

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

9 (105) СЕНТЯБРЬ 2025

FOR PEOPLE

16+

ГУЛЬНАРА
МАКИМОВА

НЕВРОЛОГ, КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК,
НЕЙРОПСИХОЛОГ И НЕЙРОМАСТЕР

Линии, которые ведут к гармонии

makgul
+7-777-778-85-52

В современном мире наука и творчество всё чаще переплетаются, открывая новые пути к внутренней гармонии и развитию личности. Одним из таких направлений стала нейрографика – уникальный метод, соединяющий осознанное рисование и работу с подсознанием. В Алматы этому искусству посвящено особое пространство – НейроКафе, где люди находят вдохновение, ответы на свои вопросы и силы для трансформации. Лидер этого движения, невролог, кандидат медицинских наук, нейропсихолог и нейромастер Гульнара Макимова делится опытом и показывает, как линии и формы способны менять мышление, помогать справляться со стрессом и открывать новые горизонты развития личности.

Гульнара, вы совмещаете в своей работе науку и творчество. Как родилась идея соединить нейропсихологию и нейрографику? Почему это сочетание так эффективно для внутренней трансформации?

– Несколько лет назад в моей жизни появился важный инструмент для работы с клиентами – это нейрографика. Речь идет о мощном, мягком и при этом невероятно действенном инструменте, с которым я работаю как нейрофизиолог, нейропсихолог, майндфитнес-тренер и инструктор нейрографики для детей и взрослых. Это удивительный метод, который помогает чувствовать друг друга, слышать, понимать и проживать теплые ресурсные моменты. С научной точки зрения, нейрографика – это способ активировать работу головного мозга за счет определенного рисунка. Особая техника линий и форм позволяет запускать нейропластичность, то есть формирование новых нейронных связей, которые отвечают за адаптацию, креативность, эмоциональную устойчивость и гармоничные отношения. Нейрографика – высокоинтеллектуальный метод, который соединяет осознанное рисование и работу с подсознанием. Во время рисования человек



входит в особое состояние: смесь легкой медитации, творческого потока и осознанности. Это мощный антистресс, способ саморегуляции и деликатной трансформации внутренних состояний.

– Вы являетесь лидером НейроКафе в Алматы. Расскажите, что это за формат и чем он отличается от привычных тренингов или терапевтических встреч.

– В этом году нашему НейроКафе в Алматы ровно год. Это пространство, в котором собираются люди, «влюбленные в жизнь, где каждый, кто ищет духовной пищи, находит ее». НейроКафе в Алматы «Алатау» организовали четыре человека: Ирина Рождествина – педагог Института психологии творчества, инструктор нейрографики, Светлана Блохнина – инструктор нейрографики, эстетический коуч и нейрохудожник, Ксения

Разумова – инструктор нейродизайна и я.

Название «Алатау», что означает «пестрые разноцветные горы», очень созвучно с нейрографикой, открывающей возможности исследовать себя и мир через взаимодействие с цветом и формой. Наша миссия – объединять людей и помогать им трансформироваться, используя самую передовую психотехнику третьего тысячелетия.

НейроКафе – место, где создается красота, где мы помогаем людям найти баланс, гармонию, развить уверенность в себе и совершенствовать навыки, которые принесут радость и удовлетворение. НейроКафе стало источником вдохновения и новых знаний для всех его участников, и люди, рисуящие с нами, открывают для себя новые горизонты развития, расширяют кругозор и находят свое призвание.

– Ваша миссия – быть проводником к внутренней гармонии. В чем преимущество нейрографики?

– Мое призвание – нести прогресс, передавать знания, имея многолетний опыт преподавания студентам и врачам самой сложной специальности в медицине – неврологии и нейрохирургии. В настоящее время я «провожаю» нейрохирургические операции на мозг без скальпеля, рисуя новые нейронные связи с новыми установками. Когда мы рисуем, идем постепенно по уровням сознания, приводя человека к целостности личности, фокусу внимания на возможности, ресурсы, на изменения, на решения, на действия по отношению к желаемому результату. В результате коуч-сессии происходит настройка внутреннего понимания внешней объективной действительности. Мы учим рефлексировать и прислушиваться к своему телу, эмоциям, мыслям, и человек приходит к инсайтам и вдохновляется на конкретные действия! Запросы начинают осуществляться сами собой.

– Нейрографика часто воспринимается как «рисование для души». Какие мифы о нейрографике вы чаще всего встречаете?

– Один из мифов – когда воспринимают нейрографику как что-то эзотерическое. На самом деле это авторский метод, разработанный доктором психологических наук Павлом Пискаревым, основанный на знаниях в области психологии, нейрофизиологии, гештальт-подхода и визуального моделирования. Это визуальный язык мышления, в котором линия становится способом контакта с бессознательным.

Второй миф – что нейрографика просто увлекательное, но бесполезное рисование. Каждый рисунок – это про-



екция внутренних структур мышления. Это не арт-терапия, это способ мышления, через который можно снять внутренние блоки, стресс, найти решения в сложной ситуации, достичь внутренней целостности.

Нейрографика – метод, прошедший экспертную проверку, включенный в образовательные программы и активно исследуемый в сфере нейропсихологии и коучинга.

– Можно ли с помощью нейрографики работать с очень конкретными запросами, например, страхом, финансовыми трудностями или отношениями?

– Да, конечно, нейрографика соединяет два мощных канала восприятия – зрительный и телесный, что помогает запустить процесс внутренней трансформации и буквально перепрограммировать себя на успех, высвобождая силу и энергию для решения любых жизненных задач. Любой запрос имеет графическое решение.

– Вы врач, ученый, тренер, мастер нейротехник. А как вы сами поддерживаете баланс и ресурсное состояние? Когда вы сами беретесь за нейрографику, что чаще всего рисуете?

– Я рисую нейрографику на все мои запросы, ведь в этой технике нет ни одного вопроса, который невозможно было бы решить графически. Рисую каждый день, это и планы на неделю, месяц, год на линии времени, это АСО – особенный алгоритм для снятия стресса и любого негатива, люблю экспресс-метод, когда за 15–20 минут могу на небольшом формате разрешить рисованием любую тревогу, приступ, стрессовую ситуацию. Обожаю нейроскетчинг – технику быстрого рисования, но с решением глобальных проблем. Нейроконтакт – прекрасный алгоритм в коммуникации, помогающий, например, в построении отношений и в переговорах. Обожаю семейное рисование с детьми и внуками.

Финансы с человеческим лицом: путь лидера Halyk-Life Атырау

 gulnara_jumatova_atyrau
gulnarad@halyklife.kz
филиал Halyk-Life,
г. Атырау, ул. Курмангазы, 6/1

В мире финансов, где цифры часто кажутся холодными и безэмоциональными, всегда находятся люди, которые придают им человеческий смысл. Гульнара Джуматова именно из таких лидеров. Директор филиала Halyk-Life в Атырау, она уже более двух десятилетий строит карьеру в сфере финансов, превращая сложные продукты в понятные инструменты для защиты семей и будущего их детей. Ее путь – это не только про стратегию и цифры, но и про ценности: этику, доверие и умение вдохновлять. Сегодня Гульнара рассказывает о своих ключевых уроках, принципах лидерства и о том, почему настоящая сила в бизнесе – это команда и вера в общее дело.

Гульнара Джуматова – директор филиала Halyk-Life.

Гульнара, расскажите, какие этапы в вашей карьере стали ключевыми для вашего личного роста, и почему.

– В финансах я 23 года, а страхованием жизни занимаюсь уже свыше 13 лет. При этом 22 года из всего этого опыта я работаю в Halyk Group. И если выделять ключевые моменты, то их три. Первый – это переход из классической финансовой сферы в life insurance. Для меня это стало настоящим открытием: деньги здесь – это не только про инвестиции и проценты, но и про защиту семей.

Второй важный этап – запуск и развитие филиала Halyk-Life в Атырау. Мне пришлось буквально с нуля строить команду, процессы, завоевывать доверие клиентов.

И третий – последние кризисные годы. Они показали, насколько важны долгосрочные накопления, финансовая подушка и дисциплина. Именно тогда мы сделали акцент на финансовом просвещении и начали говорить



с людьми простым языком о том, как защитить себя и своих близких.

– **Чем вы занимаетесь как директор филиала Halyk-Life в Атырау? Какие основные задачи и направления для вас приоритетны?**

– На мне стратегия и ежедневное управление филиалом. Приоритеты просты, но они масштабные.

Клиенты. Для них мы осуществляем подбор правильных программ: будь то накопления на образование ребенка, защита дохода семьи или пенсионные цели.

Команда. Мы ведем подбор людей, их обучение и развитие. Здесь важно не только продавать продукт, но и соблюдать высокие стандарты этики.

Партнерства. Мы выходим в школы, компании, общественные организации, чтобы говорить о финансовой грамотности.

Сервис. Мы организуем четкие процессы, ведем корректные документы, поощряем скорость и качество обслуживания.

Рост. Мы постоянно анализируем показатели и ищем точки улучшения.

– **Чем для вас является успех: внешними результатами или внутренним ощущением реализации?**

– Успех для меня – это когда внешние результаты совпадают с внутренним ощущением. Снаружи это конкретные цифры: рост филиала, довольные клиенты, рекомендации.

А внутри – чувство, что ты занимаешься делом, которое имеет смысл. Для меня особенно важно видеть, что казахстанцы, а если локально, то это мои земляки из города Атырау, становятся финансово прокачанными и защищенными, а у их детей появляется финансовая база для будущего образования.

– **Какие советы вы дали бы молодым специалистам, которые только начинают строить карьеру в финансовом секторе?**

– Их будет несколько.

Основа – этика и клиент-first. Репутация – ваш главный актив.

Сильные базовые знания. Разберитесь в продуктах, налогах/господдержке, рисках, сроках, валюте. Учитесь говорить просто о сложном.

Навык коммуникации: необходимо слушать, задавать вопросы, формулировать суть в двух абзацах.

Счет и аналитика: полюбите табли-

цы, метрики, воронки – решения должны быть «в цифрах».

Наставник и практика: ищите ментора, проходите аттестации, берите сложные кейсы.

Долгая дистанция: капитал карьеры растет через дисциплину, а не через «быстрые победы».

– **Многие отмечают, что вы умеете вдохновлять и мотивировать коллег. Как вам удается передавать свою энергию другим?**

– Вдохновлять можно только личным примером. Я стараюсь быть открытой, последовательной и показывать команде, что мы идем к результату вместе. Важно давать обратную связь, делиться историями



клиентов и признавать достижения сотрудников – это создает настоящую вовлеченность. При этом моя задача выходит за рамки филиала: я являюсь старостой среди 20 директоров Halyk-Life. Здесь важно поддерживать коллег по всей стране, объединять их и вдохновлять на новые инициативы. Для меня это не только про мотивацию, но и про создание среды, где лидеры чувствуют поддержку и видят перспективы роста.

