заболевания костно-мышечной системы, центральной и периферической нервной системы, а также патологии опорно-двигательного аппарата, протекающие с неврологической симптоматикой. Тяжелые формы розацеи, акне, себорейный дерматит у детей, венерологические заболевания у взрослых. В практике встречаю пациентов с полиорганным поражением, характеризующимся системными воспалительными проявлениями со стороны разных органов. К числу таких заболеваний относятся системная красная волчанка (СКВ) и вирусные гепатиты, протекающие с системными проявлениями.

– Какие особенности делают вашу клинику уникальной среди других участников этого вида деятельности?

– Индивидуальный подход к каждому пациенту – это один из ключевых принципов работы клиники ESM Clinic. Командный подход к лечению, использование современных методов и технологий, а также послелечебная поддержка пациентов делают эту клинику уникальной. BESM Clinic используются технологии и современное оборудование, которые позволяют проводить точную диагностику и эффективное лечение. Если у вас или ваших близких, друзей кожно-венерологические, суставные, сердечно-сосудистые и женские проблемы, обращайтесь в ESM Clinic – здесь

вас ждет эффективное лечение и профессиональная помощь.

– Какие планы на будущее у вашей клиники? И как вы намерены развивать и улучшать свои услуги в последующие годы?

– Я часто получаю предложения открыть филиалы ESM Clinic в различных городах. Мне действительно нужно подумать об этом. В планах расширить клинику и открыть филиалы в тех регионах, где труднодоступна медицинская помощь.

– Какова общая ценовая политика клиники относительно ваших потенциальных конкурентов? Используйте ли вы программу лояльности? И насколько эффективно ее применение в медицинском бизнесе?

– В отношении ценовой политики мы стараемся держаться средних цен по Алматы, вернее, «держаться планку» цен немного ниже средних. Конечно, есть клиники, в которых обслуживаться дешевле,



но есть и те, которые намного дороже. Нужно соблюдать баланс, чтобы, с одной стороны, быть привлекательными для пациентов, а с другой, удерживать хороших специалистов. Если говорить о программе лояльности, то у нас есть скидка для постоянных клиентов – от 5% до 10%, отдельно для пенсио-

неров и многодетных мам. Мы постоянно проводим акции, которые подразумевают большой процент скидки на определенные виды услуг. Например, на ультразвуковое комплексное исследование. Есть скидки по косметологии в определенное время года. Различные программы обследования. В сентябре планируется День откры-



тых дверей с целью профилактики меланомы кожи, в октябре – диагностики и профилактики болезней сердечно-сосудистой системы с участием высококвалифицированных врачей.

– И если уж мы заговорили о лояльности... Готова ли клиника пойти навстречу клиенту, который оказался в затруднительном финансовом положении, а медицинская помощь ему необходима? Может ли он рассчитывать на индивидуаль-

ную скидку или, например, отсроченный платеж?

– Да, такое у нас бывает! Мы, например, очень часто делаем определенную скидку пенсионерам, многодетным матерям при прохождении консультаций и УЗИ, мы можем не взять оплату за ультразвуковое обследование или повторный прием, если видим, что человек еле сводит концы с концами.

Что касается отсроченного платежа, то у нас есть такая возможность, и мы всегда стараемся идти навстречу нашим клиентам. Имеется рассрочка до 24 месяцев без переплат от Kaspi и Жусан банков. Эта практика у нас существует уже год, она работает, и это действительно очень хорошо.

– Если не секрет, принимает ли ваша клиника и ее специалисты активное участие в жизни медицинского сообщества? Отражается ли это на прибыли предприятия?

– Конечно, многие наши специалисты принимают участие в жизни медицинского сообщества, не раз выступая с докладами. Насколько это отражается на прибыли? Ну, естественно, отражается, потому что мы повышаем свой уровень мастерства и знаний – соответственно, больше можем предложить нашим пациентам, и это благоприятно сказывается на имидже нашей клиники.

инстаграм:
@esm_clinic



Страхование жизни

«Страхование жизни – это не просто бизнес! Это забота о каждом человеке! И дело всей нашей жизни» – Светлана Баева, основатель компании New Life

Светлана, как давно вы специализируетесь на вопросах страхования?

– Я из обычной семьи, к своему успеху пришла сама, и всё, чего достигла, это результат моего ежедневного труда и постоянного саморазвития. Я проходила многочисленные тренинги и обучение в Германии, Венгрии, Турции от лучших экспертов XXI века – таких, как Брайан Трэйси, Том Шрайтер, Андреас Винс, Радислав Гандапас, Андрей Левченко. Еще студенткой я твердо решила, что буду помогать людям стать финансово свободными и защищенными. А уже в 23 года, окончив университет, параллельно со своей основной специальностью стала востребованным страховым агентом. Сегодня мой опыт в страховом бизнесе составляет 22 года.

Я являюсь автором обучающих мастер-классов по финансовой грамотности для населения и курса по обучению страховому делу.

Кроме того, я счастливый путешественник. Посетила 32 страны мира, и это не предел (улыбается).

– Сколько лет компания New Life успешно работает на рынке Казахстана?

– Совместно с Еленой Цой в 2019 году мы основали компанию New Life. Основной нашей целью было поднять культуру страхования в Казахстане и финансовую грамотность, чтобы люди в стране стали богаче и были более уверены в своем будущем. Но самое главное – мы хотели создать бизнес сильной командой, где каждый участник мог по своему желанию зарабатывать индивидуально или строить свой бизнес

вместе с нами, потому что New Life – это новая качественная жизнь, которая непременно начинается у тех, кто нам доверяет.

– Насколько вам удалось развить компанию с момента ее основания?

– Несмотря на то, что нам всего 4 года, офисы компании New Life представлены в таких городах, как Алматы, Астана, Костанай, Павлодар, Петропавловск, Уральск и Шымкент. А наши представители работают в Актау, Караганде, Кызылорде, Туркестане, Талдыкоргане, в Семее, Конаеве и Актюбинске. И на самом деле это большие возможности как для наших клиентов, так и для партнеров, которые улучшают благодаря страхованию жизни свою собственную жизнь. В нашей компании четко выстроена бизнес-система, дающая возможность получать высокие доходы.

