

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people

magazine

1 (44)
январь-февраль 2024

СВЕТЛАНА ЛОБОДА
СТР. 14

ЛИАНА ЛЕШКАШЕЛИ
СТР. 18

ДАША ТАБУ
СТР. 32

АЙГАНША БАЙМУХАНОВА
СТР. 78

КРИСТИНА КАДЫМОВА
СТР. 114

ЕЛЕНА КОНСТАНТИНОВА



TEENS AND PEOPLE



SCANDI HOTEL – ЭТО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ МЕСТО, ВОБРАВШЕЕ В СЕБЯ ИЗЫСКАННЫЙ СКАНДИНАВСКИЙ ДИЗАЙН, РАСПОЛОЖЕННОЕ В ОКРУЖЕНИИ ПРИРОДЫ.

ОТЕЛЬ ПРОПИТАН АТМОСФЕРОЙ УЮТА И ПРЕДЛАГАЕТ СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОГО ОТДЫХА, ОБЕСПЕЧИВАЯ ВЫСОЧАЙШИЙ КОМФОРТ КАЖДОМУ ГОСТЮ.

Whats'app: +7-707-830-06-01

instagram: @scandihotel_uralsk



FRANKY



REY

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



► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Production editor
Editor

Editor's assistant

MUA

Copy editor

Photographer

PR-manager

ADVERTISING

Sales Managers

Advertising executives

PEOPLE AWARDS

Producer
Official
representatives

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev
Vitaliy Kirsanov
Inna Shefer

Anastasiya Bondarets

Farizat Mamyrbekova

Irina Dmitrova

Vitaliy Kirsanov

Marina Butrym

Mariyam Issaeva

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

Dilya Sharafutdinova

Vladimir Sesselkin
Alma Mustafayeva
Malika Kan

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного
редактора

Выпускающий редактор
Редактор
Помощник
редактора

Визажист

Корректор

Фотограф

PR-менеджер

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела
продаж

Менеджеры по работе с
клиентами

PEOPLE AWARDS

Продюсер
Официальные
представители

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Анастасия Бондарец

Фаризат Мамырбекова

Ирина Дмитрива

Виталий Кирсанов

Марина Бутрым

Марьям Исаева

Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова

Диля Шарафутдинова

Владимир Сеселкин
Алма Мустафаева
Малика Кан

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» № 1 (44) январь-февраль 2024 г.
Периодичность 1 раз в два месяца.

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

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

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.

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

director@tpeople.kz

www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

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



ЗИМА
еще никогда не была такой вкусной!

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

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

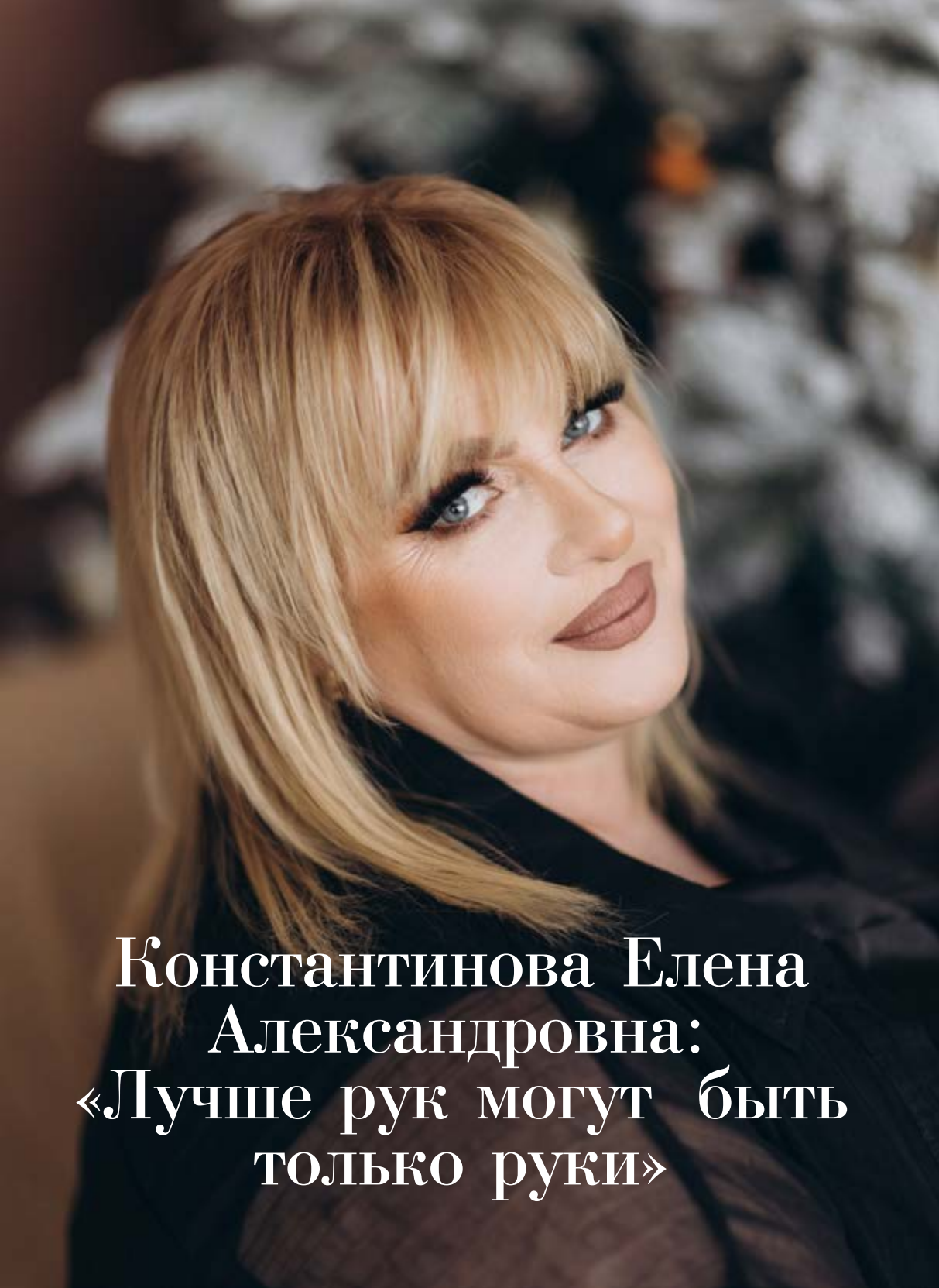
ул. Гагарина, 277/7
+7 771 157 06 78
almaty6travelers.coffee@gmail.com

ул. Сапиева, 30/5, к3
+7 727 232 15 78
almaty9@travelers-coffee.com

пр. Аль-Фараби, 5/2
almaty10@travelers-coffee.com
+7 747 852 02 72

ул. Розыбакиева, 320/5, ЖК "4YOU"
+7 701 012 93 20

Сканируй

A close-up portrait of Elena Alexandrovna Konstantinova, a woman with long, straight blonde hair and bangs, looking slightly to the right with a soft smile. She is wearing a dark, possibly black, top. The background is blurred, showing what appears to be a festive or outdoor setting with lights.

Константинова Елена Александровна: «Лучше рук могут быть только руки»

В мире современной заботы о здоровье существует уникальный человек, чей вклад в область реабилитации и массажа оказывает значительное воздействие на благополучие людей.

Елена Александровна Константинова – практикующий реабилитолог, специалист по массажу и техникам мануальной коррекции, автор ряда новейших методик массажа, разработанных в результате многолетнего опыта преподавания, основатель и руководитель студии массажа Level Massage Studio и выдающийся специалист, стоящий во главе инновационных подходов к оздоровлению. Ее многолетний опыт в области преподавания, а также разработка новейших методик массажа, основанных на глубоких знаниях и практических навыках, позволяют ей успешно решать широкий спектр задач.

Елена Александровна, сегодня многие не только получают ваши услуги, но и прошли ваше обучение, по вашим массажным техникам работают специалисты во всем СНГ. Как успешный руководитель, скажите, на что следует обратить внимание при создании собственной студии массажа?

– При создании собственной студии в первую очередь необходимо грамотно расписать свой бизнес-план. Важно и нужно понимать, какие траты вам предстоят, а это налоги, аренда, реклама, расходы на зарплату персоналу и многие другие пункты расходов. И, конечно, необходимо рассчитать, какую прибыль вы ждете от будущего проекта. Исходя из этого, планируется количество сотрудников. Но здесь тоже надо понимать, что три мастера не принесут очень хорошего дохода

и могут не покрыть все ваши расходы. А если вы возьмете десять массажистов, то сможете ли вы их обеспечить клиентами? Нужно решить еще и вопрос опыта сотрудников. Если решите брать готовых опытных массажистов, то потребуются выплачивать более высокую заработную плату. Если же запланируете растить специалиста самому, то в этом случае есть риск: ты человека взрастил, обучил, а он ушел; и от таких ситуаций никто не застрахован. Поэтому, на мой взгляд, главное – подобрать такой персонал, который с тобой на одной волне, чтобы было комфортно и руководителю, и сотрудникам, чтобы в коллективе была дружественная атмосфера и люди понимали друг друга с полуслова. Тогда и работать, и отдыхать вместе будет весело.

– *Какие виды массажа наиболее популярны среди ваших клиентов? Почему?*

– Уже на протяжении нескольких лет среди клиентов нашей студии особым спросом пользуется моя авторская методика коррекции фигуры «Силуэт», а также все оздоровительные техники. Хотя сказать, что к нам приходят только за этим, будет не совсем правильно. У нас в прайсе представлено много видов массажа, и все они действительно востребованы. А в последнее время лидирующие позиции начинает брать еще и массаж лица.

– Насколько важно специалисту в области массажа проходить повышение квалификации? Как часто его проходят специалисты вашей студии?

– В любой профессии нельзя стоять на месте, и массаж не исключение. Мы постоянно обучаемся. Мои мастера летают в другие страны, в частности и в Республику Казахстан. Кроме того, мы приглашаем препода-

вателей высокого уровня к себе. К нам приезжают профессионалы из таких стран, как Грузия, Румыния и, конечно, из Казахстана, уже ставшего дружественным нам. Как часто мастера проходят курсы обучения, я так сразу даже не скажу... Например, только за прошедший 2023 год мои мастера прослушали 13 семинаров. Плюс мы выступили командой на международном чемпионате по массажу от ИМА. Причем выступили очень достойно. Команду представляли 7 человек, и домой мы привезли 4 медали.

– На ваш взгляд, к кому лучше идти на массаж – к мастеру-мужчине или к женщине? Существует ли разница?

– Никакой разницы! Главное, чтобы это был действительно хороший мастер.

– Как вы относитесь к парному массажу? Есть ли подобная

услуга в вашей студии? Пользуется ли такой массаж популярностью?

– Да, данный вид массажа есть в нашей студии. И, скажу по секрету, сама очень люблю получать массаж в четыре руки (улыбается). Но данная процедура недешевая, поэтому позволить себе ее могут далеко не все.

– Каким оборудованием оснащена студия? Массаж производится вручную? Или вы используете аппараты?

– В нашей студии нет аппаратного отделения, и я, и все наши мастера работаем только руками. Конечно, в дальнейшем мы планируем запустить отделение аппаратной косметологии тела, потому что очень часто аппаратные процедуры дают весьма хороший результат, но пока это только в планах.

– Как вообще вы относитесь к аппаратным массажам? Сегодня они очень популярны...

"В любой профессии нельзя стоять на месте, и массаж не исключение. Мы постоянно обучаемся"



– Лучше рук могут быть только руки! (*улыбается*). А если говорить серьезно, то и к аппаратным техникам относиться неплохо. Но с уверенностью могу сказать, что руками я могу добиться результата гораздо быстрее, чем аппаратом.

– *Какая косметика используется для профессионального массажа? И нужно ли клиенту, придя на массаж, разбираться в данном вопросе или лучше довериться мастеру?*

– Мы в своей деятельности используем только профессиональные линейки и работаем сразу с несколькими проверенными фирмами, такими, как «Биодрога», «Элемис», МССМ. Конечно, прежде чем выбрать то или иное средство для массажа, мы спрашиваем о предпочтениях и аллергических реакциях в прошлом, собираем анамнез. После чего уже массажист подбирает крема не только под цель

"Моя методика в своем роде уникальна, мы безоперационной техникой убираем объем грудной клетки, что позволяет быстрее восстановиться после родов"



и задачу конкретного массажа, но и под тип кожи пациента. И тогда удастся добиться лучшего результата.

– *Уже длительное время вы работаете по собственной уникальной методике, которая позволяет достичь высокой эффективности массажа. А скажите, пожалуйста, вносите ли вы в эту методику коррективы? Ведь не секрет, что beauty сфера не стоит на месте, и появляются разные возможности и новые методы. Внедряете ли вы их в свою работу?*

– Моя методика в своем роде уникальна, мы безоперационной техникой убираем объем грудной клетки, что позволяет быстрее восстановиться после родов. Безусловно, мы продолжаем совершенствовать уже имеющиеся методики. Я сейчас проверяю интересную технику работы с кожей, которая позволяет намного быстрее

восстановить и улучшить тургор кожи. Методика тоже моя, и тоже новая. А самое главное – она безболезненная и нетравматичная.

– *Ничто не сравнится с профессиональным массажем. Но стоит ли близким людям снимать напряжение, например, при помощи домашнего массажа? Или, не владея знаниями в данной области, можно нанести вред?*

– Поглаживания – это самое лучшее, что поможет снять напряжение. А вообще, советую одному члену семьи пройти курс «Массажист для дома и семьи», и тогда вы точно не навредите, а еще и принесете пользу своим родным и близким.

– *В 2023 году вы неоднократно посетили Казахстан, где принимали участие в качестве спикера на различных мероприятиях. Есть ли в планах на 2024 год посе-*

щение нашей страны? Если да, то с какими целями?

– Да, 2023 год был очень насыщен профессиональными событиями. Но и 2024 тоже обещает быть интересным. Меня уже пригласили быть судьей на среднеазиатском чемпионате по массажу, который пройдет в мае в Алматы. Есть предложения провести семинары и выступить с лекциями уже не только в Алматы: подключились и другие города – Астана и Усть-Каменогорск.

– *Вы приняли столь интересные приглашения?*

– Конечно, а почему нет? Я всегда за то, что нужно двигаться только вперед. Нельзя стоять на месте, нужно развиваться во всех направлениях!

инстаграм:

@level_message_studio
@elenakonstantinova



СВЕТЛАНА ЛОБОДА: Икона Сцены и Вдохновение Поклонников в Казахстане

Светлана Лобода, одна из самых ярких и талантливых исполнительниц в мире шоу-бизнеса, завоевала сердца поклонников не только на родной ей Украине, но и в различных уголках мира. Ее талант не оставил равнодушными и казахстанцев. По многочисленным обращениям в нашу редакцию поклонников Светланы мы связались с ней и задали ей несколько вопросов.

Светлана, среди читателей нашего журнала большое количество ваших поклонников, внимательно следящих за вашим творчеством. И, конечно же, никого не оставил без внимания ваш недавний трек «Ақтау-Ницца». Как возникла идея создания песни? Что вы хотели передать через нее? – «Ақтау-Ницца» – это своеобразный спин-офф, специальное издание песни «Киев-Ницца» для моих поклонников из Казахстана. Я глубоко

польщена и благодарна за то количество любви, которое регулярно получаю от вашей страны – не только на концертах, но и в социальных сетях, на стриминговых платформах... Когда ты чувствуешь такую волну тепла и добра, очень хочется подарить радость в ответ. Тема любви на расстоянии и победы чувств над километрами вечная и многогранная. Уверена, что она касается жизни каждого человека в такое непростое время. Мне очень хотелось напомнить, что основа и смысл жизни это всегда любовь. И она достойна абсолютно всего...

– О нашей стране и ее городах исполняют песни, снимают фильмы, но больше всё же о мегаполисах – таких, как Алматы и Астана. Почему вы выбрали именно Ақтау? – Эта версия песни родилась экспромтом на презентации моего нового альбома Made in U. Mixes в Казахстане. Как часто бывает на

сцене – ты чувствуешь импульс, наверное, это и называется вдохновением (улыбается). В тот самый момент я не задумывалась над названием города и не пыталась судорожно его подобрать. Название Ақтау практически нашло меня само. Я всегда верю энергии, которая проходит через меня на концерте, она самая чистая. А еще незадолго до презентации именно в городе Ақтау у меня состоялась встреча с одним хорошим человеком, моим поклонником. Он поведал мне трогательную историю своей жизни, и она меня очень впечатлила. Наверное, еще и поэтому именно этот город так сильно отпечатался в моей памяти.

– Планируете ли вы в ближайшее время выпуск новых песен? – Конечно! И уверяю вас – песен будет много (улыбается). Ведь музыка – это то, что я умею делать лучше всего (улыбается). Сейчас в перерывах между концертами я прак-

тически всё свободное время провожу на студии. Создание нового хита всегда длительный и многокомпонентный процесс. А мне важно создавать и быть в творческом потоке. Кроме того я готовлю треки на английском языке и для этого много занимаюсь с носителями языка, работая над произношением.

– *Можете поделиться некоторыми подробностями о премьере новогоднего сингла? Какую атмосферу или эмоции вы надеялись вызвать у слушателей новой песней «Метелица»?*

– Мой любимый праздник – Новый год. Я очень люблю запах ёлки и обожаю новогодние песни. И мне захотелось сделать подарок моим поклонникам в этот Новый год – так была выпущена песня «Метелица». Этот сингл о любви и затаившихся ожиданиях.

– *Вы часто бываете в Казахстане, посети-*



ли множество наших городов, и мы всегда рады видеть вас на нашей земле. Планируете ли вы и дальше поддерживать тесную связь с нашей страной и радовать казахстанских фанатов своими визитами?

– В Казахстане всегда живет частичка моего сердца, и я с огромной радостью буду возвращаться к вам вновь и вновь (*улыбается*). Не хочу раскрывать всех секретов, но я готовлю много больших сюрпризов, и совсем скоро мы вновь встретимся и споем!

– *Жителям каких городов уже можно готовиться к вашим концертам в 2024 году?*

– Мы постоянно работаем над обновлением концертных графиков, предложений много, и мне важно делать шоу, которые запомнятся моим поклонникам. Следите за афишей на моем официальном сайте и в социальных сетях. Надеюсь, что в этом году мы будем чаще видаться.



УСПЕШНАЯ ЖЕНЩИНА УСПЕШНА ВО ВСЕМ!

Именно так можно охарактеризовать Лиану Лешкашели, которая развивается в самых разных направлениях и в каждом из них сумела достичь определенных высот. Сегодня мы хотим подробнее рассказать вам о ней и о ее жизненном пути. Может быть, именно ее история станет вдохновляющей для нового старта кого-то из наших читателей...

Лиана Лешкашели – организатор и ведущая психологических тренингов и практик, основатель онлайн-школы English as a lifestyle, партнер компании Solwell.

Лиана, как вы познакомились с компанией Solwell?

– Наличие двух образований дало мне уникаль-



ную возможность обрести опыт работы в крупных национальных и зарубежных нефтегазостроительных и проекторночных компаниях. Однако на определенном этапе у меня сформировалось убеждение заниматься собственным делом. Так была создана онлайн-школа английского языка на базе уникальной программы моего наставника Т. В. Пикиной.

Специфика моей новой основной деятельности позволяет мне сталкиваться с людьми из разных сфер. Мои студенты – разносторонние люди – руководители, предприниматели, врачи, блогеры, дизайнеры. А как известно, именно через наше окружение нам и открываются новые возможности. Так я и узнала о новом уникальном казахстанском проекте инновационной биотехнологической компании, работающей совместно с нашим заводом Adam Space Bio и брендом в сегменте Food Tech – Solwell.

– Какой вид продукции представляет Solwell?

– Об уникальности продукции можно говорить бесконечно. Я горжусь тем, что это наш отечественный продукт, созданный государством в рамках программы по оздоровлению нации при поддержке фонда «Даму». Solwell является единственным официальным дистрибьютором продукции ферментированных фульвовых, гуминовых кислот и спирулины. А уникальность продуктов состоит в том, что все натуральные компоненты усиливают свои полезные свойства

за счет природного процесса ферментации.

Линейка продукции довольно разнообразна. Это профилактический комплекс для женщин и мужчин, способствующий поддержанию здоровья, продлевающий молодость и активность организма, сохраняющий желания и повышающий либидо. Антивозрастной комплекс, способствующий защите от преждевременного старения. Антипаразитарная программа. Комплекс, помогающий справляться с алкогольной и ни-



котинной зависимостью. Программа для похудения и контроля веса. Чистая органическая соль, а также онкопротектор – комплекс, набирающий сейчас популярность среди онкологов, иммунологов и неврологов, основным действием которого является профилактика онкозаболеваний. Высокое антиоксидантное воздействие нейропротектора способствует удалению из клеток кровотока и лимфосистемы свободных радикалов и остатков канцерогенного (мутагенного) характера.

– **Чем вас привлекла компания? Какие преимущества вы нашли для себя в этом партнерстве?**

– Так сложилось, что моя жизнь и жизнь моей семьи тесно связаны с больницами, врачами, что всегда сопровождается болью и бессилием перед неизбежностью. Меня привлекла продукция, имеющая органическое натуральное происхождение, не имеющая аналогов среди других биокон-

плексов, подкрепленная клиническими испытаниями и имеющая доказательную базу.

Помимо основной цели по оздоровлению населения у компании грамотно выстроена и простая в применении система реализации продукции, что позволяет, не имея практических знаний и навыков в маркетинге, организовать для себя легкий способ извлечения дополнительного пассивного дохода.

Политика и акции компании по развитию комьюнити позволяют расширить кругозор, круг общения, повышать уровень самообразования. Всё это дарит массу новых возможностей.

Однако, помимо этого, главными аргументами в пользу выбора продукции компании Solwell стало то, что авторами и разработчиками данного проекта стали казахстанские ученые и что в производстве используется наше экологически чистое сырье природного происхождения.

– **Но работа в Solwell не единственная ваша деятельность, направленная на улучшение женского здоровья?**

– Еще одной новой нишей в моей жизни по развитию и самореализации стала организация и проведение психологических тренингов и практик через набирающие популярность в сфере психологии Т-игры. Этот гениальный инструмент позволяет человеку изменить себя и свое отношение к миру через диалог, выстроенный внутри собственного «Я». Одна из моих любимых фаворитов в просторах Т-игр это игра «Сексуальность – энергия жизни» на раскрытие женской энергии, самой мощной и созидательной силы, которая напрямую связана со способностью чувствовать и проживать полноценную жизнь.

И в этой нише, как и в предыдущей, мне помогли навыки коммуникации и способность к привлечению аудитории, которую я приобрела в своей преподавательской деятельности.

