

FE

16+

FOR PEOPLE

Глянцевое издание о людях

8 (80) АВГУСТ 2023

Айдана
Жузбаева
стр. 8

Айдана Акпаева

ПОДАРИ СВОЕМУ РЕБЕНКУ ВОЗМОЖНОСТЬ БЫТЬ В ЖУРНАЛЕ



people
Kids



WhatsApp



@PEOPLEKIDS.KZ

Instagram



FOR PEOPLE

ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	Александр Гребенников
Aset Isabaev Dmitriy Andreyev	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	Асет Исабаев Дмитрий Андреев
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
Anastasiya Bondarets	Editor's assistant	Помощник редактора	Анастасия Бондарец
Farizat Mamyrbekova	MUA	Визажист	Фаризат Мамырбекова
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитрива
Vitaly Kirsanov	Photograph	Фотограф	Виталий Кирсанов
Mariyam Issaeva	Sales chief manager	Руководитель отдела продаж	Марьям Исаева
Olessya Tregubenko Sanzhar Baimurunov Sabina Khamitova	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	Олеся Трегубенко Санжар Баймурунов Сабина Хамитова
Dilya Sharafutdinova	People Awards Producer	People Awards Продюсер	Диля Шарафутдинова
Vladimir Sesselkin Aman Baimatov Alma Mustafayeva	Official representatives	Официальные представители	Владимир Сеселкин Аман Байматов Алма Мустафаева

Отдел распространения и PR
+7-702-198-78-84 pr@tpeople.kz

Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» № 8 (80)

Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.,

Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макаатаева, 127/3

www.a3print.kz

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ
INTELLECTUAL & MUSIC FESTIVAL

FOURGE¹²



INSTAGRAM



КУПИТЬ БИЛЕТ

EARTH ENERGY ECSTATIC EXPERIENCE



24-25-26-27 АВГУСТА
АЛМАТЫ, ЛОК BAQSY



ЛИЧНЫЙ БРЕНД – ЭТО ВЫ

В эпоху цифровой трансформации и информационного шума личность становится не только лицом компании, но и мощным инструментом в построении карьеры и достижении успеха.

Сегодня создание и управление личным брендом – это неотъемлемая часть стратегии, определяющей ваше место в профессиональной среде. Но каковы ключевые аспекты формирования успешного личного бренда?

Адина Акпаяева – наставник по личному бренду, упаковке аккаунта и запуску инфопродуктов.

Адина, расскажите, в чем заключаются ваши функции наставника. Чем вы можете помочь эксперту?

– Функция наставника заключается в том, чтобы направить человека в нужную сторону, выявить сильные качества и точку роста. Более того, советы от наставника помогают сократить путь в карьере и добиться результата гораздо раньше, предвидя некоторые сложности и подготовившись к ним заблаговременно.

Моя помощь экспертам заключается в том, чтобы научить грамотно упаковывать свой аккаунт, правильно вести вовлекающие сторис, дать все работающие инструменты в блоге, помочь внедрить их, разработать системность, научить правильно раскрывать себя и свой продукт аудитории, помочь запустить инфопродукт, разработать продуктовую линейку и продавать всё это на высокие чеки. Я со стороны объективно оцениваю ситуацию своих учеников, после чего мы вместе разрабатываем стратегию развития их блога и продуктов, которые они продают или только планируют продавать.

– Какую роль играет личный бренд в деловом мире, и почему сегодня столь важно его развивать?

– Ох, как же я люблю тему Личного Бренда (ЛБ), могу часами ее обсуждать. Но остановлюсь на самых важных моментах. В первую очередь ЛБ – это вы. Это не только ваша экспертность, нет, это ваш голос, одежда, вкусы, предпочтения, мысли, мнение, ценности, знания, даже музыка, которую вы слушаете и ставите в сторис, шрифты, которые вы используете в блоге.



Быть хорошим специалистом – это всего лишь 20%, остальные 80% – это ЛБ и умение грамотно преподнести себя и свои продукты аудитории.

Когда у вас развит ЛБ, вы всегда имеете большой спрос на ваши продукты, услуги и товары, к вам всегда больше доверия, вы можете продавать на высокие чеки, и у окружающих уже формируется другое отношение к вам, нежели когда вы неизвестный и непрокачанный специалист. И еще один важный момент: ЛБ – это про уникальность. Именно ваша уникальность будет отличать вас от других. Но одно дело иметь ЛБ среди знакомых

и друзей, другое дело масштабировать его на широкую аудиторию. А широкая аудитория находится в соцсетях.

– Каким образом можно определить свою целевую аудиторию и привлечь ее внимание через свой личный бренд?

– Как привлечь аудиторию, как прокачать свой Личный Бренд, направить свои силы и знания в нужную сторону, зацепить внимание аудитории, я учу на своем наставничестве. Я сама эстет по жизни, люблю розовые оттенки, нежность и женственность, всё милое и ванильное. Но я, в том числе, за уверенность, регу-



лярность, дисциплину, знания, саморазвитие и результат. Я сама прошла этот путь и за короткий срок в 1,9 года ведения экспертного блога, из них 9 месяцев в инфобизнесе, я стала ТОПовым экспертом нашей страны по визуалу и СММ. Наставником экспертов по ЛБ. Преобразила более 250 аккаунтов в Инстаграм, выпустила более 300 учениц по всему миру, открыла СММ агентство и сотрудничаю с клиентами из разных стран. Вышла на желаемый мне доход, будучи мамочкой двойняшек в декрете. Мне есть что сказать аудитории и куда направить своих учениц.

– Какие результаты уже показывают ваши ученики?

– Мои ученицы всего за 2 месяца с 0 тенге дохода в Инстаграм выходят на доход от 500 000 до 3 млн. И это только начало, как я люблю говорить. Девочки ясно понимают, как им развивать себя и свое дело. Конечный результат – это не только желаемый заработок, к которому они приходят, это правильное внутреннее состояние, высокие вибрации энергии, знания, благодаря которым они будут представлять, что и как делать. Плюс уверенность, которая даст им ежемесячный рост в продвижении их дела.

– Какую роль играют социальные медиа и онлайн-присутствие в развитии личного бренда? Нужно ли их использовать?

– Обязательно. Личный Бренд – это бесконечная работа над собой ради развития своего дела. Выход в медиа и онлайн – это важнейшие инструменты для развития и прокачки ЛБ. Где мы можем заявить о себе и своем деле как не в соцсетях?

Если вы хотите быть успешным, богатым, узнаваемым, вы должны как на работу выходить в онлайн к аудитории и транслировать себя, свои знания, мысли, мнение, экспертность, услуги, товары и так далее. Когда вас нет в блоге, люди забывают про вас и о том, что вы им предлагаете. Нужно не лениться, встать и системно идти к своей



цели. В этом вам поможет ЛБ и, конечно же, ваш блог.

– Как вы относитесь к использованию отрицательных отзывов или критики, которые могут быть использованы для привлечения внимания и развития личного бренда?

– Отрицательно. Я за экологичное и органичное продвижение. Все используют разные методы привлечения внимания, кому как комфортно. Но я всегда за честность, четкие действия, знания, рабочие инструменты и системность.

– Какие ошибки чаще всего допускают люди при развитии своего личного бренда? Как их избежать?

– Ошибка многих – бездействие и страх. А страх возникает от незнания. Когда мы знаем, что и как делать, куда идти, куда вкладываться, как применять определенные инструменты, мы не боимся. А где получить эти знания? Обучаться у сильных экспертов, предпринимателей, которые уже прошли определенный путь и добились успеха. Яркий фанат вечного роста и обучения. Не нужно ждать вдохновения, подходящего времени, прилива энергии или чуда. Нужно брать себя в руки и действовать здесь и сейчас.

– Дайте 5 топ-советов для экспертов и блогеров, которые хотят раскрыться в соцсети.

1. Не жалейте себя. Балуйте себя, давайте себе определенный отдых, но не жалейте силы и ресурсы для саморазвития.
2. Вкладывайтесь в свои знания. Это главный ключ к успеху.
3. Не держите всё в своей голове. Если у вас появилась идея, или вы только что прошли обучение, внедряйте всё сразу в свой блог либо бизнес.
4. Соблюдайте дисциплину и смотрите на свой блог как на работу. Вы должны всегда быть на виду, перед глазами людей и транслировать свои знания, навыки и экспертность в блоге. Иначе вас быстро могут забыть.
5. Любите себя, балуйте себя, занимайтесь спортом, правильно питайтесь, посещайте салоны красоты, разные мероприятия, наполняйтесь женской энергией, расцветая с каждым днем всё сильнее. Когда женщина счастлива – счастливы все вокруг.

инстаграм: @adina_akpayeva
www.adinaakpayeva.com

ЭТАЛОН ЖЕНСТВЕННОСТИ И КРАСОТЫ

Известно, что самые женственные предметы гардероба – это платья и каблуки.

Айдана Маратқызы Жұбаева – основательница магазина женской одежды и блогер – рассказала нам о стиле, женственности и о собственном взгляде на женскую красоту.

Айдана, расскажите о себе. Вы всегда были экспертом в области моды и стиля?

– В своей жизни я долго пыталась найти себя и дело, которое приносило бы мне удовлетворение. Испробовала немало видов деятельности: я была мастером по шугарингу, мобилографом, пробовала себя в SMM, пекала торты на дому и даже пыталась продавать одежду через Инстаграм, получая непревзойденное удовольствие от того, что вижу благодарные взгляды и улыбки женщин, которым посчастливилось угодить.

А вообще, я с детства очень любила цеплять на себя какие-нибудь креативные, особенно блестящие побрякушки (улыбается). Считаю, что наибольшее влияние на меня оказала моя мамуля Назымгуль. Я никогда не видела ее в брюках. Именно мама была для меня эталоном женственности и красоты. Мы часто выезжали с ней вдвоем на концерты казахстанских звезд, тщательно готовясь к подобным мероприятиям. Так, на концертах красивых звезд и в процессе подготовки к ним формировался мой вкус.

– Какие тренды в мире моды вам особенно близки? И почему?