Система обучения, повышающая профессионализм сотрудников, а также система психологической поддержки, способствующая личностному росту каждого. Система поощрения и мотивации, помогающая сотрудникам открывать для себя новые горизонты и получать ресурсы для расширения своего бизнеса.

– А часто ли люди страхуют собственную жизнь?

– Сейчас в нашей стране страхование жизни и здоровья очень активно развивается, обеспечивая решение таких важных задач, как финансовая защита семьи, обеспечение будущего детей, поддержание привычного уровня жизни после окончания активной трудовой деятельности, потому что накопительное страхование жизни – это уникальный инструмент, который сочетает в себе финансовую защиту на случай смерти или потери трудоспособности. И, конечно же, любому человеку важно иметь

накопления. У нас речь идет не только о страховании, но и о возможности сохранить и приумножить свой капитал, что в наше время особенно актуально.

– Расскажите подробнее о программе накопительного страхования жизни. Что это за программа? И в чем ее основные преимущества перед банком?

– Основное преимущество страховой компании перед банком – это страховая защита. При наступлении несчастного случая или серьезного заболевания не будет угрозы банкротства застрахованного и его семьи. Страховая выплата позволит решить возникшие проблемы со здоровьем и обеспечит необходимыми денежными средствами для реабилитации и восстановления. Полис страхования жизни призван обеспечить материальное благополучие всей семьи, что бы ни произошло. А программы страхования разработаны таким образом, чтобы каждый клиент, заключая договор страхования жизни, мог подобрать

для себя индивидуальное решение. Клиент может выбрать только те риски, от которых он будет застрахован, и разные варианты выплаты страховой суммы. Это могут быть как единовременные, так и многократные выплаты, которые делаются в оговоренный в договоре срок или пожизненно.

– Кто и когда может стать участником программы?

– Безусловно, страхование жизни нужно абсолютно всем! Всем тем, кто хочет защитить себя и близких от финансовых проблем. И очень часто я говорю, что страхование – это про любовь! Про любовь к своим родным и близким, потому что если с нами что-то происходит и возникают какие-то непредвиденные ситуации, то это уже не наша проблема – это проблема именно тех, кого мы любим! За страхование жизни мы всё равно платим всегда, несмотря на то, приобретаем ли мы полис страхования жизни или нет. Если мы приобретаем полис, то платим за это



сами, а если не приобретаем, то расплачиваются наши близкие.

– Светлана, вы, как предприниматель, руководитель успешного бизнеса, можете дать совет: как правильно спланировать свое будущее? С чего начать, чтобы предстоящая старость и пенсия не пугали молодое поколение?

– Я отношусь к тем людям, которые учат других людей финансовой грамотности и помогают составлять личные финансовые планы, определить свои цели и исполнить мечты. Конечно, создавать финансовую подушку безопасности и знать, что такое резервы, необходимо каждой семье и каждому молодому человеку. А самое главное, с молодости планировать

старость и пенсию. Пенсия – это не значит, что жизнь закончилась. Наоборот, это золотое время! Время путешествий и познания мира, когда все жизненные задачи уже выполнены и теперь полностью можно посвящать это время себе и жить в полную силу. И чем раньше молодежь начинает создавать себе резерв на будущее, открывать счет-копилку или депозит, соответственно, тем легче будет накопить и прийти к большим целям. Меня часто спрашивают, для чего заботиться о своем будущем в наше время. Но ведь пенсионный период всё равно неизбежен. Он придет к каждому, поэтому должна быть забота о себе. Это очень важные моменты, от которых не нужно открепиваться, несмотря на периоды, порождающие стрессы, и непостоянство происходящего в мире. Разные ситуации в мире были, есть и будут всегда, а наше будущее в наших руках!

инстаграм: @nlife.kz
www.nlife.kz
WhatsApp:
7-747-665-18-14



КИРИЛЛ СТЕПАНОВ: СИНЕРГИЯ УСПЕХА

Одним из ярких примеров синергии личности является Кирилл Степанов – человек, чей путь олицетворяет собой идеал сбалансированного успеха. Персона, способная вдохновлять и вести за собой, находя гармонию между частицами всех сфер жизни.

Кирилл Степанов – предприниматель, спортсмен, бизнес-тренер.

Кирилл, каким видом предпринимательской деятельности вы занимаетесь?

– Компания Fishnet предоставляет услуги доступа в интернет физическим и юридическим лицам.

– *Сегодня Fishnet хорошо известна в Караганде. Чем, на ваш взгляд, вам удастся привлечь абонентов?*

– Прежде всего стабильной и бесперебойной работой на заявленной скорости по технологии Gpon. Мы стараемся давать нашим клиентам доступ в интернет больше

от заявленной скорости на 20%. Наш call-центр работает 24/7. Клиенты всегда могут получить любую консультацию от наших специалистов в любое удобное для них время.

Ощущение полезности нашей услуги дает позитивный заряд для нашей компании, а мы всем сердцем хотим этот заряд передать нашим клиентам. В Шымкенте, да, впрочем, и в целом в Казахстане, мы первые запустили высокоскоростной интернет по оптоволоконному кабелю на опорах энергокомпа-

совместном подвесе. Сейчас уже планируем развивать нашу услугу в Жезказгане и рассматриваем запуск во всех крупных поселках в Карагандинской, Улытауской и Туркестанской областях.