– **Какие результаты получают женщины от участия в трансформационной игре с вами?**

– Женщины после игры меняют свои установки, снимают ограничения,

начинают чувствовать жизнь и наслаждаться ею, получая максимальное удовольствие от жизни способны соприкоснуться с огромной силой безусловной любви и перейти на

новый уровень духовного развития.

– **Как вы думаете, казахстанские женщины достаточно уделяют внимание себе, своей энергии, здоровью?**

– К счастью, в наш информационный век, в период трансформации и перехода нашего общества на другой уровень развития женщина стала менять отношение к себе. Теперь она видит в себе не только домохозяйку, мать и жену, а устойчивого независимого члена общества, где она может проявить себя наравне с мужчинами. Тенденция такова, что сейчас женщины стремятся инвестировать в свое развитие и в свое здоровье, и, как мы можем видеть, для укрепления своих позиций в обществе им открывается всё больше и больше возможностей для самореализации.



инстаграм:
@glorys111
@solwellcare

Бразильские импланты от SILIMED в Казахстане!

В мире постоянных технологических инноваций и стремительных изменений в области медицины силиконовые импланты становятся неотъемлемой частью в сфере красоты и заботы о здоровье. Давайте вместе понаблюдаем, как эти технологические чудеса прижились в нашей стране.

Касымова Лола – основательница компании «Грэмамед», официальный дистрибьютор бразильских силиконовых имплантов SILIMED в Казахстане.



Лола, расскажите о себе. Когда появилась идея открытия собственной компании «Грэмамед»?

– «Грэмамед» – компания, которая занимается оптовой торговлей медицинской техникой и ортопедическими изделиями. Идея открытия собственной компании

появилась сразу же после принятия решения о появлении качественного продукта в Казахстане. Предложение о дистрибуторстве поступило ко мне около трех лет назад. Меня никто не торопил, не настаивал, не заставлял, это звучало примерно так: «Есть одно очень интересное предложение, которое наверняка

тебя заинтересует...». Но это не было предложением продавать косметику или хозяйственные товары. Речь шла об очень серьезном продукте компании SILIMED, конкурентов которой на мировом уровне можно перечислить по пальцам одной руки, – крупнейшего производителя силиконовых имплантов для

пластической хирургии. В какой-то момент, в период обдумывания и взвешивания всех «за» и «против», в борьбе между страхом и вожделением я поймала себя на мысли, что начинаю придумывать название своей компании. Тут-то я и поняла, что на самом деле уже приняла решение. Передо мной была открыта главная страница GOOGLE, я долго смотрела на эту цветную надпись, а потом решила проверить, есть ли в мире число еще больше, чем число ГУГОЛ, оказалось, что есть, и это число ГРЭМА. Так появилась компания ТОО «ГРЭМАМЕД».

Лет 15 назад я зареклась работать в продажах. Но, как говорится, что-то пошло не так. В начале пути мне было крайне тяжело, особенно в медицинских аспектах. Я всю жизнь стараюсь жить правильно: быть открытой, честной, доброй, отзывчивой, ответственной и простой. Но не скрою, эта страница моей жизни оказалась в довольно толстом, гру-

бом и тяжелом переплете. Много раз я хваталась за голову и, вытирая слезы, хотела всё бросить! И я так благодарна себе, что не сдалась! К тому же у меня была и есть мощнейшая поддержка в лице моих партнеров по бизнесу.

– Какие критерии вы устанавливали при выборе поставщиков силиконовой продукции. Почему SILIMED?

– На самом деле изначально не стоял вопрос, какого производителя грудных силиконовых имплантов выбрать. Предложение поступило от друзей, теперь уже и партнеров, которые много лет занимаются реализацией продуктов SILIMED в России. Ранее уже были попытки внедрить SILIMED в Казахстане, но по разным причинам дело не удавалось довести до конца. После, казалось бы, нескончаемых шагов в виде лицензий, регистраций и кучи документов, о которых я слышала впервые, решения сложных логис-

тических и юридических вопросов мы это сделали! И теперь у каждой женщины в Казахстане появилась возможность установить себе легендарные бразильские импланты от SILIMED!

– Какие виды имплантов представлены сегодня компанией Silimed в Казахстане?

– У SILIMED широкая линейка продукции из силикона. Компания не занимается по совместительству производством продуктов иного характера, работает в узком профиле, специализируясь и концентрируясь только на медицинских изделиях. Скажем, «съели на этом свою силиконовую собаку» (улыбается). В данное время от SILIMED в Казахстане представлены только грудные импланты, да и те не в полной сетке. Опытным путем мы выяснили, какие виды и формы их актуальны и востребованы у казахстанских женщин и хирургов, а какие завозить не имеет смысла.

Так, мы утвердили импланты с двумя видами поверхности – микротекстурированной и полиуретановой, с круглой базой (основанием), круглой и каплевидной (анатомической) формы с четырьмя видами проекции – от низкой до сверхвысокой для разных типов женских фигур. Это довольно много. Большинство хирургов с мировым именем любит SILIMED за их непревзойденную форму, которая разрабатывалась и совершенствовалась много лет самыми яркими умами в области хирургии.

– Какие меры безопасности и контроля качества применяются в процессе импорта силиконовых имплантов для предотвращения подделок и уверенности в подлинности продукции?

– Вся продукция SILIMED изготавливается из высококачественного сырья с использованием новейших технологических достижений, что гарантирует наличие

всех необходимых сертификатов, позволяющих развивать производство. Контроль производственных мощностей, процессов и продукции осуществляют Национальное

агентство по надзору в сфере здравоохранения (ANVISA), Министерство здравоохранения, Национальный технологический институт (INT) и Национальный



институт метрологии, стандартизации и качества промышленности Бразилии (INMETRO).

Грудные импланты SILIMED имеют маркировку «CE Mark», что является еще одним доказательством международного признания этой продукции. В целях уверенности в подлинности продукции, для соблюдения требований в отношении имплантируемых медицинских изделий применяется отслеживаемость движения каждой единицы продукции по уникальному серийному номеру изделия от производства до установки пациенту.

– Существует ли гарантия? Какой срок эксплуатации у имплантов SILIMED?

– Да, конечно! Компания предоставляет пожизненную гарантию на замену протезов молочной железы вследствие подтвержденных производственных дефектов.

Несмотря на то, что образование соединительнотканной капсулы является естественной реакцией организма, мы предоставляем гарантию замены в случае развития капсулярной контрактуры III или IV степени по шкале Бейкера для первичных операций по увеличению груди или для первой реконструктивной пластики молочной железы с учетом следующих сроков с момента операции:

в срок до 10 лет для протезов молочной железы с текстурированной поверхностью (TRUE TEXTURE);

в срок до 10 лет для протезов молочной железы с полиуретановой поверхностью (PURE POLYURETHANE).

Сами импланты останутся в целостности и сохранности до глубокой старости женщины, и даже дольше, если организм будет готов принять инородное тело (а с технологиями сегодняшнего дня отторжение происходит крайне редко). Импланты SILIMED могут легко служить всю жизнь!

– Какие планы у вас по дальнейшему развитию и укреплению позиций на рынке Казахстана?

– Это определенно расширение линеек из каталога продукции компании. Речь идет о силиконовых эндопротезах для контурной пластики всего тела и лица: ягодичных, икроножных, назальных, об имплантах яичек и так далее. Мы движемся не спеша, но в нужном направлении.

Если верить научной мировой статистике, Казахстан только в начале пути по количеству пластических операций, но, учитывая растущий спрос и жадное информативное просвещение женщин в этом вопросе, путь этот обещает быть интересным и долгим. И задача нашей компании – предоставить качественный продукт, для того чтобы женщины в Казахстане были не только самыми красивыми, но и самыми здоровыми!

+7-777-495-40-45
kaslolita@gmail.com
gremamed@gmail.com

Проживая ЭМОЦИИ

В мире бурных переживаний и многогранных чувств, проживание эмоций является неотъемлемой частью человеческого опыта. Психология эмоций предлагает глубокий взгляд на то, как мы воспринимаем, осознаем и обрабатываем разнообразные эмоциональные состояния. В данной статье мы рассмотрим важность проживания эмоций, исследуем их влияние на наше психическое здоровье и здоровье наших близких. А поможет нам в этом психолог и специалист по психосоматике Екатерина Валева.

Екатерина, расскажите о себе. На какой деятельности вы специализируетесь?

– Я психолог, трансформирующий внутреннее состояние человека. К своему предназначению я пришла через личные трансформации и изменения. Благодаря этим трансформациям мне удалось сохранить семью, находясь на грани развода,

а с четырех лет сына перестать быть постоянным клиентом педиатров. Мне всегда был интересен процесс выздоровления через работу с собой. Поэтому после получения диплома я выбрала направление психосоматики. Потом в моем инструментарии появился уникальный метод в психологии Quick Results, что в переводе означает "быстрые результаты". И вот уже несколько лет я

помогаю выздоравливать быстрее, помогаю менять внутреннее состояние и трансформировать в жизни мечты.

Основные направления запросов, с которыми я работаю, это здоровье, отношения, измены, разводы. Также я помогаю проживать утрату близких.

– Согласны ли вы с мнением, что психологи делают несчастных людей счастливыми?

– Я считаю, что каждый человек может быть счастливым, и каждый по-своему. И хочу сказать, что это нормально: не испытывать чувство счастья всегда. Но когда человек перестает себя таким ощущать по каким-то причинам, и это его тяготит, то, да, психолог помогает вернуть это состояние. И здесь есть важный момент: ни один психолог не сможет сделать человека счастливым, если у самого человека не будет желания им стать.

– Специалисты вашего профиля часто говорят о необходимости «проживания» эмоций. Что значит «проживать эмоции»? И как подавленные эмоции влияют на человека?

– Проживать эмоции жизненно важно и необходимо для здоровья нашей психики. Проживать – это значит пропускать через себя каждую эмоцию, чувство, которое возникает внутри, не подменяя, не избегая и не подавляя его. Проживать чувства и эмоции можно научиться, и даже нужно, потому что всё, что было не прожито, остается внутри, подавляется психикой из-за неспособности и неумения с эмоциями справляться. И когда подавленных эмоций становится слишком много, в вашей жизни начинают происходить ситуации, в которых вам придется их прожить. Вы ссоритесь с окружающими, срываетесь на партнеров, детей, вас раздражают люди и

всё то, что вас окружает. Это происходит с вами для того, чтобы ваше внутреннее состояние стало более стабильным. Или на помощь приходит тело, и вы заболеваете. Таким образом проявляется забота мозга о вашей душе, вашем внутреннем состоянии. На своих сессиях я работаю с подавленными чувствами и эмоциями, помогаю их прожить и научиться с ними справляться в дальнейшем.

– Может ли тело помочь в проживании чувств? Как это происходит?

– Представьте сосуд, в который вы каждый день что-то кладете. В какой-то момент сосуд заполняется до краев и становится тяжелым и неподъемным. Так вот, сосуд это вы, а то, чем вы заполняете этот сосуд, это ваши непрожитые чувства и эмоции. Вашей психике становится сложно справляться с ними, этот груз становится таким тяжелым и

неподъемным, что если так и оставить, психика не справится. А чтобы этого не произошло, на помощь вашей душе приходит тело. Так появляются психосоматические симптомы и заболевания. Вывод один: симптомы и диагнозы – это ваши непрожитые и подавленные чувства, и проявляются они тогда, когда вы выходите из конфликта. Когда я работаю с психосоматикой, я выявляю конфликт заболевания и нахожу ситуацию, в которой чувства были подавлены, затем помогаю эти чувства прожить. Когда конфликт уходит, телу больше не нужно помогать, и вместе с конфликтом уходит и диагноз.

– А близкие, например, дети, могут поспособствовать проживанию эмоций?

– Да, дети вообще наши лучшие помощники в проживании наших чувств и эмоций. Сразу скажу, что детки в возрасте до 5 лет помо-

гают маме проживать ее чувства и эмоции, а детки с 5 до 10 лет помогают проживать эмоции и чувства в отношениях родителей. Маленькие «помощники» подключаются тогда, когда негативных чувств у родителей подавляется так много, что справиться не получается, и чтобы облегчить состояние мамы (папы намного реже), ребенок забирает часть чувств на себя в виде болезни. Что делать в таком случае? Найти причину, конфликт, ситуацию в которой вы подавляете чувства, и в первые 15 минут глубокого сна ребенка проговорить ему, что вы чувствуете в этой ситуации, и в конце добавить, что вы взрослая и справитесь со своими чувствами и эмоциями сама, и ребенку не нужно вам помогать. Если вы точно попадете в конфликт диагноза, ребенок выздоровеет гораздо быстрее. В моей практике были случаи, когда ребенок с ОРВИ после проговаривания просы-

пался на следующее утро абсолютно здоровым или с небольшой остаточной симптоматикой. И здесь еще важно заметить то, что просто проговаривания недостаточно, и ребенок будет продолжать болеть, если у мамы не меняются чувства.

– Теперь каждому будет понятно, насколько важно «проживать» все свои эмоции и не прятать их глубоко в себя. А как этому научиться? Дайте несколько рекомендаций.

– Поделюсь с вами рекомендациями, которыми пользуюсь сама, и когда вы их попробуете, вы почувствуете, как здорово проживать свои негативные чувства и эмоции. Как только вы осознали, увидели, почувствовали, что попали в стрессовую ситуацию, которая поднимает волну негативных чувств, попробуйте распознать эти чувства. Распознавая их, вы разрешаете себе чувствовать, выразить

свои чувства и тем самым проживаете их. Задавайте себе вопрос: что я сейчас чувствую? Затем начните произносить вслух: я злюсь, я раздражаюсь, я тревожусь, я чувствую беспомощность и так далее. Также вы можете выписывать эти чувства, которые поднимаются внутри. Если вы находитесь в безопасном для себя месте, и у вас есть подушка или нечто похожее, вы можете покричать в нее или побить ею о стену и пол. Таким образом вы пропускаете свои чувства через тело, проживаете их, что будет наилучшим результатом еще и потому, что ваши телесные блоки могут начать рассоздаваться прямо в этот момент. Берегите себя, заботьтесь о своем внутреннем состоянии и будьте здоровы!



инстаграм/Facebook:
@ekaterina_valeyeva



ПРОФЕССИОНАЛ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СТОЛИЦЫ

Мадина Акимбаева – эксперт по продаже и покупке элитной и коммерческой недвижимости в Астане.

Мадина, как бы вы охарактеризовали сегмент «элитное жильё» на рынке Астаны сегодня?

– «Элита» в переводе с французского означает «избранный», «лучший». Одного этого достаточно, чтобы охарактеризовать элитное жильё!

– В чем основная специфика работы с жильем премиум-класса? Почему выбирают именно вас?

– Этот класс весьма специфичный, и подбор подобных квартир для клиентов весьма индивидуален. У таких клиентов много личных запросов по параметрам жилья, и, как правило, они вряд ли будут полностью удовлетворены. Поэтому здесь



ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ИНВЕСТИРОВАТЬ ИЛИ В ПОИСКЕ КОММЕРЧЕСКИХ ИЛИ ЭЛИТНЫХ ОБЪЕКТОВ, Я ВСЕГДА БУДУ РАДА ПОМОЧЬ!

нужна очень качественная и кропотливая работа. Такие клиенты хотят получить высококлассную услугу и объект, удовлетворяющий их желания. Необходимо стараться максимально выяснить все запросы и расставить приоритеты, тогда можно подобрать действительно хороший объект и, следовательно, получить необходимые рекомендации для дальнейшей работы. Выбирают меня, так как я гарант успешной сделки.

– **Какие объекты наиболее интересны на рынке элитного жилья? Чем они интересны?**

– Для меня, как для специалиста, наиболее интересны те объекты, которые расположены в самых лучших районах города с хорошо развитой современной внутренней инфраструктурой и удобной транспортной развязкой, где сочетаются покой и безопасность жильцов, закрытая территория и охрана 24/7. И всё это, на мой взгляд, должно быть в приоритете при обустройстве жилых комплексов

элитного класса. Такие объекты привлекают мое внимание, и я предпочитаю предлагать клиентам именно их.

– **Насколько сложно будет продать элитную недвижимость спустя 10–15 лет?**

– Элитную недвижимость люди в основном выбирают для себя и могут прожить в ней с максимальным комфортом долгие годы. Конечно, при желании ее всегда можно продать. И спрос на элитные квадратные метры с годами не становится меньше.

– **Насколько большой спрос на коммерческую недвижимость сегодня?**

– Это как раз самое интересное в моей работе! Коммерческая недвижимость – весьма прибыльное вложение. Мы с клиентами выгодно инвестируем в коммерческую недвижимость. Кроме того, подбираем хорошие объекты для тех, кто хочет открыть свой бизнес или получать пассивный доход. Конечно, здесь нужно

иметь определенные знания, которые помогут выбрать те коммерческие помещения и объекты, которые окажутся самыми прибыльными.

Поэтому если вы хотите инвестировать или найти хорошие коммерческие и элитные объекты, я всегда буду рада помочь (*улыбается*).

– **Какие изменения, на ваш взгляд, ожидают рынок жилья премиум-класса в ближайшее время?**

– Это зависит от того, в каком направлении рассматривать. С точки зрения постройки мы в ожидании крупных международных инвестиционных проектов, что, само собой, подразумевает спрос на такой вид жилья.



@AMADINA_NEDVIZHIMOST

инстаграм:
@amadina_nadvizhimost
+7-701-688-88-89

ШОПИНГ ТУР С ДАШЕЙ ТАБУ

Даша Табу – персональный и fashion стилист.

Даша, как давно вы интересуетесь модой и стилем? Что привело вас в fashion индустрию?

– Модой интересуюсь с детства. Моя бабушка великолепно шьет, и в детстве у меня всегда были самые необычные костюмы, юбки, платья, а зимой красивые свитера. Моя мама тоже любит красиво одеваться, поэтому я думаю, что любовь к моде и стилю у меня передалась по наследству.

Что касается профессиональной работы персональным стилистом, то я работаю полтора года, после того как прошла обучение в школе стилистов. На предыдущей работе я почувствовала выгорание, а так как я человек творческий, то не могу работать там, где не



получаю удовольствия от того, чем занимаюсь. Но стилизацией fashion съемок я занимаюсь очень давно, так как предыдущая моя работа была связана с организацией

различных мероприятий, где периодически тоже бывали съемки.

– **Совмещая два направления, вы персональный и fashion**

стилист. В чем их основные отличия?

– Это два разных направления, и часто бывает так, что стилист работает в каком-то одном. Но для меня fashion съемки – это про творчество, а персональный стайлинг – про помощь женщинам. Я всегда говорю, что моя миссия – помогать, и на данном этапе жизни я помогаю женщинам становиться более счастливыми, уверенными в себе, и после наших шопингов и примерок они начинают еще больше любить себя. Персональный стайлинг отличается от fashion тем, что он про повседневность и индивидуальный разбор гардероба. Fashion стайлинг – про творчество, и у него тоже много направлений. Я работаю в нескольких. С магазинами одежды, то есть стилизую для них кампании, лук буки, или же снимаем ролики, в которых я собираю разные капсулы из их коллекций, или делаю обзор новых. Также я стилизую персональные съемки, иногда семейные, как-то даже

была семья из 12 человек. Перед новым годом проходило множество фотосессий, где я работала как стилист.

– **Вы организуете шопинг туры. Какие направления и виды туров пользуются наибольшим спросом?**

– В этом году я делала несколько шопинг туров в Алматы. Летние, осенний и зимний. Туры у меня как групповые, так и персональные. Обычно они длятся 2–3 дня. Я составляю маршруты, выбираю магазины и потом вожу по ним своих клиентов. Последний тур был в ноябре и длился неделю, так как я еще была приглашена на Kazakhstan Fashion Week. Также в сентябре я летала в Милан для изучения города, магазинов и удобных маршрутов для шопинг туров, которые планирую туда организовывать. Моя поездка совпала с Milan Fashion Week. Всю неделю в разных точках города проходили показы мировых брендов. Город был

переполнен красивыми и стильными людьми. Я вернулась очень вдохновленной на дальнейшее развитие в индустрии моды и стиля.

– **Поделитесь планами на новый 2024 год.**

– Планы, не побоюсь этого слова, грандиозные. Групповой шопинг тур в Милан, который пройдет в мае, а подготовка к нему начнется уже в феврале. Еще я планирую открыть шопинг туры в Стамбул. Скорее всего это будет к концу лета. И планирую несколько курсов обучения для повышения квалификации. Возможно, это будут офлайн курсы в других городах и странах. Ну и, конечно же, шопинги в любимом Алматы. Их будет еще больше, ведь каждая клиентка, которая со мной побывала в такой поездке, хочет повторять это снова и снова.

WhatsApp
+7-777-317-22-44

инстаграм:
@dashulya_tabu
@d.tabu_fashion_style

История про деньги

Тогжан Кисаменова – лицензированный риелтор зарубежной недвижимости.

Тогжан, как давно вы занимаетесь недвижимостью? Что привело вас в эту деятельность?

– Моя история очень необычная. Дело в том, что я никогда не занималась недвижимостью, пока жила в Казахстане. Работала в офисе, а если точнее, то в банке. В 2020 году во время пандемии, еще и после развода, я потеряла доход. Появилась угроза потерять квартиру, которая была в ипотеке, и я не знала, где искать выход и куда бежать. Именно тогда от безысходности я и приняла решение уехать из страны: продала квартиру, погасила долги, собрала два чемодана, взяла двоих маленьких детей и маму и впервые



улетела за границу. Мы остановились в Турции, там и началась моя деятельность.

– С какими странами вы работаете сегодня?

– Сейчас я работаю с такими странами, как Турция, Северный Кипр, ОАЭ.

В ближайшее время буду «открывать» Грузию.

– Ваша история вдохновляет и подталкивает людей к достижению своих целей.

На ваш взгляд, такой путь может пройти каждый?

– Да! Приехав впервые в чужую страну практически без денег, я смогла заработать на квартиру не только в Турции, но и на Северном Кипре.

Думаю, каждый может достичь многого. Мои многочисленные знакомые и друзья стали спрашивать меня, как я зарабатываю и чем занимаюсь. Даже коллеги из России интересовались, откуда я нахожу клиентов (улыбается). Именно поэтому я решила помогать людям проходить столь привлекательный путь. Но, конечно, реализовала свой план не сразу – к созданию наставничества шла целых два года.

– Расскажите подробнее, что входит в ваше наставничество.

– В первую очередь в наставничество я пригласила спикеров. Это психолог-коуч, который помогает убрать так называемый синдром самозванца и выйти всем участникам наставничества на новый уровень. Я сама через всё это проходила, училась на своих ошибках и не понимала, как зарабатывать большие суммы.

Второй спикер – это эксперт по блогингу. Не секрет, что сегодня соцсети

играют одну из важных ролей для привлечения клиентов. В моем окружении не было родственников, друзей, кто купил бы за рубежом квартиру, и находить клиентов мне помогал Инстаграм. И основная часть обучения – это законодательная база, техника продаж. В основном я даю практические задания, чтобы ученики могли делать реальные шаги уже в период обучения.