– **Что для вас важнее в роли лидера: добиваться результатов или раскрывать потенциал своей команды?**

– Моя команда со мной практически с первого дня моей деятельности в финансах. Так что я не разделяю результат и развитие команды. Да и как можно разделять эти оба понятия? Результат нужен сегодня, развитие – это гарантия завтрашнего дня. Поэтому я стараюсь соединять эти два подхода: ставлю конкретные цели и одновременно создаю условия, чтобы сотрудники учились, брали ответственность и чувствовали, что растут вместе с компанией. Очень важно замечать сильные стороны каждого и помогать их усиливать. Тогда человек чувствует не просто рабочую обязанность, а принимает личное участие в общем успехе.



АСЕЛЬ УАТХАНОВА: ТАБАНДЫЛЫҚ ПЕН ШАБЫТТЫҢ ТАРИХЫ

 asel.uathan.official
@asel_u_collection

Қазақстанда бүгін әйелдер бизнес пен отбасын қатар алып жүріп, кәсіпкерлікпен айналысуда. Асель Уатханова – табандылық, еңбекқорлық және өз ісіне деген сүйіспеншілік арқылы табысты жобаларды құруға болатындығының жарқын үлгісі. Үйден әйелдер киімін сатудан бастаған ол, тұрақты бизнес қалыптастырып, оны бакалея саласына дейін кеңейтті және Instagram жүргізу тәжірибесімен басқа кәсіпкерлермен де бөлісті. Бұл сұхбатта Асель бизнесітегі алғашқы қадамдары, шабыт көздері, отбасының рөлі және болашақтағы жоспарлары туралы әңгімелейді.

Асель Уатханова – кәсіпкер әйел.

Асель, кәсіпкерлік жолыңыз қалай басталды және неге дәл киім саудасын алғашқы бағыт ретінде таңдадыңыз?

– Кәсіпкерлікке, ең алдымен, әйелдер киімімен қадам бастым. Себебі әйел заты әдемілікті жақсы көреді, ал сапалы әрі сәнді киімге әрдайым сұраныс бар. Алғашында үйде отырып-ақ Қазақстан бойынша жеткізу қызметін ұйымдастырдым. Бұл маған үлкен тәжірибе берді.

– Тауар түрлерін кеңейтіп, бакалея саласын ашуға не түрткі болды?

– Киім бизнесімді жолға қойған соң, мен жаңа салада өзімді сынап көргім келді. Халыққа күнделікті қажет – азық-түлік саудасымен айналысуды жөн көрдім. Сондықтан тура сол

Сауда үйінен азық-түлік бакалеясын ашып көрейін дедім, жалпы бұл істеп тұрған дайын кәсіп еді. Азық-түлік саудасы болашақта тұрақты табыс әкеледі деп сенемін.

– Бүгінде сіз тек бизнесті дамытып қана қоймай, басқаларға Instagram жүргізуді де үйретесіз. Өз тәжірибеңізбен бөлісу идеясына қалай келдіңіз?

– Әйелдер киімі мен бакалея дүкенімді жарнамалауда әлеуметтік желілерде өзімді дамыттым. Блогерлерсіз-ақ, дұрыс контент пен стратегия арқылы нәтижеге жетуге болады деп есептеймін. Барлығы бір Алланың қалауымен жүзеге асты. Осы тәжірибемді бөлісуге сұраныс туып, кәсіпкерлерге Instagram жүргізуді үйретіп көрдім. Бірақ, қазір ол іс менікі емес екенін түсініп, тоқтаттым. Сұраныс болып жатса, өз тәжірибеммен бөлісуге дайынмын.

– Кәсіпкерлер Instagram-да жиі жіберетін қателіктер қандай және оларды болдырмауға сіз қалай көмектесесіз?

– Көпшіліктің қателігі – тек тауарды көрсетіп, парақшаға жан бітірмеу. Ал, шын мәнінде, клиентке тек өнім емес, сенім, тарих және эмоция қажет. Тұтынушының қажеттілігін жабу ол басты мақсат. Мен кәсіпкерлерге жүйелі контент, storytelling және клиентпен байланыс орнатуды үйретемін. Ең бастысы – шынайылық.

– Әйел адамға бизнес пен отбасын қатар алып жүру оңай емес. Кәсіп-

кер, жар және ана ретіндегі рөлдерді қалай теңестіресіз?

– Бұл, расында да, үлкен жауапкершілік. Бірақ мен үшін отбасым бірінші орында. Уақытты дұрыс жоспарлау, міндеттерді бөлу арқылы әрі үйге, әрі жұмысқа жеткілікті көңіл бөлуге тырысамын. Үш баламның анасы, жұбайымның жары болу – мен үшін басты құндылық. Шынымды айтсам, бәріне үлгеру, баланс ұстау – ол мүмкін емес нәрсе, мойындаймын.

– Сізге ең көп шабыт беретін нәрсе қандай – клиенттермен жұмыс, жаңа бағыттарды дамыту ма, әлде өзгелерді оқыту ма?

– Әрқайсысы бөлек шабыт сыйлайды. Клиенттердің разылығы – күш, шабыт береді, жаңа кәсіптерді дамыту – дамуға итермелейді, ал өзгелерді оқыту – жүрегіме жақын іс. Өз тәжірибеммен бөлісу арқылы өзгелерге жол көрсеткенім – ең үлкен қуаныш және сауапты іс деп есептеймін.

– Өз ісіңізді бірнеше жылдан кейін қалай елестетесіз: бұл көбірек дүкендер желісі бола ма, үлкен білім беру жобасы ма, әлде барлығының үйлесімі ме?

– Менің арманым – халқыма кішкентайда болсын пайдамды тигізу. Мақсатым – әйелдер киімі мен бакалея саласында дүкендер желісін дамыту. Сонымен қатар жеке брендті қалыптастыруды көздеймін. Барлығының үйлесімі – менің болашақ жоспарым. Әйел адам болған соң, ең басты арманым – үлгілі отбасын құру, салиқалы ұрпақ тәрбиелеу.





Мода для меня – это язык эмоций и смыслов

kk_c.o.u.t.u.r.e
+7-707-488-81-88

Жанбота Болат уверенно идет своим путем в мире моды. Для нее создание одежды является возможностью говорить с людьми на глубоком эмоциональном уровне, и такой язык понимают без слов. Сегодня фото ее работ публикуются в глянце, а ее коллекции производят фурор на международных конкурсах и трогают зрителей до глубины души.

Жанбота Болат – дизайнер.

Жанбота, расскажите, с чего началось ваше творческое путешествие.

– По профессии я интерьер-дизайнер, но всегда меня вдохновляли культура, философия, искусство, традиции и всё необычное: архитектура,

антиквариат, эксклюзивные вещи. Долгое время я почти не работала в профессии: вышла замуж, создала семью и просто жила. Но в один очень сложный жизненный период нашла спасение в творчестве: начала рисовать, танцевать, изучать историю.

В какой-то момент захотела сшить платье для себя, решила получить профессию дизайнера, тогда и началось мое настоящее путешествие в мир моды (улыбается).

– В какой момент вы поняли, что ваш стиль – это экстравагантность и креатив?

– Когда я брала карандаш, у меня никогда не получалась простая одежда. Казалось, что всё простое уже придумали до меня. И каждый раз выходили необычные, креативные вещи. Так я осознала, что это мое направление. Моя первая коллекция была посвящена театру и балету. Ведь меня всегда вдохновляли эмоции,



страсть, трагедия, движение и тонкость театральной эстетики.

– Ваши работы довольно быстро получили международное признание. Как это произошло?

– Случайно мои эскизы попали на международный конкурс для молодых дизайнеров. Я поехала туда без особых ожиданий и заняла сразу первое место. Потом меня пригласили в Стамбул на Fashion Battle, где я получила Гран-при. После этого состоялась публикация в журнале L'Officiel: мы вместе с фотографом Данияром сделали фотопроjekt, и в марте этого года фотоснимки коллекции появились на страницах издания. Также я принимала участие в Lexus Fashion Week.

– Что для вас значило участие в таких проектах?

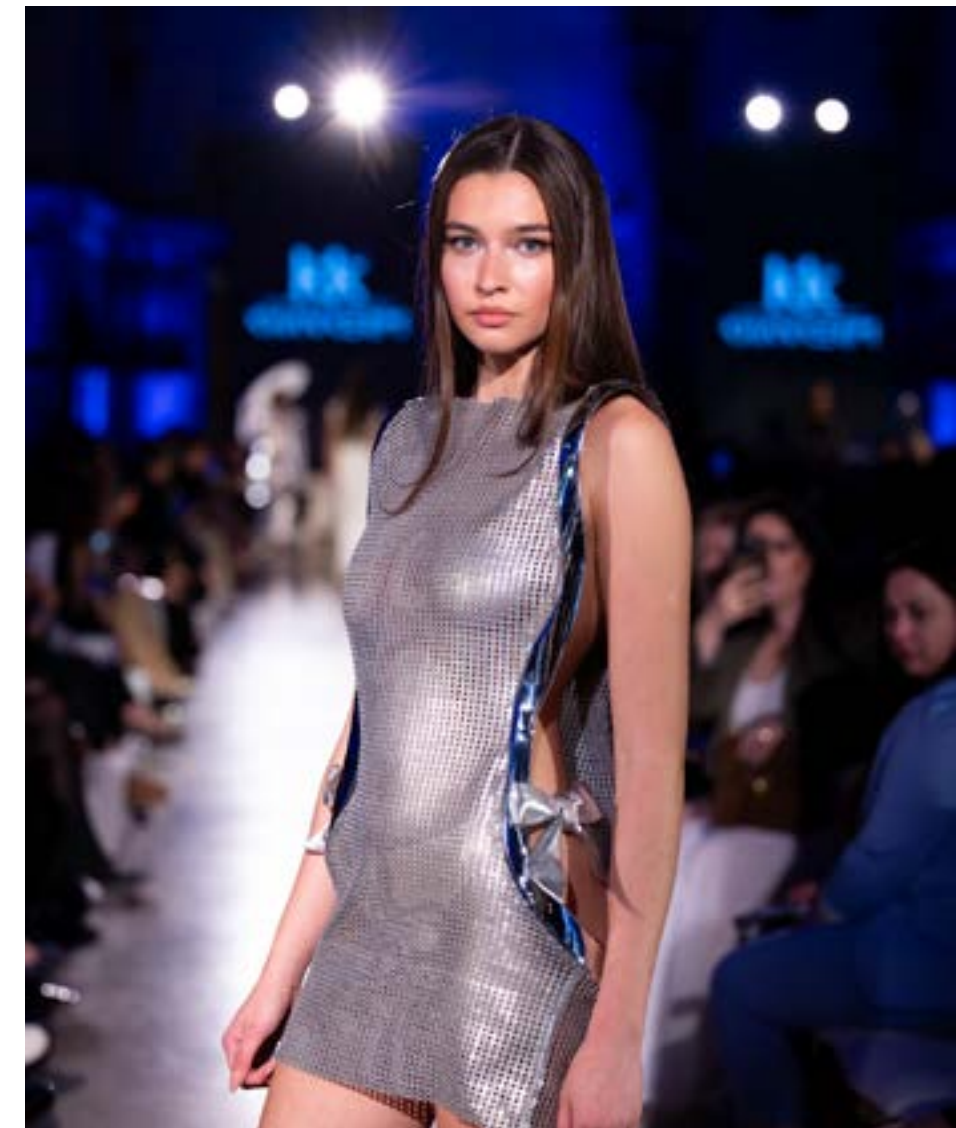
– Это был ценный опыт. Я хотела глубже понять, как работает индустрия изнутри, познакомиться с талантливыми мировыми и казахстанскими дизайнерами. Отдельно благодарна Aydın Acik за приглашение меня на Lexus Fashion Week. Он действительно многое делает, чтобы поддерживать молодых дизайнеров в нашей стране.