– Я не привязана к каким-либо конкретным брендам и новинкам. Мне просто нравится красивая стильная одежда, от какой бы фирмы она ни была. Я часто наблюдала за легендарной мировой моделью Наоми Кэмпбелл. Впервые увидела ее в клипе Майкла Джексона и больше не могла оторвать глаз. Скажу по секрету, пыталась даже походить на нее (улыбается). На ее показах мне волей-неволей приходилось видеть различные бренды одежды. Сегодня я наблюдаю и уважаю многих казахстанских модельеров. Из года в год вижу их



рост в мире моды. Также наблюдаю за творчеством российского визажиста Гоар Аветисян. Я просто без ума от ее работ.

– Какой элемент гардероба женщины вы считаете наиболее важным в подчеркивании красоты?

– На мой взгляд, самый важный элемент гардероба любой женщины – это платье и грамотно подобранная обувь: туфельки, босоножки, сапожки на каблуках. Когда я вижу женщин, идущих в брюках или джинсах, у меня складывается впечатление, что женщина обременена мужскими хлопотами. Возможно, работает на нескольких работах и тащит всю семью, что, к сожалению, сегодня не редкость. Так хочется, чтобы женщина оставалась нежной, хрупкой, романтической. Этого

можно добиться с помощью платья и каблуков, ведь в платье меняется даже мироощущение любой женщины, становятся другими походка, взгляд. В платье в нас накапливается больше женской энергии, нежели в брюках.

– Какой модный эксперимент в вашей жизни оказался самым интересным или запоминающимся?

– Как-то меня пригласили на свадьбу, а у меня было давно купленное черное, скучное, как мне тогда казалось, платье. Так как я люблю выделяться и блистать, решила в ателье пришить к платью громадные красные розы. Швея даже не сразу поняла, чего я от нее хочу (улыбается), но в итоге сделала всё как надо. А судя по реакции гостей, я поступила правильно (улыбается).

– Ассортимент в свой магазин вы подбираете сама? Или этим занимаются сотрудники?

– За подбор ассортимента в свой магазин отвечаю только я сама. Мне просто необходимо увидеть всё своими глазами, пощупать руками то, во что я собираюсь одевать женщин.

Особенно это касается новых коллекций, за которыми я выезжаю в Стамбул. Мои сотрудники как фен, готовые помочь любой женщине в подборе образа. Мы очень трепетно относимся к каждому клиенту, и я очень переживаю за то, чтобы мои вещи не висели, пылясь в шкафу, а именно надевались. Каждая выбранная покупателем вещь ценна для меня, так как я вкладываю всю свою душу в свое дело.

– А что влияет на красоту внутреннего мира женщины? Имеет ли к этому отношение красота внешняя?

– На красоту внутреннего мира любой женщины влияет уровень интеллекта, чувство юмора, доброта, исходящая от человека, искренность, покой в семье и любящий мужчина. Бывает, что приходит в наш круг общения девушка, на вид она может быть ничем не примечательна, но стоит ей заговорить – и всё, вся аудитория в ее расположении. Как правило, такие женщины чем-то увлеченные, нашедшие себя, свое ремесло, улыбочивые, с хорошими манерами и чувством юмора, умеющие не только говорить, но и слушать. Само собой, внешний вид поистине творит чудеса с человеком, и это касается не только женщин, но и мужчин.

Одежда окрыляет, придает уверенности и шарм человеку, это понимаешь, глядя на клиентов. Женщины приходят разные: кто-то озлоблен, кто-то из декрета, кто-то закомплексован, потому что просто неумело подбирает свой гардероб, и всем им надо угодить, а кого-то и выслушать. Такие девчата, находя то, что им по нраву, меняются на глазах: настроение улучшается вплоть до восторга от отражения в зеркале, глаза



горят. Вы не представляете, сколько от таких клиенток в итоге исходит положительных эмоций!

– Как мода и красивые вещи влияют на вашу жизнь и повседневное настроение?

– Я спокойно отношусь к красивым вещам, мама приучала меня к этому с детства. Она забирала меня из школы, мы красиво одевались, покупали букет для солиста и ехали на концерт. Я жила во всем этом, мне очень повезло родиться в этой семье. Одета опрятно и со вкусом женщина не останется незамеченной. Мой муж говорил мне, что я после знакомства с ним всегда выглядела безупречно. И он был пленен моей женственностью. Женское настроение меняется даже от примерки, а если вещь покупать, так вообще окрыляешься, ты на взлете, хочется творить.

– Поделитесь планами и идеями, которые собираетесь реализовать в будущем.

– Я немного суеверный человек, поэтому планами если и делюсь, то далеко не со всеми. Но могу сказать лишь то, что на одном магазинчике я не остановлюсь и непременно буду расширяться. Возможно, поработаю со стилистами, дабы не ставить точку только на покупке наряда женщиной. Я закрываю глаза и вижу, как в недалеком будущем от меня выходят счастливые, красивые, нарядные и благодарные клиентки в полном образе – изменившие свой имидж не только при помощи одежды, но применившие и другие средства, чтобы стать привлекательнее.



инстаграм:
@aidanamaratkyzy_
@ayday_kz
@qazaqshabrand



ВЫЖИТЬ В ЭПОХУ НАРЦИССИЗМА

Инстаграм каждый день демонстрирует нам успех, богатство и фото из путешествий в отдаленные части планеты. Что скрывается за желанием выставить свою счастливую жизнь напоказ, расскажет Анна Тихонова – психотерапевт, клинический психолог, лауреат премии People Awards 2023.

Анна, согласны ли вы с мнением, что мы живем в эпоху расцвета нарциссизма?

– Во многом да, поскольку сейчас развитие социальных сетей приводит к соревнованию в том, кто лучше, интереснее, богаче, круче и успешнее. Хотя и раньше, когда социальных сетей не было, это соревнование тоже было. Нужно учитывать, что у человека есть основные инстинкты, мы хотим удовлетворить их все: поесть, быть в безопасности, иметь партнера и детей. Сейчас у многих людей все эти базовые инстинкты удовлетворены. У нас остается иерархический инстинкт, который до конца не удовлетворяется. Мы хотим быть выше по ветви развития, потому что чем выше ты находишься, тем больше у тебя ресурсов. Если мы возьмем

любую организацию людей, то многие в ней хотят быть выше остальных. Поэтому так много сил и ресурсов тратится на то, чтобы оказаться в более высоком статусе в обществе.

– И привели к этому многочисленные социальные сети?

– Отчасти социальные сети это провоцируют. Ведь в них хорошо виден ваш социальный статус, количество подписчиков, как часто и куда вы ездите, как много у вас лайков и комментариев, что вы делаете и так далее.

– Нарциссизм – это плохо? Какие причины у его появления?

– Нарциссизм бывает здоровый и нездоровый. Здоровый нарциссизм помогает быть успешными, уверенными в себе, добиваться результатов. А бывает нарциссизм нездоровый. Нарциссическое расстройство личности – это тяжелое заболевание. Часто такие люди не хотят лечиться, потому что не могут поверить в то, что с ними что-то не так, и приходят на терапию только в критических случаях. Единую причину нарциссизма выделить сложно, это множество разных факторов: от того, как ребенок

воспитывался в детстве, до генетики. Считается, что одна из самых частых причин нарциссизма – это рождение в семье, где нарциссические родители. Такие родители требуют от своего ребенка поведения по высшему разряду: идеальной внешности, оценок, поступков, что невозможно, потому что человек идеальным быть не может. Когда ребенок растет с такими требованиями, он учится изображать из себя идеального и отказывается от себя настоящего.

– Каковы основные черты нарциссизма, которые проявляются в культуре Instagram?

– Внешне нарциссизм будет выглядеть как раздутое эго, постоянное стремление к тому, чтобы быть главнее, успешнее. Это отсутствие эмпатии, когда человек вообще не понимает, что происходит с другими. Ключевое чувство, которое испытывают нарциссы, это стыд. Причем стыд они испытывают за себя, не обращая внимания на то, что происходит вокруг. Из-за того, что внутри им за себя стыдно, за то, что они неуспешные, им постоянно нужно демонстрировать, что на самом деле это не так. Они демонстрируют свою чрез-

мерную успешность, что они во всем хороши и прекрасны, а внутри у них черная дыра, которая ничем не заполняется. Социальные сети не могут быть причиной нарциссизма, но поскольку в каждом из нас есть нарциссические черты, то социальные сети могут их проявление лишь усиливать. Например, человек и так был нарциссичен, а потом у него под рукой появляется инструмент, при помощи которого он может постоянно демонстрировать свое превосходство. Существуют профили в Инстаграме, где идет постоянная демонстрация успешной жизни при отсутствии проблем и неудач, это и есть показатель того, что Инстаграм усилил существующий нарциссизм.

– Можно ли рассматривать так полюбившееся всем «селфи» как проявление нарциссизма?

– Смотреть на себя нормально, нет ничего плохого в том, чтобы себя фотографировать и себе нравиться. Нарциссизм проявляется не в том, что ты часто на себя любишься, а скорее в желании казаться лучше, чем ты есть. Например, бесконечное использование масок и фильтров, когда ты фотографируешься, улучшаешь все фотографии и пытаешься выдать идеальное фото.

– Как защитит себя от развития нарциссизма? И нужно ли защищаться в современных реалиях, когда «если тебя нет в Instagram, то тебя нет и в жизни»?

– По факту то, что все в социальных сетях демонстрируют свой необычайный успех, влияет на нас. Мы поневоле начинаем включаться в это соревнование, поскольку каждый человек обладает внутренним нарциссизмом. Когда мы включаемся в это, то много ресурсов, сил, эмоций уходит на это состязание, чтобы казаться перед кем-то лучше, чем есть на самом деле. А нужно ли участвовать в этом и тратить силы на это?



MUAH mua farizat



Представим, что у нас есть ограниченное количество времени в день и какое-то количество сил. Представим, что мы половину этих сил будем тратить на то, чтобы казаться кому-то лучше, чем мы есть, вместо того чтобы пойти поработать над своими отношениями и прекрасно провести время со своими друзьями или близкими, улучшить свои навыки в работе. Естественно, результаты будут через какое-то время – человек научится казаться не собой профессионально. И максимально далеко уйдет от себя и своих настоящих потребностей.

А человек, который будет жить и большую часть времени тратить на то, чтобы качественно работать, учиться и иметь хорошие отношения с окружающими, получит прогресс, не отвлекаясь на самолюбование.