– Каких результатов удалось добиться тем, кто уже прошел ваше наставничество?

– У каждого обучающегося свой темп. Продажа зарубежной недвижимости – это не продажа кофточки или носков. Один начинает набирать обороты уже во время обучения: привлекает клиентов, ведет под моим руководством переговоры, а другой еще изучает, присматривается и думает. Но никто не сидит на обучении просто так, и мои ученики при закрытии сделки уже получают комиссию от

одного миллиона тенге и выше. Буквально недавно ученица, еще не окончив обучение, уже закрыла свою первую сделку и заработала 1,5 млн. тенге.

– Какие принципы и подходы к работе делают вас успешным риелтором и наставником в области зарубежной недвижимости?

– На самом деле риелторов очень много, на нашем рынке весьма высокая конкуренция. Но я понимаю – где здоровая конкуренция, там есть спрос. Главными в работе должны быть честность и способность не видеть в клиентах лишь деньги, как это часто бывает (улыбается). Профессиональная работа и честность формируют долгие дружеские отношения с клиентами. Со многими из них я работаю уже несколько лет, они покупают очередные апартаменты, а по праздникам мы ходим друг к другу в гости (улыбается).

инстаграм: @kisstoha
+7-778-788-37-47

Сила Рода

В мире, где взаимосвязи играют важную роль, сила рода выступает как невероятно мощный фактор перемен. Вместе с психологом пространств, эзотериком и наставником Толкын Исакаковой мы погрузились в тему силы рода, чтобы раскрыть, как эта силовая динамика формирует восприятие человеком самого себя, других людей и мира в целом, открывая новые горизонты для понимания и взаимодействия.

Толкын, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я дочь казахского народа, своего рода и родителей. Наставник по самосовершенствованию. Самостоятельная мама 10-летнего сына Арлана, который с момента своего рождения стал моим важным учителем. Имею большой опыт ра-



MUAN @mua_farizat

боты в найме на руководящих постах, из них пять лет на позиции топ-менеджера. Лидерские способности и умение создавать экологичные условия, для того

чтобы люди осознанно и с легкостью двигались к поставленным целям, у меня проявились в детстве и были моими спутниками всю мою жизнь. У меня легко получается

мотивировать и концентрировать людей, моим мнением всегда интересуется окружение, оно для людей ценно. Мои способности, опыт и личные качества позволили осуществить логический переход к наставничеству, которым я занимаюсь последние два года. Мне нравится выражение, характеризующее наставника: «Наставник – это свет, который помогает нам идти по пути успеха».

– Какие методы вы используете в работе в качестве наставника?

– У каждого человека, который приходит ко мне как к наставнику, есть определенный запрос. Порой причина запроса лежит не в самом человеке, а в задачах его рода. На этом этапе применяются мои эзотерические способности входить в контакт с духами рода. Это не похоже на шаманское камлание. Просто происходит разговор с человеком. Но при этом идет информация от его рода, которую я

принимаю и довожу до человека понятным для него языком. Также в процессе наставничества мной используются общедоступные приемы классической психологии и коучинга, разборы ситуаций по принципу «точка А и точка Б», тета-хилинг и самый интересный и действенный для современного человека инструмент – психология пространства.

– Что такое энергия рода? Это почитание предков или сохранение их традиций?

– Энергия рода – это изобильный и щедрый источник жизненного ресурса любого человека. Это основополагающая система, данная каждому при рождении. А любая система – это призма, через которую человек рассматривает окружающий его мир. К сожалению, со временем под влиянием различных других современных систем связь человека с его родом ослабевает, и жизнь такого человека может «посы-

паться» по всем направлениям. Более подробно об этом я даю пояснения в процессе своего наставничества.

– Как энергия рода влияет на человека?

– Влияние энергии рода на человека затрагивает каждую сферу жизни. Практика изучения рода и своих прямых предков помогает понять наличие неразрешенных задач, которые были или накопились в роду. И только найдя их, приняв, можно снять ряд вопросов из жизни человека, так как это было бремя рода, а не лично наработанная карма. Почитающий предков и благодарный роду человек полон энергии и готов к любым свершениям, и у него нет дороги провалиться в состояние жертвы, которая ждет от окружения решения своих проблем, вопросов и задач.

– А если человек не знает своих предков? Где ему взять энергию рода?



– Бывает и такое. Как правило, это тоже одна из задач рода – потеряться в толпе. Когда встречается такая ситуация в моей практике, я применяю технику для призыва рода. Это очень простая и действенная техника, которая позволяет ощутить силу рода в себе и получить от нее энергию через принятие.

– В своей деятельности вы практикуете психологию пространства. Что это такое?
– Психология пространства – это уникальный инструмент, рассчитанный на современного человека, который позволяет экологично катализировать трансформационные процессы, если человек готов к

ним. И дает следующие рекомендации: если хотите найти свое «место» в жизни, найдите в первую очередь свое «место» в своем жилье. Чтобы это было действительно только ваше место.

Это может быть стул или кресло, кабинет или мастерская – всё зависит от запроса человека, даже если это арендованное жилье.

Психология пространства включает в себя такие параметры, как планировка, цветовые решения, интерьер и экстерьер и основывается на понятии «нравится – не нравится».

– Как психология пространства влияет на нашу жизнь?

– Основной закон психологии пространства заключается в том, что человек моделирует свое пространство так, как видит окружающий мир. Человек сколько угодно может трансформироваться, проходя различного рода обучение, путешествуя, используя духовные практики, в конце концов, возвраща-

ясь в свое пространство (жилище или офис), а там всё по-прежнему, и происходит откат. Всё возвращается на круги своя. По этой причине важно на пути к успеху изменяться не только внутренне, но изменять и свое пространство.

Это может быть и смена жилья, и приобретение той или иной мебели, и смена цветового реше-

ния, как и многое другое. При этом необходимо, чтобы человеку это нравилось, чтобы ему было комфортно. Если это не соблюдено, то человек просто не готов к изменениям и преследует достижение чужих целей.

– Как сделать максимально комфортным пространство в доме с точки зрения пси-



хологии? Разве недостаточно разложить вещи по местам и произвести влажную уборку?

– Первым шагом для комфортного пространства в доме полезно убрать (продать, отдать, выкинуть) те предметы, которые не приносят вам удовольствие на данный момент. Провести расхламление и организовать пространство с учетом ваших целей и сценариев всех домочадцев. Убрать визуальный шум, уже после этого разложить всё по местам с учетом принципов организации пространства и произвести генеральную уборку. Это будет нулевая точка в вашей системе координат, от которой вы двинетесь к истинному себе, а я, как наставник, бережно и с радостью подсвечу путь к успеху каждому, кто обратится ко мне.

+7-706-666-45-66
инстаграм:
@iskakovatolqyn

YouTube
@IskakovaTolqyn

Медиация: искусство диалога

В самом сердце конфликтов, где слова могут быть оружием, медиатор становится архитектором мира. В Казахстане, где разнообразные интересы людей переплетаются, роль медиатора приобретает особое значение. Давайте вместе погрузимся в мир профессионального посредничества, где искусство диалога превращает конфликты в возможности разрешения, а медиатор выступает в роли стратегического миротворца, создающего гармонию в разнообразии интересов.

Анара Сегизбаева – юрист, медиатор.

Анара, что подтолкнуло вас к выбору профессии? Почему юриспруденция?

– Наверное, это не будет очень необычно, если я скажу, что свою профессию выбрала еще в



шестом классе. Я всегда была отзывчивым ребенком и очень хотела защищать людей (улыбается). С годами моя мечта не только не изменилась, но и стала реальностью.

– В какой области юридической деятельности вы практикуете?

– В основном я практикую в гражданском праве. Это именно та область моей профессии, в которой я, как говорят,

«словно рыба в воде». На данный момент я работаю в строительной компании в качестве штатного юриста. А кроме этого оказываю услуги по юридическому сопровождению и медиации всем желающим.

– Какова ваша основная роль в качестве юриста-медиатора? Какие задачи вы обычно решаете в процессе медиации?

– Медиация – это особый вид переговоров, при котором нейтральный посредник помогает сторонам в их конфликте найти взаимовыгодное решение. Медиатор не принимает ничью сторону, а только помогает сторонам прийти к компромиссу.

– Как вы оцениваете эффективность медиации в разрешении конфликтов по сравнению

с традиционными судебными процедурами?

– Эффективность медиации заключается в том, что после совершения процедуры медиации можно продолжить отношения. Это касается как бизнеса, так и любых других отношений. А вот после решения суда, к большому сожалению, пути двух спорящих сторон обычно расходятся.

– Насколько охотно конфликтующие стороны идут к медиатору сегодня в Казахстане?

– В нашей стране люди всё еще с осторожностью относятся к медиации, так как это направление пока еще мало знакомо людям. Но если говорить о других странах, то в мире медиация широко развита, и это прекрасный способ разрешения любых сложностей между людьми.



+7-707-519-10-22
anara.1982@inbox.ru

Дизайнер на миллион

В эпоху, где многие оглядываются назад в поисках утраченной эстетики и неповторимой эры, дизайнер одежды Нуриса Жунусали воплощает в своих коллекциях нечто большее, чем просто стиль и моду.

Нуриса, что привело вас в нишу создания одежды?

– Хорошо помню, как в детстве посещала бутики моего родного города Алматы. Уже тогда мне абсолютно ничего не нравилось, особенно во время поисков наряда на выпускной. И действительно, в то время у нас было не так много вещей от мировых брендов. Но одежда от кутюрье полюбилась мне сразу. Она сочетала в себе и качественный пошив, и комфорт. А как я почувствовала себя, примерив качественный наряд! Это было волшебно! В этот момент я твердо решила начать создавать то, что



MUAH @mua farizat

удобно и будет лишь подчеркивать красоту тела.

– *Каково ваше видение будущего развития дизайна одежды, особенно в контексте новых технологий и требований рынка?*

– Ручная работа – шик всех времен и народов. Своего рода аксиома. Сейчас мода диктует нам свободу выбора, что пагубно влияет на мораль, вкус, этикет, культуру и даже на образование. Ведь всё в этом мире связано между

собой. Да, королевой хочет быть каждая. Другой вопрос, что не всем это дано свыше. Поэтому будет больше ручной работы, в которой важна каждая деталь. В том числе и изнанка изделий, которую я считаю основой. Она должна быть не менее красива, чем лицевая сторона.

– *Что вы считаете наиболее важным для успешного дизайнера? Как развиваете в себе профессиональные навыки?*

– Качество. В жизни всё зависит от намерения, всё остальное – его производное. Человек должен обладать талантом и при этом быть дисциплинированным, иначе талант просто погибает. Считаю,

что любой дизайнер должен обладать навыками стилиста-имиджмейкера. Я не создаю вещи, которые не надела бы сама. Придумывая любую модель, я представляю себя в этой вещи. Если я себя в ней не вижу, то этой вещи просто не будет. Я много читаю, и разное, моя работа начинается именно с любви к книгам. Чем больше я читаю, тем больше развиваюсь во всех направлениях.

– *Чего ожидать модницам от полюбившегося бренда Lod Zhu в 2024 году?*

– Очевидно, что новый велосипед не удастся изобрести (улыбается). Однако в следующей коллекции у нас потрясающая линия нежности, цвета моих любимых деталей, делающих образ неповторимым. Это будет такой новый modern shik! И платья точно из тех, когда одно на миллион! Таким образом, я собираюсь воссоздать расцвет культуры, в то время когда нас окружает ее спад.

инстаграм:
@lod_zhu_avenue
@nurissa_zhunissali



MMT GROUP — БИЗНЕС-МЕРЧ № 1

Перизат Токтомадова — бизнес-мерч и основатель CEO TOO MMT group.

Перизат, как давно вы в бизнесе, и с чем связана ваша работа?

— Свое дело я начала в 23 года. Мой путь к предпринимательству казался мне естественной эволюцией. Нет, это было не просто огромное желание основать свой бизнес.

Напротив, всё произошло по необходимости. После окончания вуза я успела поработать и на госслужбе, и в международных проектах, подрабатывала продажами спецтехники. Мой обычный рабочий день длился 15 часов без перерыва, и я поняла, что хочу это время и энергию тратить на свое дело.

Открыла компанию по поставке бизнес-мерча и корпоративных подарков MMT group.

За 10 лет мы помогли более 1 000 компаниям



стать узнаваемыми и сформировать лояльное сообщество вокруг их брендов. Среди наших клиентов как мировые бренды Coca-Cola,

Huawei, Fly Dubai, так и локальные компании, где главная ценность — это человеческие взаимоотношения.

— Почему для собственной реализации вы выбрали рекламно-производственное направление?

— Меня, как инженера и творческого человека, привлек яркий мир рекламной продукции. Вы задумывались, насколько глубоко осели названия известных брендов в вашей голове? Ежедневно мимо нас проходят люди в майках Jack Daniel's, с рюкзаками от Beeline, с огромными кружками Starbucks в руках, а по дорогам разъезжают автомобили с логотипами различных компаний. Для тех, кто стремится к успеху, важно дифференцироваться и развивать свой бренд. Так и возникла идея создать рекламно-производственную компанию по брендированию рекламной продукции.

— Где производится продукция?

— Мы работаем напрямую с фабриками-производителями рекламной продукции в Китае, с ассортиментом ведущих

европейских и российских каталогов, имеем собственную производственную базу. Занимаемся поставкой огромного ассортимента брендированной продукции, в том числе в страны СНГ. В нашем каталоге более 5 000 наименований.

— Почему, на ваш взгляд, мерч важен для любого бизнеса?

— Мерч — это агенты влияния бренда, которые обитают в домах, офисах клиентов, партнеров и сотрудников. Сегодня мерч не только получают в подарок, но и покупают сами и становятся амбассадорами ценностей компании. Брендированные подарки — эффективная инвестиция в рекламу, которая на протяжении многих лет будет продвигать компанию и создавать нужные позитивные ассоциации. Наша работа — детальная проработка потребностей, чтобы сувенир стал самым любимым, приносил максимальную пользу, нес определенный невербальный месседж и

ассоциировался конкретно с этим брендом.

— Чего ждать от бизнес-мерча в 2024 году?

— В 2024 году бизнес-подарки и мерч будут играть еще большую роль в маркетинговой стратегии компаний. Инновации в технологиях, изменяющиеся потребительские предпочтения и новые маркетинговые подходы сделают этот инструмент еще более мощным и эффективным.

Мерч остается мощным инструментом маркетинга и брендинга для компаний различных масштабов. Его гибкость, возможность адаптации под современные тренды и технологии делают его актуальным и перспективным инструментом для развития бизнеса. И мы всегда рады сотрудничеству!

инстаграм:
@perizat.toktomatova
@mmt.gifts
www.mmt.gifts
info@mmt.gifts
+7-707-788-35-00

ЖИЗНЬ, КОТОРУЮ ВЫБИРАЕШЬ

Жамал Темержановна Баймуханбетова – подполковник полиции в отставке, кандидат юридических наук, профессиональный мастер Сюцзай, психолог и медиатор, коуч тити MBA.

Жамал Темержановна, вы занимали весьма высокую должность. А как в вашей жизни появилась наука Сюцзай?
– Да, на протяжении 40 лет я работала на государственной службе, из них 38 лет на руководящих должностях разных рангов. И, имея огромный опыт работы с людьми, после выхода на пенсию прошла зарубежные и постсоветские курсы по обучению психологии. В настоящее время я профессиональный мастер Сюцзай и коуч тити MBA.

– Как вы применяете эти знания в своей практике?



– Вместе с клиентами, исходя из их даты рождения, мы учимся выходить из субъективной реальности в объективную реальность, работаем

над повышением самооценки, над страхами, обидами и претензиями. Как показывает практика, многие женщины боятся остаться один на один

со своими проблемами, вот и учимся не бояться одиночества и уважать свои ощущения, эмоции и чувства.

– С чего начинается ваша работа с клиентами?

– В основе любой работы с личностью лежат отношения с родными. Мы прорабатываем отношения с родителями, они самые базовые, важные и в то же время очень сложные. С них начинается всё! Они закладывают ребенку программы, которые во многом определяют его жизнь в будущем. И влияют абсолютно на все отношения в жизни: в школе, на работе, в семье, среди друзей. А еще они влияют на то, какие позиции занимает человек в обществе, как защищает себя, насколько смело проявляет себя и берет от жизни то, что ему необходимо. Родителей мы не выбираем, но можем выбирать, как сейчас работать и жить с тем багажом, который у нас есть.

– К какому результату вы и ваши клиенты приходите в итоге?

– Многие учатся находить новые ответы на свои жизненные вопросы, исходя из опыта пройденного пути. Развиваем навыки жить здесь и сейчас, не оглядываясь в прошлое. Знаете, у нас у всех большие ожидания от жизни. Однако, как показывает проводимая работа, клиенты не умеют планировать свои действия, и мечта остается мечтой. Мы же учимся не просто ставить цели, а, планируя, претворяем их в жизнь. Мечты и желания – это нормально, мы все состоим из желаний. Именно желания нас трансформируют и двигают вперед.

– Какие инструменты вы применяете в работе с людьми?

– В настоящее время при проведении консультаций, мастер-классов, коуч-медитаций я применяю такие инструменты,

как практика гвоздестояния, метафорические ассоциативные карты. При необходимости рассматриваем родовую систему. Я получаю огромное удовольствие от своей работы: от того, что могу мотивировать, вдохновлять, учить мечтать и строить планы на жизнь, изменяя ее к лучшему.

– А есть реальные примеры трансформаций?

– Конечно, их много. Обращающиеся по вопросу развода после проведенной работы смогли сохранить семью и пробудить чувства по отношению друг к другу. Слепший 17 лет назад человек смог вернуть зрение. Не умевшие применить себя в жизни смогли найти работу. Причиной происходящего является мышление. Стоит проработать совместно с клиентами их мышление, и они незамедлительно начинают получать результаты.

инстаграм:
@zhamal_bai

zhamal.baymukhanbetova@mail.ru

КОРОЛЕВА ҚҰРАҚ КӨРПЕ

На первый взгляд, это обычная история простой казахской девушки Аселины. Однако ее жизненный путь стал настоящим воплощением силы духа и любви к жизни. Способная не только преодолевать трудности, но и делиться своим теплом с окружающими, она превратила свое умение шить в уникальную возможность прославлять богатую культуру казахского народа во всем мире. Давайте вместе погрузимся в историю этой скромной, но в то же время и великой женщины, сумевшей поразить своим творчеством даже президента иностранного государства.

Аселина Батыр – эксперт в сфере рукоделия, автор курса «Құрақ көрпе».



Аселина, тем, кто еще не знаком с вами и вашим творчеством, расскажите немного о себе и о ваших изделиях.

– Я родилась в обычной казахстанской семье, где детей с детства приучали к труду, а бабушки и дедушки передавали нам казахские традиции. Поэтому шить я умею

с 13 лет. Был в моем детстве момент, когда папа попал в беду и некоторое время не мог работать. А он, к слову, был единственным нашим кормильцем. Тогда я решила помочь своим родителям и работала в швейном цехе, где отшивали форму для медицинского персонала. Начала я свою практику именно с медицинского халата (улыбается). Я всегда была творческой личностью, любила создавать вещи своими руками и, работая в цехе, собирала остатки ткани. Из них потом шила различные лоскутные изделия, изготовлению которых меня научила бабушка. После окончания школы я получила специальность модельера-конструктора одежды и шила себе одежду. Шила такие вещи, какие видела на мировых звездах. Я буквально повторяла наряды, которые носили Дженнифер Лопес, Бритни Спирс и мно-

гие другие. А в студенческие годы у меня были самые красивые пальто, потому что я сама украшала верхнюю одежду бисером и различной ручной вышивкой. После обучения я вышла замуж, а через месяц после рождения дочери трагически погиб мой муж. С того момента я перестала шить.

– Но в скором времени вы вернулись к своему ремеслу?

– Да, через несколько лет, вновь выйдя замуж и родив второго ребенка, я стала шить детский текстиль. И у моих детей были самые лучшие и модные наряды (улыбается). Шитье светлой нитью проходило через всю мою жизнь. Но судьба вновь послала мне испытание: это было онкологическое заболевание, которое мне с большим трудом удалось победить. Второй мой супруг, не выдержав трудностей, оставил

меня со страшным недугом один на один. Но я смогла победить болезнь! Я словно заново родилась: мне хотелось покорять весь мир, и я стала принимать участие в телевизионных шоу, записывать песни, сниматься в клипах, путешествовать и жить, как говорят, «на всю катушку». Однажды, оформляя визу для поездки в Грецию, в посольстве я встретила своего нынешнего мужа. Он сам обратил на меня внимание, красиво ухаживал, и с 2013 года мы вместе (улыбается). Так я оказалась не просто женой дипломата, а еще и грека по национальности (улыбается). Я люблю путешествовать, и, видимо, мои желания были услышаны – в связи с профессиональной деятельностью супруга мы каждые три года меняем страну проживания.

– Как жена дипломата прославил казах-

ские корпешки на весь мир?

– По долгу службы моего мужа мне часто приходится встречаться с губернаторами, послами, многими мировыми политическими деятелями и их женами. И когда у меня спрашивали, чем я занимаюсь, я всем говорила, что шью, в том числе создаю и казахские национальные изделия. Открывала свой Инстаграм и показывала собственные работы. Я искренне горжусь тем, чем я занимаюсь, и никогда не скрывала своего увлечения.

– Как к вашей деятельности отнеслись в дипломатических кругах?

– Все, кто видит мои работы, остаются в восторге от наших традиционных подушек. И итальянский посол в США был первым из высокопоставленных лиц, кто заказал у меня Құрақ көрпе (улыба-ется).

Скажу честно, я обожаю посещать светские мероприятия. Еще больше люблю вызывать восторг и восхищение рассказами о своих изделиях, об истории узоров и культуре казахов. Я очень открытый человек, и мне нравится живое общение. Обычно люди открываются мне в ответ и с интересом вступают в диалог. Могу сказать, что в

светских кругах ко мне относятся с уважением и часто приглашают с супругом на светские рауты. Не знаю, связано ли это с тем, что я такая общительная, или с тем, что я создаю уникальные Құрақ көрпе (улыбаются). Но даже президент Греции не осталась в стороне и заказала их для себя. А сейчас я готовлю заказ для президента Украины.



– Вы хотите сказать, что президент Греции Катерина Сакелларопулу имеет в своем доме наши казахские көрпе?