– Ваша вторая коллекция «Уят болмайды!» произвела сильное впечатление. Как возникла ее идея?

– Ее вдохновением стала сама жизнь. У нас часто девочек воспитывают в жестких рамках: «не смейся», «не говори», «так нельзя», «уйат болады!» («будет стыдно»). Вместо силы и гармонии это рождает молчание, терпение и внутреннюю боль. В коллекции я хотела показать эту невидимую тяжесть: металл стал символом груза, кожа – защиты от боли, прозрачные ткани – уязвимости души, клетка и кокон символизировали жизнь без свободы. Для меня это был не просто показ костюмов, а визуальный рассказ.

– Как зрители восприняли ваши идеи?

– На Lexus Fashion Week реакция была очень эмоциональной. Люди делились личными историями, говорили, что нашли в коллекции отражение своих переживаний. А когда я показала ее в Канаде, публика тоже очень



глубоко прочувствовала эти образы. Для меня это было невероятным вдохновением.

– Над чем вы работаете сейчас?

– Я продумываю образы новой коллекции. Мне интересно создавать авангардные, экстравагантные, эксклюзивные вещи – всё то, что предназначено для красных дорожек, сцены, кино и клипов. Это чистое творчество и фантазия. Я не хочу диктовать окружающим, как нужно одеваться. Для меня мода – это искусство, язык, с помощью которого можно выражать эмоции, смыслы и атмосферу.



STERLING SILVER – звучание Казахстана в искусстве украшений



SLVR.KZ

www.sterlingsilver.kz

г. Астана, ул. Улы Дала, 35

ТРЦ «Хан Шатыр», 2 этаж, к-202

Современность и минимализм, архитектурные формы и легкость, уважение к традициям и стремление наполнить украшения жизнью – именно в этом заключается почерк Куляш Шинтасовой. Основатель бренда Sterling Silver, она стала победителем премии People Awards 2025 в номинации «Ювелир года».

Для Куляш Шинтасовой это не просто признание мастерства, а подтверждение ее пути: от первых шагов в бизнесе до создания собственного ювелирного бренда, который сегодня знают далеко за пределами Казахстана.

Куляш, что для вас значит победа в премии People Awards 2025? Можно ли назвать ее итогом определенного этапа или, наоборот, началом нового пути?

– Для меня эта победа – особый знак. Это признание того пути, по которому я иду уже много лет, начиная с первых шагов в ювелирном деле. Но я никогда не воспринимаю такие моменты как «итог». Для меня это всегда начало нового этапа.

Настоящая победа – это не сама ста-



туэтка, а то, что мои украшения носят люди, находят в них частичку себя, чувствуют уверенность и красоту. Это самая высокая награда, и ради этого я продолжаю заниматься творчеством.

– Какие качества, на ваш взгляд, помогли вам стать не просто мастером, а признанным «Ювелиром года»?

– Главное качество, которое помогло мне, – это трудолюбие. С самого детства этому учил нас отец. К сожалению, его уже нет рядом, но от

него нам осталось самое ценное – его слова: «Без борьбы нет победы». Для нашей семьи, для моих братьев и сестры это напутствие отца стало не просто фразой, а жизненным ориентиром на многие годы. Я точно знаю: своей победой я обязана и моему отцу, его слова всегда ведут меня вперед.

Второе качество, которое я считаю важным, – это упорство. В ювелирном деле нет мелочей. Если берешься за работу, нужно довести ее до совершенства, даже если это потребует многих часов, проб и переделок. Только так рождается настоящее мастерство.

И еще одно – вера. Вера в себя, в свое



дело, в то, что каждое украшение должно нести душевную энергию. Для меня металл и камни – это не просто материал, это история, характер и настроение, которые оживают в руках.

И, конечно, любовь. Я люблю свое дело настолько, что мастерская для меня не место работы, а пространство силы. Я могу проводить там часы, и это не утомляет меня, а, наоборот, наполняет.

– Как родилась идея создания бренда Sterling Silver? Какие ценности вы закладываете в каждое свое украшение?

– Мой путь начинался с бизнеса и партнерства с зарубежными производителями. Долгое время я работала с европейскими и азиатскими компаниями, занималась куплей-продажей украшений. Это был важный опыт: я изучала рынок, видела, какие коллекции востребованы, как формируется стиль, что ценят женщины в разных странах.

Но со временем у меня появилось чувство, что этого недостаточно. Всё, что я привозила, было красиво, но в этом не было нашего характера, нашей энергии, нашего почерка. Тогда я задала себе вопросы: «Почему Казахстан должен оставаться только рынком сбыта? Почему у нас не может быть своего производства, своего лица в ювелирном мире?». Ведь у нас есть руки, талант и желание. И тогда я решила идти дальше – от торговли к созданию. Так, шаг за шагом родился мой бренд Sterling Silver. И это не просто бренд. Это вера в то, что Казахстан может иметь свою школу, свое производство и свой голос в ювелирном искусстве. И каждое украшение, которое выходит из нашей мастерской, несет в себе не только металл и камни, но и частичку моей души, моей энергии и моей веры в то, что мы многое можем!

– Какие современные тенденции в ювелирном искусстве вас вдохновляют, а от каких принципиально держитесь подальше?

– Меня вдохновляют тенденции, которые подчеркивают естественную красоту женщины и не перегружают ее

образ. Это чистые линии, легкость форм, минимализм, но с глубиной и характером. Мне близка архитектурность в дизайне, когда украшение выглядит современно, лаконично, но в то же время «держит» образ и становится его акцентом. Я люблю, когда в украшении чувствуется баланс – ничего лишнего, всё выверено и гармонично.

Также меня вдохновляет идея универсальности. Украшение должно быть не только для одного выхода, а для жизни.

А вот от чего я принципиально держусь подальше – это от моды на псевдосакральность и украшений «обереги», где больше маркетинга, чем настоящего смысла. Я не делаю вещи, которые обещают «защитить» или «принести удачу». Для меня это не про ювелирное искусство. Украшение должно показывать красоту женщины, раскрывать ее индивидуальность, давать ей уверенность и радость. Это честный путь, и он для меня единственно верный.

Мне также не близка однотипная массовость. Когда дизайн копируется десятками брендов и теряет индивидуальность, это превращает украшение в безликий аксессуар.

– Ваши украшения носят не только в Астане, но и за ее пределами. В чем, на ваш взгляд, секрет универсальности и привлекательности ваших работ?

– Я думаю, секрет в том, что каждое украшение я создаю с душой. Для меня это не просто металл и камни – я вкладываю энергию, настроение, частичку себя, поэтому украшение получается «живым», и женщина, надевая его, чувствует это. Мои украшения с одинаковым успехом носят и женщины в Казахстане, и гости из Европы. Мои изделия покупают приехавшие из Англии, Германии, других стран Европы, и для них эти украшения становятся символом Казахстана, но в современном прочтении. Это особенно приятно: когда то, что создано здесь, находит отклик и любовь за рубежом.

– Что дальше: над какими новыми проектами или коллекциями работает Sterling Silver? Каким вы видите развитие бренда в ближайшие годы?

– Сегодня я думаю не только о новых коллекциях, но и о более масштабных проектах. Моя мечта – открыть в Казахстане ювелирную галерею, которая станет центром ювелирного искусства и живым хабом для мастеров и клиентов. Это будет пространство не только для украшений, но и для эмоций, идей и вдохновения.

Мне важно соединять традиционный ручной труд с новыми технологиями. Искусственный интеллект помогает искать свежие формы и быстрее воплощать идеи, но душу и энергию мастера не заменит ни одна технология.

Особое вдохновение я нахожу в натуральных камнях – для меня это живая энергия природы, которая делает каждое изделие уникальным. В будущем хочу, чтобы мои коллекции передавали силу и дыхание камня, а металл лишь подчеркивал его красоту.

Я вижу галерею Sterling Silver как место, где встречаются прошлое и будущее, традиция и современность, металл и камни – создавая новое качество украшений и особую атмосферу.



INFINITY LIFE: медицина, где лечат не симптомы, а человека

drkim_astana
infinity_life.kz
+7-747-095-39-52
г. Астана

Когда медицина перестает быть строгим набором процедур и превращается в искусство слышать и чувствовать человека, рождаются клиники нового формата. Именно такой стала INFINITY LIFE – сеть, которую создал Андрей Аркадьевич Ким, врач-остеопат и мануальный терапевт, и для него лечение – это не борьба с симптомами, а поиск глубинных причин и восстановление баланса во всем организме.

Андрей Аркадьевич, в чем заключается философия остеопатии и мануальной терапии – это больше про тело или про гармонию всего организма и психики?

– Для меня остеопатия и мануальная терапия – это всегда про целостность. Человека невозможно разделить на «тело» и «психику» – они взаимосвязаны. Когда я работаю с пациентом, то вижу не просто позвоночник или сустав, а целый организм со своей историей, эмоциями, образом жизни. Восстанавливая подвижность тела, мы помогаем человеку освободиться и от внутренних зажимов, стрессов. Поэтому философия остеопатии – это поиск баланса и гармонии в целом организме.

– Вы основали сеть клиник INFINITY LIFE. С чего начался этот путь? Какой вы видели свою первую клинику?

– Всё началось с мечты создать пространство, где пациент чувствует заботу и уверенность с первых минут. Я видел клинику не как «медучреждение со строгими коридорами», а как место, где каждому человеку уделяют внимание, где врач смотрит глубже симптомов и ищет настоящую причину проблемы. Первая клиника была для меня воплощением идеи: медицина может быть не только эффективной, но и человеческой. Со временем эта философия выросла в целую сеть INFINITY LIFE.

– С какими случаями в вашей практике было сложнее всего работать, но результат оказался вдохновляющим?

– Самые сложные случаи обычно связаны с детьми. Были ситуации, когда родители обращались после долгих лет безуспешного лечения, с диагнозами, от которых у них уже опускались руки. И когда после курса терапии ребенок начинал лучше двигаться, исчезала боль или улучшался сон, для меня это всегда настоящее чудо. Такие истории вдохновляют больше всего и напоминают, ради чего я выбрал свою профессию.

– Как вы формируете команду специалистов? Какие качества важнее – навыки или умение работать «душой к душе»?



– Я убежден: настоящий врач – это не только знания и техника. Профессиональные навыки обязательны, но если у специалиста нет эмпатии, умения слышать и чувствовать человека, то лечение будет неполным. Поэтому в нашей команде главное качество – человечность. А мастерству и техникам можно научить, если есть сердце и искреннее желание помогать.