– *Какое место в вашей жизни занимает спорт? И в каком виде спорта вы преуспели?*

– В спорте я с восьми лет, отец привел меня в секцию карате в 1988 году. В 1996 я уже имел черный пояс – первый Дан, и в 16 лет был самым молодым мастером среди



ний законным способом, то есть официально заключив соглашение о

каратистов в Караганде. Спорт для меня всегда занимал лидирующее место,

и к спорту, а особенно к единоборствам, я отношусь как к науке со своей особенной философией. Как спортсмен, в единоборствах я преуспел, добившись звания «Мастер спорта». В качестве тренера воспитал десятки мастеров спорта и чемпионов мира Европы и Азии. Единоборства всегда воспитывали во мне дисциплину и стремление к лучшему результату. Поэтому я и в жизни, и в бизнесе не могу просто плыть по течению, мне обязательно нужно первое место. Сейчас я уже полтора года как вышел на пенсию. В прошлом году у меня родился третий сын, и я решил всё свое свободное время посвящать ему. Но, тем не менее, периодически даю консультации профессиональным бойцам по разбору действий их противников и выставлю им стратегию на бой.

– Но успех в бизнесе и спорте – не единственное ваше достижение? Что подтолкнуло вас заняться наставничеством?

– Да, как оказалось, я успешный тренер не только в спорте, но и в бизнесе, и в экономической психологии. Изначально ко мне обращались мои одноклассники, родственники,



ученики, которые хотели заняться предпринимательством, но не знали, с чего начать. И я по своему тренерскому характеру вовлекался в их запрос с головой до тех пор, пока они не получали

результат. Что интересно, результата они достигали уже на 3–6 месяц моего наставничества. А после заработало «сарафанное радио», и ко мне стали обращаться уже действующие бизнесме-

ны, особенно много было владельцев ресторанов и кафе. Тут и родилась идея совместить знания в бизнесе, педагогике и психологии. А если учесть, что у меня два технических

образования, то аналитика – это вообще мой конек, и я в силах помочь людям стать счастливыми и финансово свободными.

– Кому и какой вид помощи вы оказываете? В чем заключается ваша деятельность в качестве бизнес-тренера?

– Прежде всего я стараюсь помочь тем, кто искренне хочет выйти из порочного круга безденежья и уныния, из конфликта родителей и подростков, найти свой путь молодым людям, которые после школы не знают, куда им идти учиться или работать. Моя деятельность заключается в том, чтобы выявить сильные и слабые стороны человека и постараться дать инструмент решения проблем со слабой стороной и максимально улучшить сильную сторону человека.

– Кирилл, какие инструменты и методы вы используете в процессе наставнической деятельности?

– Первый и самый важный инструмент – это тест на личностные качества человека. Второе – это выявление эмоционального тона человека. Далее разговариваем о внутренних убеждениях человека. Только потом начинаем общаться о трудностях, которые испытывает человек, и плавно в очень экологичной форме ищем решения.

– Как вы поддерживаете свои знания и навыки? Какие программы профессионального обучения вы прошли?

– Я постоянно нахожусь в поиске новых профессиональных знаний и в расширении своего кругозора, особенно творческого. Я очень люблю писать стихи, посещаю бизнес-форумы и тренинги, которые реально дали неоднократные результаты многим предпринимателям. Очень часто там происходит коммуникация с другими успешными и уникальными людьми, опыт которых я с удовольствием перенимаю.

Я прошел курс ATM group

о финансовом планировании и финансовой стратегии, Ng capital – курс о том, как нанимать продуктивных сотрудников, которые приведут тебя к твоей цели. Изучил технологию PERFORMIA «Люди – это всё», прошел тренинг и семинар Максима Поташева о технике принятия решений, «Яр капитал» – о стратегическом планировании и организационной схеме на предприятии, тренинги Ерлана Ахметова про деньги и расширение сознания, а также многие другие курсы обучения. Ну и, собственно, семинары по техническим профессиональным знаниям.

– Планируете ли вы и дальше развиваться в данном направлении?

– Да, сейчас планирую полететь в Америку к Владимиру Сидоренко на индивидуальное наставничество. А также в Испанию к Владиславу Мусатову.

инстаграм:
@k.step55

Виолетта Fox певица

**ВИОЛЕТТА FOX УЖЕ БОЛЕЕ 10 ЛЕТ С МИКРОФОНОМ
В РУКАХ, ОБЛАДАЕТ ХАРИЗМОЙ И ОЧАРОВАНИЕМ, В
ЕЕ РЕПЕРТУАРЕ ЕСТЬ КАК ДЖАЗ, ТАК И ТАНЦЕВАЛЬ-
НЫЕ КОМПОЗИЦИИ, ЧТО ТОЧНО ПОНРАВИТСЯ ВАМ И
ВАШИМ ГОСТЯМ**

+7-707-709-66-69



БУХГАЛТЕРИЯ НА ФРИЛАНСЕ

Оксана Крүкпаева –
основатель компании
BUHGALTERIYA.KZ.

Оксана, расскажите, как давно существует компания BUHGALTERIYA.KZ. Какие виды услуг вы оказываете?

– Компания BUHGALTERIYA.KZ на рынке с 2011 года. А начиналось всё у меня с детской комнаты моего сына, где я начинала работать на себя и обучала бухгалтеров. По объявлению находила желающих научиться бухгалтерии, кроме того, вела финансовую деятельность нескольких компаний в качестве приходящего бухгалтера. А сейчас у меня большая компания с несколькими филиалами во всех крупных городах Казахстана. Мы занимаемся оказанием бухгалтерских услуг, аутсорсингом, консалтингом в сфере бухгалтерии,



сдачей налоговой отчетности. Также обучаем бухгалтеров всех уровней, начиная с новичков и заканчивая финансовыми директорами.

– С какой целью вы запустили авторский курс «Бухгалтер на фрилансе»?

– Год назад я решила создать свой авторский курс, который называется «Бухгалтер на фрилансе». Дело в том, что я хорошо помню себя именно в то время, когда только начинала работать бухгалтером на фрилансе. Помню все свои страхи и тревоги, недоверие клиентов и многие другие нюансы. Я решила помочь моим коллегам-бухгалтерам, которые точно так же, как и я, хотят работать и буквально «носить свою работу с собой» в виде ноутбука (улыбается). Помочь им пройти все трудности, показать, подсказать и поддержать. Таким образом, я создала авторский курс «Бухгалтер на фрилансе», основанный на собственном опыте.