– Да, когда мы переехали в Грецию, я познакомилась с президентом этой страны. Это невероятно обаятельная женщина, которая, увидев мои работы, обратилась с просьбой сшить для нее наши национальные подушки. И я с большим удовольствием изготовила целый набор наших знаменитых объемных 3D Құрақ көрпе для президента Греции (улыбаются). А после получения четырех подушек и двух валиков она прислала мне письмо, в котором выразила свою благодарность. Мне было безумно приятно не только то, что наши казахские изделия вызывают восторг, но и то, что президент Греции после этого стала больше интересоваться Казах-

станом, нашей культурой и обычаями.

– Аселина, это удивительная история, благодаря вам люди всего мира узнают о казахской культуре. А как пришла идея создать курс?

– Мне стали часто писать с просьбами научить шить Құрақ көрпе. А окончательно меня к открытию курса подтолкнула моя дочь, которой сейчас 19 лет. Я обратила внимание, что у нее не вызывают особого интереса и восторга мои работы. Поэтому подумала, что, если мои дети не интересуются национальной культурой, мне нужно срочно это исправить. И мой курс ориентирован именно на молодежь. Чтобы казахская молодежь последовала за мной. Для меня это очень важно! Моя миссия заключается в том, чтобы наши дети знали, что такое Құрақ көрпе, уважали историю и традиции своей нации.

И я пытаюсь преподнести наши казахские национальные традиции в современном стиле. Несмотря на то, что мои дети метисы и их отец грек, они спят на Құрақ көрпе, укрываются одеялами с национальным узором, и в нашем доме много подобных предметов, имеющих отношение к казахской национальной культуре.

– Могли бы вы дать рекомендации, кому подойдет данный курс?

– Всем, кто ценит свою родину и нашу историю! Всем, кто хочет передать казахскую культуру будущим поколениям. Каждый узор у нас имеет легендарное значение. И когда все эти узоры собираются в одном изделии, получается поистине магическое көрпе, несущее в себе особый сакральный смысл.

инстаграм:
@aselinabatyr



ЛУЧШИЕ ДРУЗЬЯ ДЕВУШЕК – ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ

*В мире роскоши и
утонченности Тамара
Маммедова выступает
не просто как специа-
лист по продаже часов
и ювелирных изделий, а
как виртуоз, создающий
историю стиля и изыска.
Ее профессиональный
путь – это не просто ряд
сделок, но и уникальная
возможность воплотить
в жизнь мечты клиен-
тов, окутанных блеском
драгоценных камней и
элегантностью времени.*

Тамара, поде-
литесь своей
историей.
Как давно вы
специализируетесь на
ювелирных украшениях?
Что привело вас в
эту нишу?

– Я всегда обращала
внимание на украшения,
которые видела на своих
родных и знакомых. Ин-
тересовалась брендами, и
меня привлекало всё, что
связано с ювелирными
изделиями. В свои 27 лет

я поняла, что это именно
та самая ниша, без кото-
рой я не вижу себя в бу-
дущем. И, действительно,
мне удалось найти свое
предназначение в жизни.
В дальнейшем я плани-
рую развиваться еще
больше. Мне искренне
хочется нести в этот мир
эстетику и красоту, чтобы
каждая женщина могла
позволить себе почув-
ствовать себя не просто
красавицей, а настоящей
богиней. И ювелирные
изделия способны под-
черкнуть этот статус.

– Какие качества
считаете ключевыми
для успешного специа-
листа по продажам в
этом сегменте рынка?

– Если человек занимает-
ся тем, что ему по душе,
деятельностью, которая
приносит удовольствие,
то успех обеспечен.
Я люблю дело, которым
занимаюсь, и успех при-
ходит в процессе работы.

– Откуда ювелирные
украшения привозят в
Казахстан? Чье про-
изводство пользуется
наибольшим спросом?

– Ювелирные изделия
привозят из разных
стран, городов. Но в Ка-
захстане большим спро-
сом пользуются изделия,
изготовленные по инди-
видуальному заказу.
Я работаю с профессио-
налами в области изго-
товления украшений,
которые компетентны
в своей деятельности. У
нас отличная команда,
с которой мы создаем
ювелирные изделия
любой сложности, а самое
главное – учитываем все
предпочтения клиентов.

– Существует ли
сезонность в продаже
ювелирных украше-
ний? Как, например, в
цветочном бизнесе или
продаже шуб...

– Определенной сезон-
ности в ювелирном деле в
своей практике я пока не



замечала. Но, однозначно, перед праздниками спрос на украшения возрастает, особенно предназначенные для женщин. Многие мужчины стремятся порадовать своих близких и любимых.

– Часто ли на рынке нашей страны можно встретить поддельные украшения?

– Я работаю исключительно с проверенными поставщиками и изготовителями ювелирных украшений. Могу сказать, что можно создать люксового качества копию любого ювелирного изделия, которое не будет отличаться от оригинала.

– Всегда ли легко отличить подделку? И как проверить украшения при покупке?

– Любое ювелирное изделие проходит специальные проверки, кроме того на каждом изделии есть выдержка пробы и другие параметры, по которым можно проверить его соответствие оригиналу. Кроме того, проверку можно осуществить на

специально предназначенном для этого оборудовании.

– Тамара, не секрет, что женщине одной вести серьезный бизнес весьма непросто. Кто вас поддерживает?

– Действительно, это так. К сожалению, в современном мире много мошенников. Но я не одна – и в жизни, и в деятельности меня поддерживают родители. И за это я им очень благодарна. Без их поддержки я бы не справилась (улыбается).

– Какие планы и цели поставлены вами на 2024 год? Чего хотели бы достичь?

– Мои планы на 2024 год – сделать вклад в развитие своего бизнеса. Намерена не останавливаться на достигнутом и радовать своих постоянных и новых клиентов.

**инстаграм:
@tamara_666_
+7-775-881-99-99**



Кто сказал, что крылья не растут?!

«Благородство профессии врача заключается в неизменном стремлении возвращать людям здоровье. Врач с большой буквы должен отличаться высоким профессионализмом, гуманизмом, ответственностью и готовностью бескорыстно и самоотверженно служить людям. Поэтому, выбирая профессию врача, человек должен быть готовым посвятить ей свою жизнь» – Байзаков А. Р.

Арнат Рамазанович Байзаков – заведующий отделением «Ортохирургии» ГКБ № 7, магистр здравоохранения, доктор PhD, ассистент кафедры «Травматология, ортопедия и комбустриология» КРМУ, НАО «Казахский Национальный медицинский университет имени С. Д. Асфендиярова», врач-травматолог и ортопед высшей категории.



Арнат Рамазанович, расскажите нашим читателям о себе. Что привело вас в профессию, почему вы выбрали ортопедическое направление медицины?

– Я выбрал эту профессию неспроста. Всё мое детство было связано с больницей, так как я неоднократно получал травмы и переломы рук (улыбается). Именно это и пробудило интерес к профессии. Будучи ребенком, я сказал родителям, что, когда вырасту, буду сам себе вправлять руки (улыбается).

Поэтому на сегодняшний день я являюсь руководителем и заведую отделением «Ортохирургии» в ГКБ № 7.

– На лечении каких заболеваний в ортопедии вы специализируетесь?

– Уже 17 лет я занимаюсь ортопедией и травматологией. На сегодняшний день мое отделение специализируется по профилю «Ортопедическая хирургия» с основным

уклоном в эндопротезирование и артроскопию различных суставов. На самом деле раздел ортопедии включает в себя огромное количество заболеваний, как врожденных, так и приобретенных, различных травм, их последствий и осложнений.

– Вы один из немногих специалистов, которые работают с плечевым суставом и проводят операцию артроскопии. Расскажите подробнее, что это за процедура. В чем ее уникальность?

– Артроскопия является малоинвазивным вмешательством, которое успешно заменяет открытую операцию. Проводится она без разрезов через небольшие проколы, что существенно сокращает повреждение соединительных тканей, снижает риски осложнений и обеспечивает быструю реабилитацию пациента.

Артроскопия требуется при многочисленных и различных заболеваниях

плечевого и коленного суставов, а также при внутрисуставных переломах.

– В чем основные причины возникновения проблем с плечевыми суставами у людей?

– В первую очередь основной причиной является появление болевого синдрома и ограничение движений в плечевом суставе по разным причинам, которые необходимо выявить. Также это травмы плечевого сустава, полученные в различных ситуациях.

Среди травм чаще встречаются вывих и внутрисуставные переломы плеча, которые могут повторяться многократно, что требует проведения хирургического вмешательства для стабилизации плеча. Но на сегодняшний день, к большому сожалению, высока обращаемость на поздних стадиях. А ведь именно своевременное обращение пациента позволяет точно установить диагноз и выработать правильную тактику лечения.

– *Какие современные технологии или методы лечения вы считаете наиболее перспективными в вашей специализации?*

– Как говорится, любая достаточно развитая технология не отличается от волшебства.

На сегодня одним из наиболее быстро растущих сегментов здравоохранения в мире является телемедицина – использование компьютерных и телекоммуникационных технологий для обмена медицинской информацией, что необходимо при тяжелых клинических случаях, когда нужно провести онлайн консилиум с зарубежными и отечественными коллегами.

– *Можно ли избежать оперативного лечения при проблемах с суставами, в частности с плечевыми?*

– Да. В большинстве случаев нужно начинать с консервативного метода лечения. Но когда речь идет о тяжелых повреждениях позвоночника или



суставов, оперативное вмешательство может быть не только желательным, но и необходимым, так как предотвращает дальнейшее ухудшение здоровья, а иногда помогает сохранить жизнь пациента.

Я всегда говорю, что большинство болезней легче предотвратить, чем лечить, поэтому регуляр-

ные профилактические осмотры имеют большое значение для своевременной диагностики ряда заболеваний.

– *А после оперативного лечения человек способен вернуться к привычной жизни?*

– Восстановление после травматологической или ортопедической опера-



ции зависит от многих факторов. Это и вид оперативного вмешательства, используемая методика, и анамнез пациента, сложность диагноза, а также привлечение смежных медицинских специалистов и процедур. Благодаря прогрессивным методикам и инновациям наши пациенты получают возможность эффективного лечения без долгого и болезненного восстановления. И часто уже через несколько дней после перенесенного хирургического вмешательства пациенты возвращаются к привычному жизненному ритму.

– *Какие профилактические меры вы рекомендуете для сохранения здоровья опорно-двигательной системы, особенно с учетом возраста?*

– Без опоры и движения немислима полноценная жизнь. Существует такая важная медицинская мера, как профилактика, которая никогда не теряет актуальности. Чем раньше вы начнете заботиться о своих суставах, тем дольше сможете сохранять подвижность. Профилактика заболеваний суставов заключается в правильном чередовании отдыха и физи-

ческой активности. Это значит, что при сидячей работе или однообразном физическом труде важно прерываться на 5–10 минут каждый час, чтобы размять суставы и мышцы. Травматизации и болезням в особенности подвержены коленные и плечевые суставы, которые испытывают значительные нагрузки. Двигайтесь и будьте здоровы! Качество наших движений – это качество нашей жизни!

инстаграм:
@orthoped_bayz.kz
+7-776-507-11-07

«Железная» леди

В мире спорта, где молодость и физическая выносливость часто становятся основными факторами успеха, есть люди, которые доказывают, что страсть к победе и сила воли не имеют срока давности. Вне зависимости от внешних стереотипов хрупкая леди с «железным» характером Асель Антонникова завоевывает престижные награды и заставляет в восторге подниматься зрителей, сидящих на трибунах. Давайте вместе узнаем о том, как стойкость и упорство ломают шаблоны и вдохновляют на подвиги.

Асель Антонникова – специалист рынка страхования жизни со стажем более 20 лет, финансовый консультант инвестиционных программ и программ пенсионного аннуитета компании Nomad Life, мисс Бикини, модель, игропрактик, ведущая трансформационных игр.



Асель, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– На данный момент я работаю в компании по страхованию жизни.

Свой путь страхового агента начала еще в 2004 году и в данный момент его продолжаю в лице управляющего директора по добровольному страхованию. Работаю в региональном офисе Алматы

компании АО Nomad Life. У меня очень интересная и увлекательная работа, которая позволяет знакомиться с новыми людьми и их историями. Здесь я реализовала все свои цели, поставленные мной еще в начале 2000 годов. Тогда казалось, что 2024 год еще очень далеко, но вот он уже и наступил (улыбается). На пути успешного страхового агента я получила большой опыт и постоянный профессиональный рост, так как прошла обучение у лучших специалистов, тренинги по продажам и изучила технику по работе с потенциальными клиентами. Сотрудничая с успешными и деловыми людьми, я поняла, что спорт и наличие хобби это как хорошая привычка. Тогда я приняла для себя решение пойти в фитнес и смогла достичь немалых высот.

– Изучая вашу деятельность, мы точно можем сказать, что всё, за что вы беретесь, вы выполняете на 100%. Это черта

характера, или нужно отдать должное воспитанию?

– Я лидер по жизни, и цели у меня всегда только лидерские, а показатели самые лучшие. Я с раннего детства всегда достигала поставленных целей. Дело в том, что родилась я в многодетной семье и училась в казах-

ской школе-интернате имени Б. Алтынсарина в Костанае. И сейчас я понимаю, как же это здорово – получить начальное образование именно на казахском языке! Дисциплину и характер во мне воспитали именно в школе-интернате, где я проживала, а на каникулы меня забирали родители.



ли, стараясь побаловать. Помню, одновременно я обучалась игре на домбре, баяне и фортепиано, то есть уже тогда, в детстве, закладывался характер успешного и целеустремленного человека. Это понимаешь с годами, пройдя долгий путь своей жизни. Так произошло и в фитнесе, где были лучший тренер, лучший зал и вся команда спортсменов. Именно в этой атмосфере я была сформирована как лучшая версия себя!

– А как давно вы познакомились с трансформационными играми? Чем они привлекли вас?

– В трансформационные игры я ранее играла, но мне стало интересно, кто их создает, как они помогают людям, в чем их назначение и на самом ли деле они так эффективны. Решая все эти вопросы, я познакомилась с создателем этих игр и стала посещать различные мероприятия и фестивали трансформационных игр.

– Можно ли играть в одну игру несколько раз? В таком случае изменения происходят быстрее?

– Конечно, можно играть в одну игру и несколько раз. Уже пройдя одну из игр, человек видит, как и куда он движется и в чем действительно игра ему помогает.

– Какие трансформационные игры вы ведете? На что они направлены?

– Для себя я определила две игры: «12 ключей стройности» и «Эксперт на миллион». Игра «Эксперт на миллион» создана на принципах системного метода и позволяет специалистам помогающих профессий строить свой бизнес, исходя из правильной внутренней позиции. А «12 ключей стройности» помогает определить причины лишнего веса.

– Вы, как никто другой, знаете, что стройная фигура – это прежде всего упорный труд над собой в спортзале.

Как участие в игре «12 ключей стройности» может повлиять на человека?

– Часто, начиная борьбу с лишним весом, люди не обращают внимания на причины, которые привели их к нему. А что если это последствия каких-то печальных моментов в прошлом, которые отложились в организме? «12 ключей стройности» для тех, кто перепробовал сотни диет, худел, а потом снова набирал вес. Для тех, кто мало ест, но всё равно поправляется, или ждет понедельника, или волшебного случая, чтобы начать худеть. Для людей, которые понимают, что лишний вес – это проблема со здоровьем, и желают разобраться в причинах. Для тех, кто хочет выглядеть молодо, сексуально, привлекательно и повысить свою самооценку. Во время игры участники осознают, что на самом деле они пытаются заменить едой, учатся выходить из круга пищевой зависимости, обретают понимание, как достичь

желаемого веса комфортно и безопасно, учатся получать удовольствие не только через приемы пищи.

– Что вас вдохновляет в жизни?

– Всегда, как говорится, есть выбор. И я для себя выбираю всё самое лучшее. Конечно, путь лидера и успешного предпринимателя – это результат огромного труда. И, ставя цели и просто мечтая, я заранее знаю, что нужно вкладывать много сил в себя и постоянно развиваться. Это про то, как мы себя любим, как относимся к себе, что разрешаем себе. Я уверена, что те люди, которые помогают другим, всегда исходят из позиции: а как это относится ко мне? Могу сказать, что я человек-счастье. Именно так я себя ощущаю и люблю передавать свой нарабатанный потенциал. Отсюда и выбор всех направлений моей деятельности.

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



НАДЕЖНЫЙ КИТАЙСКИЙ ПАРТНЕР

Марина Цой – сооснователь компании по предоставлению бизнес-услуг в Китае.

Марина, как давно вы проживаете в Китае и какую деятельность там осуществляете?

– У нас с мужем своя официальная компания в Китае и Гонконге. Основная наша деятельность заключается в предоставлении бизнес-услуг на территории Китая. Мы предоставляем переводческие услуги, сопровождение в бизнес-командировках, на выставках, инспекторские услуги для изучения мощности на фабриках и в торговых компаниях. Кроме того, мы контролируем производство товара и готового продукта. Решаем все вопросы в ситуациях, с которыми можно столкнуться в ходе работы с китайскими фабриками.



– Вы своего рода посредники между заказчиком и заводом-изготовителем. А заказчик

не может напрямую обратиться на завод? – Работать с китайцами и с китайскими заводами

очень сложно. С учетом высокой конкуренции в стране для китайских производителей важны скорость и время, а это сильно влияет на качество и уровень клиентоориентированности. Все процессы нужно контролировать на каждом этапе производства. Заводской брак может случиться в любой момент. Добросовестный завод сам признается в браке и предложит варианты решения данной проблемы, но чаще попадаются такие фабрики, которые до последнего не признаются и надеются на то, что клиент примет товар таким, какой есть. Например, брак в одежде, обуви происходит постоянно. В большинстве случаев такой вид брака допустим. Куда сложнее работать с крупным товаром и техникой. Часто образец не соответствует основной партии: есть разница в цвете, размерах, и много разного вида брака. Мы помогаем выявить и решить ту или иную проблему с заводами. Часто происходит

недопонимание из-за языкового барьера, ведь большинство китайцев не знают даже базовый английский язык. Тогда мы выступаем не только как посредники, но и как переводчики с китайского языка. К нам часто обращаются за помощью именно в переговорах, потому что обе стороны не понимают друг друга. У нас официальная компания, поэтому мы подписываем договор с китайскими фабриками, чтобы в случае чего можно было разбираться на законном уровне. Мой супруг Джахангир в 2023 году принимал с клиентами печатное оборудование стоимостью 1 500 000 долларов. Китайцы не подготовились, не построили оборудование, не хватало многих запчастей, поэтому оборудование не прошло тестирование. Клиенты улетели, а мой супруг еще несколько раз ездил на прием оборудования лично.

– Какие требования выдвигаются заказчи-

ку для начала сотрудничества с вами?

– Клиенту нужно иметь примерное представление о том, что ему требуется. Если товар под заказ, необходимо составить полное техническое задание – описание товара. И очень важно сразу обозначить объем (количество), потому что это влияет на цену. Например, если у вас небольшой объем, то поработать напрямую с заводом не получится, так как у каждой фабрики существуют требования по минимальному количеству товара в партии. Исходя из всей этой информации, мы и начинаем обрабатывать заявку: если маленький объем, то можно закупить и на оптовых рынках то, что в наличии. Если объем большой, то делаем подборку фабрик, а клиент выберет несколько подходящих.

www.hailina.kz
инстаграм:
@hailina.china
@marinaa.tsoy

Финансовый гуру

Погружаясь в мир финансов, наша съемочная группа побывала в гостях у Сарры-Айгуль, мастера финансового благополучия. Которая сама прошла путь от финансовой ямы с кредитом в 650 тысяч долларов до успеха и полного погашения всех долгов. Имея пятнадцатилетний опыт обучения техникам трансформации денежного мышления, увеличения дохода клиентов Х2-Х3 и выше, Сарра-Айгуль раскрыла некоторые тайны своего профессионального успеха и секреты создания гармонии в финансах.

Сарра-Айгуль Жума – гипнотерапевт и медик.

Сарра-Айгуль, ни для кого не секрет, что финансы в нашей жизни играют значимую роль. И вы, как никто другой, знаете, как улучшить финансовую сторону



жизни. Расскажите, какие методы вы используете.

– В XX веке Карл Маркс писал, что «деньги – это не вещь, а общественные

отношения». Есть и другое определение: «Деньги – эквивалент, который можно обменять на товары и услуги и который одновременно устанавли-

вает их стоимость». Вот такое двойное определение денег. Исходя из этих определений, также есть множество методов и техник работы с деньгами. Но все они начинаются со слов: просто научитесь. Я начинала свои проработки отношений с деньгами техниками суфизма и психологии, затем магии, продолжила гипнотерапией и завершаю уникальными собственными микс-техниками, которые содержат все эти методы в одном флаконе. Училась и постигала эти знания целых 15 лет. Вы никогда не заработаете денег, если всё еще думаете, что их зарабатывают. Деньги – это в первую очередь отношения. Ваши отношения с самим собой, с вашим родом, партнерами, страной и всем миром. Деньги есть, когда вы в состоянии я – «Ок», мой род – «Ок», и весь мир – «Ок».

– В чем основные причины финансовых проблем, с которыми

сталкиваются ваши клиенты?

– Основные причины проблем в программах финансового мышления связаны с негативными блоками и убеждениями в нашей родовой системе, в реинкарнации (прошлых жизнях) души, а также в нашей текущей жизни: детстве, подростковом возрасте и молодости. По моей родовой системе это был страх: «Деньги = смерть». Дело в том, что у моих богатых предков после революции всё имущество забрали, они массово умирали от голода, и мой дед отсидел в тюрьме. И это был такой сильный страх, что ни мой отец, ни моя мать, ни я сама так и не получили наследство от своих родителей и тем самым прервали течение когда-то мощного родового финансового потока. И первый установленный мной секрет: Вселенная всегда говорит нам: «Да!» на все наши программы. Говорите: «Мне плохо». Вселенная говорит: «Да». И затем начинают негативно складываться все

обстоятельства. Говорите: «Деньги есть всегда!». Вселенная снова говорит: «Да». И начинают благоприятно складываться обстоятельства. Кто-то вам помогает. Появляются какие-то новые возможности и шансы, и вы выходите победителем из любой передраги. Важно то, что вы думаете и чувствуете здесь и сейчас!

– Каков ваш опыт в использовании гипнотерапии для изменения отношения клиентов к деньгам и финансовым решениям?

– Это мой второй секрет: только мы сами привлекаем и отталкиваем богатство своими подсознательными мыслями, страхами и убеждениями! В нашем восприятии мира играют важную роль наши убеждения, и финансовая сфера не является исключением. Идея о том, что убеждения о деньгах создают своего рода собственную реальность, включает в себе глубокую философию о том, как наши

мысли и убеждения могут влиять на то, что происходит в нашей финансовой жизни.

1. Сила мысли и энергии. Убеждение в том, что «деньги ко мне приходят легко и просто», может создать положительную энергию вокруг человека.