Не стоит забывать, что нарциссы производят отталкивающее впечатление. Другим членам общества часто становится неприятно, что рядом с ними находится «человек без изъянов». Гораздо приятнее в тех же социальных сетях смотреть на блогеров, которые признают свои ошибки и без всякого высокомерия говорят, что у них что-то не получается. Такие блогеры вызывают эмпатию, и с ними складываются гораздо более близкие отношения, чем с теми, кто с усилиями, достойными лучшего применения, показывает свой постоянный успех.

инстаграм: @anna_ti_psy
www.annati.kz

АВТО ИЗ ОАЭ? ЛЕГКО!

Одним из поощряемых в исламском вероучении способов заработка денег является предпринимательская деятельность. В условиях рыночной экономики, преобладающей в большинстве стран мира, спрос растет, так как повышаются потребности людей в еде, одежде, транспорте и сфере услуг. Растущий спрос порождает и рост предложения, что приводит к появлению новых предпринимателей.

«Всё, что я делаю, я делаю ради довольства Аллаха» – предприниматель Тимур Мурзагалиев.

Тимур, расскажите, чем вы занимаетесь.

– Бисмилля. Я хотел бы начать нашу беседу с именем Аллаха.

В настоящий момент по воле Всевышнего я проживаю в Дубае и занимаюсь любимым делом. А если быть точнее, то приношу людям пользу тем, что помогаю каждому желающему приобрести приоритетный автомобиль по доступной цене. Деятельность моя заключается в подборе, выкупе и логистике автомобилей из Объединенных Арабских Эмиратов в страны СНГ. В этой отрасли я уже более 10 лет. Параллельно веду несколько проектов по духовному, личностному росту. А вырос я в городе Актобе в обычной казахской семье.

– Как пришла идея развивать логистику автотранспорта из ОАЭ?

– На самом деле изначально у меня не было идеи развивать именно эту отрасль в нашей стране. Я был просто мальчиком, страстно любившим автомобили. Эта любовь и привела меня к тому, что я стал лучше в них разбираться, появился интерес к дорогим иномаркам и путям их приобретения более экономичным способом. Отсюда и возникла идея по воле Аллаха и по его милости полететь в Дубай и сделать покупку самостоятельно. В процессе я подружился с Виталием – генеральным директором компании Seashore General Trading.



Мы стали вести партнерские дела уже в более крупных масштабах. У каждого появился свой определенный алгоритм действий, и вместе мы, как единый организм, осуществляем свою работу.

– Расскажите подробнее о компании Seashore General Trading.

– Данная компания на рынке более 30

лет, 20 из которых успешно развивается под руководством моего друга и компаньона Гайдарова Виталия Байрамовича. То есть она начала свою работу еще тогда, когда все виды доставки из-за рубежа были труднодоступными, я бы даже сказал, невозможными. Seashore General Trading – одна из первых логистических компаний. Нашим приори-

тетом является безопасная доставка в кратчайшие сроки. На сегодняшний день сроки доставки варьируются от 10 до 20 дней.

– Почему, на ваш взгляд, автомобили из ОАЭ пользуются популярностью в странах СНГ?

– Всё дело в выгодной цене, лучших комплектациях, которых нет у нас. В ОАЭ, где большой ассортимент автомобилей, вы можете сделать выбор от самых недорогих моделей до автомобилей премиального класса. И скажу по секрету: арабы любят торговаться (улыбается).

– На сегодняшний день существует много компаний, занимающихся поставкой автотранспорта из ОАЭ и других стран в Казахстан. На что обратить внимание при выборе партнера в данном вопросе? Как не попасть в руки мошенников?

– Хороший вопрос, и, надеюсь, мой ответ на него поможет многим нашим соотечественникам. Разумеется, необходимо раззнать о том, сколько существует компания на рынке услуг. Как ведет дела. На сегодняшний день найти эту информацию не составит труда, ведь существуют разные платформы, например, такая, как Инстаграм, где можно следить за работой компании и непосредственно за людьми, которые являются главными игроками во всем этом движении.

Помимо этого важно наличие лицензии у компании и предоставление ею официальных документов, с помощью которых можно следить за передвижениями приобретаемого автомобиля.

– А может ли ваш клиент сам приехать в ОАЭ?

– Конечно! Всем добро пожаловать! Наши двери открыты и руки распростерты. Единственное, необходимо заранее обговорить даты, а дальше дело за нами. Могу предложить свое наставничество для тех, кто также хочет выкупить автомобиль по более выгодной цене, не переплачивая за услуги компании. Или же для тех, кто так же, как и мы желает заниматься подобной деятельностью. В скором будущем по воле Аллаха планируется запуск моего наставничества, где все мои знания будут упакованы и переданы наилучшим образом. Человеку останется лишь обучиться и приступить к работе. На данный момент я как раз обучаю одного парня, прилетевшего из Казахстана, чтобы заниматься автомобильным бизнесом. И у нас уже есть определенный успех!

– Тимур, поделитесь своими планами и идеями на ближайшее будущее.

– Уже около года я вынашиваю одну идею. Это очень серьезный и ответственный проект. И я хочу подойти к нему с полной готовностью. В настоящий момент уже нахожусь на финишной прямой. Главная идея проекта заключается в предоставлении доступной поездки на Умру из ОАЭ для тех, у кого нет финансовых возможностей совершить малое паломничество из Казахстана. Всё, чем я занимаюсь, я планирую заниматься ради довольства Аллаха. Я не преследую цели в достижении определенного статуса или авторитета в этом мире, ведь все мы временны на этой земле. И никому не известно, когда наша душа покинет это бренное тело...



Инстаграм @fim_motors_ast
Тикток fim_motors
+7-778-414-87-14

АУКЦИОН НЕДВИЖИМОСТИ — НОВАТОРСТВО ИЛИ ОБЫДЕННОСТЬ?

MUAH mua_farizat



Аукционный метод – это метод быстрых продаж, который был разработан в Америке. Его изобретателем считается Билл Эфрос. О том, как проходят аукционные продажи недвижимости в Казахстане, мы узнали у профессионального агента-аукциониста Анастасии Стебуковой.

Анастасия, расскажите, чем аукционная продажа недвижимости отличается от уже привычной нам.

– Аукционный метод продажи недвижимости – это скоростной метод продажи от собственника, позволяющий продать недвижимость в короткий срок и по максимально высокой цене. Со дня знакомства с собственником и непосредственно до сделки купли-продажи проходит ровно 21 день. За этот период осуществляется проверка документов на саму недвижимость, подготовка объекта к съемкам видеоматериала, размещение «агрессивной» рекламы, организация показов, которые проходят два дня, организация торгов. И затем оформление задатка или сделки.

– Кому выгоднее участие в аукционе – продавцу или покупателю? И почему?

– Данный метод продажи выгоден всем участникам. У продавца недвижимости есть возможность получить достойную оплату за свою собственность. А у покупателя – не только предложить свою цену, но и убедиться в «чистоте» самой сделки и полном ее сопровождении.

– Как потенциальный покупатель узнает о предстоящем аукционе?

– Мы готовим серьезную рекламную кампанию. Аукционный объект размещается на всех рекламных площадках, где продается недвижимость. Сюда входит и размещение листовок по району, и таргетированная реклама Инстаграма, и многие другие инструменты.

– Как давно аукционный способ реализации недвижимости осуществляется в нашей стране?

– Данный метод стал пользоваться популярностью в Казахстане около двух лет назад. И с каждым годом интерес к подобному методу реализации недвижимости только увеличивается.

– Как к аукционному способу относятся казахстанцы?

– Так как аукционный метод продажи относительно новый, многие наши граждане не владеют детальной информацией о данном методе продаж. Большинство считает, что это продажа залогового имущества от банка.

Аукционный метод подразумевает продажу недвижимости именно от собственника по принципу аукциона. Агент-аукционист определяет минимальную стоимость недвижимости, и затем в процессе торгов, или так называемого аукциона, эта стоимость увеличивается до максимальной цены. Аукцион выигрывает тот участник торгов, который предложил максимальную стоимость.

– Какой вид недвижимости можно выставить на аукцион?

– Абсолютно любой объект недвижимости можно продавать аукционным методом.



инстаграм: @stebukovaa
+7-777-164-38-00



В ЕВРОПУ С HARDWORKING

Европа – континент, насыщенный культурой и разнообразием. Неудивительно, что она привлекает талантливых людей всего мира, желающих восхититься ее красотой и воспользоваться многообразием возможностей. Работа и обучение в Европе – это не просто карьерный выбор, это увлекательное путешествие в мир новых знаний, языков и культуры. Асель Есилева – визовый эксперт, основатель компании Hardworking.

Асель, как давно вы занимаетесь оформлением виз?

– Официально с 2020 года.

– *Помогаете получить любую визу? Или есть строго определенный перечень?*

– Нет, строгого перечня нет. Открываю разного рода визы, как рабочие, так и

туристические, для бизнеса, студенческие и так далее.

– *Как давно вы основали компанию Hardworking? С какими странами сотрудничаете?*

– В 2019 году я уехала по рабочей визе в Польшу. Именно с этого момента начинает свое существование компания Hardworking. Начинала я работать

только с одной страной – Польшей. На сегодняшний день это уже такие страны, как Польша, Литва, Венгрия и Германия.

– *В чем преимущества трудоустройства через компанию? Что получают казахстанцы, воспользовавшись вашими услугами?*

– Основное и главное преимущество оформления через компанию – это то, что человек получает официальную работу и проверенного работодателя. Наши клиенты при получении услуг

приносят нам только свои паспорта, всё остальное за них делаем мы. А после оформления документов в назначенное время клиент едет в посольство или консульство. Но и там его сопровождают наши кураторы и помогают в сдаче готовых пакетов документов. Также по приезду в страну в аэропорту человека встречает наша команда и помогает освоиться в незнакомом месте.

– *Конечно, многие мечтают уехать на заработки в Европу. Но большинство останавливает страх*

оказаться одному в чужой стране. Насколько это безопасно?

– Это полностью безопасно! В новой стране у уезжающих на заработки или обучение будут русскоязычные координаторы, которые помогут на первых порах. Также мы всегда на связи с каждым нашим клиентом. Кроме того, на работе, куда мы отправляем, уже есть наши люди, и одни вы точно не будете. Поэтому опасения напрасны. Конечно, бывают случаи, когда человек боится лететь один. В таком случае мы перед вылетом формируем группы, где люди заранее могут познакомиться друг с другом и уже лететь вместе.