– Где бухгалтеру на фрилансе повысить свой профессионализм?

– Бухгалтеру на фрилансе повышать свой профессионализм нужно сейчас так же, как и специалисту в любой профессии. Нужно всегда следить за трендами. Тем более в налоговом законодательстве и в бухгалтерском учете многое постоянно меняется. Я, например, рекомендую подписаться на такие качественные порталы, как dogovor24.kz. На подобных порталах много полезной информации для бухгалтера, поэтому стоит хотя бы 10–15 минут в день посвящать чтению информации на таких интернет-ресурсах. Это отлично прокачает бухгалтера как профессионала. Также необходимо вступать в сообщества таких же бухгалтеров, где происходит колоссальный обмен опытом, обучение и саморазвитие.

– Что бы вы сказали тем, кто всё еще уверен в том, что бухгалтер обязательно

должен быть в штате компании и находиться в офисе?

– Это нормально, многие хотят, чтобы бухгалтер сидел в офисе. Только в таком случае возникают дополнительные расходы в виде организации рабочего места, аренды офиса, оплаты интернета, канцелярских товаров, наличия ИС бухгалтерии и постоянной ее поддержки, оплаты облачных версий бухгалтерии, бухгалтерского обучения и так далее. Штатный бухгалтер будет уходить в отпуск, в декрет, он может заболеть и в любое время уволиться. Если вы заключаете договор с аутсорсинговой компанией, эти проблемы вообще не возникают, к тому же компания несет по договору ответственность гражданско-правового характера.

инстаграм: @
krykpaevaoksana
@buhgalteriya.kz
Ютуб канал:
OksanaKrykpaeva
Блог
www.oxanakrykpaeva.com
www.buhgalteriya.kz

СОН С КОМФОРТОМ

«Мы не просто производим матрацы, мы создаем инструменты для здорового и счастливого жизнеобеспечения наших клиентов» – Юлия Ковалева, бизнесвумен, руководитель компании «Матрассон».

Юлия, расскажите о компании «Матрассон».

– Matrasson – это запатентованный бренд по производству и продаже ортопедических матрацев в Казахстане и наше семейное детище. Я и мой брат создали данный бренд и компанию в 2018 году и уже на протяжении пяти лет занимаемся производством ортопедических матрацев.

– Из какого сырья изготавливаете продукцию ваша компания?

– У нас производится более 25 моделей ортопедических матрацев.



Все комплектующие материалы мы завозим из России, Италии и Турции. Используем в производстве только сертифицированные товары.

Также наша компания прошла проверку на соответствие качества товара, и мы получили Декларации соответствия Евразийского экономического союза,

а также сертификат СТ-КЗ о происхождении товара в Казахстане. А это значит, что наши матрацы соответствуют требованиям технического регламента Таможенного союза о безопасности мебельной продукции.

– На ваш взгляд, казахские производители

ли вызывают доверие потребителя в своей стране? Или жители нашей страны всё чаще выбирают зарубежную продукцию?

– Всё чаще казахстанские потребители доверяют нам, предпочитая приобретать матрацы у местных производителей.

– В чем преимущество казахстанских производителей? Чем ваш матрац лучше, например, российского?

– Мы производим быстро: за два дня, и матрац уже у вас – любых нестандартных размеров и с наполнением по предпочтению клиента.

Миссия нашей компании заключается в создании продуктов, которые обеспечивают комфортный и здоровый сон каждому человеку. Мы стремимся к тому, чтобы наши матрацы были не просто предметом мебели, а инструментом для поддержания здоровья и хорошего настроения. Кроме того, мы стремимся к тому, чтобы наша продукция была доступна



по адекватным ценам, и качество при этом не ущемлялось. Ведь сон – это не роскошь, а необходимость. Наши цены гораздо более приемлемы по сравнению с российскими.

– Юлия, а как подобрать матрац, чтобы сон был в наслаждении?

– Чтобы правильно выбрать матрац для здорового сна, вам необходимо знать нужный размер и иметь представление,

какой жесткости или мягкости изделие вы бы хотели приобрести. Всё остальное наши менеджеры сделают за вас. А можно приехать к нам в салон ортопедических матрацев и получить консультацию. Мы доставляем матрацы по всему Казахстану, и за все годы работы нам доверили свой сон и остались довольными более 50 000 покупателей.

г. Алматы,
ул. Кабдолова, 22Б
www.matrasson.kz
инстаграм: @matrasson_v

Do you speak English?



О сложностях изучения английского языка мы поговорили с опытным педагогом и основателем учебного центра Кемел – Арпине Ишханян.

Арпине, расскажите, что привело вас в сферу образования.

– С самого детства мне удавалось найти общий язык с детками, и получалось заинтересовать даже самых непослушных. К II классу я поняла, что хочу получить филологическое образование и стать или лингвистом, или журналистом. Окончив университет, я проработала два месяца в

местной газете журналистом и поняла, что преподавание мне намного ближе. К тому моменту у меня уже были ученики.

– Как давно существует ваш учебный центр? Какие виды обучения в нем представлены?

– Нашему центру 6 лет. Сейчас мы расширяемся и готовимся открыть центр, аналогов которому в Актау точно нет. Во время каждой поездки за рубеж я посещаю разные учебные центры, чтоб увидеть лучшее и перенять что-то новое. Каждый член семьи может найти занятия для себя. Можно записаться на курс английского языка для детей с четырех лет, есть английский по школьной программе, английский для тинейджеров и взрослых по британской программе. Также в нашем центре можно записаться на продленку с I по 4 класс,

подготовку к школе, в класс развития и в спикинг-клуб с носителями языка для взрослых. С декабря планируем открыть курсы этикета и финансовой грамотности для детей.