2. Самоподтверждение. Когда мы верим в возможность легкого и простого притягивания денег, мы начинаем видеть их возможности вокруг себя.

3. Отрицательная воронка. Убеждение в том, что «деньги приходят с трудом», может создать виртуальную воронку, втягивающую в негативный цикл.

4. Самосовершенствование. Изменение убеждений о деньгах требует самосознания и работы над собой.

5. Привлечение богатства. Многие успешные люди подчеркивают силу позитивных мыслей и убеждений на своем пути к богатству. Идея о привлечении богатства не только через финан-



совые стратегии, но и через формирование положительного отношения к деньгам становится ключевой в их успехе.

– Ваш подход включает в себя работу с подсознанием клиента. Какие изменения или результаты можно ожидать в финансовой сфере жизни после прохождения сеансов с вами?

– Моя миссия состоит в том, чтобы способство-

вать повышению доходов моих клиентов в два-три раза за короткие сроки и в пять-десять раз за более длительные сроки. И делать это с сердцем! Вначале я провожу диагностику отношений своих клиентов с деньгами и бизнесом. Далее чистку и балансировку энергетики финансового канала. Затем несколько сеансов гипнотерапии для изменения в подсознании негативных убеждений и проработки страхов. И в

конце мы ставим и про-рабатываем намерение на будущее, проводим чистку энергии клиента в будущем времени. Эта комплексная работа позволяет клиентам выйти на новый финансовый уровень и жить на лайте. Вместе с тем необходимо помнить о провокациях-проверках Вселенной

после прохождения различных тренингов, вебинаров и сессий со специалистами по изменению вашего финансового мышления! Многие еще говорят об откатах. Это третий мой секрет – идея проверки-провокации Вселенной, которая предполагает, что в каждой ситуации есть

возможность роста, усиления и достижения вашей цели. Поддерживайте веру в себя, оставайтесь настойчивыми и используйте вызовы для того, чтобы стать более сильными и успешными.

– Дайте практический совет нашим читателям для улучшения финансовой сферы жизни.

– Как писал В. Зеланд: "Не цели достигаются благодаря имеющимся у вас деньгам, а деньги приходят на мотивирующие вас цели!". Ставьте свои цели, и вы будете легко двигаться в денежном потоке. Предлагаю использовать разработанную мной комбинацию техник, которые легко помогут вам достичь поставленных целей. Четвертый мой секрет: давайте изменять и улучшать ваши отношения с деньгами вместе!



тел./WhatsApp:
+7-701-755-02-03
инстаграм:
@aigulsarazhilisbaeva

КЕТО-КОУЧ ИРИНА РОМАНЕНКО

Кетогенная диета – не просто метод питания, а целая наука и увлекательное исследование собственного организма, где каждый шаг совершается с учетом уникальных потребностей и реакций.

Ирина, чем занимается кето-коуч?
– Я являюсь сертифицированным кето-коучем и обладаю сертификатом, полученным от ведущего американского эксперта в этой облас-

MUАН @mua_farizat



ти Эрика Берга. Моя деятельность включает проведение трехнедельных групповых марафонов, в ходе которых участники получают общее меню. Однако, учитывая индивидуальные потребности каждого участника, я предоставляю персональные реко-

мендации по суточной калорийности и параметрам БЖУ. Таким образом, обеспечиваю участников не только общим рационом, но и индивидуальной поддержкой, позволяя каждому подстроить общее меню под свои уникальные потребности и достичь

успеха в своем весовом путешествии.

– Ваши марафоны собрали огромное количество положительных отзывов. В чем заключается их эффективность?

– Эффективность основана на комплексном подходе. Я предоставляю не только подробные рекомендации по питанию в соответствии с принципами кето, но и поддерживаю участников морально. Мой метод обучения дополнен видеуроками, которые позволяют донести до участников не только технические аспекты кето, но и обогатить их нюансами и стратегиями, необходимыми для успешного поддержания достигнутых результатов. По завершении марафона участники не только сбрасывают вес, но и оставляют его позади, встраивая принципы здорового кето в свою повседневную жизнь. Особенно важно, что марафоны способствуют не только сбросу веса, но и оздоровлению.

– Какие ошибки чаще всего допускают худеющие?

– Одной из распространенных ошибок является использование так называемого «грязного кето», когда важность качественных источников жиров и белков может быть недооценена. Или сильное снижение калорийности без учета индивидуальных потребностей организма. И самая распространенная ошибка – это недостаток информации о кетогенной диете и неправильное ее применение. Моя задача – разъяснить основы кето и помочь избежать всех этих ошибок.

– Можно ли похудеть без спорта?

– Да, а умеренные физические нагрузки, подобные домашним тренировкам или прогулкам на свежем воздухе, могут значительно способствовать процессу похудения. Я сбросила 45 кг, предпочитая легкую физическую активность в домашних условиях.

– А есть ли те, кому марафон не дал результатов?

– Да, конечно. В основном это связано с тем, что они не придерживаются предоставленных мной рекомендаций и принципов кето. Моя цель – не только помочь в сбросе веса, но и обучить участников тому, как правильно управлять стрессом и поддерживать устойчивые привычки питания даже в сложных ситуациях.

– Когда следующий марафон?

– Следующий марафон запланирован на вторую половину января. Это станет отличным временем для нового этапа в жизни тех, кто стремится к улучшению здоровья и своей фигуры. Я с нетерпением жду возможности поделиться своим опытом и знаниями с новой группой участников, помогая им достичь своих весовых целей и сформировать здоровые привычки.

+7-747-109-77-43
WhatsApp
инстаграм: @ketoz_kz

Бизнес и психология

Елена Ахмедова – психолог, мастер НЛП, гипнотерапевт, системный коуч, игро-практик.

Елена, вы успешно занимаетесь строительным бизнесом. Ваши объекты известны многим алматинцам и гостям нашего города. А что привело вас в психологию?

– Мы, действительно, можем сказать, что наша компания «Магазин Домов» является застройщиком одних из самых любимых мест алматинцев, чем мы безумно гордимся. Наши самые известные проекты – визит-центр «Аю Сай» и «Ара Катү». А психологом я стала потому, что хотела изменить свою жизнь. Возможно, в этом не принято сознаваться, но я испытывала сложности в воспитании детей. У меня трое сыновей, и мне хотелось, чтобы они были открытыми, свободными,



счастливыми, сильными и самостоятельными. Трудности были такие же, какие испытывают сейчас миллионы людей. Я стала заниматься психологией и увидела, что отношения в семье стали меняться, а у меня появилось стойкое убеждение, что и я должна жить счастливо. С

каждым шагом я погружалась в разные грани науки: психологию, сексологию, психосоматику. Прошла обучение у многих известных мэтров, с годами получила опыт в терапии и супервизии. Позже мне захотелось делиться знаниями и помогать людям. Так появились индиви-

дуальные консультации, терапевтические группы, тренинги. И мое увлечение переросло в профессиональную практику.

– **Как познания в психологии влияют на ведение бизнеса?**

– Дело в том, что успешность бизнеса напрямую зависит от личных качеств и характера предпринимателя, умения управлять своими эмоциями. Навыки изменения своего характера в сторону большей эффективности и продуктивности являются настолько важными, что неизбежно будут работать на успешность и рост бизнеса. Выстраивание гармоничных и эффективных отношений с партнерами и сотрудниками является одним из основ эффективного и успешного бизнеса. А это невозможно без знания особенностей как индивидуальной, так и групповой психологии. Так что можно смело сказать, что бизнес построен на психологии.

– **В каком направлении психологии вы практи-**

куете сегодня? С какими запросами работаете?

– Сложно сказать о каком-то одном направлении – это скорее микс знаний и техник, а также авторские методики. В моей работе всё очень индивидуально, и к каждому клиенту подбирается свой «ключик». Практикую мультимодальный подход, применяю в работе методы из разных психологических направлений. Это помогает охватить максимальный поток клиентов и найти подход к каждому.

– **Какие психологические практики вы считаете наиболее эффективными в вопросах оказания психологической помощи населению?**

– Есть несколько методик, которые считаются эффективными при оказании психологической помощи населению:

1. Когнитивно-поведенческая терапия (КПТ) сосредоточена на изменении мыслей и поведения, помогает изменить негативные убеждения и привычные реакции на стресс.

2. Психодинамическая терапия основывается на исследовании бессознательных процессов, детского опыта и отношений для понимания и изменения поведения.

3. Гештальт-терапия сфокусирована на осознании «здесь и сейчас», помогает клиенту стать более осознанным в своих эмоциях и поведении.

4. Семейная терапия работает с динамикой внутри семьи для улучшения коммуникации и решения проблем, влияющих на членов семьи.

5. Интегративный или мультимодальный подход комбинирует элементы различных методик для создания персонализированного подхода к конкретным клиентам. Выбор методики зависит от индивидуальных потребностей и ситуации клиента, а эффективность может быть разной для разных людей.

+7-777-777-76-73
(WhatsApp)
инстаграм:
@elena_akhmedova.
psycholog
@magazindomovkz
www.ecomodul.kz

ДИЗАЙНЕР АРХИТЕКТУРНОЙ СРЕДЫ

Серафима Костина: «Дизайн не профессия, а образ жизни».

Серафима, что подтолкнуло вас к выбору профессии?

Как давно вы занимаетесь дизайном?

– Дизайнер жил во мне с самого раннего детства. Еще за долгие годы до поступления в вуз у меня сформировалось четкое понимание выбора профессии.

В 2007 году сбылась моя большая мечта – я поступила в Восточно-Казахстанский Государственный университет имени Д. Серикбаева с целью получения образования по специальности «Дизайнер архитектурной среды». Наша группа училась 5 лет, и, по сути, мы прошли программу по двум специальностям: архитектуре и дизайну. На этом мое обучение не закончилось, и я поступила в магистратуру, чтобы приобрести специаль-



Фотограф Маргарита Щипкова

ность «Архитектура», и уже более 10 лет моя профессия сопровождает меня во всем.

– Насколько востребованы услуги дизайнера интерьера в Казахстане сегодня?

– Сейчас в Казахстане открывается своего рода «окно возможностей» – дизайн является пер-

спективным и востребованным направлением. Всё больше частных лиц и компаний понимают ценность дизайнеров и готовы выделять ресурсы на разработку и проектов, реализация которых не ограничивается только Казахстаном – работы выполняются и в международном масштабе.

– В чем секрет вашего успеха? Что вас вдохновляет?

– Главный секрет успеха: духовное равновесие, любовь и гармония в семье. А за творческим вдохновением я стараюсь отправляться в путешествия. Для своих проектов я привожу самые яркие и запоминающиеся впечатления из красивейших уголков света: ОАЭ, Италии, Грузии и не только. Окружающий мир полон богатств – это неисчерпаемый источник вдохновения.

– Какие самые нестандартные пожелания по проекту высказывали ваши клиенты?

– Нестандартные пожелания часто связаны с увлечениями заказчиков. Кого-то

увлекает Фэн-шуй, и квартира превращается в гармоничное пространство уже на этапе планирования. У заядлого болельщика в квартире появляется отдельное пространство для любимого вида спорта. Был в моей практике коммерческий проект ресторана, где клиент пожелал выполнить дизайн интерьера по проекту «7 чудес света». Поистине это был многогранный и яркий проект.

– Есть ли у вас проект-мечта, который хотелось бы воплотить в жизнь?

– Мечты есть всегда. Хочется создать неповторимый, совершенно новый проект. Некий центр будущего, так сказать, «Пятый элемент». Если смело смотреть на проект, то я бы хотела совместить открытый интерьер Фабио Новембре и шикарную подачу Захи Хадид. Сама идея была заложена еще в дипломной работе, я проектировала «Центр реабилитации для людей с ограниченными возможностями», а после написала магистерскую работу «Общественно-адаптивный центр общения для маломобильной группы населения», успешно защитив ее. И если говорить о мечте, то это именно тот проект, который я бы реализовала.



@DESIGNER.SERAFIMA



@SERAFIMA.DESIGNER

+7-705-651-98-06

Дордой: путь к успеху

В мире бизнеса есть масса уникальных историй успеха, и порой даже не верится в их реальность. Одной из таких историй является зарождение байерской компании, которую создала и сумела развить Айгуль Джумадилова. А начиналось всё на одном из самых крупных рынков Центральной Азии – Дордой.

Айгуль Джумадилова – байер, основатель байерской компании [Optom_dordoi_kg](https://www.optomdordoi.com).

Айгуль, расскажите о своей деятельности. Почему байер? Как образовалась ваша компания?

– Я всегда мечтала найти любимое дело, и мне было важно не только получать хороший доход, но и приносить людям пользу и удовольствие. Скажу честно – пробовала всё. В 2015 году я хотела открыть магазин



«Всё по 2 500» и искала дешевые вещи. И мне это удалось. Муж во всем помогал и поддерживал. И многие предприниматели спрашивали, почему я назначаю такие цены. Однажды на меня вышла девушка из Астаны. Она не смогла пройти границу и через Инстаграм нашла меня. Вначале хотела закупиться в моем магазине, но потом предложила мне закупить ей всё по WhatsApp с Дордоя и хорошо оплатила эту услугу. Она была моим первым клиентом (улыбается). Затем пошли заказы, и уже отдельно я открыла страничку и группу для оптовых закупок. Люди добавлялись сами и заказывали у меня товар по рекомендациям. Я поняла, что вокруг много тех, кто, как и я, ищет дешевые и качественные вещи на продажу. Когда я одна уже не справлялась с объемами, то стала приглашать родных и близких. Брала, конечно, не всех подряд, так как для меня важно качество работы, а клиенты всегда были на первом месте. Работали

мы сразу официально, через ИП, и все отправки делали через Карго.

– С какими странами вы работаете? Какие структуры являются вашими основными партнерами?

– Мы доставляем товары по всему СНГ. Ежедневно делаем по 20–30 отправок. Наши клиенты – это оптовые фирмы, интернет-магазины, розничные магазины, мамы в декрете, пенсионеры, домохозяйки, участники тендеров, поставщики маркетплейсов. И все те, кто желает начать собственный бизнес без вложений. Клиенту нужно только выбрать товар или написать, какая категория одежды его интересует. Остальные хлопоты: сбор, упаковку, доставку мы берем на себя. У нас уже очень много благодарных клиентов и тех, кто пришел по рекомендациям. Мы видим, как они растут и развиваются, и мы растем вместе с ними.

– Рынок Дордой один из самых крупных

рынков в Центральной Азии. Как вам удается выполнять весь объем заявок в короткий срок?

– В нашем коллективе сегодня 30 человек. Все мы родные и близкие со стажем работы 5–7 лет. У нас нет текучки кадров. И весь коллектив – очень хорошие, добросовестные, отзывчивые люди, которые обожают свою работу и любят своих клиентов.

– Айгуль, став успешным предпринимателем сегодня, могли бы вы дать совет тем, кто только начинает свой путь в бизнесе?

– Не бойтесь рисковать ради своей мечты! И еще больше не бойтесь провалов. Не занимайтесь нелюбимой работой. Мечтайте, ставьте цели и всегда двигайтесь только вперед!

+7-747-884-52-17
инстаграм:
[@optom_dordoi_kg](https://www.instagram.com/optom_dordoi_kg)
www.optomdordoi.com

БУДУЩЕЕ КАЗАХСТАНСКОГО ФУТБОЛА

Кто из мальчишек не мечтал стать великим футболистом? И современным детям эту мечту легко можно реализовать, тем более в нашей стране государство оказывает колоссальную поддержку будущим звездам. Всё о детском и юношеском футболе знает основатель сети футбольных школ, финансовый эксперт и бизнес-наставник Айгания Баймуханова.

Айгания, сегодня вы активно развиваете предпринимательскую деятельность в разных направлениях. Расскажите, какие виды бизнеса вы представляете.

– У меня футбольная школа в Атырау, Уральске и Алматы. А кроме футбольного направления я развиваю школу карате в Уральске и студию рисо-



вания в Алматы. Футбольную школу я открыла еще в 2020 году, купив российскую франшизу, и как раз случилась пандемия. Я весь год пыталась

что-то делать, но по итогу вышла из франшизы. А в 2023 мы сделали ребрендинг, и сейчас школа называется ALGA BAS, что является девизом нашей

команды: несмотря ни на что идти вперед. Затем мы решили масштабироваться, и сейчас в трех городах у нас 9 филиалов. Школа карате – это новое направление, которые мы открыли с партнером, и у нас уже 3 филиала в Уральске. А студия рисования – дело для души, я открыла ее с нуля в апреле 2022 года. Я с детства любила рисовать, но никак не развивала этот навык. Вообще, я проработала в найме 15 лет в бухгалтерии и в сфере финансов. И мне всегда не хватало времени на хобби, как раз таки студию открыла для того, чтобы люди могли заниматься своим любимым делом, приобретать новые навыки и находить новое увлечение в рисовании.

– Ваша предпринимательская деятельность направлена на область дополнительного образования. Что подтолкнуло вас в эту нишу?

– Я очень долго искала что-то подходящее для

своего сына. Для дочки было много кружков, и уже с трех лет она занималась танцами. А с появлением сына я поняла, что в Атырау нет ничего подходящего. Так я приняла решение уйти из найма и открыть бизнес, именно то, что нужно нашему городу: секции футбола и карате. Всё это, прежде всего, про здоровое, крепкое, целеустремленное поколение лидеров. А рисование расширяет кругозор, развивает креативное мышление, оба полушария головного мозга, что в наше цифровое время очень актуально и необходимо. К тому же область дополнительного образования не требует больших вложений на старте, можно открываться, вкладывая от одного миллиона тенге. Тогда для меня это тоже было важно.

– Сеть ваших школ расположена в нескольких городах Казахстана. Расскажите об особенностях такого бизнеса.

– Первые два филиала открывались в Атырау. А в 2021 году мы переехали в Алматы, и я очень переживала, как будет дальше работать бизнес. Даже думала продать, но благодаря программе поддержки государства кружков и секций мне удалось сохранить эти два филиала. Плюс за эти годы мы уже выстроили систему отчетности, которая позволяет управлять процессом удаленно. Всё это позволяет принимать управленческие решения, чтобы не только получать прибыль, но и расти. И, конечно же, без команды никак. У нас работают профессионалы своего дела! Каждый любит то, чем занимается, и максимально вносит свой вклад в общее дело. В Уральске мы открывали филиалы уже с партнерами и инвесторами. Сейчас контролировать все процессы мне помогает управляющий сетью. Еженедельно проводится собрание с командой всех филиалов, а летаю я в другие города раз в три месяца. В это

время всегда проводим показательные турниры, собираемся с командой на тимбилдинги.

– Вы предлагаете франшизу по футболу. Насколько актуально данное направление деятельности сегодня в Казахстане?

– Футбол является первым в списке популярных видов детского спорта. Его выбирают в первую очередь, когда думают о физическом развитии детей. Основные клиенты клуба – дети в возрасте от 4 до 10 лет. В городе на каждые 100 000 жителей приходится примерно 7 000 детей данной возрастной группы. Из них порядка 3 500 мальчишки. Если считать, что только каждый десятый может заниматься в частном футбольном клубе, то потенциальная база составляет 350 человек. А с государственным финансированием это число гораздо больше.

– Какие преимущества и особенности вашей футбольной

франшизы делают ее уникальной на рынке и привлекательной для потенциальных партнеров?

– В первую очередь это возможность работать со мной лично, в формате индивидуального наставничества в течение первых трех месяцев. Так как я финансист, работу мы всегда начинаем с расчета вложений на открытие бизнеса. Обязательно индивидуально рассчитываем все показатели, влияющие на прибыль. Я делюсь полностью своим опытом, обучаю самостоятельно получать государственное подушевое финансирование и сопровождаю от открытия до первой чистой прибыли. Наши филиалы в среднем окупаются за 5 месяцев, а чистая маржа составляет 40–50%. Это очень хороший показатель. Особенность франшизы нашей футбольной школы в том, что мы обязательно доводим франчайзи до чистой прибыли. У нас готовая методика обучения футболу для работы

с детьми. Ну и, конечно же, осуществляется полная поддержка команды головного офиса на всех этапах развития бизнеса, включая маркетинговую и юридическую помощь, что существенно снижает вероятность ошибок и упрощает управление бизнесом.

– Какие условия и требования предъявляются к потенциальным франчайзи? Какие возможности для индивидуального развития они могут ожидать от вступления в вашу франшизу?

– В первую очередь франчайзи должны быть готовы работать на результат, иметь минимальную сумму вложения для открытия. А в случае, если средств будет недостаточно, мы помогаем с привлечением инвестиций. Франчайзи получают доступ в базу знаний по всем программам обучения, по которым я когда-либо обучалась. Я делюсь всеми бизнес-инструментами, которыми



пользуюсь сама. Это финансовая грамотность как в бизнесе, так и в личных финансах, бизнес-мышление, рабочие инструменты в маркетинге. Также у нас есть сообщество франчайзи

и партнеров, с которыми мы проводим тимбилдинги и ежегодные слеты.

– Каким вы видите будущее футбола в нашей стране? Каких изменений ожидать?

– Футбол будет популяризироваться в нашей стране, да и во всем мире. Государство оказывает большую поддержку развитию отечественного футбола. Об этом свидетельствуют ежегодные бюджеты, которые выделяются на развитие футбола в стране. Да и ошеломляющие результаты наших команд на мировых аренах дают надежду на большое будущее. Пеле, Роналду, Месси... Они стали легендами мирового футбола. Всё, что было у этих спортсменов в юности, – лишь мечта покорить мировые арены и характер, который закалялся с детства. Поэтому я верю, что в будущем дети из нашей футбольной школы обязательно будут сверкать яркими звездами на чемпионатах мира, представлять Казахстан и завоевывать кубки!

what's app
+7-707-314-43-31
инстаграм:
@aigansha.baimukhanova
телеграм:
aigansha_baimukhanova

СВИДАНИЕ РОДИТЕЛЕЙ С ДЕТЬМИ В СТУДИИ ART SPACE

Свободное рисование в студии Art space не ограничивается листом формата А4. Здесь предоставляют целую бумажную стену и множество инструментов и красок для безграничного творчества.

Светлана Захарова – основатель студии красочных праздников Art space.

Светлана, расскажите подробнее о вашей студии.

Что это за проект?

– Студия Art space – это пространство свободного творчества, в котором дети и взрослые могут рисовать прямо на стенах, выходя за рамки привычных художественных мастер-классов.

– На кого ориентировано внимание студии?

И в чем заключается ваша основная миссия?

– Ценность нашего проекта заключается в тес-

MUAH @mua_farizat



ном контакте ребенка и родителей, ведь, приходя к нам, взрослые забывают о делах и всецело участвуют в процессе со своим ребенком. Ведь просто невозможно оставаться

в стороне, когда перед тобой чистая стена и много краски, которая еще и светится в темноте! А у нас есть этап рисования неоновыми красками (улыбается).