– *Какую роль играет знание языка при оформлении рабочей визы?*

– Самое главное требование работодателя – знание русского языка. Дело в том, что внутри страны приезжающих курируют русскоязычные координаторы.

– *Как проходит этап трудоустройства и оформления документов? Существует какой-то определенный алгоритм, или это всегда непредсказуемый процесс?*

– Определенный алгоритм по оформлению документов, конечно же, присутствует. Но часто бывает такое, что к каждой новой подаче добавляются новые документы, которые ранее не входили в список необходимых к подаче на получение визы. Соответственно, и действовать нужно по-другому. Но мы, имея опыт в данном процессе, вполне спокойно относимся к подобным нюансам.

– *В случае, если человек, уехавший в Европу на заработки через вашу компанию, попал в затруднительное положение, оказываете ли вы какую-либо помощь и поддержку?*

– Обязательно. Я лично с каждым клиентом нахожусь на связи. Так как я сама жила и работала в Европе, по любым вопросам ко мне обращаются уехавшие клиенты. Также у нас есть свой чат, куда мы добавляем новых людей. Люди, находящиеся в одной стране, могут общаться между собой и при необходимости помочь друг другу.

+7-778-409-96-99
инстаграм: @visaworking.kz
www.e-hardworking.ru





КОВОРКИНГ STREET HUB

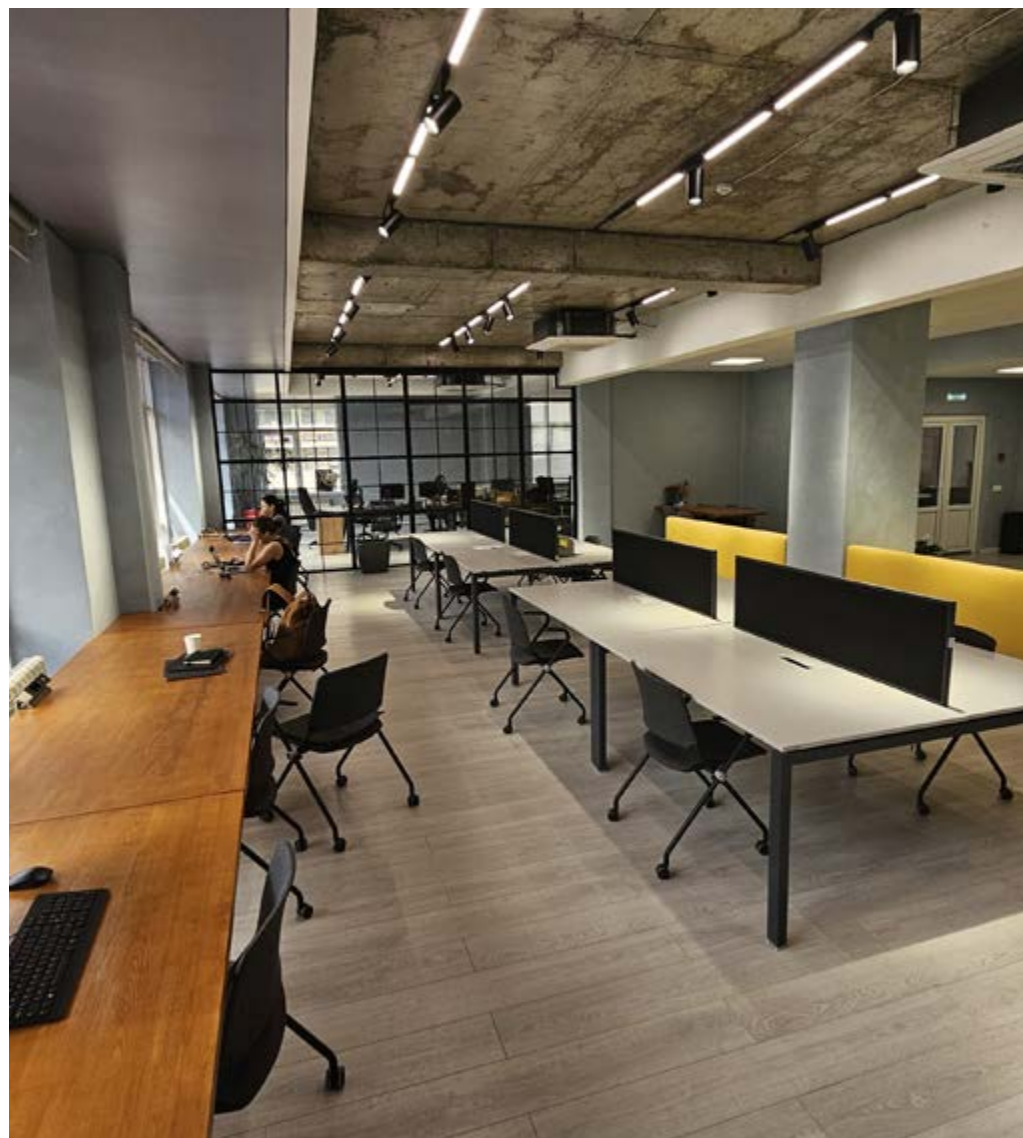
Коворкинг Street Hub предлагает своим клиентам удобные и функциональные рабочие места, где можно продуктивно проводить время. Здесь есть не только удобное пространство для работы, но и всё необходимое оборудование: принтеры, сканеры, фотостудия и даже кухня, где можно перекусить.

Алима Омидали – основатель коворкинг-центра Street Hub.

Алима, что представляет из себя коворкинг-центр? Кому подходит эта площадка?

– Коворкинг – это рабочее пространство, где люди с разными профессиями могут работать вместе в одном помещении.

Коворкинг стал популярным среди фрилансеров, предпринимателей и стартаперов, которые нуждаются в доступном месте для работы с высокоскоростным интернетом, различным оборудованием и возможностью общения с другими людьми.



– Какие преимущества есть у коворкинга? Почему всё больше людей выбирают эту площадку для работы?

– Одним из главных преимуществ является возможность общения и взаимодействия с другими людьми. В Street Hub проводятся различные мероприятия и встречи для предпринимателей, фрилансеров и стартаперов.

Коворкинг имеет удобное расположение в центре города, что делает его легкодоступным для всех желающих. Это может быть особенно полезно для тех, кто работает удаленно и не имеет постоянного офиса.

В целом, коворкинг Street Hub предлагает удобное и функциональное рабочее пространство, которое может быть полезно для различных типов профессионалов. Важным преимуществом является возможность общения и взаимодействия с другими людьми в целях расширения своих профессиональных контактов.

– На ваш взгляд, бизнесмену выгоднее иметь офис или пользоваться коворкингом?

– Коворкинг подразумевает формат гибкого офиса. Это значит, что в зависимости от задач меняется и штат сотрудников. Еще одно веское преимущество в том, что коворкинг берет на себя решение всех административных и хозяйственных вопросов.

– Зависит ли продуктивность человека от окружающей среды? Возможно ли быть одинаково эффективным в кофейне, офисе или коворкинге?

– Если сравнивать кофейню и коворкинг, то продуктивность, однозначно, будет лучше в коворкинге. Общая атмосфера в кофейне не подразумевает работу. Вам, например, приятно работать, когда другие отдыхают? А в коворкинге атмосфера конкурентной среды. У нас есть общая зона – где резиденты могут созваниваться и проводить встречи. Тихая зона – где можно сосредоточиться на выполнении важных задач. А также разные форматы «переговорок» для проведения закрытых встреч.

– Коворкинг – место только для работы? Проводятся ли мероприятия на базе open space пространства?

– Коворкинг предоставляет удобное пространство для организации различных мероприятий, способствующих обучению, сетевому взаимодействию и укреплению сообщества. Приведу примеры мероприятий для проведения в коворкинге.

1. Лекции и семинары. Организация образовательных мероприятий по различным темам, связанным с бизнесом, маркетингом, технологиями и предпринимательством.
2. Круглые столы и дискуссии. Участие в дебатах и обсуждениях, касающихся актуальных тем и вызовов, стоящих перед предпринимателями и фрилансерами.
3. Воркшопы и мастер-классы. Проведение практических занятий и учебных сессий по конкретным навыкам и инструментам.
4. Нетворкинг и мероприятия для знакомств. Организация встреч и социальных событий, чтобы участники могли познакомиться и установить новые деловые связи.
5. Демонстрации продуктов и презентации стартапов. Возможность для предпринимателей и стартаперов представить свои продукты или идеи широкой аудитории.
6. Коучинг и консультации. Предоставление возможности для экспертов и консультантов поделиться своим опытом и знаниями в различных областях.
7. Хакатоны и инновационные мероприятия. Организация мероприятий, нацеленных на разработку новых идей и инновационных проектов.
8. Игры и командообразующие мероприятия. Организация различных игр и активностей, способствующих укреплению командного духа и сотрудничества.
9. Праздничные мероприятия и тематические вечеринки. Организация различных тематических мероприятий и вечеринок для отдыха и развлечения.
10. Проведение культурных мероприятий. Организация выставок, концертов, театральных представлений и других культурных мероприятий для обогащения общей атмосферы и стимулирования креативности участников.

– Как вы оцениваете дальнейшие перспективы коворкинга? Будут ли подобные офисы востребованы в нашей стране?

– В формате быстро меняющегося мира и рынка мобильность и гибкость компании выходят на лидирующие позиции. Нашими клиентами за столь короткий срок являются Allur Auto, Кыран Талапбек, Дауренбек Кударов, Mulan Agency и многие другие.

Миссия нашего коворкинга – обеспечить резидентам полный спектр услуг и удовлетворить все их потребности, создавая продуктивную и вдохновляющую атмосферу для успешного развития и роста их компаний. Мы стремимся стать надежным партнером для предпринимателей и стартаперов, чтобы они могли сосредоточиться на своих проектах и бизнесе, не беспокоясь о рутинных вопросах.

инстаграм: [streethubkz](#)
info@streethub.kz
[+7-707-686-99-99](tel:+77076869999)
www.streethub.kz



ЖИЗНЬ В ТАНЦЕ

В Алматы уже много лет существует Общественное Объединение «Ассоциация Фитнес Аэробики». Чем именно занимается организация и от чего зависит успех в области фитнеса и танцевальных направлений, мы узнали у президента данного объединения.