– А с какой возрастной категорией легче всего работать педагогам? Почему?

– Я не могу сказать, что возраст как-то влияет на результат или качество обучения. Здесь все-таки главным критерием остается память. Вообще, английский очень схож со спортом. Язык нужно всегда практиковать, поддерживать – тогда и результат будет хорошим. Если есть реальная мотивация, то учеба будет даваться легко. Если пропускать занятия и не выполнять домашние задания, то и результат будет слабым независимо от возраста.

– По каким критериям вы подбираете кадры для своего центра?

– Основным и главным критерием являются

профессиональные знания педагога, красивое и правильное произношение, умение работать по коммуникативной методике, когда большой упор делается именно на разговорную часть. В нашем штате есть преподаватели кафедры иностранных языков, специалисты по IELTS, педагог по работе именно с малышами. Мне, как директору, важно, чтоб педагоги любили свое дело и максимально проявили себя в центре, поэтому мы пытаемся создать для них лучшие условия.

– Какой английский язык вы рекомендуете изучать: американский или британский? И в чем между ними разница?

– Главное, не индийский английский (*улыбается*). На самом деле это один из самых популярных вопросов от родителей и студентов нашего центра. Во всех методических пособиях, которые создаются в Cambridge или Oxford, содержится микс двух языков. Диалоги

построены таким образом, что можно услышать как американский, так и британский английский. Поэтому сильно переживать по поводу того, какой именно английский учить, не нужно.

Но от себя могу сказать, что всё зависит от ваших дальнейших целей: если планируете переезжать в Америку, поступать или вам больше импонируют американские звезды, учите американский. Если же вам по душе Англия – британский, но британский в понимании значительно сложнее на слух.

Самый идеальный вариант понять, в чем разница: слушать речь политиков Великобритании и США.

Лично мне ближе британский, но, признаюсь, отучала я себя от него целых два года, так как долгое время учила английский именно с американцами.

инстаграм: @kemel_aktau
kemel_aktau@mail.ru
+7-701-333-33-28



МИР УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Мы не устаем говорить, что современный мир требует гибкости и умения адаптироваться к обстоятельствам. И компания Infinity estate готова к этим вызовам. Она предлагает нечто большее, чем простое жилье! Создает образ жизни, в котором удобство и доступность являются частью атмосферы. Присоединяйтесь к ней в ее концептуальном путешествии в мир управления недвижимостью и субаренды, где каждый объект – это новая история, а каждое место – новая возможность. Олег Цай – основатель компании Infinity Estate.

Олег, как давно вы занимаетесь недвижимостью?

– Недавно, с начала 2023 года.

– В каком сегменте данного направления деятельности вы работаете?

– Моя компания занимается управлением и субарендой. На данный момент у нас в управлении 15 объектов по городу Алматы. В ближайшее время планируем выходить на рынок столицы и направить свой профессионализм на Астану. В основном сейчас у нас в управлении квартиры в черте города. Дело в том,

что работаем мы на данный момент по букингу, и 99% гостей нашего города хотят проживать в его центре, где максимально развита инфраструктура, а интересные для посещения места находятся в шаговой доступности.

– К нам в студию вы пришли со шлемом и мячом интересной формы. Что это за вид спорта? Как давно вы им занимаетесь?

– Да, это шлем и мяч для игры в американский футбол, которым я занимаюсь более 11 лет.

– Чем вас привлек данный вид спорта?

– Безусловно, стратегией игры. У каждого игрока на поле своя роль, но вместе с тем у всех одна общая цель – победа! И если хотя бы один из игроков не выполняет свою роль и не отдается игре на 100%, то команда, без сомнения, проигрывает. Благодаря именно американскому футболу я понял, что такое работа в команде и доверие.

– Любый вид спорта так или иначе влияет на характер человека. Как на вас повлияло ваше увлечение?

– Этот вид спорта очень помогает мне в вопросах ведения бизнеса. Помогает в таких вопросах, как



ГЛАВНЫЕ МИФЫ — ЭТО ПРОСТИТУЦИЯ, НАРКОМАНЫ И АЛКОГОЛИКИ

образование команды и работа с партнерами.

– *В чем основная миссия вашей компании?*

– Основная миссия компании заключается в том,

чтобы каждый владелец квартиры получал стабильный ежемесячный доход и был уверен в сохранности своего имущества, которое он доверил нам, а гости города могли

в два клика подобрать комфортное пространство на всё время посещения Алматы.

– *Какие основные процессы включает в себя субаренда? Как получить юридическую и финансовую безопасность для всех сторон?*

– Мы работаем по договору, где прописана ответственность обеих сторон, поэтому юридическая и финансовая безопасность этих сторон законно регулируется самим заключением договора.

– *С какими вызовами или сложностями вы сталкивались в процессе развития своего бизнеса в данной области?*

– Вызов для нас был и остается только один – это твердое убеждение собственников квартир, что субаренда – это плохо. Что их имущество пострадает и будет возвращено в ненадлежащем состоянии. Но мы постепенно и весьма успешно переубеждаем наше общество. Давно привычная европейская



практика успешно доказала, что субаренда – это дорога к стабильному пассивному доходу! Кроме того, моя компания работает по Booking и Airbnb, тем самым мы вносим свой ощутимый вклад в развитие туризма нашей страны.

– *Какие мифы о субаренде вам чаще всего приходится развеивать?*

– Главные мифы – это проституция, наркоманы и алкоголики. Многие думают, что именно этой категории лиц сдаются квартиры, взятые в суб-

аренду. На самом деле это глубокое заблуждение.

– *Часто ли возникают спорные ситуации или проблемы между собственниками недвижимости и субарендаторами? Как ваша компания их регулирует?*

– Спорные ситуации в процессе работы не возникают, так как все нюансы мы тщательно обговариваем перед началом сотрудничества и только после этого заключаем договор.