В студии можно порисовать в общей группе или организовать частное рисование. Но самое главное – у нас можно отметить день рождения! ART «День рождения» – это возможность провести такой праздник,



эмоции от которого останутся на всю жизнь! Такой яркий день никакой ребенок и взрослый не забудут никогда!

– Дети какого возраста могут посещать студию?

– Art space – это студия для всех возрастов. Рисовать приходят и маленькие дети, и подростки, и даже взрослые просят провести им art вечеринку. Если говорить о краске, то это специальная краска для свободного рисования, она на водной основе и совершенно безопасна.

– Планируете ли вы расширять границы и удивлять подобными проектами детей и родителей других городов Казахстана?

– Мы первая студия Art праздников в Казахстане, работаем полтора года и уже продали две франшизы в Астану и Бишкек. Предоставляем эксклюзив на один город, то есть две франшизы в один город мы не продаем.

инстаграм:
[@art.space.almaty](https://www.instagram.com/art.space.almaty)

Тайны женской энергии

Современные женщины возвращают свою уникальную энергию, становясь символами силы и успеха. В этой статье мы рассмотрим историю успешной Гульмиры Кожамжаровой, исследуем тайны ее женской энергии, которая является источником вдохновения для других людей.

Гульмира, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я замужем, у меня трое детей: два мальчика и доченька семи лет. Я являюсь коммерческим директором золотодобывающей компании, и моим любимым и обожаемым хобби являются трансформационные игры. По первому образованию я экономист, по второму – маркетолог, по третьему – психолог, а по четвертому – игропрактик. Все курсы я окончила с отличием и продолжаю



обучаться и развиваться в разных направлениях.

– **Что привело вас в психологию? И почему**

именно трансформационные игры?

– Я, как и любая женщина после 40 лет, задалась вопросом: а в чем смысл

моей жизни? Правильно ли я живу, и в чем моя миссия? Пробовала себя в разных сферах, обучалась разным профессиям и однажды попробовала трансформационную игру. Я поняла, что не просто хочу, но и могу быть игропрактиком. У меня достаточно опыта и практики для того, чтобы

помогать людям. Быть просто психологом и копаться в чужой душе мне кажется очень скучным, а проходить практику в компании женщин и помогать не только им, но и самой себе прорабатывать и прокачивать себя не просто полезно, но и очень интересно. Игра – это как театр, своего рода

тренажер реальности, где можно проживать ту или иную жизненную ситуацию, а в итоге понять, что вполне возможно реализовать успех в собственной жизни.

– **Какие игры вы проводите? На что направлено их действие?**

– Первая и любимая моя игра – «Шаманка». Это игра про внутренний ресурс. Нравится игра тем, что она немного эзотерическая. Играя в нее, можно увидеть, почему у тебя что-то не получается, каких ресурсов не хватает, какие ресурсы нужно активировать и что поможет это сделать. Игра просто волшебная, она помогает проработать все запросы на тонком плане. А в конце игры предусмотрена медитация, позволяющая участникам буквально переродиться. Вторая моя игра – «Сексуалити». И многие думают, что это игра про секс. На самом деле это игра о принятии себя, о позволении себе желать. Эта игра помогает раскрыть



свою женственность, ощутить женскую энергию и построить благополучные отношения с партнером. Она учит быть женщиной с большой буквы не в ущерб себе. Также я провожу мак-завтраки, девичники, мы работаем с мак-картами, которые тоже позволяют проработать любую сферу жизни человека.

– Что происходит с вашими подопечными после игр? Насколько быстро виден результат трансформации? И всегда ли он есть?

– Это не «волшебная пилюля», которую многие мечтают выпить и сразу изменить свою жизнь. Всё зависит от человека и от того, насколько он сам готов трансформироваться и менять свое окружение, мышление и свой внутренний мир.

Результат у каждого индивидуален и зависит от ситуации, в которой человек находится в момент старта на пути к изменениям. Но, в любом случае, если человек желает, то трансформации однозначно проис-

ходят, причем со всеми без исключения. Главное, не останавливаться, а медленными шагами идти к изменениям, способным улучшить и свою жизнь, и жизнь своих близких. Я стараюсь поддерживать обратную связь, и после прохождения игры продолжительное время получаю положительные отзывы.

– Почему, на ваш взгляд, люди всё больше стремятся к самопознанию? Это некая мода на психологию, или мы, и правда, более осознанно подходим к процессу проживания жизни?

– Дело не в моде, а в том, что мы живем в мире высоких скоростей, быстрого развития науки и технологий. И наша психика не справляется с огромным потоком информации. В отличие от современных детей, умеющих приспосабливаться к этим скоростям, нам, людям постарше, это очень сложно. Кроме того, усиленно работают социальные сети, всю-

ду демонстрирующие «успешный успех», которого хочется достичь. Всё это влияет на человеческую психику, и потребность в профессионалах в области психологии возрастает.

– В рамках трансформационных игр вы встречаетесь с множеством женщин, и все они разные. А что их объединяет?

– Всех женщин объединяет одно: они не знают, чего хотят на самом деле, не понимают свои истинные желания. Эти женщины не просто не слышат себя, а, самое главное, не умеют любить себя. Даже внешне женщина может казаться очень успешной, очень красивой и ухоженной, но внутри быть неуверенной в себе. Поэтому сейчас так много успешных, целеустремленных, но одиноких женщин.

– Как влияет психологическое состояние и развитие женщины на благополучие семьи и ее супруга?



– Это не вопрос, а утверждение: именно психологическое состояние и развитие женщины влияет на благополучие ее семьи! Если женщина чувствует себя любимой и желанной, если женщина

может позволить себе расслабиться в семье и умеет наполняться, умеет желать и принимать себя, то такая женщина отдающая. Она будет любить, обожать и во всем поддерживать своего мужчи-

ну. Но это должен быть взаимообмен. В нашем обществе женщина все чаще отдаёт. Она всем должна: мужу, обществу, родителям, детям. А ей почему-то никто ничего не должен. И поэтому женщины выгорают, у них нет энергии на поддержку своего партнера, такие женщины живут и действуют «на автомате». И я рада, что сейчас мир и тенденции меняются, что появилось много женских сообществ, где мы можем поддерживать друг друга.

– Мы поздравляем вас с наступившим 2024 годом. Что бы вы пожелали читателям нашего журнала?

– Я желаю всем читателям журнала здоровья, любви, удачи и успехов во всех начинаниях! Не бойтесь меняться и развиваться, только так можно достичь счастья и гармонии в жизни.

инстаграм:
@gulmirak_tgame.kz



Э КИ ПА Ж

инстаграм: [@liveband_ekipazh](https://www.instagram.com/liveband_ekipazh)
+7-705-808-76-18

ЛЮБОВЬ В БИЗНЕСЕ И НАСТАВНИЧЕСТВЕ

Любовь Ена – ментор, наставник.

Любовь, как давно вы в бизнесе? Каких результатов удалось достичь на сегодняшний день?

– В 2016 году в Актобе я открыла ИП-стартап и с помощью поддержки от государства приобрела оборудование из Китая для производства корпусных металлических изделий. В итоге поставки нашей продукции осуществлялись по всему Казахстану, а основными покупателями были крупные строительные компании. Но ИП всё же вызывало некое недоверие крупных компаний, а по условиям программы ИПшникам нельзя масштабировать. В связи с этим в марте 2018 году я открыла TOO FERROOM и к концу года уже имела



два филиала – в Алматы и Астане. В бизнесе мы вместе с супругом, два года совместно работали с личным ментором. И сегодня группа наших

компаний состоит из команды в 60 человек, а мы вышли на доход х5.

– Каковы виды вашей деятельности?

– У нас есть несколько направлений производства: пожарное оборудование, электрическое оборудование, корпусная мебель для хранения вещей. На данный момент на стадии запуска еще одно производство по изготовлению корпусных металлических изделий и огнетушителей в Алматы. Мы также работаем с крупными строительными компаниями Казахстана – такими, как «Сембол», «Базис» и BI GROUP.

– Вы часто используете госпрограммы для масштабирования?

– Да, я всегда пользуюсь программами финансирования и государственной поддержкой для малого бизнеса. При открытии кредитовалась с поддержкой «Даму» «Дорожная карта 2020», с ЕБРР о возмещении расходов. Благодаря этому сэкономила более 20 млн. тенге.

– Вас знают как прекрасного руководителя. Как вам удается поддерживать дружественную атмосферу в вашем коллективе?

– Это как воспитание детей: не воспитывайте,

а показывайте своим примером. Большое внимание мы отдаем мотивации сотрудников. На практике мы применяем инструменты по созданию команды мечты. Регулярно проводим опросы удовлетворенности и поддерживаем уникальную корпоративную культуру компании несмотря на локацию в трех городах.

– А в чем уникальность вашей корпоративной культуры?

– Около трех лет внутри компании существует «Книжный клуб», где мы читаем и обсуждаем кни-



ги и затем внедряем многое из них в работе или в жизни. В основном это книги мотивационные, о прокачке личных качеств, образовании команды, о корпоративной культуре, продажах и о многом другом. Нашей командой уже прочитано более 25 книг. Или мы смотрим мотивационные фильмы и после совместно анализируем их содержание. Меня часто спрашивают, как заставить сотрудников читать. А я отвечаю: их не нужно заставлять, просто транслируйте свои ценности (улыбается).

– Почему не все инструменты на практике оказываются рабочими?

– Знаете, в прошлом году летом мы посетили компании GOOGLE и NETFLIX в Кремниевой долине – о них мы читали книги с командой. И многие инструменты в корпоративной культуре, которые есть в этих книгах, сейчас не работают. Пока до нас доходит книга: издается, переводится на русский

язык и так далее, проходит время, и не всегда информация уже актуальна. А с бизнес-книгами на казахском языке вообще беда. Поэтому мы с супругом спонсировали социальный проект JV Team «Перевод 100 книг на казахский язык» книги Снежаны Манько «Как навести порядок в финансах». Тем самым мы сделали вклад не только в развитие сотрудни-



ков своей компании, но и казахстанского общества в целом.

– Но это не единственный ваш вклад в развитие нашей страны?

– Да, в 2023 году я вошла в проект по поддержке женского предпринимательства Европейского банка реконструкции и развития в качестве ментора.

– Чем вас привлек этот проект?

– Когда есть опыт в качестве менти, ты понимаешь, насколько это сильная поддержка и рывок в развитии для начинающих предпринимателей. Я горжусь финансовыми результатами своей компании, выстроенной системой продаж и производства, горжусь построенной уникальной корпоративной культурой и рада помочь это построить в компании своего менти.

Наша компания FERROOM участвовала в двух проектах с возмещением расходов ЕБРР, это очень хорошая поддержка. Но я живу по принципу «получать = отдавать».

В рамках программы ЕБРР «Менторинг для женщин-предпринимателей Казахстана» в 2023 году я выпустила двух менти и получила международный сертификат ментора. Поняла, что мне это нравится и что я хочу в этом направлении развиваться дальше (улыбается). Сейчас упаковываю

свой новый продукт: наставничество.

– Вы имеете большой опыт в бизнесе, теперь в менторстве и наставничестве. Какие ценности в жизни для вас наиболее важны?

– Первое – люди. Это главный ресурс любой компании. Для меня важно создать условия, где каждый человек будет ощущать себя в комфорте и в безопасности. Ведь большую часть жизни люди проводят не дома с семьей, а на работе. Второе – честность. «Лучше горькая правда, чем сладкая ложь». И любая ложь всегда выльется наружу. Третье – самообразование. Учиться, и еще раз учиться – ценность, которую я прививаю своей команде. И это не просто учеба ради учебы, а внедрение полученных знаний в компанию.

– Кто и каким образом может стать вашим менти или попасть в ваше наставничество?

– Это человек, имеющий бизнес и застрявший на каком-то результате, или человек, который хочет, но боится начать свой бизнес. После первого личного интервью ясно будет, существуют ли у нас точки соприкосновения.

Работа с ментором может помочь определить приоритеты, разработать стратегию, выявить слабые места и найти способы их преодоления. Ментор может поделиться своим опытом, дать советы и наставления, а также помочь поставить правильные цели и разработать план действий. Но самое главное у менти – это наличие мотивации и желания развиваться, а действия ментора могут стать импульсом к этому развитию.

инстаграм:



@LYUBOVENA

Айжан Кадирбергенова – бизнес-наставник, исполнительный директор группы компаний Expert Diagnostics, Harmony, Axis, K Lab.

Айжан, расскажите о компании, в которой вы трудитесь.

– Я являюсь исполнительным директором группы медицинских компаний Expert Diagnostics, которая включает в себя четыре направления. Это диагностика МРТ, эстетическая гинекология, реабилитация и регенерация.

– Как давно ваши компании представлены на рынке Казахстана?

– Мы работаем с 2019 года и весьма стремительно развиваемся. Практически каждый год открывается новое направление. На сегодняшний день у нас 6 филиалов в Казахстане.



MUAN @mua_farizat

– Расскажите более подробно обо всех направлениях.

Expert Diagnostics проводит исследования на аппаратах МРТ, КТ, маммографию и рентген. Наши исследования высокоточные, мы работаем круглосуточно 24/7.

Harmony работает по направлению эстетической гинекологии. Наша уникальность в том, что кроме классической гинекологии мы предоставляем широкий спектр эстетических услуг и без операций лечим заболевания, о которых

стесняются говорить. Это могут быть послеродовые проблемы у женщин, недержание мочи, сухость влагалища, опущение интимных органов у женщин, фригидность. Мы помогаем улучшить интимную жизнь без операций.

AXIS – центр реабилитации, где решаются такие проблемы пациентов, как грыжи, протрузии, различные боли в коленях и суставах. Дополнительно центр предоставляет услуги узких специалистов, УЗИ, физиолечение и оборудование для восстановления.

K Lab занимается регенерацией. 2 и 3 декабря мы представили наш продукт официально. Это разработка турецких ученых, а мы являемся официальными представителями в Казахстане. Суть данной методики в том, что, выбирая один из наборов, вы можете легко и быстро провести необходимые манипуляции с кровью, жиром, кожей, безопасным методом извлечь стволовые клетки и полученный материал

использовать в нужных целях. Эта методика обладает особым преимуществом: эффект наступает в 10 раз быстрее и сохраняется дольше, чем применение классического плазмолифтинга. Это новая и безопасная технология, которая успешно применяется в 70 странах мира.

– Какую работу вы осуществляете в рамках наставничества?

– В 2020 году я защитила докторскую диссертацию на тему: "Счастье и благополучие как психологические аспекты управления персоналом", провела ряд исследований на эту тему, разработала курс для МВА "Благополучие на рабочем месте", с 2018 по 2023 г. возглавляла Лабораторию Счастья в AlmaU. Иногда люди обращаются ко мне для консультаций по вопросам благополучия на рабочем месте. Также я являюсь научным консультантом у магистрантов и докторантов.

– Какие планы и цели поставлены на наступивший 2024 год?

– В данный момент мы планируем масштабное расширение и открытие филиалов в других городах Казахстана. Так как центр реабилитации является нашим новым детищем, мы должны много сил вложить на данном этапе в становление и развитие этого направления, и в новом году работы предстоит много.

Наша компания – одна из немногих на рынке Казахстана, в которой комфортно работать. Мне очень нравится наша корпоративная культура, основой которой является взаимопомощь. К слову, у нас низкая текучесть кадров, а это один из показателей успешности компании. Мы регулярно проводим анкетирование среди пациентов, обучаем наших сотрудников, помогаем каждому, радуемся вместе их достижениям.

www.exd.kz
[@expert.diagnostics](https://www.instagram.com/expert.diagnostics)
[@almaty.harmony](https://www.instagram.com/almaty.harmony)
[@axismed.kz](https://www.instagram.com/axismed.kz)
[@klabofficial.kz](https://www.instagram.com/klabofficial.kz)

Родовая система

Сабина Омарова –
медиум, целитель.

Сабина, как давно вы обнаружили свои способности? Это дар? Или вы проходили обучение?

– Каждому человеку способности даются с рождения, и в определенном возрасте они раскрываются. Я с детства слышала внутренний голос, видела яркие вещие сны. С 2009 года посещала святые места, а способности раскрылись после посещения сакральных мест Туркестанской области в 2022 году.

Там я познакомилась с человеком, который обладает даром ясновидения, яснознания и шаманства на протяжении 25 лет. Он и стал моим наставником в духовной сфере и передал мне свои знания. Позднее я проходила обучение у местных специалистов, которые передали мне



знания по биоэнергетике и парапсихологии.

– В каких случаях к вам обращаются люди? Всем ли удается помочь?

– В основном я специализируюсь на снятии деструктивных программ

с психо-эмоционального поля человека, таких, как порча и сглазы, помогаю открыть дорогу.

В целительстве специализируюсь на снятии головных болей, внутричерепного давления, алкоголизма и бесплодия. Но всё зависит не только

от меня. Если человек пришел с искренней верой, готов выполнить рекомендации, то результат, конечно, будет положительный.

– Не только целители, но и психологи говорят о том, что на жизнь человека влияет род. А как вы считаете?

– Скажу даже больше, родовая система – это одна из трех составляющих жизни человека, где нужно искать причины многих событий. Первые две – это прошлые воплощения души и нынешние действия в жизни человека, такие, как мысли, осознание и всё то, что влияет на успех и самореализацию.

– Родственников, как известно, не выбирают. А если на человека накладывается негативный отпечаток его род, это влияние можно как-то исправить? Каким образом вы это делаете?

– Во-первых, нужно найти, понять и осознать, в чем состоит воздействие,

и затем через покаяние пройти исцеление. Убийство, колдовство, разрушение семей, воровство – все эти грехи рода откладываются на потомках до семи колен.

У потомков могут быть проблемы со здоровьем, аутизм, эпилепсия, бесплодие, психические расстройства, пристрастие к вредным привычкам и так далее.

Я рекомендую людям посещать места силы и там просить прощения за грехи рода, делать жертвоприношения. Чаще всего необходима не одна поездка, а несколько. В местах силы мольбы доносятся быстрее, так как там иная энергия.

– Многие из наших читателей люди верующие: читают молитвы, посещают мечеть или храм. Разве этого недостаточно, чтобы очистить себя и свою жизнь от негатива?

– Религия – это одна из главных составляющих нашей жизни. Но, к сожалению, только религией не решить все вопросы.

Нужно работать со своим сознанием и подсознанием, со своим эго и с развитием духовной сферы. Духовность и религиозность – совершенно разные направления, и одно другому не противоречит.

– Как целитель и медиум, дайте несколько советов нашим читателям. Что делать, чтобы избавиться и своих близких от негатива?

– Я рекомендую
- положительно мыслить, желать самому себе и другим только хорошее,
- вовремя энергетически очищаться, ведь секрет кроется в том, что с астрального тела негатив убрать легче, чем ждать, когда он достигнет физического тела; я, например, очищаюсь через отливку свинцом,
- заниматься любимым делом и творчеством – повышать свои вибрации,
- тренировать свое тело и сохранять в здоровом теле здоровый дух.

инстаграм
@sabina.omar.8

Женская чаша весов: семья или бизнес?

В мире, где ставятся и профессиональные, и семейные цели, женщины находят уникальный способ балансировать между успешной карьерой и гармонией в семейной жизни. Эти сильные личности не только преуспевают в своих профессиональных стремлениях, но и становятся примером в сохранении домашнего очага. Давайте посмотрим, как современные женщины-лидеры управляют этим балансом на примере успешной бизнесвумен Юлии Цой.

Юлия,
расскажите о себе.

Какого рода бизнесом вы занимаетесь?

– На данный момент у меня собственная сеть салонов красоты Victorias beauty, магазин женской одежды КЕЕКА и магазин корейской косметики COSMETICOR

– Можно сказать, что ваша деятельность – мечта любой женщины. Сколько времени вам потребовалось на развитие сети студий красоты и магазинов одежды?

– Зарождение сети салонов Victorias beauty началось еще 10 лет

назад, когда мы открыли свой первый салон. И, как говорится, аппетит приходит во время еды (улыбается). По мере того, как росла наша узнаваемость и клиентская база, мы стали открывать филиалы в разных частях города для удобства наших клиентов.

Магазин женской одежды открыли относительно недавно. В декабре исполнилось только два года, и этот бизнес был совсем не запланированный. Мы пришли в ТРЦ Forum, чтобы посмотреть помещение под салон, но свободных мест под салон не оказалось, и мы взяли магазин. Дело в том, что у нас уже был 10-летний опыт в оптовой торговле

женской одеждой, и мы решили открыть магазин женской одежды в розницу.

И на сегодняшний день мой бизнес в начальной стадии – магазин корейской косметики. Сейчас он работает в онлайн режиме, открылись мы в ноябре и пока находимся только на стадии становления.

– С какими проблемами, на ваш взгляд, сталкиваются женщины в бизнесе сегодня?

– Женщина, конечно же, в первую очередь жена и мать, а потом уже бизнесвумен.

И тут возникают вопросы с тайм-менеджментом. Конечно же, никто не



отменял бытовые дела, и для меня важно уделять время мужу и детям. Риски – это неотъемлемая часть бизнеса, и в современном мире женщина прекрасно с ними справляется, но идет на риски с большей осторожностью, чем мужчины, поэтому здесь важно качественно проработать мышление.

– Всегда ли удается балансировать между семьей и работой, или приходится чем-то жертвовать?

– Часто, и, я бы сказала, очень часто, приходится чем-то жертвовать. И каждый раз ты стоишь перед выбором – время с семьей или работа. Иногда не хочется снимать розовые очки, но если смотреть на положение дел реально, то каждый понимает, что бизнес подразумевает в себе затраты времени и сил, и ты всегда будешь чем-то жертвовать. В моем случае это время. Сейчас я стараюсь находить баланс между семьей и работой: уже есть

стабильная и надежная команда, а я научилась делегировать и доверять.

– Как вы управляете стрессом и напряжением, переменами в работе, чтобы это не отразилось на личной жизни?

– Стресс и бизнес – это вообще братья, что вместе идут по жизни (улыбается). Опыт и практика научили меня справляться со стрессо-

мама, заботливая и любящая жена!

– Какие практики или стратегии помогают вам эффективно управлять своим временем? Как вы всё успеваете?

– Конечно, я не супер-женщина, чтобы всё делать самой и везде успевать. Во-первых, у меня есть большая поддержка со

МОЕ КРЕДО: «НИКОГДА НЕ ПРИНОСИТЬ СВОИ РАБОЧИЕ ПРОБЛЕМЫ В ДОМ»

выми ситуациями. Обычно я представляю самый худший исход в той или иной ситуации и начинаю разбираться. Также мне хорошо помогает спорт: просто иду в зал или поднимаюсь в горы. Так я выпускаю весь негатив и даю себе время, чтобы подумать и не принимать быстрые решения. Мое кредо: «Никогда не приносить свои рабочие проблемы в дом». Дома я не бизнес-леди, дома я

стороны мужа. Он меня не просто понимает, но и дает возможность реализовать себя в бизнесе. В бытовых делах, таких, как уборка и готовка, у меня есть помощницы, с детьми и по дому всегда выручает мама. Кроме того, я выстраиваю план, в котором обязательно уделяю время тому, что делаю регулярно. Это, например, тренировки во вторник и четверг или испанский



в понедельник и среду. Я обязательно составляю план на неделю, и каждый вечер дополняю в него дела на следующий день, которые возникают к этому моменту.