Элима Алимжанова – президент Общественного Объединения «Ассоциация Фитнес Аэробики» г.Алматы

Элима, вы являетесь президентом Общественного Объединения «Ассоциация Фитнес Аэробики» г.Алматы. Расскажите, пожалуйста, как начинался ваш путь в фитнесе.

– В 1984 году я получила высшее физкультурное образование, окончив Академию спорта и туризма им. П. Ф. Лесгафта в Санкт-Петербурге. Кроме специальности тренера по фехтованию и преподавателя физической культуры я также получила диплом инструктора лечебной физической культуры. Но в этот момент началось мое увлечение аэробикой, и я полностью посвятила себя данному направлению.

В 1996 году меня пригласили возглавить отделение спортивной аэробики при Федерации гимнастики РК. А с 2000 я стала руководителем Общественного Объединения «Федерация спортивной и фитнес-аэробики», которое в 2006 году реорганизовалась в ОО «Ассоциация Фитнес Аэробики» города Алматы.

– Чем на сегодняшний день занимается ваша организация?

– Основным направлением АФА является профессиональное обучение фитнес-инструкторов. Мы проводим курсы как для старта в этом направлении, так и для профессионального роста. На данный момент преподавателями нашей Ассоциации являются самые известные в фитнесе специалисты различных направлений. Это и аэробные программы, и программы направления «Разум и тело», куда входят йога, пилатес, бодифлекс, водные и реабилитационные программы и многие другие.

– Как вы считаете, каждый может стать фитнес-инструктором?

– В современном мире эта профессия стала очень востребованной, и к нам поступает много запросов на обучение. Но есть определенные критерии, по которым мы можем взять человека на обучение. Для того чтобы стать профессиональным фитнес-инструктором, желательно иметь высшее или средне-специальное физкультурное либо педагогическое образование, любой спортивный разряд, иметь опыт занятий танцами не менее пяти лет или опыт занятий в группе аэробики не менее одного года. И если у человека есть хотя бы один из этих критериев, добро пожаловать на наш курс!

– А чем лично вы занимаетесь в АФА?

– Я руковожу Комитетом по танцевальным направлениям АФА, а также являюсь педагогом-постановщиком арабского танца, которым сама занимаюсь уже 20 лет (*улыбается*). Большую часть своего времени я посвящаю именно направлению «Арабский танец живота – Bellydance». Но также веду и семинар по базовому обучению фитнес-инструкторов. Кроме того являюсь приглашенным преподавателем и судьей различных фестивалей арабского танца во многих странах – таких, как Россия, Украина, Белоруссия, Молдова, Литва, Латвия, Кыргызская Республика, а также в разных городах Казахстана. Сейчас я занимаюсь еще и подготовкой учениц для участия в конкурсах по Bellydance.

– Скажите, пожалуйста, как добиться популярности и востребованности в области фитнеса и танцев?

– Чтобы стать высококлассным специалистом, необходимо делать вложения в свое развитие. Да, это непросто, ведь вам надо быть в отличной физической форме, выглядеть привлекательно внешне. А это и стиль одежды, и состояние кожи и волос, маникюра, и в целом общая ухоженность. Также необходим постоянный профессиональный рост: посещение мастер-классов, конференций, обучающих семинаров. Немаловажное значение имеют речь, свободное общение с людьми и харизма! Всё это можно развить, необходимо только упорство и настойчивость. Держайте, и у вас обязательно всё получится!



инстаграм: @afa.kz
@alimzhanovaelina
www.afa-fitness.kz

ТВОЙ МАСТЕР СО ВКУСОМ

Загадочный и выразительный взгляд, идеальная форма ресниц и бровей – результат волшебного воздействия ламинейкера и мастера-бровиста. Только профессиональный специалист способен создать настоящие шедевры, подчеркивающие не только удивительные черты лица, но также индивидуальность каждой клиентки.

Феруза Баймухамедова – ламинейкер, мастер-бровист.

Феруза, как давно вы в beauty сфере? Что привело вас в данное направление деятельности?

– Вообще в самой beauty сфере я с 15 лет. Когда-то мечтала стать hair-стилистом. Обучилась, но проработала недолго. Мою жизнь на 180 градусов изменили замужество и рождение детей – эта бытовая рутина, которая вносит свои коррективы в жизнь любой женщины. Параллельно я пробовала себя во многих направлениях, но каждый раз понимала, что всё это не мое. Именно посещение салонов красоты и вообще пребывание в этой атмосфере наполняло меня изнутри. Так я и решила обучиться ламинированию ресниц и бровей. Тем более мне самой очень нравится эта процедура! Буквально сразу прошла обучение, закупила материал, арендовала кушетку и вышла на работу (улыбается). Всё произошло слишком быстро, я даже не успела до конца осознать, что работаю. Но и страха начать у меня не было. Мне хотелось попробовать, я поверила в себя и сразу зарекомендовала себя не как ученица, а как мастер. Затем одного ламинирования мне стало мало. Я поняла, что нужно изучить брови, чтобы делать идеальное окрашивание. И по сегодняшний день я учусь, повышаю свои знания, потому что в этой сфере нельзя стоять на месте.

– На каких видах beauty услуг вы специализируетесь?

– Я делаю ламинирование ресниц и бровей, архитектуру бровей и мусульманскую коррекцию.



– Правда ли, что с процедурой «архитектура бровей» можно кардинально изменить внешность человека?

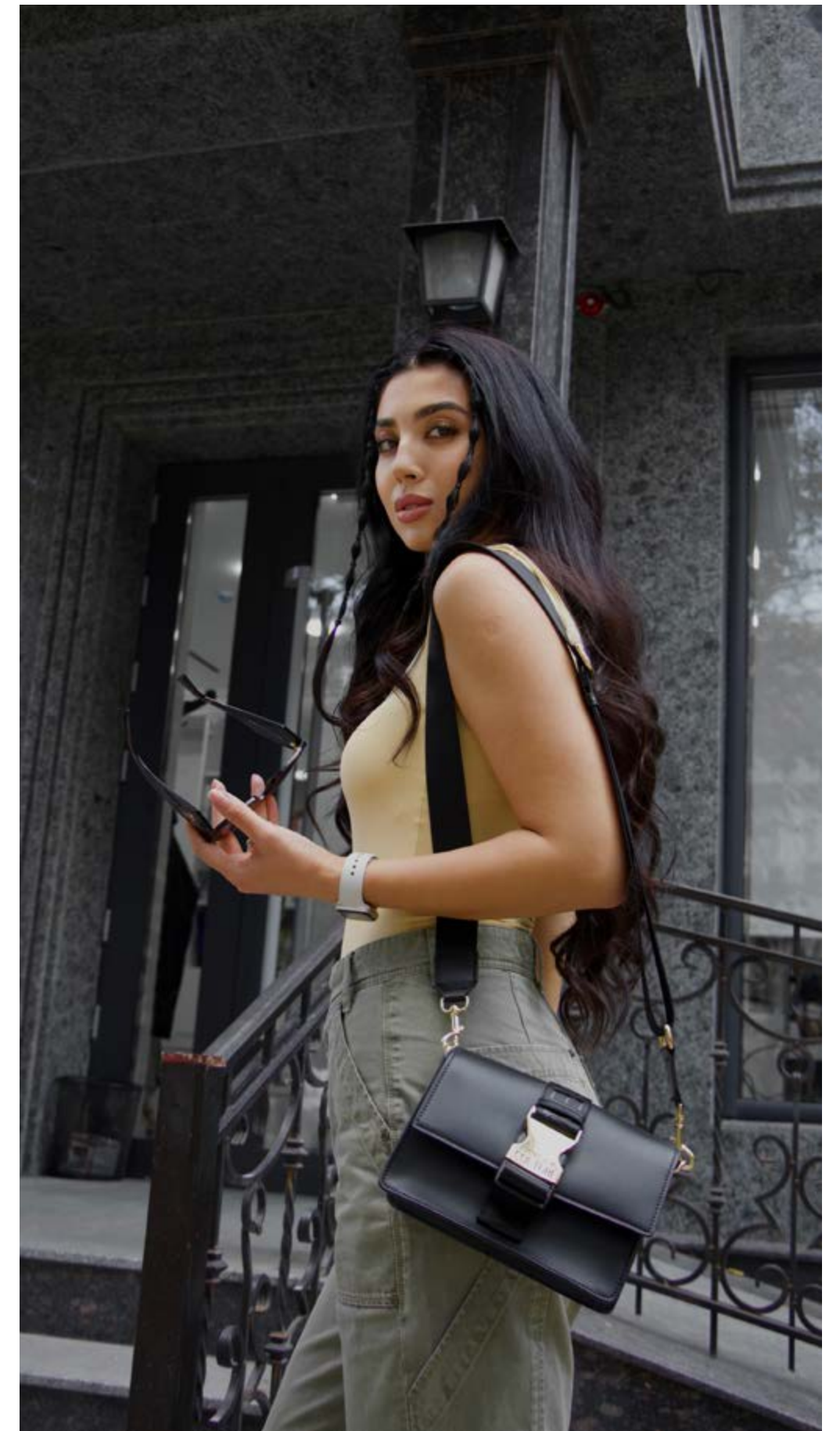
– Однозначно, правда! Я испытала это на своем собственном опыте. Не представляете, сколько раз мне делали коррекцию, которая просто не подходила моим чертам лица! Возможно, это и стало началом того, что именно брови сейчас в моей жизни. Мастера порой и сами не понимают, как искажают внешность девушкам. Нас создали такими, какие мы есть, и важно просто подчеркнуть естественную красоту, а не менять ее. Я всегда говорю, что бровки должны соответствовать природным чертам лица.

– Почему, на ваш взгляд, девушки всё чаще выбирают процедуру ламинирования ресниц и бровей? В чем ее преимущества?

– Потому что это действительно крутая процедура, которая творит чудеса. Главное – провести ее качественно. И тогда клиент получает воздушные бровки, которые не выдают возраст. Или правильно подобранный изгиб ресниц, который зрительно будто приподнимает ваше веко (улыбается). Знаете, о ламинации я могу говорить много и долго. Просто иногда люди, которые обожглись ламинированием, и я их прекрасно понимаю. Но даже при неудачном опыте важно попробовать еще раз и просто дать шанс уже другому мастеру (улыбается).

– Кроме всевозможных процедур, направленных на красоту бровей и ресниц, вы делаете мусульманскую коррекцию. Расскажите подробнее, чем эта услуга отличается от других.