– Какие привычки вы могли бы посоветовать выработать нашим читателям для профилактики проблем?

– Самое простое и самое важное: движение. Наш организм создан для активности, а не для сидячего образа жизни. Ежедневные прогулки, легкая гимнастика, правильное дыхание – это уже огромный вклад в здоровье. Второе – осознанный отдых: полноценный сон и умение переключаться от стресса. И третье – внимание к телу. Если появилась боль или дискомфорт, не стоит ждать, пока «само пройдет». Организм всегда подает сигналы, важно их слышать.

– Каким вы видите будущее остеопатии и мануальной терапии в Казахстане и в мире?

– Я уверен, что будущее за интеграцией. Всё больше людей понимают: лечить нужно не только болезнь, но и весь организм. В Казахстане остеопатия и мануальная терапия набирают популярность, и я верю, что скоро они станут не «альтернативой», а частью стандартной медицины. В мире мы видим ту же тенденцию: люди выбирают подход, где врач работает не с симптомом, а с причиной. Для меня это и есть будущее медицины – целостное, бережное, основанное на доверии.



От небес до переговорных залов

 **madina_life_learning**
LinkedIn: [linkedin.com/in/madina-kamaliyeva-644aa916](https://www.linkedin.com/in/madina-kamaliyeva-644aa916)
+7-701-527-12-87
madinamarkhat@gmail.com



@MADINA_LIFE_LEARNING

Мадина Камалиева – бизнес-тренер, эксперт по корпоративному обучению. Автор концепции «три П» (пассажир, покупатель, пациент), которая доказывает: какой бы сферой ни занимался бизнес, клиентов объединяет одно – ожидание внимания, уважения и качества.

Мадина, как и когда начался ваш путь?
– В 2006 году, после школы, я пришла в Air Astana бортпроводницей. Мне было всего 18, и это был совершенно новый мир. Учеба была сложной, но очень интересной. Уже в 20 лет я стала одной из самых молодых старших бортпроводников. Это огромная ответственность: организация работы экипажа, контроль стандартов, решение конфликтных ситуаций. Такой опыт очень быстро сделал из меня взрослого человека.

– Как вы перешли от полетов к обучению?

– В 2012 году я стала тренером-инструктором и поняла, что обучение это моя стихия. Мне было важно раскрывать сильные стороны людей, помогать им чувствовать уверенность. Я вела 11-дневные тренинги для новичков и программы для тех, кого повышали. Моим особым проектом стала программа по внешнему виду – уход за кожей, макияж, прически. Позже именно эта работа вошла в подготовку компании к аттестации Skytrax: Air Astana получила 4 звезды и отдельные 5 звезд за внешний вид экипажа. Для меня это стало моментом гордости: я увидела, как маленькие шаги внутри команды могут привести к международному признанию.



– Авиация – это особая школа. Чему она вас научила?

– Главное – справляться со стрессом и искать решение, а не виноватых. Эти навыки я перенесла в бизнес и личную жизнь. Авиация дала мне дисциплину, ответственность и умение работать в условиях, где на кону доверие людей.

– После авиации вы пошли в медицину. Почему такой поворот?

– В пандемию я оказалась в Metabody. Там я впервые увидела клиентов как пациентов. Вместе с коллегами мы разработали программы по сервису и продажам для онлайн- и фронтлайн-отделов. Продажи выросли в 2–5 раз, и тогда я поняла: обучение может менять бизнес очень быстро. С главным врачом мы

внедрили Калгари–Кембриджскую модель медицинских коммуникаций, и врачи начали выстраивать более доверительные консультации. Этот опыт стал для меня переломным: я увидела, что навыки общения универсальны – будь то пассажир, пациент или покупатель.

– Так появилась концепция «три П»?

– Да. На первый взгляд кажется, что это три разных клиента, но на самом деле у них одни и те же ожидания: внимание, уважение и качественный сервис. Когда сотрудники понимают это, они могут быть успешны в любой сфере.

– А где ещё вам довелось работать?

– Я поработала в крупном производстве и убедилась, что сервис

нужен даже там. Параллельно я начала вести тренинги для ресторанов, сервисных компаний, онлайн-отделов. Сегодня обучаю организации в самых разных сферах – везде, где есть контакт с клиентом.

– Какой он, идеальный сотрудник, на ваш взгляд?

– Это не человек, который всё знает. Это тот, кто берет ответственность, не боится перемен и всегда готов учиться. Умение задавать вопросы и признавать, что чего-то не знаешь, сегодня важнее, чем энциклопедические знания. Такие сотрудники быстрее растут и становятся лидерами.

– Почему тренинги иногда не дают эффекта?

– Бывает, что дело вовсе не в сотрудниках, а в системе. Есть несколько причин.

1. Только теория без практики.
2. Нет поддержки после тренинга.
3. Отсутствие четкой цели обучения.
4. Несовпадение с культурой компании.

Обучение работает тогда, когда оно встроено в стратегию. Это не расход, а инвестиция.

– А статистика подтверждает?

– Конечно. Исследования показывают, что 73% клиентов выбирают компанию за клиентский опыт, а не за цену (Zendesk). И 57% уходят к конкурентам уже после одного-единственного негативного опыта (Salesforce). А значит, обучение сотрудников напрямую влияет на прибыль.

– Где вы проводили свои тренинги?

– У меня был опыт в Казахстане, России и Узбекистане. В Ташкенте я работала два месяца и увидела, как отли-



чаются рынки и культуры. А мой последний проект связан с молодой авиакомпанией Centrum Air. Компания внедряет продажи на борту, и я проводила тренинги по техникам продаж и коммуникации с пассажирами. Для меня это ценно: использовать свой авиационный опыт там, где формируется новое поколение бортпроводников.

– Онлайн или офлайн: что эффективнее?

– Онлайн хорош для теории и базы. Но практика, особенно в сервисе и soft skills, работает только офлайн, когда есть атмосфера и живая обратная связь. Идеальное сочетание: теория онлайн + практика офлайн.

– Какой совет вы могли бы дать себе в 18 лет?

– Я бы сказала: «Не закрывай глаза на трудности и не стесняйся просить помощи». Лучше признать «у меня не получается», чем делать вид, что всё в порядке.

– И что бы вы сказали другим?

– Не бойтесь пробовать разное. Авиация, медицина, бизнес, мода – всё это обогатило меня. Мир меняется очень быстро, и главный навык сегодня – это гибкость и умение учиться.

Творчество на кончиках пальцев

+7-706-649-66-44

В сфере красоты, где привычные формы и оттенки кажутся уже чем-то обыденным, появляются студии, готовые сломать стереотипы и превратить ногти в настоящее произведение искусства. Одной из таких стала Moar Studio.

Руфина Шамсутдинова – основатель Moar studio.

Руфина, расскажите, как появилась идея создать Moar Studio. С чего начался ваш путь в beauty-сфере?

– Мой путь в эту сферу начался сразу после окончания университета. По образованию я финансист. Но еще в студенческие годы у меня была одна маленькая «слабость» – я очень любила красивые ногти (улыбается).

Однажды мой мастер по маникюру уехала в другой город, и я осталась без специалиста, к которому привыкла. В Алматы я так и не смогла найти мастера, который меня устраивал бы полностью. Прошел целый год в безуспешных поисках. И тогда я впервые задумалась: «Почему бы не попробовать самой?».

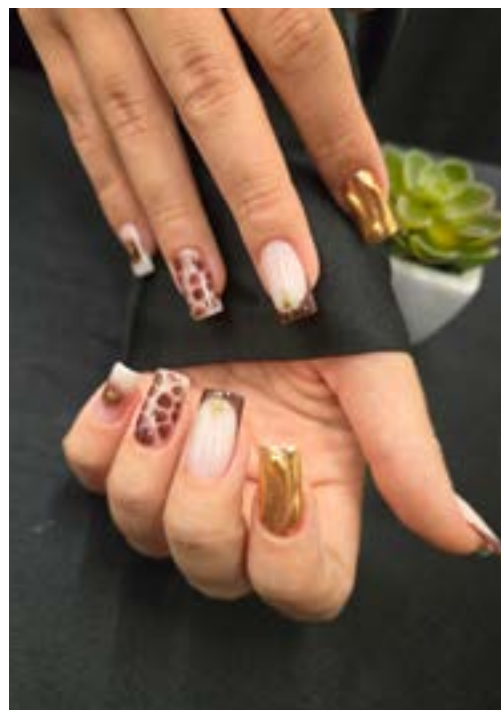
Конечно, вначале у меня были иллюзии, что я смогу делать маникюр себе и сэкономить время и деньги. Но на практике всё оказалось иначе – уходило по 5–6 часов, особенно когда работала «неудобной» рукой.



Зато я получала колоссальный опыт. Постоянно тренировалась на себе: переделывала, пробовала разные техники, наращивания, дизайны. Так я фактически стала самоучкой, отрабатывая навыки около года. Позже поняла, что хочу подойти к

делу профессионально: я прошла обучение и начала работать с клиентами.

Именно с этого шага и начался мой настоящий путь в beauty-индустрии, который со временем привел к созданию Moar Studio.



– В чем заключается основная уникальность вашей студии?

– Уникальность Moar Studio в том, что у нас совершенно нестандартный подход к ногтям. В Алматы много студий, и большинство из них работают в привычных направлениях: базы, френч, красное покрытие, иногда наращивание в классических формах – миндаль или квадрат. Всё это красиво, но довольно однообразно.

Мы же пошли другим путем. В нашей студии можно сделать не только привычные варианты, но и то, что выходит за рамки стандартов: необычные формы, креативные и объемные дизайны, мы любим смелые эксперименты и собрали для этого огромное количество инструментов и материалов, чтобы воплощать даже самые экстраординарные идеи. Для нас это не просто работа – это настоящее творчество.

Даже если клиентка приносит фото из Instagram со словами «хочу вот это», мы адаптируем идею под ее просьбу, видоизменяем детали и создаем что-то по-настоящему индивидуальное. В этом и есть наше отличие – каждая работа становится авторской и неповторимой.

– Почему вы сделали акцент именно на креативных дизайнах? Есть ли у вас свой фирменный стиль?

– Честно говоря, не знаю, можно ли это назвать фирменным стилем, но акцент на дизайнах я сделала осознанно. С самого начала, когда только стала заниматься ногтями, я понимала: хочу рисовать.

Рисование всегда было частью моей жизни. С детства я ходила в кружок при Доме творчества – это не художественная школа, а простое бесплатное место, где дети могли творить. Позже даже собиралась поступать в КазГАСА, серьезно готовилась: тренировалась рисовать головы, делала академические работы. Но в какой-то момент изменила решение и выбрала финансы.

Когда окончила университет, поняла, что бухгалтерия мне абсолютно не близка. Там нет места креативу, а я по натуре творческий человек. И тогда пазл сложился: я люблю ногти, я люблю рисовать – почему бы не объединить это?

Конечно, сначала было непросто. Масштаб ногтя сильно отличается от листа А4 или А3, на которых я привыкла работать. Но со временем я привыкла и поняла, что это именно то, что мне нравится: переносить свои рисунки и идеи на ногти.