– *Давайте подведем итог нашей с вами беседы. Почему сотрудничество с компанией Infinity estate не только безопасно, но и еще и выгодно?*

– Сотрудничая с Infinity Estate, владелец квартиры будет спокоен за ее сохранность, и при этом компания гарантирует ему ежемесячные стабильные выплаты.

инстаграм:
[@infinity_estatekz](https://www.instagram.com/infinity_estatekz)

ЖЕНЩИНА — ЛИДЕР

Динара Молдагалиева – соучредитель благотворительного фонда QazDetei, член координационного совета Альянса женских сил Казахстана по г. Алматы, обладатель общенациональной премии «Алтын Жүрек», лучший молодой ученый СНГ.

MUAH @mua_farizat



Динара, ваши лидерские качества проявлялись с детства, или это результат упорного труда и работы над собой?

– Я бы сказала, что лидерские качества являются результатом комплексной работы над собой и упорного труда. В характере каждого человека есть уникальные черты, которые влияют на лидерский потенциал. Однако их развитие требует времени, самоанализа и обучения. Возможно, мои родители привили мне некоторые из этих черт. Лидерские качества могут быть врожденными, но они также подвержены развитию путем обучения, использования своего опыта и самосовершенствования.

– Вы завоевали звание лучшего молодого ученого СНГ. Расскажите, в какой области науки работаете.

– Да, меня наградили тремя медалями. Содружества Независимых Государств, объединения юридических лиц в форме

ассоциации «Общенациональное движение «Бәбек». За заслуги перед наукой – медалью «Лучший молодой ученый СНГ».

Я занимаюсь биомедициной. Это область научных исследований в плане взаимодействия биологических процессов и медицины. Биомедицина объединяет знания и методы из различных областей: таких, как биология, медицина, фармакология и биоинженерия в целях понимания механизмов заболеваний и для разработки новых методов лечения. Разработка немедикаментозных методов лечения требует интенсивных исследований и тесного сотрудничества ученых, медицинских специалистов и инженеров. Эти методы могут предоставить новые возможности в лечении различных заболеваний и улучшить качество жизни пациентов.

– Кроме того, вы член координационного совета Альянса женских сил Казахстана по

городу Алматы. Каковы цели деятельности Альянса?

– Альянс женских сил Казахстана – самая крупная площадка для продвижения идей, проектов и решения социальных проблем женщин, детей и людей с особыми потребностями. В состав Альянса входит более 100 НПО во всех регионах страны. Я являюсь выпускницей

школы женского политического лидерства, которая готовит новые кадры женщин-политиков для развития нашей страны.

– Насколько тема лидерства женщин актуальна в восточных странах, где из поколения в поколение женщинам предназначалась роль второго плана?



– В последние десятилетия происходят значительные изменения в отношении прав и возможностей женщин. Восточные страны, подобно другим регионам планеты, всё более осознают важность участия женщин в общественной жизни. Вмешательство международных организаций, феминистское движение и общий прогресс в понимании равноправия и важности гендерного разнообразия способствуют изменению отношения и созданию возможностей для женщин. Множество женщин в восточных странах демонстрируют лидерские качества и достигают успеха в различных сферах жизни. Они становятся предпринимательницами, политиками, учеными, профессионалами и влиятельными общественными деятелями. Их пример вдохновляет других женщин, вследствие чего исчезают стереотипы и стимулируются изменения в общественном сознании.



Однако следует отметить, что преодоление культурных и социальных барьеров требует времени и усилий. Процесс изменения мнений и отказ от стереотипов в обществе может быть непростым и длительным. Важно продолжать усилия по поддержке равноправия и интеграции женщин во

всех сферах жизни, в том числе и в лидерстве.

– Вы являетесь соопнователем благотворительного фонда QazDemeu. На что направлена деятельность фонда?

– Благотворительный фонд QazDemeu – это организация, основная

цель которой заключается в защите и сохранении природного богатства страны путем активного восстановления экосистем и повышения осведомленности об охране окружающей среды. Деятельность фонда включает несколько направлений. Во-первых, это сбор средств для приобретения саженцев и другого необходимого оборудования для проведения посадок. Во-вторых, помощь нуждающимся. Фонд оказывает помощь социально уязвимым слоям населения, бездомным, больным или людям с ограниченными возможностями, предоставляет им финансовую и медицинскую помощь. В-третьих, развитие образования. Фонд поддерживает образовательные программы и инициативы, организует тренинги и мастер-классы, в будущем будет предоставлять стипендии и в целом стремиться обеспечить равные возможности доступа к образованию.

В-четвертых, это решение социальных проблем: фонд занимается решением широкого круга социальных проблем – таких, как борьба с насилием, поддержка детей, помощь семьям в трудной ситуации.

– Что мотивирует вас не останавливаться на достигнутом и продолжать покорять вершины, становясь лучшей из лучших?

– Страсть к знаниям и стремление к прогрессу. Как ученый и общественный деятель, я осознаю, что возможности для роста и самосовершенствования бесконечны. На протяжении всей своей карьеры я стараюсь следовать принципу высоких стандартов и стремиться к совершенству в своей области. Каждый новый достигнутый результат открывает передо мной еще больше возможностей и вызывает желание двигаться дальше. Но вместо того чтобы удовлетворяться полученными успехами, я использую их в качес-

тве импульса для новых свершений.

Меня также мотивирует стремление к позитивному воздействию на общество. Я верю, что мои исследования и работа приносят практическую пользу и помогают людям. Это поддерживает меня и дает мне энергию для роста и совершенствования.

При этом важно отметить, что процесс достижения успеха и становления лучшей из лучших не всегда легок. На пути к успеху возникают трудности, неудачи и сомнения, но я вижу эти вызовы как возможность для развития и учусь на этом опыте.

В конечном итоге мои целеустремленность и желание сделать мир лучше мотивируют меня продолжать покорять вершины и становиться лучшей версией себя. И я искренне верю в силу знаний и положительного влияния, которое могу оказать на людей.