– Да, еще одна находка для наших прекрасных женщин – это мусульманская коррекция. Все мои клиенты безумно довольны, что существует такая процедура. При данном виде коррекции мы создаем каркас, делаем окрашивание, а все излишки осветляем специальным продуктом, и это супер-решение. Зрительно вид бровей получается намного ухоженнее, а лицо моложе. При этом волоски не тронуты, так как по исламу их нельзя выщипывать. Поэтому советую делать именно мусульманскую коррекцию.



– Если оглянуться назад, могли бы вы себе представить, что в будущем станете ведущим мастером-ламинейкером?

– Честно говоря, нет! Да, я всегда знала, что моя сфера деятельности будет связана с салоном красоты. Как я уже говорила, ранее начинала с профессии hair-стилиста. Но всё так закружилась, что сейчас я счастлива быть тем мастером, которым я являюсь! Для меня главное – видеть довольных клиентов, которые наполняют меня своей радостью.

– Кем вы видите себя через 5–10 лет?

– Знаете, я хотела бы заниматься любимым делом!

Конечно, у меня есть заветная мечта, и если она осуществится, то, я думаю, вы снова пригласите меня на интервью (улыбается).

инстаграм @fera_3195

ДИЗАЙН КАК ИСКУССТВО

Каждый дизайнер разрабатывает проект в собственном стиле и видении. Дизайнер с художественным образованием создает не просто проекты, а настоящие произведения искусства. Гульдана Маратова – художник, дизайнер интерьера, победитель международной премии в области дизайна и архитектуры Tanu Awards.

Гульдана, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– На данный момент я занимаюсь разработкой дизайн-проектов, веду ремонт, осуществляю авторский надзор в квартирах и создаю мудборды. А вообще с самого детства я рисую. Очень люблю яркие цвета, и сейчас в своей дизайнерской деятельности я применяю большое разнообразие цветов и считаю, что достаточно грамотно их комбинирую между собой.

– Какие преимущества дают вам художественные знания и навыки в работе с интерьерами?

– Еще в школе у меня всегда было всё хорошо с геометрией, а в вузе по черчению были не просто хорошие отметки: я быстро усваивала новый материал и достаточно легко исполняла все чертежи. Благодаря этому я не трачу много времени на замеры. Первое мое образование художественное, и в моих картинах достаточно яркая палитра цветов. В интерьерах я тоже использую яркие фасады мебели, умею комбинировать и держать баланс при разработке дизайн-проекта, поэтому мои интерьеры выглядят не кричаще ярко, но при этом нескучно.

– Как вы определяете свой уникальный стиль в дизайне интерьера? Что вдохновляет вас создавать новые проекты?

– Если честно, этот вопрос мне очень часто задают. Мне нравится архитектура баухаус, а из стилей больше импонирует эклектика. Люблю совмещать несоместимое, но какое-то определенное название своему стилю дать не могу, или уклон, которого придерживаюсь, я не могу обозначить. Мне часто говорят, что у меня свой собственный уникальный стиль. Могу сказать, что просто срывают мое видение, мое чутье и моя интуиция. Я делаю так, как, по моему мнению, будет красиво. В своей работе я вдохновляюсь работами художников,



ориентируюсь на палитру Ван Гога. Мне импонирует стиль Клода Моне, нравятся работы Анри Матисса.

– Какие основные принципы вы соблюдаете при проектировании интерьеров, чтобы удовлетворить потребности и предпочтения клиента?

– Если я делаю дизайн-проект для всей семьи, то всегда предпочитаю встретиться со всей семьей, поскольку мне важно учесть мнение каждого жильца квартиры, неважно, взрослые это или тинейджеры. Учитываю мнение всех членов семьи. И, конечно, всегда предлагаю клиенту (или клиен-

там) прийти на встречу с определенным запросом, то есть подготовить мне полное техническое задание. В процессе встречи стараюсь вывести на более открытый диалог, узнать о каких-то особенностях и привычках семьи. Иными словами, проживаю ее историю, пропускаю через себя жизнь этой семьи. И по сей день такой подход создает очень доверительные отношения между мной и заказчиками. И уже после завершения проекта, пройдя ремонт, что всегда бывает нелегко, мы остаемся с заказчиками хорошими друзьями.

– Расскажите о проекте, который был наиболее сложным и уникаль-



– ным в вашей карьере. Каковы были основные вызовы? Как вы их преодолели?

– Для каждого дизайнера, наверное, самым значимым является именно первый проект. В свою очередь я хочу поблагодарить своих первых заказчиков Анну и Адильхана, которые доверились мне. Их квартира с полным надзором и ведением ремонта была первой в моей практике. Она получилась очень красивой. Я не назову этот проект сложным, скорее он был очень интересным для меня, потому что это был первый опыт в реализации такого рода проекта. Я имела дело с лояльными заказчиками, за что я им благодарна. Мне понравилось работать с Анной, потому что она перфекционист по натуре, в хорошем смысле этого слова. И благодаря ей ремонт был доведен до этапа декорирования, после чего мы сделали итоговую съемку.

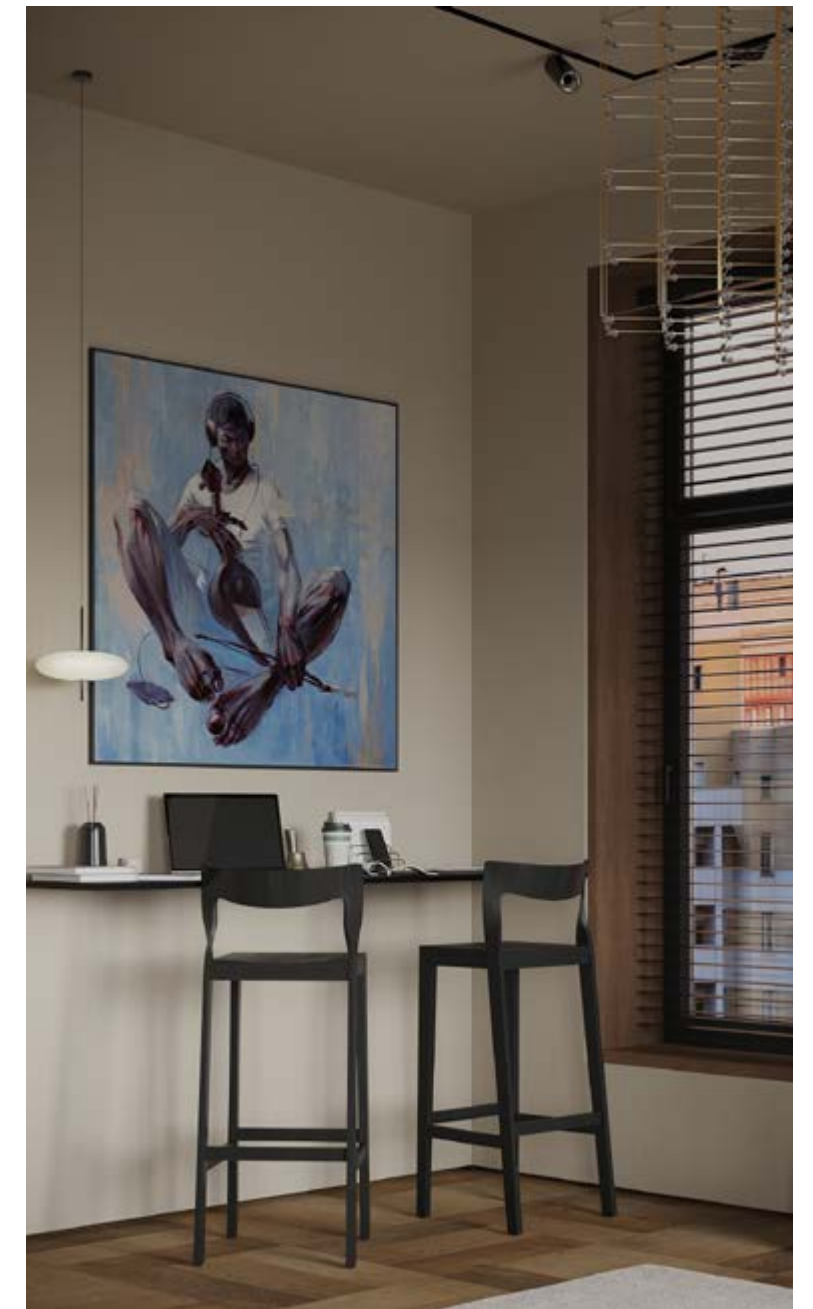
– Кроме того вы имете опыт преподавания. Кого и чему обучали?

– Да, я начала преподавать в 19 лет, еще обучаясь на втором курсе вуза. Я люблю детей, и работать с ними мне нравится. Первая моя студия была при музее декоративно-прикладного и изобразительного искусства им. Ш. Сариева в Атырау. Потом я уехала в Алматы на обучение в магистратуру по специальности «Искусствоведение». А вернувшись, продолжила работу уже в Малой академии искусств им. Н. Тлендиева. Имею опыт преподавания в Атырауском государственном университете на факультете изобразительного искусства и дизайна. Работа с детьми и студентами – очень приятный опыт в моей жизни. Мне нравится детская непосредственность, идеи детей, их сюрреалистичные картины. Мои ученики много раз участвовали в выставках и различных конкурсах,

многие из них сейчас обучаются в вузах на грантах. Кстати, хочу отметить, что я долгое время готовила абитуриентов к поступлению, и ни один из моих учеников не поступил на платное обучение. Все они обучаются на гранте, чем я очень горжусь. Так, на основе всего опыта преподавания я решила открыть свою студию, где у меня применялась моя авторская методика. Это был замечательный опыт в моей жизни, но уже в декретном отпуске я решила, что хочу попробовать себя в дизайне.

– Гульдана, сегодня вы достаточно популярный дизайнер в своем регионе. Поделитесь планами и идеями на ближайшее будущее.

– До начала дизайнерского периода в жизни мне казалось, что это очень сложно и что в моем возрасте освоить все программы, с которыми работают дизайнеры, невозможно. Но декрет очень интересный период, когда жизнь женщины может сильно измениться. Именно в этот период я купила обучение и поняла: чтобы прийти назад в преподавание, я должна получить новые знания. Пока я их получаю. В дальнейшем планирую преподавать дизайн совместно с живописью и академическим рисунком.