– Какие советы вы можете дать другим женщинам, стремящимся добиться успеха в бизнесе? Как бизнесумен сохранить баланс между работой и личной жизнью?

– Милые дамы, ставьте цели и подцели и непременно радуйтесь каждой своей маленькой победе. Не бойтесь рисковать. Найдите свое любимое дело, которое сделает вас счастливой. Каждой из нас важно сохранить баланс между семьей и работой и не потерять себя как женщину. Поэтому в вас должно быть две личности: на работе вы решительная и жесткая, а дома ласковая и заботливая!

инстаграм:
@yuliyatsoy
@keeka_kz
@victoriasbeauty.kz
@cosmeti.kor

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И В СВОЕМ ДЕЛЕ

В мире бизнеса существует множество стереотипов и представлений о том, что делает человека настоящим бизнес-экспертом. И каждый здесь, несомненно, проходит свой собственный путь, не похожий на все остальные. Сегодня мы хотели бы рассказать о становлении бизнес-эксперта Марал Конусовой, которая без поддержки и специальных знаний смогла освоить несколько направлений бизнеса в совершенно чужой для нее стране.

Марал, расскажите нам, как давно вы занимаетесь бизнесом. – В бизнесе я уже 13 лет, но свое предназначение определила только в 33 года, когда приехала в Турцию на ПМЖ. В Казахстане я работала в государственных органах, а бизнес был моим хобби на протяжении пяти лет.



Это был опыт, о котором я не жалею. Теперь я выполняю свою миссию, которая заключается в том, чтобы помогать людям.

– *Насколько сложно было добиться успеха одной в чужой стране?* – Непросто. Ведь когда я приехала в Стамбул,

у меня в кармане было всего девять тысяч тенге. Я устроилась в обувной магазин и уже через два дня заработала триста долларов. У меня не было связей, «агашек», и всё в своей жизни я создавала сама. Скажу даже больше, от меня отвернулись многие друзья, и большинство из них не верили в мой успех. Но спустя два с половиной месяца я ушла из магазина в «свободное плавание», где за двадцать дней самостоятельной работы заработала восемьсот долларов. Это были очень хорошие деньги, но я ставила перед собой новые цели и день за днем шла к их достижению.

– *Что, на ваш взгляд, помогло вам подняться и развить бизнес в чужой стране?*

– Моя вера во Всевышнего и поставленные цели придавали силы каждый день просыпаться и двигаться вперед. Конечно, же дисциплина. Я шла, стиснув зубы, несмотря на то, что я в чужой стране и рядом нет поддерж-

ки родных. Мне помогли бесстрашие, уверенность и просто нескончаемое желание что-то делать, когда другие спят.

– *Какие виды бизнеса вы представляете сегодня?*

– Я занимаюсь поставками по миру любого вида товара, пошивом одежды и платков, созданием своего бренда и его развитием. На сегодняшний день имею компанию по продаже витаминов и препаратов, а также собственный магазин в Стамбуле.

– *Какие навыки и качества вы считаете ключевыми для достижения лидерства в современном бизнесе, особенно в условиях высокой конкуренции и неопределенности?*

– Не сравнивать себя ни с кем, а делать свое дело и идти вперед. Конечно, работать над собой и получать новые знания. Я долгое время работаю над собой, и это всегда мне придавало силы. Когда меняешь свои мысли,

привычки, действия, систему предпочтений, когда понимаешь людей и расставляешь всех по местам в родологии, когда всех прощаешь и принимаешь ситуацию, то вокруг всё меняется. Поэтому я веду здоровую конкуренцию со своей стороны, а Всевышний сам расставит всё и всех на свои места. Классное чувство – быть уверенной в себе и в своем продукте.

– *В этом году вы получили звание «Бизнес-эксперт №1 в Казахстане». Для вас это была ожидаемая награда? Как-то она повлияла на вас и ваш подход к бизнесу?*

– Я думаю, что заслужила эту награду, потому что я трудяга (улыбается). Но я не ожидала! Я научилась работать с наслаждением, так как занимаюсь любимым делом.

+7-778-588-02-48
+90-538-694-54-31

МЕНЕДЖМЕНТ В МЕДИЦИНЕ

В современном медицинском мире, где технологии и эффективное управление становятся ключевыми элементами, медицинский менеджмент становится необходимостью. Врачи всё чаще обращают внимание на принципы менеджмента, стремясь улучшить качество обслуживания и сделать процессы в медицинских учреждениях более эффективными.

Гулиан Алмамадовна Гулямова – дерматокосметолог, ассистент кафедры дерматокосметологии в СамГМУ, основатель клиники ORIYO ESTET MEDICAL.

Гулиан Алмамадовна, как ваша история вашего пути в медицине? Что привело вас в профессию?

– Сколько себя помню, я всегда хотела лечить

людей. С раннего детства была очень любознательна и стремилась узнавать и исследовать всё, что касалось медицины.

– Вы основатель собственной клиники. Насколько важно руководителю уметь управлять ресурсами и людьми?

– Безусловно, важно, и именно от руководителя зависит атмосфера и в коллективе, и в клинике в целом. Прежде всего надо чувствовать людей, понимать, что ими движет и что их мотивирует, а для этого руководителю обязательно нужны определенные знания. Для хорошего руководителя важно быть всесторонне развитым, проходить разные курсы обучения и постоянно работать над собой. Именно собственное развитие позволит вести за собой людей и создавать комфортные условия в клинике.

– С какими трудностями вы сталкиваетесь при развитии клиники? Что нужно, чтобы клиника работала эффективно?

– Поначалу у меня возникали сложности с кадрами, мне было тяжело находить нужных людей, в связи с чем возникали некоторые проблемы. Однозначно могу сказать, что важны и нужны знания в сфере управления, в области HR.

– Мы часто слышим о том, что хороших врачей трудно найти. Где и как вы подбираете персонал?

– Очень часто врачей мы растим сами (улыбается). Сами находим, сами обучаем, и здесь мне очень помогает мое дополнительное образование. Я не прекращаю обучаться и стараюсь всесторонне развиваться. Что касается персонала, то хорошо помогает HR

Capital, так как я работаю по технологии этой компании.

– Кто ваши пациенты? Как строите работу по их привлечению и удержанию?

– Наши пациенты – это люди разного возраста, которые хотят излечиться от заболеваний или изменить свой внешний вид. Многие из них хотят

не просто омолодиться, но также поддерживать свою красоту и молодость.

Мы стараемся не только решить проблемы наших пациентов, связанные с внешностью, но помогаем разобраться и с внутренними проблемами. А привлекаем пациентов своими результатами, надежностью и безопасностью лечения.

– Какие виды услуг оказываются в вашей клинике на сегодняшний день?

– В нашей клинике работают следующие специалисты:

- стоматологи,
- гинеколог,
- пластический хирург,
- дерматологи,
- косметологи.

– Каков ваш прогноз об отрасли частного здравоохранения? Как вы считаете, что будет с этой сферой медицины дальше?

– Не только в нашей стране, но и во всем СНГ сегодня оказывают большое внимание частному здравоохранению. И эта отрасль развивается с учетом всех мировых стандартов.

Я думаю, что этим можно гордиться, а дальше непременно всё будет только улучшаться как для медицинских работников, так и для их пациентов.

+9-989-372-01-888
gulshangulyamova@
yandex.com



Женщина, влюбленная в жизнь



Гулнара Андреевна Абилгазина – женщина, жизненное кредо которой заключается в огромной любви к людям! Она искренне любит то, что делает. И как сама она часто говорит: «Страхование жизни для нас – это не просто бизнес, это забота о каждом человеке день за днем, и это главное дело нашей жизни».

Гулнара Андреевна, каким видом бизнеса вы занимаетесь?

– Уже более 25 лет я занимаюсь классическим фармацевтическим бизнесом. За это время создана успешная компания, а рабочими местами обеспечено более 100 человек. Сейчас я активно реализую себя в компании New Life.

– *Что привело вас в область страхования жизни?*

– Меня, как человека с большим жизненным опытом, привыкшего заботиться не только о себе, но и брать ответственность за других людей, не могут не волновать вопросы сохранения здоровья, жизни и обеспечения будущего. Тем более что я являюсь мамой, и будущее моих детей заботит меня, как любого родителя. Именно поэтому уже очень давно я стала активно интересоваться вопросами страхования жизни и здоровья. А 5 лет назад буквально ворвалась в эту сферу и достигла великолепных, наивысших в этой отрасли результатов (улыбается).

– *Почему в Казахстане страхование жизни с каждым годом становится всё популярнее?*

– Потому что мы не стоим на месте и стремимся в своем развитии успеть за всем миром. Например, в развитых европейских странах в 9 из 10 семей застрахован каждый член семьи, в США количество полисов страхования жизни на четверть превышает численность населения, что неудивительно, ведь у одного человека может быть несколько разных полисов страхования жизни. В нашей стране страхование жизни и



здоровья сейчас активно развивается, обеспечивая нашим гражданам решение таких важных для каждого человека задач, как финансовая защита семьи, обеспечение будущего детей, поддержание привычного уровня жизни после окончания активной трудовой деятельности и многое другое.

– По каким критериям вы выбрали компанию? И что привело вас в New Life?

– NL – это быстроразвивающаяся компания, которая отличается своей прогрессивностью. Здесь собрались креативные люди, способные избавляться от стереотипов, обучаться и обучать, профессионально расти и помогать расти своим партнерам. Поэтому я здесь.

– Какие программы страхования жизни предусмотрены для различных возрастных групп и семейных структур в New Life? Как компания

адаптирует свои предложения для разных клиентов?

– NL – сегодня единственная компания в Казахстане, которая имеет юридические договоры с тремя страховыми компаниями и предлагает нашим соотечественникам самый широкий выбор программ страхования жизни и здоровья на любой их запрос и запрос их семей.

Подход к каждому клиенту в NL индивидуальный, и итог условий страхования всегда зависит от пола, возраста, места работы и увлечений клиента. Одно могу сказать точно: каждый человек гарантированно сможет накопить деньги для себя и своей семьи, а его жизнь будет застрахована на весь срок договора 24/7. Кроме того, наш полис страхования действует в любой точке мира, и работаем мы даже с теми гражданами нашей страны, которые проживают за рубежом.

– Какие меры принимает New Life для

обеспечения высокого уровня обслуживания клиентов в случае наступления страховых случаев? Каков процесс подачи и рассмотрения заявлений о выплатах страховых сумм?

– New Life гарантирует непрерывное сопровождение клиента 24/7 и помощь в любой ситуации. Процесс подачи и рассмотрения заявлений о выплатах страховых сумм регламентирован законодательными актами нашего государства.

– Какие цели поставлены вами совместно с компанией New Life на наступивший 2024 год?

– Главная цель компании, а значит, и моя, – через повышение финансовой грамотности населения, достижение понимания необходимости страхования жизни и здоровья повысить социальную защищенность наших соотечественников, качество их жизни.

+7-777-634-47-84

MUAH @mua_farizat



ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ



Уйсова Адалят и Итамова Адалят – эксперты в области трейдинга в мире криптовалют.

Адели, дайте ответ на главный вопрос об анализе графиков и валюте будущего. Каково это всё?

Адалят: Свобода, ощущение всемогущества и

покупки техники Apple (улыбается).

А если по-честному, то однажды я наткнулась на рекламу: начни зарабатывать в трейдинге! И решила рискнуть. Тогда я оплатила наставника, мне показали, как безопасно зарегистрироваться на бирже, ввести деньги и купить первую монету за пару часов.

Чуть позже меня зата-

нуло вглубь настолько, что выныривать я уже не хотела.

Меня совершенно не испугали графики и тяжелый анализ. Я решила быстро двигаться к намеченной цели, к своему первому миллиону. А сделать это можно было только постоянно работая в наставничестве.

– *Заработать желаемый миллион удалось?*
Адалят: Я заработала 40 млн. за два года. Но главное абсолютно не это! Когда я начала торговать, узнала, что я в положении – это был мой третий ребенок. Радость переполняла нашу семью, но была и тревога. Ведь я работала с утра до вечера на основной работе, потом торговала, строила дом, а тут маленький ребенок. Но графики научили меня думать наперед, строить стратегию, и я начала продумывать дальнейший план развития. Недолго думая, я предложила сотрудничество Адель.

– *Адель, расскажите, что предложила вам Адалят.*

Адель: Это звучало так: «Хэй, Адель, я знаю метод, как обучить тебя трейдингу с нуля, а после хочу предложить тебе сотрудничество». Я согласилась, но тогда еще не подозревала, что мне предстоит. Принялась за обучение по методу Адалят и в скором времени

начала уже самостоятельно отрабатывать сделки. Конечно, всё было не так гладко. За время становления меня в новой профессии случилось выгорание, от того что я пыталась объять необъятное и поскорее стать профессионалом. Безусловно, способности у меня были, и я понимала, что приду к своей стратегии. Но именно Адалят мне помогла преодолеть трудности выгорания, она мой наставник, без которого неизвестно, встала бы я опять на путь графиков.

– *В чем сегодня заключается ваше сотрудничество?*

Адель: Когда я обучилась, мы совместно открыли школу для начинающих трейдеров. Такая школа требовала не только массы финансовых вложений, которые были у Адалят, но и временных затрат, которыми она не обладала. А у меня было некоторое время, которое я могла посвящать реализации проекта. Таким образом,

из нас получилась отличная команда, полную историю которой можно посмотреть у нас в Instagram.

– *Насколько вам сложно работать вдвоем?*

Адалят: При правильном управлении, стратегии, совладании со своей психологией, сложностей не возникает. Каждая из нас отвечает за свои обязанности и подстраховывает в случае чего вторую.

– *Как можно получить знания в вашей школе?*

Адель: Очень много бесплатного материала мы выкладываем в нашем Instagramе @aa.trading.adel. Кому данного материала становится мало, они переходят в индивидуальное наставничество. А еще есть курс и экспресс-практикумы для начинающих, способных обучаться самостоятельно.



@AA_TRADING_ADEL
+7-707-460-71-63

ПОГРУЖЕНИЕ В ГЛУБИНЫ СОЗНАНИЯ: БЕСЕДА С МАСТЕРОМ ТЕТА-ХИЛИНГА

Узнать свое предназначение, понять суть происходящих событий и найти решение в безвыходной ситуации поможет метод Тета-хилинга, о котором нам подробно рассказала Кристина Кадымова – педагог-психолог, магистр наук, инструктор американского Института тета-хилинга.

Кристина, расскажите, что привело вас в тета-хилинг. Как давно вы этим занимаетесь?

– По образованию я педагог-психолог. В начале своей трудовой деятельности я 10 лет посвятила педагогике, а после уже в течение 16 лет погрузилась в тему психологии, психосоматики и реализовала себя в качестве практикующего психолога. Про тета-хилинг я узнала в 2020 году, когда возникло желание изучать ограничения нашего сознания и подсознания. Этот метод хорошо раскрывает глубинную работу с ограничи-



вающими убеждениями мозга человека.

– В чем заключается суть данной техники? В каких ситуациях она может помочь?

– Суть техники в тета-волнах, которые выраба-

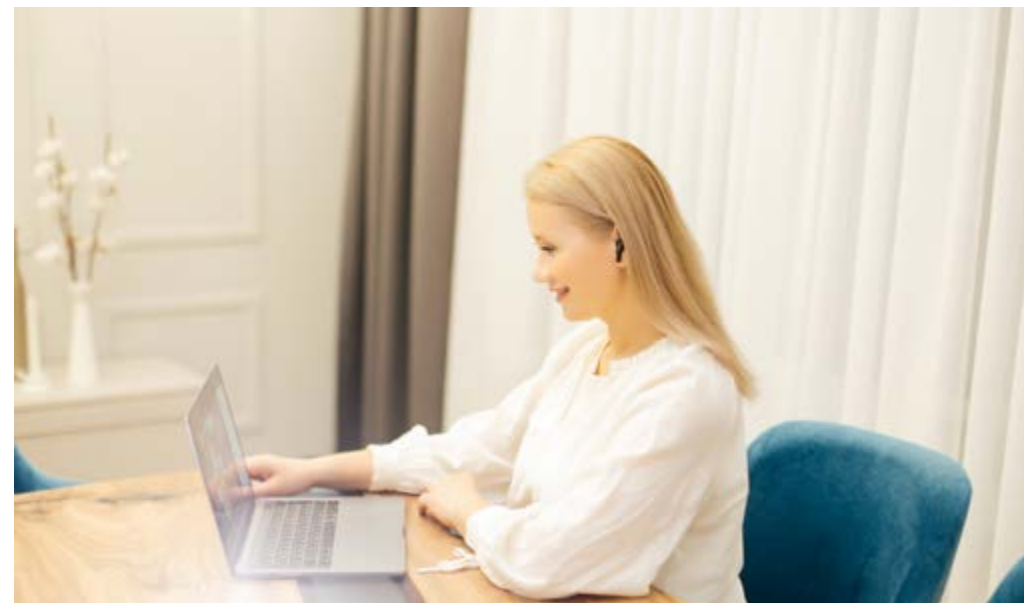
тся интуиция и информация за пределами нашего обычного осознанного состояния.

Работая в медитации на тета-волнах, рассуждая и находя причину чувств, которые беспокоят, человек легко меняет ограни-

ство или ограничение своих возможностей.

– Существуют ли научные обоснования действенности тета-хилинга?

– Да, конечно. Это в первую очередь, исследо-



тывает головной мозг. Тета-волны чаще всего появляются в расслабленном состоянии перед сном, также доминируют при глубокой медитации. Как раз это состояние мы и используем на сессиях. Это своего рода ключ к нашей памяти. В тета-состоянии ярко раскрывает-

сывающие убеждения на созидательные. Например, «я некрасивая», на «я красивая», «мне никогда не заработать много денег» на «я могу зарабатывать много денег» и так далее. Эта техника помогает тогда, когда человек чувствует эмоциональное напряжение, беспокой-

вания в области центральной нервной системы. Когда исследователи изучали ритмы головного мозга, то определили, что на нервную систему расслабляюще действуют тета-волны. Причем этот диапазон часто сопровождается неожиданными изображениями

ниями и дает сосредоточенность на внутренних ощущениях. Это хорошо способствует самопознанию чувств и эмоций, что развивает эмоциональный интеллект человека. Ведь всем уже известно, что важно знать и понимать, «что чувствую я, и что чувствует другой человек», для развития социально-коммуникативных навыков. Осознавая свою негативную психическую реакцию в виде чувств на определенную ситуацию, мы можем менять ее на необходимую нам для решения сложной задачи.

– Какие инструменты и технологии вы обычно используете в своей работе совместно с тета-хилингом? И как они способствуют достижению поставленных целей?

– В каждой сессии всё происходит индивидуально и зависит от используемых мной методов. Чаще всего я применяю тета-хилинг совместно с классической психологией, энерготерапией, когнитивно-терапевти-

ческой терапией и ароматерапией. Основная задача состоит в том, чтобы человек самостоятельно развивался и принимал собственные решения. Терапия помогает расслабить напряженный мыслительный процесс. Именно в таком состоянии к человеку и приходит решение определенной проблемы.

– Сколько времени требуется, чтобы удовлетворить один запрос?

– Одни клиенты совершают это за одну сессию, другие за несколько. Всё зависит от осознанности человека, его внутренних ресурсов и, конечно, от его ответственности за себя и свою жизнь.

– Каких конкретных результатов удалось достичь вам или вашим клиентам благодаря применению тета-хилинга?

– Мой личный результат – это выход из глубокого эмоционального дисбаланса, случившегося из-за трагического события в моей жизни. А

мои клиенты открывают и успешно развивают свой бизнес, находят свое предназначение и с удовольствием занимаются любимым делом, избегают разводов, улучшая взаимоотношения в семье. Еще эта техника развивает проницательность и интуицию, что тоже немаловажно при достижении своих целей.

– Какие преимущества тета-хилинга вы видите в сравнении с другими методиками?

– Разным людям могут подходить разные методики. Что-то подходит одним, что-то – другим. Надо слушать себя и находить свой метод, который поможет именно тебе. Тета-хилинг – это методика, которая мягко и без жесткости и боли выводит наружу негатив и доходит до самых глубинных состояний, которые человек может прятать в себе годами. Осознав то, что это тяжелый груз, можно его просто сбросить и жить легко и просто.

**инстаграм:
@itskristalharmony**



ПРОФЕССИЯ: ОРТОПЕД-ГНАТОЛОГ

Ануар Кусаинов – стоматолог, ортопед-гнатолог.

Ануар, как давно вы в стоматологии?

– Я окончил казахскую Государственную медицинскую академию в 2010 году. Моя основная специальность – врач-стоматолог. Еще на третьем курсе я сделал первую ортопедическую коронку, после которой и «заболел» ортопедией. Мне было очень интересно моделировать, рисовать, создавать функциональные и красивые зубы. На сегодняшний день мой опыт составляет 14 лет, 10 из которых я занимаюсь ортопедией. Помимо этого я пять лет отработал на кафедре детской стоматологии преподавателем ортопедии. Являюсь лектором производителя имплантологической системы – южнокорейской компании Osstem Implant. Медицина не стоит на месте и развивается



семиговыми шагами, поэтому приходится беспрерывно обучаться.

– В каких случаях человеку нужно обратиться именно к гнатологу?

– На сегодняшний день, исходя из своей практики, могу точно сказать, что каждый второй пациент имеет в той или иной мере дисфункцию височно-нижнечелюстного сустава. Появляются боли, хруст и щелчки, невоз-

можно открыть рот до конца, при условии, что все зубы на месте. Также пациенты обращаются с жалобами на то, что со временем у них изменяется лицо, оно становится асимметричным, появляются подбородочные складки или изменения носогубных складок. Это происходит потому, что либо зубы смыкаются неправильно, либо их нет, и, соответственно, мышцы работают асинхронно.

Нижняя треть лица уменьшается, создается старческий его вид из-за отсутствия зубов или неправильного их изготовления. Даже при неверно изготовленных коронках внешние изменения лица обеспечены. В этих случаях нужно обязательно обратиться к врачу-гнатологу.

– Насколько важно доверять своему врачу-стоматологу? Или лучше посетить нескольких специалистов, если, например, у пациента есть сомнения в эффективности предлагаемого лечения?