инстаграм:
[@dinara_zhexenbi](https://www.instagram.com/dinara_zhexenbi)

ПЛАСТИЧЕСКИЙ ХИРУРГ ПАВЕЛ САЙК

Пластические операции – это тот вид медицинского вмешательства, когда пациенты сами хотят попасть на операционный стол. Благодаря операции можно не только избавиться от комплексов, изменить очертания тела, но и получить билет в новую жизнь. Павел Юрьевич Сайк – пластический хирург.

Павел, как давно вы оперируете? Почему именно пластическая хирургия?

– Провожу операции с 2004 года после окончания медицинского университета им. С. Д. Асфендиярова. Уже во время обучения мне нравилась пластическая и эстетическая хирургия, меня сразу туда тянуло. После университета устроился в отделение реконструктивной и пластической микрохирургии научного центра хирургии им. А. Н. Сызганова. Там и начал свою деятельность хирурга.



– В последние годы очень популярны тенденции «бодипозитива», то есть отторжения искусственных изменений внешности. Как на этом фоне обстоят дела в Казахстане? Уменьшилось ли количество желающих сделать ту или иную пластическую операцию?

– Действительно, в последние годы стала приобретать популярность мода на более естественные формы. Например, 10 лет назад все массово накачивали губы и делали большую грудь, теперь этого не делают. На самом деле количество операций не упало, потому что делаем всё то же самое, но в более естественном объеме, когда тело выглядит натурально. Если сегодня делают губы, то объем достигает максимум 1 мл для их увеличения. Сейчас мы не производим серьезных увеличений губ и груди, пациентки увеличивают грудь лишь на 1–2 размера. Также стало больше тех, кто уменьшает грудь, меняя имплантаты на меньшие размеры. Коли-

чество операций не снизилось, просто пациенты стали стремиться к более естественным формам.

– Насколько безопасны пластические операции?

– К сожалению, осложнения бывают – это около 1% от общего числа операций, но я бы не вычленил их из списка других общехирургических, нейрохирургических или сосудистых операций. Самые частые из них это гематомы, кровотечения после операции, нагноения ран. Есть общепринятые

хирургические осложнения, с которыми мы справляемся при их появлении. Чтобы осложнения не появились, пациент должен четко выполнять рекомендации врача, принимать антибиотики, соблюдать септику, антисептику. Выполнять все процедуры, которые назначены.

– Приходилось ли вам переделывать результаты работы другого хирурга? И что сложнее: исправить или создать?

– Переделать работу другого хирурга всегда



намного сложнее, чем создать с нуля. Конечно, такие операции мы регулярно выполняем, и не только я, а все хирурги выполняют операции по переделке. Это сложнее, и результат, соответственно, немного не тот, который хотелось бы получить. Тем не менее, переделка всё равно имеет смысл и дает хорошие результаты.

– Выбор конкретного хирурга очень важен. Может ли врач дать гарантии успешного результата операции?

– Выбор конкретного хирурга действительно важен. Нужно понять, что это ваш хирург, чтобы между вами сложилось взаимопонимание, эмоциональное поле, чтобы вы друг друга устраивали. Также вы должны посмотреть все работы хирурга, получить подробную его консультацию, если вас всё устраивает, то можете записываться к нему на прием. К сожалению, ни один хирург не может дать гарантию успешной операции. Если хирург дает такие гарантии, то нужно задуматься, а не бежать к нему без оглядки. Неудачные операции с последующими осложнениями приводят к небольшим асимметриям, требующим дополнительной коррекции – такое случается в практике у всех хирургов, особенно у тех, кто много оперирует. Бояться этого не стоит. Осложнения могут произойти, хирург должен с ними справиться, затем внести коррекции, чтобы добиться хорошего конечного результата.

– А бывали ли случаи, что вы отговаривали пациентов от операции? Как они реагируют на отказ?



– Конечно, случаи, когда мы отговариваем пациентов от той или иной операции ввиду различных причин, были, и очень часто. Допустим, мы считаем, что это навредит пациенту, не подойдет ему, бывает, что он не готов к изменениям. Когда отговариваешь пациента от операции, реакция у всех разная. Кто-то настаивает на операции, кто-то прислушивается и принимает решение, что не нужно этого делать. Был ряд пациентов, которые пошли в другое место, сделали операцию, от которой мы отговаривали, и потом возвращались, для того чтобы вернуть результат. Но это уже очень тяжело сделать, а зачастую и невозможно.

– Возникает ли у вас желание что-либо подкорректировать во внешности, увидев случайного прохожего, а не своего пациента?

– Может быть, в начале карьеры и было такое сравнение, обращение внимания – в период активного изучения. Сейчас после работы стараешься от работы абстрагироваться, отдохнуть и больше времени уделять другим вещам (улыбается).

– При взгляде на человека вы сможете определить, менял он что-то во внешности или нет?

– Конечно, учитывая, что это моя профессиональная деятельность, я этим давно занимаюсь, сразу могу определить, менял что-то человек во внешности или нет. Как правило, у нас в Казахстане используются современные методики и хорошие подходы, работают профессиональные специалисты, делающие всё грамотно и четко, поэтому не возникает желания что-либо переделать. А только появляется приятное чувство, что человек молодец – ухаживает



за собой и уделяет себе внимание.

– Если не секрет, вы делали себе пластическую операцию?

– Пока большие пластические операции себе еще не делал. Делал мелкие вроде удаления папиллом, родинок и инъекций ботокса, которые, к сожалению, взяли плохо. Возможно, причина в том,

что во время прохождения военной кафедры, мне, как офицеру, поставили прививки от ботулизма, а они влияют на действие ботулотоксина.

инстаграм:
@doctor.saik
@gorgeous_clinic_almaty
www.gorgeous.kz
+7-777-203-64-33
+7-705-724-90-84

Daisy Flower Farm

Недалеко от Алматы есть уникальное место – цветочная ферма Daisy Flower Farm. Почему уникальное? Да потому что ни один посетивший его человек не остался равнодушным. О том, как зародился проект и что он из себя представляет, сегодня нам поведала основатель Daisy Flower Farm Наталья Емельянова.