инстаграм:
@guldanamaratova
@van_gogh_atyrau
@sedmoi_etazh

ЭКО ТРУСИКИ

Выбирая комфортную жизнь, мало кто из нас задумывается над экологией нашей планеты. А тем временем тонны неразлагаемого мусора ежедневно растут в геометрической прогрессии. Назым Нурланову давно волнуют вопросы экологии и сохранения окружающей среды. Именно поэтому она не только выбирает эко подгузники для своих детей, но и предлагает всем желающим последовать ее примеру.

Назым, как пришла идея заниматься таким особым направлением деятельности, как эко-подгузники?

– Всё началось с учебы в Пекине. За два года магистратуры по экономике мы углубленно изучали тему экологии: ресурсы планеты, глобальные экологические проблемы, неразлагаемые отходы. Я всегда очень переживала за огромное количество мусора, остающееся от человеческой жизнедеятельности, а с появлением первого ребенка обратила внимание на количество подгузников, которые мы используем в уходе за детьми. Это тот случай, когда мы отдаем всё самое лучшее любимым деткам, но забываем о главном – благополучной окружающей среде для жизни и развития наших же детей в будущем. Вторым фактором, который повлиял на мой выбор и вселил в меня уверенность во вреде подгузников, стало понимание, что противостоит с первых дней жизни до двух лет 24/7 быть укутанным в продукт переработки нефти. Проще говоря, в пластик, в разные химикатные гели и отдушки. Кожа моего ребенка оказалась склонна к дерматиту, и всё сложилось таким образом, что мы с супругом начали заниматься таким особым направлением бизнеса (улыбается).

– Из чего состоят эко трусики?

– Наши многослойные эко трусики состоят из девяти слоев: первый – наружный слой с принтом – состоит из стопроцентного сертифицированного хлопка; второй слой – TPU + махровый слой – из 40% хлопка, 40% бамбука, 20% полиэстера. И остальные 6 слоев – это хлопок-мар-



лёвка, на 100% гипоаллергенный материал.

– Эко трусики способны заменить одноразовые памперсы?

– Знаете, это зависит от возраста ребенка и от желания мамы (улыбается). Я всегда говорю, что одноразовые памперсы нужны только для подстраховки. Например, если предстоит долгая дорога, а также перелеты, мероприятия, походы к специалистам. К этим ситуациям можно добавить ночной сон, если малышу (да и взрослому) сложно ночью просыпаться. Но остальное время с маленьким ребенком проходит обычно дома, и могу с уверенностью сказать, что наши трусики вполне способны заменить одноразовые подгузники.

– Все ли мамы соглашаются с вашим мнением о пользе эко подгузников?

– На данный момент, конечно же, не все! Но когда мы открывали свое дело четыре года назад, недопонимания было

в разы больше. Медленно, но верно мы меняем мнение женщин в нашу пользу. Часто получаю сообщения, что мопосты и видеоролики заставили задуматься и пересмотреть свои убеждения. И нас это очень вдохновляет.

– Какие минусы, на ваш взгляд, имеет использование одноразовых подгузников?

– Самый большой минус для меня лично это масштабы мусора! Давайте быстренько посчитаем: по нашим опросам, в среднем на одного ребенка в день уходят 5 штук одноразовых подгузников. $5 \cdot 30 = 150$ шт./месяц, $150 \cdot 12 = 1800$ шт./год.

Предположим, 500 000 000 детей ежегодно используют подгузники на постоянной основе. $1800 \cdot 500$ млн. = 900 миллиардов неразлагаемого мусора в недра Земли уходит ежегодно! Это даже невозможно представить. Мне будущее нашей планеты безразлично! Второй момент заключается в негативном воздействии на организм малень-



кого уязвимого человека. Многие пока спорят, что ничего не доказано ни про парниковый эффект, ни про всасывание в организм и накопление в нем химии. Но также никто и не может со стопроцентной уверенностью утверждать, что онкологические заболевания, бесплодие, которые сейчас очень активно растут и распространяются, не имеют связи с одноразовыми подгузниками. Еще один весомый минус одноразовых подгузников – это немаленькая статья расходов в семейном бюджете. В среднем в год уходит 150–200 тысяч тенге на одного ребенка.

– Почему в нашей стране проблемы экологии отодвигаются в сторону даже молодыми родителями, которые растят «будущее»?

– Очень мало тех, кто об этом говорит. А в массы идет красивая реклама одноразовых подгузников: как это комфортно для ребенка и удобно для мамы. Обратную сторону медали невыгодно освещать. Соответственно, мало кто задумывается над проблемой. Нужно внедрять в программу обучения в учебных заведениях тему экологии, возобновляемых и невозобновляемых ресурсов, разлагаемых и неразлагаемых

отходов. Развивать культуру переработки вторсырья и Zero waste.

– Какое количество эко трусиков необходимо иметь в арсенале для одного ребенка? Как часто их нужно заменять на новые?

– Это зависит от возраста ребенка и от навыков мамы, таких, как высаживание на горшок. Размеры и количество подбираются индивидуально.

При правильном уходе менять эко трусики на новые нужно только по мере роста и изменения размера. А трусики могут прослужить очень долго. У нас есть клиенты, которые используют трусики уже для третьего ребенка (улыбается).

– Где мамочки могут приобрести эко трусики для своих детей?

– У нас хорошо налажен процесс взаимодействия с клиентами, и заказы принимают наши менеджеры. Мы отправляем свою продукцию по всем городам и областям нашей страны. Также можно приехать в офис в Алматы, посмотреть, пощупать и примерить наши эко трусики.

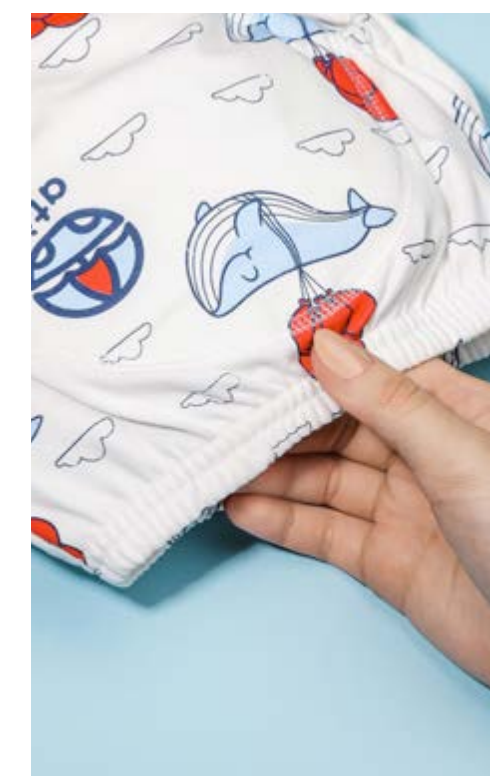
Действительно, у меня уже третий ребенок носит Ваши трусики))) 10шт трусиков от сыночек что остались вот только сегодня убрала подальше в шкаф, младший сын в садике носил трусики ати на прошлой неделе в последний раз... Ночью тоже теперь не одеваем, начали метод которым Вы поделились... До этого ночью и перед сном на горшок высаживала.. Альхамдуллилах, теперь стираю на ночь только трусики после дочи .. ей взяли новые прям перед Курбан Айтмом, хотя надо было ещё с мая носить уже в жару Шыма:) Надо будет на выход еще новые взять - чтоб беленские носить в

Даа, у меня двойня. Хоть и хлопот с двумя не мало, каждый раз стирая трусики получаю дозу дофамина 😊 Так еще и хорошенько экономим, а то еженедельно покупали пачками 😊

Ассаламалейкум. Вот я брала года 3 назад трусики у вас. Ещё акция была. Так вот трусики после брата носит сестрёнка. На лето самое то. Не пожалела что взяла.

Здравствуй Назым Хотела поблагодорить вас за качественные трусики, На м 1год и 3 месяца мы уже научились к горшку 😊 У нас была аллергия от одноразовых подгузников. И как мы начали одевать ваши трусики у нас нет никаких проблема с аллергией Аллага шүкір 🙏 Спасибо вам большое 🙏

Вам спасибо, дочке с 3х месяцев пользуюсь вашими трусиками, а с 10 месяцев полностью отказались от одноразовых 🙏



Инстаграм: @atii_nazym
Номер WhatsApp для заказа:
+7-707-777-20-48



ПРОФЕССИЯ БЕЗ ВЫБОРА

Онкология – как сюжет из фильма ужасов – всё чаще врывается в нашу реальность. Пугающий, малопонятный диагноз... Большинство из нас его просто боятся, но есть те, кто борется с болезнью лицом к лицу каждый день своей жизни.

Рабига Есенгалиевна Кадырбаева – онколог-химиотерапевт.

Рабига Есенгалиевна, что привело вас в медицину? И что повлияло на ваш выбор такого серьезного направления, как онкология?

– Никогда в жизни не думала, что свяжу свою жизнь с медициной, а тем более с онкологией. Сколько себя помню, всегда хотела в журналистику, в частности в спортивную. С детства любила

различные спортивные соревнования и мечтала писать о спорте, чемпионатах мира, олимпиадах. Сейчас это кажется смешным, но на мое решение выбрать медицину повлиял американский сериал про хирургов: адреналин, дерзкие, смелые люди в белых халатах, которые еще и красивы. Сплошная романтика! Только спустя годы я поняла, что жизнь, медицина и особенно большая хирургия далеко не кино. Это адский труд, ненормированный график, море слез, отсутствие какой-либо укладки, минимум макияжа, ведь ты всё время в медицинской форме. Почему онкология? Я до сих пор думаю, как и зачем я, такая эмоциональная, внутренне хрупкая, обладающая эмпатией, выбрала такую тяжелую в ментальном плане профессию. Во время интернатуры поняла, что самые крутые, безбашен-

ные хирурги – это онкохирурги. У них просто нет выбора – они каждый день буквально вырывают из лап опухоли орган, пациента, жизнь...

– Какие виды онкологических заболеваний вы лечите?

– В первые годы карьеры я работала торакальным онкохирургом, участвовала в операциях на грудной полости. Это тяжелейшие операции по удалению огромных опухолей, которые прорастают в крупные сосуды. Спустя три года я перешла в химиотерапию. Сейчас занимаюсь лекарственной терапией при различных злокачественных заболеваниях. Основной фокус моей работы всё еще направлен на пациентов с раком легкого. Моя диссертационная работа в Phd также связана с этой патологией.