Так всё и получилось – естественно, органично, как продолжение моих детских увлечений.

– С какими сложностями вы сталкивались на пути развития студии? Как их преодолели?

– До декрета я работала в разных салонах – просто арендовала стол, без собственной базы. Когда ты мастер в найме, тебе не разрешают делать как хочешь тебе, нужно делать так, как надо салону, определенные дизайны, не давали материалы для работы в креативе, много покупалось самостоятельно. И после декрета поняла: возвращаться в чужие салоны я больше не хочу. Мне хотелось реализовывать свое видение, творить в том стиле и в том темпе, которые близки именно мне. И тогда я решила, что пора идти своим путем и строить собственную студию. Однако главная сложность заключалась в том, что за время декрета у меня практически

не осталось клиентов. Базу пришлось собирать заново. Конечно, несколько девочек дождались меня, и это было очень приятно, но в целом всё пришлось начинать с нуля.

Дальше были переезды. Сначала я снова арендовала небольшой стол, потом появился маленький кабинет, позже – кабинет побольше с мастерами. И так шаг за шагом мы росли. За четыре года я сменила четыре помещения, каждый раз увеличивая пространство, пока, наконец, не обосновалась в собственной полноценной студии.

Теперь у нас всё сделано «под себя»: и креатив, и дизайн, и атмосфера. Думаю, здесь мы надолго, потому что это уже именно то пространство, о котором я мечтала.

– Какие планы у Moar Studio на будущее?

– В первую очередь расширение. У нас много клиенток, которые приезжают из отдаленных районов Алматы. Сейчас студия находится рядом с торговым центром «Москва», и для многих это поездка через весь город. Мы невероятно благодарны нашим девочкам за такую преданность.

Нередко новые клиенты, услышав о нас по рекомендациям, спрашивают: «А есть ли еще студии Моар поближе к нам?». Это показывает, что спрос на наш креативный и индивидуальный подход действительно есть. Поэтому планы на расширение стоят на первом месте. Мы не ставим жестких сроков, чтобы всё шло планомерно и правильно, но в будущем обязательно хотим открыть новые студии и стать ближе к нашим клиентам.



Мода на грани реальности



 jamilya_kayir
facebook: Jamilya Kayir

Нейросети и искусственный интеллект – это слова, которые Jamilya Kaiyr, чье имя всё чаще звучит в контексте digital fashion, превратила в свои рабочие инструменты. Ее проект «Drama Queen» – это не просто мерч, а приглашение быть частью будущего, где стиль начинается с идеи и продолжается в одежде, которую можно носить.

В эксклюзивном интервью нашему журналу дизайнер рассказала, как рождаются ее реалистичные образы в ИИ, почему бабушка стала главным источником вдохновения и чем ее мерч отличается от привычных коллекций.

Jamilya Kaiyr – digital fashion-дизайнер.

Жamilya, сегодня про вас говорят как о дизайнере, который смело интегрировал искусственный интеллект в моду. Как вы сами определяете, чем занимаетесь?

– Я называю себя digital fashion-дизайнером. Для меня это не просто создание одежды, а формирование новой визуальной реальности, где нейросети становятся рабочим инструментом. Я разрабатываю образы, коллекции и концепции через ИИ, но при этом сохраняю основу – стиль и качество, которые уже ассоциируются с моим именем.

– Вы сейчас работаете над новым проектом. Что это за мерч?

– Это не классическая коллекция, а мерч, который я разрабатываю с помощью нейросетей. Он будет доступен по предзаказу: образы, рождающиеся в digital, превра-



щаются в реальные вещи. Для меня важно, чтобы стиль «Drama Queen» не оставался только в картинке, а жил в гардеробе тех, кто чувствует этот характер.

– В центре внимания образ «Drama Queen казахских степей». Чем он для вас стал?



– Это моя визитная карточка. Я создала образ, который начали узнавать без подписи. Он вдохновлен моей бабушкой – женщиной сильной, но женственной. Она была дочерью богатого отца и во время репрессий не растерялась, когда осталась одна с младшим братом. Она носила галифе и сапоги, и в этом сочетала силу и женственность. Для меня «Drama Queen казахских степей» – это символ, через который я показываю: стиль может быть не только в ткани или фасоне, но и в настроении, в подаче.

– Нейросети для вас – это временный тренд или полноценный рабочий инструмент?

– Для меня это полноценный инструмент. Сегодня я создаю реалистичные образы – такие, которые выглядят как настоящая съемка. Нейросети ускоряют процесс, позволяют экспериментировать, но суть остается за дизайнером. Искусственный интеллект не создает идею, он лишь помогает ее усилить.

– У многих есть страх, что ИИ «уберет» уникальность дизайнера. Как вы это видите?

– Я считаю, что уникальность в имени. Мое имя – это стиль и качество. ИИ не может это заменить. Он может умножить мою идею, превратить ее в визуал, но почерк и энергия всегда останутся за мной.

– Ваши работы называют драматичными и сильными. Что вы сами вкладываете в свой стиль?

– Сейчас я вдохновляюсь драмой степей – это широкие силуэты, ветер, масштаб. Но главное в моем стиле – женственность. Для меня это не про слабость, а про уверенность. Даже в строгом жакете должна ощущаться энергия женщины, ее характер, ее внутренняя свобода.

– Как реагирует публика на ваши работы?

– Люди часто спрашивают: «Это реально или ИИ?». И я люблю этот момент, когда граница стирается. Для меня важно вызвать эмоцию. Сегодня мои образы становятся и частью digital-каталогов для брендов, и самостоятельными fashion-историями. Это значит, что digital работает.

– Что значит появление digital-fashion для Казахстана?

– Это шаг в будущее. У нас есть богатая культура, сильные традиции, и digital позволяет их показать на новом уровне. Казахстану важно быть частью мирового модного разговора, и digital – это быстрый способ заявить о себе. Я хочу быть среди тех, кто открывает эту дверь.

– Ваше имя уже ассоциируется с определенным стилем. Что вы вкладываете в понятие «Jamilya Kaiyr» как бренда?

– Для меня мое имя – это стиль и качество. Это уверенность в том, что каждый образ продуман, каждая деталь несет смысл. Я хочу, чтобы, видя мои работы, люди говорили: «Это Jamilya Kaiyr». Узнаваемость – это и есть сила бренда.

– Как вы видите будущее моды через несколько лет?

– Будущее будет гибридным. У нас будут виртуальные показы, примерки в AR, «умные» ткани. Но в основе всегда останется стиль. Люди хотят вдохновения и уверенности. ИИ не убирает это, а усиливает.

– Что для вас лично значит успех?

– Для меня успех – это когда мой стиль узнают без подписи. Когда женщина в моем образе чувствует себя уверенной и настоящей. И когда мои дети видят, что их мама не побоялась идти своим путем. Это и есть настоящая победа.

– Что вы посоветовали бы дизайнерам, которые только начинают работать с нейросетями?

– Управляйте инструментом, а не позволяйте ему вести вас. И помните: идея рождается в вас. Искусственный интеллект может ее умножить, но никогда не заменит.



Эко-чистота made in Kazakhstan

Instagram: [taza_kz_nazarova_arailym](#)
+7-747-922-88-98

Иногда большие перемены начинаются с маленькой детали. Для Арайлым Назаровой таким толчком стала обычная упаковка отбеливателя. Сегодня ее бренд Taza – это не просто бытовая химия, а целая философия: чистота без компромиссов, экологичность без лишних слов и качество, которому доверяют семьи.

Арайлым Назарова – основатель бренда Taza.

Арайлым, с чего началась история бренда Taza? Почему именно кислородный отбеливатель стал вашим первым продуктом?

– История Taza началась с личной потребности. В 2022 году я увидела в Instagram рекламу кислородного отбеливателя у одного российского блогера и решила заказать его на пробу. Попробовала и была приятно удивлена: средство оказалось эффективным. И затем взяла целую коробку для своих родных и знакомых. Всем понравилось, и тогда у меня появилась идея: почему бы не стать дистрибьютором этого продукта в Казахстане? На тот момент на нашем рынке ничего подобного не было.

Я связалась с производителями, и мы договорились о поставках. В течение трех месяцев мы подписывали договора, обсуждали детали логистики и готовили первую партию. Когда товар, наконец, прибыл, он быстро закончился: спрос оказался выше, чем мы ожидали. Но вскоре, после отправки заказа на вторую партию, Россия приостановила экспорт в связи с началом военных действий на Украине. И мы остались без поставщика.

Именно в этот момент я задумалась: почему бы нам не производить этот продукт самостоятельно? Я отнесла последнюю упаковку отбеливателя химикам и спросила, можно ли создать аналогичный состав у нас. Началась долгая работа: организационные вопросы, подбор сырья,



тестирование формулы, поиск производственной площадки. На это ушло около восьми месяцев. Наша первая партия состояла всего из 25 штук. Но это был наш старт. Мы постепенно наращивали объемы, совершенствовали процессы, и с тех пор производство не останавливалось.

– Многие считают бытовую химию сложным и конкурентным рынком. Что помогло вам выделиться и завоевать доверие покупателей?

– Да, это действительно так – рынок бытовой химии в Казахстане считается очень конкурентным. На

полках магазинов представлены товары со всего мира. Но среди них не было отечественного продукта, созданного с учетом потребностей казахстанских семей.

Мы стали одними из первых и не просто привезли готовое решение, а создали его с нуля, адаптировали под местные условия и запустили собственное производство. И именно это позволило нам быстро и эффективно выйти на рынок: мы предложили людям то, чего раньше не было – безопасный, эффективный и экологичный продукт, произведенный в Казахстане.

– Название бренда Taza переводится как «чистота». Для вас это больше про экологичность, качество или философию жизни?

– На старте было много вариантов названия: «White», «Eco White» и другие. Но ни одно из них не отражало суть нашего продукта так точно, как слово Taza. Мы хотели, чтобы название ассоциировалось с его главной функцией – глубокой, качественной и экологичной чистотой. Наш продукт не просто удаляет пятна – он делает это безопасно, без вредных компонентов и соответствует принципам халяльной продукции.

Для нас Taza – не просто слово. Это философия нашей компании: в работе, в отношениях с клиентами, в подходе к производству. Работать честно, на совесть, создавать экологически чистую продукцию. Именно это и стало нашей миссией. Поэтому название Taza подошло нам больше всего. Оно отражает то, кем мы являемся и во что верим.

– Расскажите о ваших клиентах: кто они, и что для них важнее всего в выборе вашего продукта.

– Наши клиенты – это казахстанские семьи, заботливые родители, люди, которые ценят здоровье и качество. Им важно знать, что продукт, которым они пользуются каждый день, безопасен, эффективен и не наносит вреда. При выборе Taza они обращают внимание на три ключевых качества:

надежность – продукт действительно работает и оправдывает ожидания, **экологичность** – состав безопасен для детей и природы, **доступность** – мы стараемся, чтобы качественная бытовая химия была доступна каждому.