Наталья, сегодня ваша семья владеет уникальной местностью в горах близ Алматы.

Расскажите, как пришла идея превратить яблоневый сад не просто в цветочную ферму, а еще и в интересную локацию для проведения фотосессий и мероприятий.

– Идея совместить какое-либо производство с местом отдыха не нова, таких примеров

можно найти множество по всему миру. Мне всегда очень нравились проекты, когда старое промышленное здание, завод или даже ТЭЦ с гигантскими трубами превращаются в современное арт-пространство и достопримечательность города. А поскольку мы

с семьей довольно много путешествуем, то в нашу программу часто входит посещение таких реконструированных зданий, в которых теперь располагаются рестораны или другие развлекательные заведения.

В 2019 году мы были с семьей в Англии. Питом-



MUАН @mua_farizat



ник роз Дэвида Остина был местом, запланированным для посещения. Скажу честно, экскурсия туда произвела наиболее яркое впечатление за всю мою жизнь. Помимо огромного магазина под открытым небом, где можно купить выращенные в питомнике растения, на территории есть несколько ресторанов,

уютных кафе, галерея. Ну и, конечно же, огромную часть занимают красивые сады роз – среди цветов можно прогуляться, посидеть на скамейке и бесконечно фотографировать каждый уголок.

В 2019 г. мы уже несколько лет работали как цветочная ферма, но именно тогда, в питомнике Дэвида Остина, я и подумала, что наша ферма тоже имеет все шансы стать популярным местом и принимать множество гостей. Уже через год мы построили зону барбекю прямо в той части, где остался старый яблоневый сад и даже провели первую свадьбу.

– Какого формата мероприятия проводятся на Daisy Flower Farm?

– Формат проводимых мероприятий зависит исключительно от воображения и запросов клиентов. Это могут быть романтические свидания на двоих, девичники, семейные пикники, корпоративы, тренинги, мастер-классы, гастрономические мероприятия и даже свадьбы.

Очень люблю, когда наши гости удивляют нас чем-то креативным. Например, в прошлом году у нас проходил корпоратив: сотрудники компании закупили и высадили у нас около 100 кустиков лаванды. В этом году эта лаванда радовала всех наших посетителей долгим и ярким цветением!

Два года назад мы построили в яблоневом саду красивую барбекю-зону. Регулярно приглашаем к нам шеф-поваров

из разных ресторанов для проведения гастрономических мероприятий.

– Когда и как зародился ваш второй проект – цветочный магазин Daisy For You Flowers?

– Выращивая цветы и рекламируя их через Инстаграм, мы довольно быстро столкнулись с тем, что наши подписчики просили собрать для них букеты. Пришлось пройти курсы флористи-

ки. Какое-то время я самостоятельно справлялась с потоком заявок, но заказов становилось всё больше и больше, поэтому вопрос открытия магазина встал ребром.

Поскольку нужной экспертизы у меня не было, я активно искала опытного флориста, который мог бы стать партнером по бизнесу. И весной 2020 года познакомилась с Анжеликой Дуплякиной, владелицей флористической студии For You Flowers. Она регулярно заказывала наши цветы для своей студии, а уже летом 2020 года мы активно обсуждали создание совместного проекта. Интересно, что название мы придумали одновременно – Daisy For You Flowers. Довольно быстро нашлось и помещение для нашего совместного магазина, и весной 2021 мы открылись на Villa Boutiques & Restaurants.

– В современном мире без цветов не проходит ни одно торжественное мероприятие. Наверное, это огромное удовольствие – дарить людям красоту и эмоции?

– Вы совершенно правы, дарить людям эмоции – это огромное удовольствие. Поэтому дарите друг другу, да и себе, цветы! Они удивительным образом поднимают настроение и заряжают позитивом!

А вообще, что касается нашей фермы, я считаю, что у нас получилось создать эмоционально заряженное пространство. Место, пропитанное настроением отпуска, отдыха, спокойствия и непри-



нужденности. Как-то увидела у одной знакомой в фейсбуке стихи Семена Крайтмана, по мне, так они идеально передают то настроение, которое царит у нас на ферме:

Лавр везде, везде кардамон и мята.
Выдох земли. Небу некуда падать.
Вот говорит стрекочущая цикада:
«Слушай мои слова,
Я дарю тебе память.

Память об этом лавровом, мятном мире,
Где отсутствует алгебра,

Где в летних рубашках боги...
Руки и губы их выпачканы в инжире,
В невесомом облаке выпачканы их ноги...

– Когда можно приехать на вашу ферму, чтобы насладиться восхитительными видами и прекрасной атмосферой?

– Ферма открыта для посетителей с апреля по ноябрь. В зимний сезон к нам тоже можно приехать, но, конечно, отдыхать здесь лучше летом. Мы работаем без выходных с 10 утра до 8 вечера.



Приезжать лучше по предварительной брони, так как бывают дни, когда у нас проводятся закрытые мероприятия. Находится ферма за городом Талгар, по дороге на горнолыжный курорт Ак-Булак. Наша геолокация есть в Google Maps и в 2ГИС.

инстаграм:
[@daisy_flowerfarm](#)
[@daisy_for.you.flowers](#)



ДАВНО ХОТЕЛИ ОЧИСТИТЬ ПОДКАПОТНОЕ
ПРОСТРАНСТВО СВОЕГО АВТОМОБИЛЯ,
НО ПЕРЕЖИВАЕТЕ ЗА ЭЛЕКТРОНИКУ?
ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ НОВЕЙШЕЙ ТЕХНОЛОГИЕЙ
СУХОЙ ЧИСТКИ ДВИГАТЕЛЯ ОТ GMASK DETAILING



г. Алматы, ул. Сағадата Нурмагамбетова, 330
+7-702-317-65-56
www.gmask.kz
инстаграм: @gmask_auto