– Еще Гиппократ говорил, что «недуг – это носилки, которые несут два человека: с одной стороны врач и с другой стороны пациент». Это ответственность, которая лежит и на паци-



енте, и на враче. Коррекция по работе с суставом, с мышцами и протезирование в ортопедии занимает главный ресурс человечества – время. И на протяжении многих месяцев, а бывает, и нескольких лет, пациент должен безупречно выполнять все рекомендации врача. А врач, соответственно, максимально делать всё возможное, чтобы помочь пациенту в кратчайшие сроки. Однако если у вас при контакте с вашим стоматологом возникают какие-то сомнения, вы всегда вправе прислушаться к мнению другого врача-стоматолога. Первоначально во время моей консультации пациент проходит диагностику, и если я вижу, что он в чем-то не уверен, или у него есть сомнения, то настаиваю не принимать решение немедленно. Если сомневаетесь – сходите к другому стоматологу. Получите консультацию других специалистов, и когда мнение многих стоматологов будет сходиться в одно, вы поймете, что истина где-то рядом.

– Дайте несколько советов врача-стоматолога, ортопед-гнатолога нашим читателям.

– В первую очередь, как бы банально это ни звучало, посещайте своего стоматолога не реже, чем раз в полгода, чтобы можно было выявить и решить проблемы на ранней стадии. Берегите свое здоровье, поменьше нервничайте. И если я смогу вам чем-то помочь, то всегда буду рад видеть вас у себя на приеме.

инстаграм:
@dr.anuar_kusanov
@impladent_kz

Биохакинг

Елена Бакаева – косметолог, нутрициолог, ароматерапевт, сертифицированный специалист по естественному омоложению и биохакингу.

Елена, расскажите подробнее, что такое биохакинг. Какая работа проводится вами в данном направлении?

– Биохакинг – это комплекс методов, практик, инструментов, помогающих продлить молодость и улучшить здоровье конкретного человека, поэтому биохакинг всегда предполагает индивидуальный подход. В своей классификации я выделяю медицинский, технологический и естественный биохакинг. Применяю именно последний как в работе, так и для себя. И помогаю подобрать программу омоложения, похудения, оздоровления, которая максимально подходит конкретному человеку.



– Какие основные тенденции в естественном омоложении вы наблюдаете в настоящее время?

– Естественное омоложение становится всё популярнее. Всё больше людей пробуют естественные методы, поэтому неудивительно, что развитие идет очень активно. Главные тенденции сейчас – это выбор натуральной косметики и работа

не только с лицом, но и со всем телом в целях омоложения. На научном уровне это более тщательное и полное изучение организма человека благодаря развитию технологий. Например, на практики омоложения очень влияет изучение фасций и их связей, а также межклеточного матрикса. Много интересных и новых результатов исследований появляется посто-

янно, поэтому я сама не перестаю учиться.

– Хотелось бы немного подробнее остановиться на вашей авторской методике. На чем она основана?

– Главный принцип в моей работе – комплексный подход. Это омоложение изнутри и снаружи, похудение, оздоровление тела и мозга, объединяющие в себе современные достижения науки и древние восточные практики. Именно такой подход помогает достичь наилучших результатов.

Биохакинг предполагает индивидуальный подход, поэтому я всегда начинаю работу с диагностики, где разбираю все аспекты физического строения и типа старения, все сферы образа жизни и состояние здоровья. И потом составляю программу, которая поможет оптимизировать все эти сферы.

– Вы собираете вокруг себя сообщество единомышленников. Кому

наиболее интересно данное направление?

– Поскольку я сама переехала в Казахстан не так давно, для меня было актуально найти компанию интересных людей, единомышленников для приятного и полезного общения. И мы решили создать свое сообщество, объединяющее людей независимо от пола, возраста, национальности и других факторов. Но обязательно умных, интересных, активных и при этом равнодушных к вопросам экологии, этики в жизни и бизнесе. Я очень рада, что именно такие люди к нам и присоединяются. Мы проводим еженедельные встречи с разговорами на интересные темы, занимаемся арт-терапией, читаем книги и проводим мастермайнды. Будем рады всем, кто разделяет наши интересы и ценности.

– Каких результатов вам удалось добиться в уходящем 2023 году? И какие цели поставлены на 2024 год?

– В прошедшем году моей главной целью было адаптироваться на новом месте, и сейчас я действительно чувствую себя здесь как дома. Помимо индивидуальной работы с клиентами я провела несколько марафонов: «Необычное похудение», «Стодневка» и «Новогодний марафон омоложения». Еще было много выступлений, мастер-классов и девичников в разных клубах и сообществах. И, конечно, основание и развитие своего сообщества для меня очень важно, и это то, чем я активно планирую заниматься в следующем году. А еще собираюсь открыть свой центр омоложения и биохакинга. Все-таки формат офлайн я люблю больше (улыбается).

телеграм:
Elena_BiOhacking
Академия молодости и красоты

инстаграм:
Biohacking_elena

Сообщество в телеграм
и инстаграм:
Cosmopolit.kz

Про отношения

Елена Алексеевна Барскова – дипломированный психолог, специалист по когнитивно-поведенческой терапии, арт-терапии, транзактному анализу, коуч, фасилитатор женских групп, расстановщик в образно-полевом подходе, а также автор статей в научных изданиях.

Елена, психология – весьма обширная область.

На какой части психологии специализируетесь вы?

– Я работаю в различных психологических подходах и, соответственно, могу быть полезна людям с разными запросами. Это и эмоциональная нестабильность, и потери жизненных ориентиров, детские травмы, изменения, низкая самооценка и многое другое. Но самое интересное для меня – это отношения с партнерами, отношения с родителями уже взрослых детей, отношения с коллегами,



взросление, психологическая зрелость или, иными словами, взросление взрослых, сепарация.

– Если говорить об отношениях между партнерами, которые, как известно, не всегда бывают идеальными: как понять, где норма, а где требуется незамедлительное решение

проблем и обращение к специалисту?

– Вы совершенно правы, не бывает идеальных отношений, так же, как и идеальных людей. Четкой границы, где нормально, а где ненормально, нет. С моей точки зрения, абсолютно нормально, когда партнеры знают и помнят, что каждый из них – это автономная,

самостоятельная, психологически зрелая личность.

– Многие психологи говорят о том, что в отношениях случаются периоды кризиса. И, как правило, у всех они происходят через определенный период времени. Так ли это на самом деле?

– Да, это так. Каждая семья проходит через кризисы, но у всех разная периодичность. Психологами выведены приблизительные цифры: семейный кризис первого года жизни, трех лет, семи лет и так далее. Кризисные периоды – это возможность развития семьи и выход на новый уровень. Кризис – это всегда про утрату, про лишение чего-то отжившего, про изменение устоявшегося. Поэтому не нужно пугаться этих этапов, а мож-



но их пройти спокойно и без сильных потрясений.

– Какие приемы психотерапии могут быть полезны для семей, сталкивающихся с трудностями в отношениях? И как выбрать подходящий метод?

– Всё, конечно, очень индивидуально. И для того, чтобы подобрать метод и понять, что будет более эффективно для той или иной такой семьи, мне, например, нужно личное взаимодействие с этой семьей, потому что существует много разных нюансов, которые я обычно проявляю в работе. Поэтому однозначной рекомендации нет, но зачастую это чтение книг, просмотры фильмов, для того чтобы люди видели наглядно примеры взаимоотношений и пробовали внедрить их в свою жизнь. На начальной стадии могут быть рекомендованы медитации, упражнения на релаксацию, для того чтобы сначала стабилизировать эмоциональное состояние, а потом уже решать конкретную проблему. Также очень часто в работе я использую «Дневники наблюдения», где человек может фиксировать свое внимание на внешних действиях и на внутренних изменениях.

инстаграм:
@psycholog_elena.b
ТикТок:
elena.b70.52
лэндинг:
psycholog.shymkent.filda.ws/
телеграм:
Елена/
Успешные и счастливые

+7-705-855-52-67
+7-702-509-53-45



Прогноз на 2024 год

Диана Мустафина – энерготерапевт и астролог западного направления, чьи прогнозы удивляют своей точностью, рассказала нам, что ждет каждый из знаков Зодиака в 2024 году.

Диана, существует множество видов астрологии. Какой вид практикуете вы? И объясните нам, почему.

– Да, существует около 100 видов астрологии, к примеру, есть астрология кельтов, шумеров, китайская, западная и даже уйгурская астрология. Я практикую западную астрологию.

– Как составляется астрологический прогноз? Всегда ли он на 100% сходится с реальностью?

– По отзывам клиентов, мои прогнозы сбываются на 80%, но я не сторон-

ник прогнозирования. Я считаю, что для начала нужно найти себя, через астрологию понять свои сильные и слабые стороны и обрести смысл в жизни. После этого вам не нужны будут прогнозы.

– Какие техники астрологии вы предпочитаете использовать для предсказания событий и тенденций в будущем?

– Я использую смешанную технику, которая включает

в себя, в первую очередь, астрологию, психологию и энерготерапию.

– Каким образом энерготерапия помогает вам в работе с клиентами?

– Энерготерапия помогает мне не только увидеть человека через призму движения звезд, но и через призму биоэнергии. Это помогает сразу на месте почистить его ауру, снять сглаз и весь негатив, который накопился в человеке, что, естественно, облегчает его дальнейший путь. То есть человек, придя на консультацию, послушает рекомендации, познает свои сильные и слабые стороны, а для дальнейшего легкого пути сразу почистит свое биополе.

– Какие перемены, согласно астрологическим прогнозам, ждут нас в 2024 году?

– Для каждого знака год будет по-своему особенным, ведь планета трансформации Плутон переходит в знак Водолея. Это редкое событие

происходит раз в двадцать лет. Скажу кратко по каждому знаку.

Овнам надо задуматься о своем пути и понять, чего они действительно хотят, поменять общение, найти круг единомышленников, обрести новых друзей, а также выстроить свои границы. У Тельцов возможны перемены с начальством и карьерой, обретение нового социального статуса, расширение своих возможностей или пространства.

Близнецы увидят, что удача на их стороне. Советую не упускать момента и использовать по максимуму этот год, особенно с мая. Раки захотят реализовать в бизнесе или выйти на работу, они могут начать работать из дому и, наконец, взять власть над своей профессиональной деятельностью в свои руки и перестать ныть. У Львов перемены в отношениях с партнером, так называемая трансформация. В какую сторону произойдут изменения, зависит уже от личного гороскопа.

Дева испытает карьерный рост, смену начальства или коллектива.

Весы будут решать проблемы детей. Для неженатых представителей этого знака наступит период романтики и любви.

Скорпионов будет занимать тема недвижимости, семьи и местожительства. У Стрельцов поднимутся вопросы, связанные с поездками и обучением. У Козерогов будет актуальна тема денег, и они абсолютно другим взглядом посмотрят на них.

Водолеи почувствуют, как становятся энергетически сильными, поймут, что их ничто не сломит, но в то же время они будут проходить через кризисы, приобретая силу с каждым новым трансформационным периодом. У Рыб продолжается период осознанной взрослой жизни, где присутствуют ответственность и ограничения. Период, когда надо стать взрослым. Во второй половине года судьба порадует Рыб подарком.

инстаграм:
@diana__mustafa
+7-702-855-99-81

БИЗНЕСВУМЕН АЛИНА ЦИМБАЛ

Мы не устаем рассказывать вам о самых успешных жителях нашей страны. И предлагаем познакомить вас с историей развития бизнесвумен Алины Цимбал, которая успешно развивает несколько направлений бизнеса в родном Петропавловске, растит троих прекрасных детей и при этом помогает молодым предпринимателям.

Алина, как давно вы занимаетесь бизнесом? С какой ниши начинался ваш путь?

– В бизнесе я уже 13 лет. Получив образование в сфере учета и аудита, я поняла, что это не мое и нашла свою нишу – beauty индустрию. Начала мастером в салоне Яны Рудковской в Сочи, много обучалась и могла заменить любого специалиста данной индустрии. А потом я вышла замуж, вернулась в Петропав-



ловск и решила открыть свой собственный салон, который назвала именем одной из моих дочерей – «Ариана». Со временем открыла второй салон, и так начала расти целая сеть. Параллельно совместно с мужем занималась семейным бизнесом в отрасли дорожного строительства. А недавно я исполнила свою мечту и открыла магазин женской корейской одежды Performance.

– Вы входите в Ассоциацию деловых женщин Казахстана. Какую роль выполняет данная ассоциация? И какова ваша роль в ней?

– В Ассоциацию Казахстана я вошла год назад в роли куратора программы-менторинга. То есть я помогаю девочкам, молодым предпринимателям, бизнесвумен овладеть полной информацией и не допускать ошибок, которые допускают многие. Идти быстрее и ровнее, достигать целей и получать ощутимые результаты. Ведь наставник – это опытный профессионал,

и я передаю свои знания и опыт молодым специалистам. Многие мои менти уже открыли салоны красоты, практически 70% пришли к успеху, а остальные на пути к его достижению. Я даю полную упаковку, не просто рассказываю о том, как открыть свое дело, а еще где получить финансирование, как начинать стартапы, какое использовать программное обеспечение. Расписываю все доходы и расходы. В общем, произвожу полную систематизацию бизнеса.

– С какими проблемами чаще всего сталкиваются молодые предприниматели?

– Чаще всего они сталкиваются с тем, что не знают, куда вложить деньги и как это сделать правильно, чтобы не потерять свои средства. Или же у человека есть планы на бизнес, но нет денег, либо недостаточно знаний. И вот здесь стараешься им помочь через какие-то программы, либо найти инвесторов. И

далее упаковать всё это в действующий эффективный бизнес-план.

– Дайте несколько советов женщинам, желающим начать развитие собственного бизнеса.

– Самый важный совет женщинам: вкладывать средства в себя, верить в себя и благодарить себя за все поступки! Благодарить людей даже за негатив, потому что каждая ситуация в жизни несет определенный опыт. Никогда не нужно жалеть денег, не нужно считать их. На сегодняшний день я имею возможность и помогаю нуждающимся. Делаю это от души. И знаете, эти мои усилия возвращаются в пятикратном размере! Все-вышний видит все наши поступки, а я получаю большое удовольствие от того, что могу быть полезной.

инстаграм:
@arhomontazh_
@salon_krasity_ariana_
petropavl
@salon_dostya_mall
@performance_kz

МОЯ ЖИЗНЬ – МОЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

В современном мире вопрос ответственности за собственную жизнь становится более актуальным и значимым, чем когда-либо. Как научиться принимать решения и осознавать последствия своих поступков? В поиске ответов на эти вопросы мы обратились к опыту практического психолога Дианне Богдановой.

Дианна, сегодня мы хотели бы побеседовать на тему ответственности. Какие психологические препятствия, на ваш взгляд, могут мешать человеку осознанно принимать ответственность за свою жизнь?

– **1. Низкая самооценка и недостаток уверенности в себе.** Это может привести к тому, что человек не верит в свои способности и не готов принимать ответственность за свои действия.



2. Страх неудачи.

Боязнь провала или ошибок, чтобы избежать возможной критики или разочарования.

3. Внутренние убеждения и установки: негативные убеждения о себе и мире, которые могут быть усвоены в детстве

или в результате негативных жизненных событий.

4. Отрицание или избегание неприятных эмоций – таких, как вина или стыд.

5. Внешние обстоятельства. Люди могут оправдывать свое отсутствие ответственности

тем, что обвиняют внешние обстоятельства или других людей в своих проблемах. Эти и другие психологические факторы могут создавать преграды для осознанного принятия ответственности за свою жизнь.

– **Как отсутствие ответственности отражается на самом человеке и его окружающих?**

– На личностном уровне это может привести к чувству беспомощности, бессельности и недовольства собой. Человек может стать зависимым от других людей или внешних обстоятельств, неспособным принимать решения и действовать самостоятельно. А также это может привести к повышенному уровню стресса, тревоги и недовольства жизнью. На отношениях с окружающими отсутствие ответственности может проявляться в виде недоверия, конфликтов и неудовлетворенности взаимоотношениями. Люди,

несущие ответственность за свои действия, обычно более надежны, предсказуемы и способны к сотрудничеству. Таким образом, отсутствие ответственности может негативно сказываться на самом человеке и его окружающих, создавая неприятные эмоциональные и социальные последствия.

– **Какие методы и подходы в психологии могут помочь человеку развивать ответственность за свои поступки?**

– Психотерапия и различные ее формы необходимы человеку, чтобы разобраться в своих внутренних конфликтах и проблемах, мешающих ему принимать ответственность за свои поступки. Развитие самосознания: работа над осознанием своих мыслей, эмоций и поведения может помочь человеку лучше понять себя и свои мотивации, что, в свою очередь, способствует более ответственному поведению.

Развитие навыков принятия решений: обучение навыкам анализа ситуаций, оценки последствий и принятия обоснованных решений может помочь человеку стать более ответственным в своих действиях.

Работа над установками: изменение негативных установок и убеждений о себе и мире может помочь человеку пересмотреть свою жизненную позицию и стать более ответственным.

Саморазвитие и самосовершенствование: развитие личности, укрепление самооценки и самодисциплины может помочь человеку стать более ответственным за свои поступки.

Эти методы и подходы в психологии помогают развивать ответственность за свои поступки, что в дальнейшем способствует более здоровым и гармоничным отношениям с самим собой и окружающими.

инстаграм:
[@kdfarhatovna](https://www.instagram.com/kdfarhatovna)
www.game-of-gods.kz



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 «АТУНАУ PLAZA»
УЛ. САТПАЕВА, 17Б

АКТОБЕ

- ПР. АБИЛКАЙЫР ХАНА, 52А

@angelinuscoffee_kz

Звезда юности ЭВЕЛИНА
ТОП САМЫХ КРАСИВЫХ



Эвелине 15 лет, и ей очень нравится снимать на фото разные интересные моменты жизни: смешные, порой грустные, повседневные и праздничные, улыбки и веселье друзей. Эвелина творческая личность, она любит музыку, которая помогает ей легче справиться с грустью и скрасить тоскливый день, а иногда даже поменять мировоззрение в лучшую сторону. Читает много книг, погружаясь в миры, созданные другими людьми. Любит рисовать, петь, писать стихи и даже собственные книги: ей очень нравится выражать свои чувства в строчках. Увлекается вязанием и собирает гербарий из ранее подаренных ей цветов. Эта озорная девочка любит прыгать по лужам и бегать под дождем, с особым чувством относиться к снегу и обождать зиму! Но главное волшебство случается в ее душе в тот момент, когда она наблюдает за небом после заката, на котором медленно зажигаются звезды... Эвелина – девочка с чувствительным сердцем и ранимой душой – очень любит своих родных и пробует себя в разных сферах. Сама она говорит, что «жизнь нужно прожить каждой своей клеточкой и ни о чем никогда не жалеть!».

Желтиковы Арсений и Ксения

ТОП САМЫХ КРАСИВЫХ



Арсению недавно исполнилось восемь лет. Он, как настоящий старший брат, преданно заботится о своей четырехлетней сестренке. Их дружба настолько крепка, что даже во время съемки для журнала дети не расставались друг с другом.

Ксения обожает танцевать. Также она посещает творческие кружки по лепке и оригами – на этих занятиях ей удается воплощать в реальность самые смелые фантазии, создавая своими ловкими ручками удивительные фигуры. Арсений занимается шахматами, скорочтением и робототехникой. Для него особенно ценна область математики, и он увлечен всем, что связано с этой наукой. Помимо того он является моделью для различных детских товаров на маркетплейсах. А совсем недавно Арсений решил попробовать свои силы в мире блогерства, записавшись на курс начинающих блогеров.

Сизоненко Нил и Ерошкин Марис

ТОП САМЫХ КРАСИВЫХ



Эти малыши – родные братья, которые, несмотря на свои разные фамилии, являются неотъемлемой частью одной семьи. Их появление стало неповторимым подарком для каждого члена семьи, но особым вниманием родители мальчиков отметили родных дедушек, чьи фамилии теперь носят мальчишки. Младший из братьев Марис пришел в этот мир на четыре минуты позже своего старшего брата Нила. В его глазах сверкает веселая искорка, а требовательность и характер только подчеркивают его индивидуальность. Марис всегда стремится быть рядом со своим старшим братом, и игрушка у Нила всегда кажется малышу более увлекательной, даже если она абсолютно такая же. Нил, родившийся первым, отличается добротой и открытостью. Его сердце отдано животным, которых он очень любит и относится к ним с особым трепетом. Нил всегда беспокоится, если брат плачет, готов поделиться своими игрушками и нежно обнимет, чтобы утешить. Вместе они создают мелодию семейного единства, где каждая нота – это любовь друг к другу.

Ғани Мариям

ТОП САМЫХ КРАСИВЫХ



Милейшая Ғани Мариям появилась в этом мире 2 июля 2018 года, наполняя жизнь своей семьи радостью и счастьем. Она стала четвертой из очаровательной пятёрки детей в доме своих родителей. Уже сейчас маленькая звездочка блистает талантами и проявляет удивительные способности в мире искусства. Дело в том, что Мариям не только изучает естественные науки и готовится к школе, но усердно занимается и танцами. В свои 5 лет она получила награду за первое место по спортивным бальным танцам в Ташкенте, принимая участие в конкурсе, организованном танцевальным союзом Узбекистана. А благодаря своей детской непосредственности и харизме стала финалисткой конкурса Shymkent Kids Awards. Ғани Мариям – воплощение красоты и гармонии. История ее жизни только начинается, и мир с нетерпением ждет ее новых достижений!

ПОЛУЧИ ДЕСЕРТ В ПОДАРОК В СЕТИ КОФЕЕН MARRONE ROSSO

оплатив заказ от 5000 тенге через смартфон
или часы картой Visa

ТОРТ ВИШНЯ
В ШОКОЛАДЕ



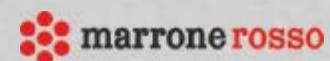
ЧИЗКЕЙК
КАРАМЕЛЬНЫЙ



ЧИЗКЕЙК
НЬЮ-ЙОРК



*Данная акция не суммируется
с другими акциями и предложениями



АЛМАТЫ
23 ФЕВРАЛЯ
ДВОРЕЦ
РЕСПУБЛИКИ

АСТАНА
24 ФЕВРАЛЯ
«КОНГРЕСС-
ЦЕНТР»

12 МЮЗИКЛОВ

НОТР ДАМ ДЕ ПАРИ • РОМЕО И ДЖУЛЬЕТТА • КОШКИ • МЕТРО
МОНТЕ КРИСТО • ПРИЗРАК ОПЕРЫ • ИИСУС ХРИСТОС СУПЕРЗВЕЗДА
ЧАПЛИН • БАЛ ВАМПИРОВ • ГРАФ ОРЛОВ • МАМА МИА • ЧИКАГО



ЖИВОЙ ЗВУК

Teens &
people
magazine


ASIA EVENTS

ТИКЕТОН  12+