Особенно часто наш продукт выбирают мамы, которые хотят видеть своих детей чистыми, ухоженными и защищенными от агрессивной химии. Женщины, которые создают уют в доме, следят за чистотой и выбирают только то, чему могут доверять. Люди, для которых чистота – не просто внешнее состояние, а образ жизни. Именно поэтому мы чувствуем большую ответственность перед нашими клиентами и стараемся оправдать их доверие.

– Как вы совмещаете управление брендом Taza и кофейней Sezin –

двумя совершенно разными направлениями бизнеса?

– Taza – это основной бизнес, главный источник дохода, а кофейня Sezin – это проект для души. Я открыла ее не ради прибыли, а ради комфорта. Мне хотелось создать место, где можно вкусно поесть, провести деловые встречи, поработать в спокойной атмосфере. Это пространство для людей, которые ценят вкус, уют и качественный сервис. Кофейня расположена в очень удобной локации, и для меня это стало большим плюсом: я могу совмещать работу, встречи и отдых, не теряя времени на дорогу.

– Какие планы у вас на будущее – развитие линейки Taza, масштабирование кофейни или, может быть, новые проекты?

– У нас большие планы по развитию производства Taza. Мы стремимся стать Топ 1 компанией бытовой химии в Казахстане.

В ближайшее время планируем расширить линейку товаров, добавить новые категории и усилить присутствие бренда не только в Казахстане, но и за его пределами. Уже сейчас наша продукция доставляется в Узбекистан и Кыргызстан, а также вызывает интерес у партнеров из Монголии.

Наша цель – выйти на международный рынок как казахстанский бренд, который ассоциируется с чистотой, безопасностью и ответственным подходом к производству. При этом мы твердо намерены сохранить наши главные принципы: высокое качество, экологичность и честность.

Для нас важно не просто продавать – мы хотим создавать ценность. Наша миссия заключается в том, чтобы предлагать людям продукцию, которая делает их жизнь чище, безопаснее и комфортнее, именно это является основой каждого решения, которое мы принимаем.



На линии судьбы: писатель Ника Горина

 nika.gorina_writer
www.nikagorina.kz

Ее книги – это всегда игра на грани: между светом и тьмой, верностью и предательством, любовью и страхом. Читая Нику Горину, невозможно остаться в стороне, ее сюжеты заставляют сердце биться быстрее, а мысли – искать ответы там, где, казалось бы, их быть не может.

Сегодня имя Ники Гориной всё чаще звучит как новое явление в криминальной прозе. Она описывает истории, которые не просто увлекают, а проживаются вместе с героями до последней страницы.

Ника Горина – современный писатель, автор книги «Простить невозможно забыть».

Ника, расскажите, как началось ваше писательское творчество. Почему вами выбран именно криминальный жанр?

– Всё началось с моих родителей. Они очень много читали. Папа читал книги в основном в криминальном жанре, а мама – в любовном. Мама книги всегда покупала, и они были под рукой. А вот папа обменивался книгами с коллегами. И читал очень быстро: вставал за два часа до выхода на работу, читал в любую свободную минуту. Я видела красивые обложки и начинала читать с ним. Но читал он быстро – три-четыре дня уходило на книгу. Я не успевала за его темпом. Но мне очень нравились сюжеты. Бывало, что я дочитывала до самого напряженного момента, а папа книгу уносил, приносил новую. Потом рассказывал, конечно, но кратко: этого посадили, этого убили, этот сбежал. И с каждой книгой история повторялась – он быстро читал, уносил, приносил новую. А я сидела с мыслями: а как? А что? А при каких обстоятельствах? И додумывала сама. С этого и начала придумывать: сначала то, что могло произойти в книгах папы, а потом постепенно начали рождаться в голове собственные истории. Но вот именно криминал – это от папы. И уже в 15 лет я написала свою собственную первую историю. Писала я сначала от руки. Потом папа принес



мне печатную машинку. С тех пор я постоянно и много пишу. Но показывала только близким.

– Имея богатый опыт в писательстве, вы решились на публикацию лишь недавно. Что стало главным стимулом поделить своим творчеством с читателями?

– Мои друзья. Они читали мои тексты, восхищались. И постоянно спрашивали, почему я нигде не публикуюсь. Я отвечала, что пишу для себя. И один из моих близких убедил меня, что хватит писать в стол. Я на тот момент как раз заканчивала работу над книгой «Простить невозможно забыть». И он убедил меня опубликовать ее. И продолжить публиковаться. Писать новое, доводить до ума ранее написанное.

Ведь я не всегда заканчивала свои истории, у меня очень много черновиков, множество отдельных сцен или глав (улыбается).

– Что для вас самое сложное в процессе написания книги: придумать сюжет, проработать характеры или довести текст до идеальной формы?

– Самое сложное – дописывать книги до конца. Потому что в моей голове постоянно рождаются сюжеты, сцены, герои... и всё это никак не гармонирует между собой. По сути, это куски отдельных историй. И мне сложно долго удерживать внимание на одной истории, а ведь чтобы написать одну книгу, часто требуется год и более. Я постоянно переключаюсь. Сюжеты рождаются мгновенно,

герои появляются под них тут же. А вот довести историю до конца, когда в голове уже фейерверк новых идей, мне сложно.

– Насколько ваши персонажи отражают реальные прототипы? Или это полностью плод воображения?

– Все мои персонажи, все события, происходящие в моих историях, – это плод моего воображения. И никакого сходства с реальностью не имеют. Никаких прототипов реально существующих людей. Да, я иногда могу наделять своих героев качествами людей из моего окружения, но лишь отдельными качествами, не более.

– Сейчас вы работаете над второй книгой. Можете приоткрыть завесу тайны: о чем она будет?

– Сейчас я работаю над книгой «Я с тобой, пока дышу». Это криминальный роман. Она о мужчине, которому пришлось ступить на путь криминала, потому что другого пути он не видел. Он был сиротой и рос в детском доме с маленьким братом. Его единственной целью было забрать брата оттуда. Он вернулся из армии без денег, без жилья, без прописки, без работы. А опека требовала документы и хорошие жилищные условия для мальчика. Появилась мафия, которая предложила это всё в обмен на работу. Он отказался, и у него начались проблемы, которые привели его к условному сроку, что навсегда перечеркивало возможность забрать брата. И тогда он вступил на темную сторону. Книга раскрывает его историю – не только криминальный путь от прос-

того наемника до главы мафии, но рассказывает и о том, как он пытался уберечь брата, как нашел жену, друзей. И как менялся, ведь криминал слабостей не прощает. А у него их было достаточно.

– Криминальный жанр требует напряженного сюжета и достоверных деталей. Откуда вы черпаете вдохновение и насколько тщательно работаете с фактами?

– Вдохновение приходит внезапно – во время повседневных дел, разговора или наблюдения: часто это одиночная сцена или образ, вокруг которого затем выстраивается сюжет. Для построения достоверной картины я опираюсь на документальные фильмы, интервью и открытые источники: материалы участников событий, адвокатов и профильных экспертов, чтобы понимать механизм и контекст.

С фактами работаю скрупулезно: технические и юридические детали проверяю по нескольким независимым источникам и при необходимости уточняю у специалистов. Важно подчеркнуть: описываемые события и персонажи – вымысел; но я стремлюсь к тому, чтобы вымышленные элементы выглядели правдоподобно. Часто отправной точкой служит рассказ знакомого: я прогоняю его через серию уточняющих вопросов: «как это можно проверить», «какие контрольные точки», «какие реальные риски», затем подкрепляю сцену реальными механизмами и только после этого вписываю поворот в текст. Так читателю достается ощущение правдоподобия без искажения реальности.

– Какую цель вы ставите перед собой как писатель – развлекать, заставлять задуматься или, возможно, менять взгляды читателей?

– Моя цель перед читателями – подарить им историю, в которую можно по-настоящему погрузиться. Я хочу, чтобы книга увлекала, вызвала эмоции: где-то смех, где-то тревогу, где-то сопереживание. Если при этом сюжет подталкивает задуматься о чем-то привычном под другим углом, это только в плюс. Я не стремлюсь навязать взгляды или перевоспитать кого-то. Для меня главное, чтобы читатель закрыл книгу с ощущением, что прожил настоящую историю.



ИИ как второй мозг предпринимателя: подход Анны Донской



anna_donska

Telegram-канал: donska

www.neuroedition.online

Онлайн-школа:

Neuro Edition Academy

Представительства:

Казахстан, Россия, Португалия

Сегодня мир бизнеса и маркетинга меняется быстрее, чем когда-либо, и ключевым двигателем этой трансформации становится искусственный интеллект.

Анна Донская – продюсер, эксперт по применению ИИ в маркетинге и бизнесе, член Международной образовательной ассоциации – уверена: современным предпринимателям мало просто знать о трендах, важно уметь их внедрять. В ее проектах соединяются образование, бизнес и технологии, а сама она помогает компаниям перестроить подход к работе так, чтобы ИИ стал не модным инструментом, а настоящим рычагом роста.

Анна, как вы пришли к идее совмещать образование и бизнес в сфере искусственного интеллекта?

– Мой путь начался в маркетинге еще задолго до бума ИИ. С 2002 года я занимаюсь бизнесом, работала и в товарном бизнесе, и с услугами. Последние годы я веду проекты как маркетолог, совмещая их с собственным бизнесом. Мне всегда не хватало возможностей для креатива и автоматизации процессов. Поэтому, когда появились первые нейросети, я почувствовала: это не просто инструмент, а полноценный «второй мозг» для предпринимателя. ИИ снимает рутину, ускоряет процессы, масштабирует экспертизу, помогает создавать креативный рекламный контент. В какой-то момент я поняла: без системного обучения работать с ним невозможно – слишком быстро всё меняется. Поэтому я и создала академию, где соединяются три ключевые точки роста: обучение, бизнес и ИИ.

Мы не просто даем знания – мы перестраиваем подход к работе.



– Сегодня многие компании ищут новые инструменты для сокращения затрат. Какие возможности ИИ в маркетинге и продажах вы считаете самыми перспективными?

– Самые мощные направления сейчас – это

- автоматизация создания контента от идеи до готовых видео и постов;
- персонализированные воронки продаж через GPT-ассистентов. Сейчас мы разрабатываем, например, beauty-ассистентов для магазинов корейской косметики, которые повышают средний чек клиента в 10 раз за счет комплексного персонального плана ухода за кожей и решения проблем клиента по фото и ответам на несколько вопросов;
- поиск идей для продвижения и анализ больших объемов данных. Например, мы анализируем конкурентов по нишам, находим работающие рекламные идеи и связки продаж для бизнеса за один день;
- генерация креативов и тестирование рекламных гипотез без дорогостоящего продакшна.

ИИ не просто экономит бюджет – он освобождает предпринимателя для решения стратегических задач. И это главное.

– Расскажите, какие направления вашей деятельности сейчас наиболее активно развиваются. Почему

именно они формируют рынок будущего?

– Сейчас активно развиваются три направления.

1. AI-маркетинг – обучение и внедрение нейросетей в стратегию продвижения бизнеса.
2. Создание цифровых ассистентов (GPT) для автоматизации контента, консультаций, воронок и даже продаж.
3. Международные образовательные программы для экспертов и продюсеров, которые хотят выходить за рамки локального рынка.