Но в то же время в химиотерапии я могу поработать и с другими видами заболеваний: лечить рак молочной железы, половые органы, заболевания желудочно-кишечного тракта. Кстати, это и является одной из причин, почему я все-таки выбрала химиотерапию: чтобы получить возможность расширить свои профессиональные навыки, работая с разными пациентами.

– Какую роль играет психологическая поддержка пациентов в процессе лечения?

– Когда ставят такой диагноз, как «рак», почти у всех жизнь разделяется на «до» и «после». Поэтому психологическая поддержка онкологических пациентов и их близких – не менее важный компонент в борьбе с заболеванием. В первую очередь, я думаю, очень важна информированность пациента и его близких. Если ты проинформирован – ты вооружен.

Когда есть четкий план лечения, пациенту и его близким всегда легче. Болезнь уже не кажется непобедимой, и это дарит внутреннее спокойствие.

Еще один необходимый в психологической поддержке онкологических больных фактор – это чувство эмпатии. Пациент и его близкие должны чувствовать, что они не остались одни в этом мире, что им сопереживают. Почти каждый день во время приема я сообщаю кому-то грустные новости. Почти каждый день вижу слезы, растерянность, страх.

К сожалению, это часть моей работы.



– Какие факторы вы считаете важными для успешного исхода в лечении онкологических заболеваний?

– Профессионализм врачей, доступность необходимых препаратов и оборудования, настрой самого пациента и его близких. В то же время важно доверять своему врачу, выполнять все рекомендации, не принимать различные витамины, БАДы без показаний, не обманывать и быть в контакте с лечащим врачом.

В нашей стране у многих докторов огромная нагрузка, бесконечный поток пациентов, поэтому неудивительно, что мы не можем держать в уме всех и вся. Пациенты и сами должны интересоваться ходом своего лечения. Ведь это их жизнь, их болезнь, и основная ответственность за нее ложится именно на них.

– Какие новые наблюдения и достижения в области онкологии и химиотерапии вы бы особенно отметили?

– Онкология (и особенно химиотерапия) – одна из самых бурно развивающихся областей современной медицины. Протоколы обновляются каждые 3–4 месяца, ежегодно проводятся сотни важных клинических исследований.

В современной онкологии лечение пациентов всё больше направлено в сторону персонализированной терапии. То есть благодаря развитию молекулярной генетики, таргетной терапии, иммунотерапии мы стараемся лечить каждого пациента индивидуально.

В Казахстане доступны дорогостоящие лекарственные препараты. Может быть, не на уровне медицины таких развитых стран, как США и Великобритания, но не всё так плохо. Стоимость многих препаратов покрывается за счет государственного бюджета. И с нашей стороны в этом направлении ведется большая работа, мы делаем многое для того, чтобы улучшить ситуацию, но, конечно, не всё зависит от врачей.

У нас есть прекрасные врачи, которые специализируются на лечении онкологических заболеваний. Они лечат согласно самым современным международным стандартам, поэтому не нужно тратить последние деньги на зарубежные клиники – ведь можно получить такое же лечение в нашей стране.

– Какое влияние ваша работа оказывает на вас лично? Как вы находите баланс между профессиональной ответственностью и личной заботой о себе?

– Найти баланс между работой и личной жизнью довольно болезненный вопрос для любого врача. Мои пациенты, которые борются буквально за каждый день своей жизни, и сама профессия постоянно учат меня ценить жизнь и жить в моменте. Я редко расстраиваюсь по мелочам. Я люблю свою работу, своих пациентов, но если я не хочу получить выгорание, я должна уметь жить и обычной жизнью вне работы. Обычно мне помогают путешествия, благо у врачей-онкологов есть уни-

кальная возможность увидеть весь мир бесплатно благодаря профессии. Такие поездки наполняют меня необходимой энергией. Еще я люблю наши горы, алматинские кофейни, театры, концерты. Хорошо помогает спорт – он держит в тонусе не только тело, но и голову.

– Можно ли современному человеку уберечь себя и своих близких от онкологии? Если да, то как?

– Правильно питаться, вести здоровый образ жизни, избегать стрессовых ситуаций, бросить пить и курить. Следить за своим здоровьем и регулярно посещать медицинских специалистов, особенно если у вас имеются предраковые заболевания или присутствует генетическая предрасположенность. Проходить плановые скрининги.

В нашей стране существуют национальные программы скрининга от рака молочной железы для женщин от 40 до 70 лет, проводимые каждые два года, рака шейки матки для женщин от 30 до 70 лет – каждые четыре года, колоректального рака для мужчин и женщин от 50 до 70 лет – каждые два года.

Помните, ранняя диагностика может спасти жизнь!



инстаграм @dr.kadyrbayeva
rabiga-92@mail.ru



СКУЛЬПТОР ТЕЛ

Иногда строгие диеты и регулярное посещение спортзала не приносят ожидаемого результата. Получить фигуру мечты можно более «ленивым» путем – обратившись за помощью к пластическому хирургу, который в течение одной операции может исправить сразу несколько зон и придать фигуре желаемый вид.

Георгий Робертович Пакидзе – врач высшей категории, пластический хирург из Караганды.

Георгий Робертович, расскажите, с чего начинался ваш путь в пластическую хирургию.

– Мой путь врача начался в седьмом классе, когда я впервые прочитал, что в Америке одной знаменитости сделали операцию по увеличению груди. Тогда я задумался о том, что хочу быть врачом, работать именно с телом и хорошо зарабатывать (улыбается). Я сказал своим родителям, что буду пластическим хирургом, потому что не хочу быть обычным врачом. Мои родители работали в областной больнице, зарабатывали очень мало, и жили мы, можно сказать, бедно. На тот момент пластической хирургии в Казахстане вообще не было. Конечно, над моим смелым заявлени-

ем они посмеялись. Им это казалось невозможным, так как пластическая хирургия существовала тогда только далеко за границей. Но я не отказался от своей цели и желая менять внешность людей в лучшую сторону и в итоге достиг ее.

– Кто является вашими пациентами?

– Я провожу все возможные пластические операции на теле человека. 85% моих пациентов – женщины. Мужчин, по статистике, меньше. Женщинам я делаю все пластические и реконструктивные операции, начиная с лица и заканчивая телом, а также интимной пластикой. Конечно, я работаю и с мужчинами: делаю абдоминопласти-

ку – это операция по иссечению лоскута и ушиванию диастаза, липосакцию, прорисовку спортивных животов, а также рельефов на руках и ногах, увеличение и утолщение полового члена и так далее.

– Пластические операции давно не в новинку в нашей стране. Какие виды операций наиболее популярны в Караганде?

– Наиболее популярна в Казахстане сингапури, когда формируется складка на верхнем веке из азиатского века в европейское. Большинство хирургов делают такую операцию. У меня же популярны операции по сужению талии. У меня и моих коллег есть собственная методика по созданию узкой талии без залама ребер и своя авторская методика

по сужению талии и сведению косых мышц. Именно об этой уникальной методике я часто делаю доклады на семинарах. Мы можем проводить комплексные операции: сразу делаем грудь, живот, ноги, ягодицы и так далее. Человек меняется за одну операцию и одну реабилитацию. А я чаще всего провожу абдоминопластику и липосакцию. Работаю и по увеличению груди.

– Работаете вы только в Караганде?

– Я провожу консультации в других городах и иногда странах. Проводил консультации в России, Грузии. В Казахстане это Астана, Алматы, Шымкент, Павлодар, Костанай. Я консультирую практически во всех городах, когда есть время. А его, конечно, не хватает, так как я оперирую каждый день и провожу в год более 400 операций (улыбается).

– Хотелось бы подробнее узнать о процедуре «липомоделирования тела». Правда ли, что с помощью данной операции можно создать фигуру мечты?

– Липомоделирование тела, или липоструктурирование, означает, что мы собираем жировую клетчатку по всему телу: оперативному воздействию подвергаются руки, ноги, живот, спина, полностью обрабатываем тело, вырисовываем рельефы рук, ног. Рисуем спортивный живот, выводим косые мышцы и прорисовываем прямые мышцы спины. Таким образом создается спортивное тело. Собираем жировую клетчатку, правильно ее обрабатываем и вводим в ягодицы. В основном это заполнение боковых ямочек, и, если требуется, то клетчатка вводится в наружную часть бедер и голени. В таких случаях, когда есть ложная кривизна, мы получаем ровные ножки. Также жировая клетчатка используется на лице при липофиллинге лица. Происходит удаление деформаций путем

заполнения носослезных борозд, носослезных складок, увеличения губ. Если есть деформации тела, например, из-за травм или ожогов, мы тоже их устраняем. С помощью липомоделирования тела можно получить тело мечты и, не занимаясь годами в спортзале, убрать жировую клетчатку, прорисовать спортивное телосложение и жить с этим практически всегда.

– Как долго сохраняется эффект после липомоделирования?

– После липомоделирования некоторые мои пациенты уже более 10 лет сохраняют результат. Есть пациенты, которые «наели» лишние килограммы, но их небольшое количество. В основном все следят за формой. Строгие диеты держать уже не нужно, можно подключить спортзал и немного следить за питанием. Перемещение жировой клетчатки, которое происходило в ягодицы и голени, сохраняется всю жизнь. Если набирать в весе, то вес будет увеличиваться по новым контурам тела, которые я задам. Когда пациент будет худеть, он будет худеть гармонично по всему телу.

– Георгий Робертович, а как вы относитесь к естественной красоте?

– Отношусь, конечно же, положительно. Но считаю, что совершенству нет предела. Если есть какие-то изъяны, которые человек видит в своей внешности, он должен их исправлять. Если пластическая хирургия в этом помогает, то это просто чудесно! Человек видит в зеркале, как он стареет, и тогда он стареет не только телом, но и душой. Если же это может исправить пластический хирург, омоложив человека, значит, это нужно делать!



инстаграм:
@dr_paikidze_george
@dr.paikidze_george

Расширяя границы реальности

СОЗДАНИЕ ВИЗУАЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ
С ИЛЛЮЗИЕЙ 3D ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ
СЕТЕЙ И 3D ЛЭД ЭКРАНОВ



BAURAZ

инстаграм: @bauraz.co