Почему это рынок будущего? Потому что скорость, гибкость и возможность говорить с глобальной аудиторией на одном языке – это ключевые навыки нового времени. Вы просто не успеете за вашими конкурентами. Через два-три года ИИ будет использоваться в бизнесе так же, как сейчас мы используем смартфоны – это наша реальность, мы ведь выбираем, какой смартфон купить, даже не задумываясь над тем, нужен он нам или нет. С ИИ будет так же – вас будут спрашивать, какие ИИ в вашем бизнесе, а не используете ли вы их в принципе.

– В чем, по вашему мнению, основная ценность международного образования для предпринимателей и экспертов в маркетинге?



– Международное образование расширяет мышление.

Оно учит не просто «запускать рекламу», а строить системный бизнес в разных юрисдикциях, адаптироваться к новым рынкам, выстраивать стратегии, которые работают вне зависимости от платформ или трендов.

Кроме того, международная образовательная среда – это нетворкинг, доступ к партнерам, менторство и глобальные возможности. А для предпринимателя сегодня это важнее любого диплома.

– Как работает ваш подход к бизнес-консультациям: с чего начинается взаимодействие и к каким результатам обычно приводит?

– Мы начинаем с диагностики, выясняем, где бизнес теряет энергию, время или деньги. Часто предприниматели тонут в операционке и просто не видят точек роста. Я выстраиваю стратегию, автоматизирую процессы с помощью ИИ, а дальше предприниматель принимает решение – внедрять это самостоятельно по моим рекомендациям, или обратиться к нам, как к агентству. Поскольку я имею опыт в бизнесе более 20 лет, то часто вижу картину в целом, так называемый

«helicopter view», и вижу, какие решения можно внедрить.

Через один-два месяца у клиента

- оформлена воронка продаж,
- упакованы продукты,
- делегированы задачи,
- идет рост выручки, и освободилось время на масштабирование.

– Какие мифы о применении искусственного интеллекта в бизнесе вы чаще всего встречаете?

– Один из самых распространенных «ИИ всё сделает за меня».

На деле ИИ – это усилитель, инструмент. Чтобы решить поставленную задачу, нужно понимать, какими инструментами это можно сделать, собрать так называемый ИИ-стэк.

Второй миф – что ИИ заменит людей. Он заменит тех, кто не пользуется ИИ, однозначно (улыбается). Потому что тем, кто развивает гибкость мышления и стратегический подход, ИИ даст 10 шагов вперед. Но человека он не заменит по нескольким причинам:

1) как я уже сказала, часто для решения задач нужно несколько нейросетей, они не работают сами по себе, ими нужно управлять и собирать итоговый результат,

2) ИИ ошибаются, и довольно часто, поэтому их нужно перепроверять, 3) у ИИ нет интуиции, особенно в маркетинге, а мы строим гипотезы, основываясь не на фактах, а интуитивно, на базе многолетнего опыта, и это срабатывает.

– Если говорить о будущем, каким вы видите рынок маркетинга и бизнеса через 5–10 лет с учетом внедрения ИИ?

– Через 5–10 лет бизнес без ИИ будет напоминать офис без интернета.

Мы придем к модели, где

- маркетинг будет гиперперсонализирован,
 - контент будет генерироваться и тестироваться в реальном времени,
 - клиенты будут общаться с умными ассистентами 24/7, продажи на небольшие чеки будет делать ИИ, а на большие ИИ будет квалифицировать клиента и доводить до продающей встречи с менеджером,
 - некоторые бизнесы, которые не требуют сложной логистики, станут мультиязычными без усилий, смогут работать без границ.
- При этом вырастет ценность человеческого голоса, смысла, упаковки ценностей, и здесь экспертность и личный бренд станут важнее, чем охваты в социальных сетях.



Трансформация, которая меняет жизни: философия Айгерим Тлеубердиевой

 aigerim.studio_krasoty
+7-747-491-94-11

Когда мечта становится делом жизни, а личная трансформация – источником вдохновения для других, рождаются проекты, которые меняют судьбы. История Айгерим Тлеубердиевой именно о таком пути. Из детской мечты о салоне красоты выросла Aigerim.studio, а из личного стремления быть примером для своих детей – целая философия гармонии души и тела. Сбросив 20 килограммов и обретя новую уверенность, Айгерим доказала: «Изменения начинаются внутри, а внешняя красота лишь отражает внутреннюю силу». Сегодня она помогает другим женщинам поверить в себя, сочетая уход за телом с психологической поддержкой и мотивацией.

Айгерим Тлеубердиева – бизнесвумен, женский мотиватор.

Айгерим, расскажите, как началась ваша история трансформации. Что стало главным толчком к тому, чтобы изменить себя?

– Моя история началась с того, что я всегда мечтала о салоне красоты, еще с детства. Я работала в разных сферах, потом в декрете продавала косметику, а позже с мужем мы открыли салон. Но главным толчком для личной трансформации стало мое желание измениться самой: я хотела быть примером для детей и показать, что мама может быть красивой, здоровой и успешной.

– Вы похудели на 20 кг, а какие внутренние и внешние изменения произошли с вами за это время?

– Конечно, в первую очередь внешне я стала другой: легче, стройнее, ухоженнее. Но самое важное – это внутренние изменения. У меня появилось больше энергии, уверенности, я перестала стесняться себя. Когда женщина меняется внутри, это сразу видно снаружи.

– Что было самым трудным на пути к результату? Как вы справлялись с этим?



– Самое трудное – это дисциплина. Бывают моменты, когда хочется всё бросить, особенно с маленькими детьми. Но я всегда вспоминала, ради чего я это делаю. Моя поддержка – это моя семья, тренер и вера в то, что я смогу измениться.

– Сегодня вы помогаете другим девушкам похудеть и обрести веру в себя. В чем заключается уникальность вашего подхода?

– Я не только даю практические советы по питанию и уходу за собой, но и работаю с душой. У меня два направления: салон красоты и клуб здоровья. В салоне мы создаем внешнюю красоту, а в клубе здоровья я помогаю женщинам обрести внутреннюю уверенность. Мой подход – это комплекс, который включает в себя и тело, и психологию, и мотивацию.

– Какую роль играет психология в процессе снижения веса и самопринятия?

– Огромную! Можно сколько угодно худеть, но если женщина внутри не примет себя, она не будет счастлива. Поэтому я изучаю психологию, чтобы помогать своим клиенткам менять мышление. Нужно научиться любить себя и верить в свои силы – только тогда результат будет долгосрочным.

– Какие истории ваших клиентов особенно вдохновляют вас продолжать свое дело?

– Очень вдохновляют девушки, которые приходят в салон с комплексами, а через некоторое время начинают сиять. Когда видишь, как у женщины поднимается самооценка, как она начинает верить в себя, это бесценно. Многие мои ученицы открыли собственные салоны или начали свое дело, и это для меня огромная радость.

– Какие цели вы ставите перед Aigerim.studio в ближайшем будущем? Что хотите донести до женщин?

– Моя цель – развивать Aigerim.studio как пространство, где каждая женщина может стать красивой и уверенной в себе. Я хочу донести, что красота – это не только макияж или маникюр, а гармония души и тела. Через мой салон красоты и клуб здоровья я мотивирую женщин меняться и верить в себя.



Косметология будущего: естественность, наука и доверие



 diana.dzhanovna
di.divine.17
+7-707-627-38-67

Когда речь заходит о косметологии, каждый сразу вспоминает о красоте. Но мало кто задумывается, что за видимыми результатами стоит не просто эстетика, а наука, медицина и тонкое искусство видеть человека целиком. Врач-косметолог Диана Бекмухамедова уверена: современная косметология – это не про «новое лицо», а про гармонию, естественность и здоровье. Именно поэтому ее история и взгляды могут стать для вас откровением и, возможно, изменить привычное представление о том, что значит быть красивым и уверенным в себе.

Диана Бекмухамедова – врач-косметолог.

Диана, расскажите, с чего начался ваш путь в косметологии. Почему вами выбрана именно эта сфера медицины?

– Мой путь в косметологии начался с интереса к медицине и эстетике. Меня всегда привлекала идея сочетания научного подхода и творческой составляющей – ведь в косметологии важно не только знание анатомии и физиологии, но и чувство гармонии, умение видеть индивидуальную красоту человека.

Именно это направление я и выбрала. Оно дает возможность помогать людям чувствовать себя увереннее, улучшать качество их жизни. Косметология и контурная пластика позволяют работать не только с внешностью, но и с внутренним состоянием пациента:

очень часто вместе с обновленным отражением в зеркале появляется легкость, улыбка и желание жить активнее.

Для меня это не просто профессия, а дело, которое объединяет медицинские знания, искусство и человеческое доверие.

– Чем отличаются инъекционная и эстетическая косметология? В каких случаях вы рекомендуете пациентам тот или иной метод?

– Эстетическая косметология в первую очередь направлена на уход и профилактику. Это процедуры, которые помогают поддерживать здоровье и качество кожи и производят очищение, увлажнение, питание, используют аппаратные методики для улучшения тонуса и текстуры. Они работают деликатно и постепенно.

Инъекционная косметология – это уже медицинский подход. С ее помощью можно скорректировать морщины, восстановить утраченные объемы, улучшить овал лица и добиться более выраженного быстрого результата.

Я рекомендую эстетические процедуры пациентам, которые хотят ухаживать за кожей и сохранять ее свежесть с молодого возраста или при первых признаках старения. Инъекционные методики актуальны тогда, когда необходимы более заметное омоложение и коррекция возрастных изменений. На практике же оптимальный результат часто достигается при грамотном сочетании обоих направлений.

– С какими самыми распространенными запросами к вам приходят пациенты сегодня?

– Сегодня самые частые запросы связаны с сохранением естественности. Пациенты приходят не за «новым лицом», а за ухоженным видом. Чаще всего это аугментация губ, коррекция носогубных складок, работа с овалом лица, улучшение качества кожи, устранение признаков старости. Молодые пациенты чаще просят профилактику – увлажнение, легкие инъекционные процедуры для поддержания тонуса. Более зрелая аудитория – коррекцию возрастных изменений, но, опять же, с акцентом на естественный результат. В целом можно сказать, что основной запрос

сегодня состоит в том, чтобы выглядеть гармонично и естественно, без перегрузки лица процедурами.

– Какие мифы о косметологии вы чаще всего встречаете? Как вы их развенчиваете?

– В косметологии до сих пор существует немало мифов. Самый распространенный, что все процедуры делают лицо «неживым» и с одинаковыми чертами. На самом деле современный подход строится на естественности и индивидуальном подборе методик, чтобы подчеркнуть красоту, а не изменить лицо человека.

Другой миф – это убеждение о том, что начинать уход стоит только после появления выраженных морщин. На практике профилактика и регулярный уход дают куда более долгосрочный и мягкий эффект, чем поздние радикальные вмешательства.

Еще один стереотип, что инъекции опасны для здоровья. Важно понимать, что при грамотной подготовке специалиста, соблюдении техники и использовании качественных препаратов риски минимальны.

– Как вы следите за новыми трендами и методиками в косметологии? Какие современные процедуры вам особенно близки?

– Косметология – это одна из самых динамичных сфер медицины, поэтому очень важно постоянно повышать квалификацию. Я регулярно посещаю профильные конгрессы, мастер-классы и обучающие курсы, а также слежу за международными исследованиями и публикациями. Это помогает не только быть в курсе последних трендов, но и критически оценивать их эффективность и безопасность. Особенно близки мне современные малоинвазивные методики. Это, например, инъекционные техники для деликатного восстановления объемов и улучшения качества кожи, а также аппаратные процедуры, направленные на стимуляцию собственных ресурсов организма. Я считаю, что главный тренд сегодня – это сочетание медицины и эстетики с акцентом на индивидуальный подход и гармоничный естественный результат.

– Какие ошибки чаще всего совершают пациенты в уходе за своей кожей?

– Самые распространенные ошибки в уходе за кожей связаны либо с чрезмерностью, либо с полным отсутствием системы. Многие пациенты



увлекаются агрессивными скрабами, кислотами или частыми процедурами на дому, не учитывая индивидуальные особенности кожи, и в результате получают раздражения и поврежденный защитный барьер.

Другая частая ошибка – неправильно подобранные средства: покупка по совету блогера или подруги вместо консультации у специалиста.

Также многие недооценивают важность регулярного использования солнцезащитных средств, хотя именно УФ-излучение – главный фактор преждевременного старения кожи.

Я всегда говорю своим пациентам: базовый уход – это очищение, увлажнение и защита от солнца. Всё остальное должно подбираться индивидуально, чтобы кожа оставалась здоровой, а процедуры приносили пользу, а не вред.

– Косметология для вас – это больше про красоту или про здоровье?

– Для меня косметология – это гармоничное сочетание красоты и здоровья. Красота невозможна без хорошей здоровой кожи, а здоровье кожи напрямую влияет на то, как человек выглядит и чувствует себя. Очень часто пациенты приходят с запросом «выглядеть лучше», но в процессе мы решаем и медицинские задачи: восстанавливаем барьерные функции кожи, корректируем последствия стресса, образа жизни или заболеваний.

Поэтому я вижу косметологию не просто как индустрию красоты, а как медицинскую науку, которая помогает улучшить качество жизни, укрепить уверенность в себе и сохранить здоровье кожи надолго.

Искусство быть мастером: история Айнур Жумаевой



bigudi_beautystudio

г. Актау, 13 мкр., 20, студия красоты «Бигуди»

Парикмахерское искусство – это не просто профессия, а мир, где создаются образы, настроение и уверенность в себе. Более 20 лет назад Айнур Жумаева выбрала для себя этот путь и сегодня является не только опытным hair stylist и колористом, но и наставником, основателем собственной студии красоты «Бигуди».

Мы поговорили с Айнур о том, как изменилась индустрия за последние годы, в чем секрет ее успеха и почему настоящая красота всегда начинается с любви к людям.

Айнур Жумаева – hair stylist, колорист.

Айнур, вы в профессии уже более 20 лет. Как изменился мир парикмахерского искусства за это время, и что, на ваш взгляд, осталось неизменным?

– Мир изменился кардинально. Появились современные техники окрашивания, новые подходы к химическим завивкам, качество материалов выросло в разы. Но одно остается неизменным – сияющие лица клиентов после работы стилиста и их благодарность. Именно ради этого мы и творим красоту.

– Когда и почему вы решили начать преподавать?

– Возможность преподавать появилась после открытия моей студии. Самое ценное в этом для меня – передать опыт, накопленный за годы. Для будущих мастеров важно не только освоить технику, но и почувствовать настоящую любовь к профессии.

– Открыть собственную студию всегда испытание. С какими трудностями вы столкнулись?

– Конечно, трудностей было немало: от поиска подходящего места до ремонта. Но мысль о том, что у меня будет свое пространство для клиентов, помогала справляться со всеми препятствиями.

– Чем студия «Бигуди» отличается от других? Есть ли у нее своя философия?

– У нас есть простое правило: лучший сервис и только качественные услуги. Моя философия – слышать клиента, творчески подходить к каждому образу и дарить ощущение красоты. Парикмахер должен быть терпеливым, открытым и уметь работать с самыми разными людьми.

– У каждого мастера есть своя визитная карточка. Какая у вас?

– Универсальность. Я делаю все виды стрижек, но больше всего люблю укладки на браш. Это всегда про стиль, легкость и индивидуальность.

– Какие качества, на ваш взгляд, отличают настоящего мастера?

– Всё очень просто: нужно любить людей и любить то, что ты делаешь. Тогда клиенты будут возвращаться снова и снова.

– Какие планы у вас на будущее?

– Хочу совершенствовать студию, сделать ее максимально уютным пространством, где рождается красота. Параллельно развиваю образовательные курсы.

Возможно, позже появится и собственная школа, но пока моя цель – студия, куда всегда приятно возвращаться.



Осеннее обострение... отменяется

 dr.kazkenovna.psy
+7-701-372-06-72

Осень нередко приносит не только золотые листья, но и эмоциональные перепады, тревожность и обострение психологических состояний. В такие моменты особенно важно вовремя обратиться к специалисту – клиническому психологу, который поможет справиться с внутренними трудностями и вернуть ощущение стабильности.

Шолпан Джуманбекова – практикующий клинический психолог.

Шолпан, согласитесь, сегодня многие люди сталкиваются с чувством тревоги и внутреннего напряжения. Какие основные причины, на ваш взгляд, чаще всего приводят к этим состояниям?

– Да, тревога и внутреннее напряжение стали, пожалуй, одними из самых частых «фонов», с которыми приходят люди. Но важно понимать, что сама по себе тревога не враг. Это базовое человеческое чувство, связанное с неопределенностью, с необходимостью выбирать, с ощущением, что что-то может пойти не так.

Часто ко мне приходят с тревогой, а под ней растерянность, утрата опоры, разрыв контакта с собой: человек не слышит свои потребности, подавляет свои эмоции, живет «по чужому сценарию». Современный ритм жизни требует от нас постоянной адаптации: мы всё время подстраиваемся под обстоятельства, ожидания, новые роли. Это, естественно, вызывает тревогу. С точки зрения гештальт-терапии, тревога возникает в момент, когда человек теряет контакт в моменте «здесь и сейчас» – с собой, со своими чувствами и потребностями.

Одна из частых причин, по моим наблюдениям, это внутренний конфликт между «надо» и «хочу». Когда человек слишком долго живет в режиме «как правильно», забывая спрашивать себя: «А каково мне?». И вот тогда тело начинает говорить за него.

– С какими запросами чаще всего обращаются ваши клиенты?

– Самые частые запросы связаны с отношениями – как семейными, так и профессиональными. Также много



запросов про выгорание, тревожность, ощущение бессмысленности.

Как клинический психолог, я обращаю внимание, что за этим иногда стоят депрессии, панические расстройства, постстрессовые состояния. Важно не обесценивать их, а помогать человеку через терапию, и, если нужно, направлять к другим специалистам.

В целом можно сказать, что современный человек очень нуждается в безопасном пространстве, где можно замедлиться, быть услышанным и честно встретиться с самим собой.

– Насколько, по-вашему, важно вовремя обращаться к специалисту при первых признаках депрессии или сильной тревоги?

– Это очень важно. Депрессия и тревожные расстройства имеют тенденцию усиливаться, если их игнорировать. Здесь я опираюсь на клинический опыт: чем раньше человек получает поддержку, тем быстрее и мягче идет процесс восстановления. Иногда достаточно психотерапии, иногда нужно подключать дополнительные ресурсы – медицинские, социальные. Важно понимать, что депрессия и тревога – это не «слабость характера»,

а состояния, которые могут коснуться любого. И обращение к специалисту – это не признак слабости, а наоборот, ответственности и заботы о себе.

– В последние годы стали больше говорить о психосоматике. Как объяснить простыми словами, как именно психика может влиять на физическое здоровье?

– Проще всего сказать так: тело и психика – это не два отдельных мира, а одна система. Наши эмоции всегда отражаются в теле. Когда мы тревожимся, сердце начинает биться быстрее, дыхание становится поверхностным. Когда мы злимся, напрягаются мышцы, а когда грустим – может ощущаться тяжесть или слабость.

Если такие состояния кратковременные, тело легко справляется. Но когда эмоции подавляются или стресс становится хроническим, организм живет в постоянном напряжении. Это может приводить к головным болям, проблемам с желудком, нарушению сна, а со временем и к серьезным заболеваниям.

Психосоматика – это не «всё у вас в голове», как иногда ошибочно думают. Это про то, что психическое и физическое неразделимы. Заботясь о душе, мы укрепляем тело, и наоборот. Поэтому работа с психикой часто становится важной частью профилактики и восстановления здоровья.

– С какими трудностями сталкивается психологическая практика в Казахстане? Есть ли направления, где специалистов пока недостаточно?

– В Казахстане психологическая практика развивается, но сталкивается с рядом вызовов. Во-первых, существует высокая нагрузка на специалистов, как и дефицит кадров в определенных областях – таких, как онкопсихологи и клинические психологи. Зарплата и условия работы часто не соответствуют нагрузке.

Во-вторых, в стране наблюдается дефицит специалистов в определенных сферах. Например, в области психотерапии, особенно в экзистенциальном и гештальт-подходах наблюдается нехватка квалифицированных кадров. Это приводит к тому, что на рынке присутствуют специалисты с разным уровнем подготовки, и не всегда понятно, кто имеет право оказывать квалифицированную психологическую помощь. Кроме того, нет единой системы регулирования деятельности психологов, что создает разрыв между спросом и качеством услуг.

– Вы успешно работаете с человеческими зависимостями. А как человеку самостоятельно распознать, что его привычки или поведение начинают переходить в область зависимости и пора к вам за помощью?

– Есть несколько признаков, на которые стоит обратить внимание. Во-первых, это чувство потери контроля: человек понимает, что хочет прекратить определенное поведение или привычку, но не может этого сделать.

Во-вторых, возникают отрицательные последствия – проблемы в работе, учебе, отношениях, здоровье. Если привычка начинает «вытеснять» другие важные сферы жизни, это тревожный сигнал.

Третье – это эмоциональная зависимость. Человек использует привычку, чтобы справиться с тревогой, скукой, стрессом или одиночеством, а без нее чувствует себя плохо.

Распознать эти сигналы важно как можно раньше. Обращение к специалисту на ранней стадии позволяет работать

без серьезных разрушений в жизни и быстрее возвращает человеку чувство контроля и свободы.

– Что вы посоветовали бы нашим читателям для поддержания психологического здоровья в повседневной жизни?

– Во-первых, важно замечать свои чувства и не игнорировать их. Даже короткая пауза, чтобы понять, что вы сейчас испытываете, уже помогает снизить стресс и принимать более осознанные решения.

Во-вторых, забота о теле напрямую влияет на психическое состояние: сон, питание, движение, дыхательные практики – это базовый фундамент.

Третье – регулярная рефлексия. Можно вести дневник, обдумывать свои переживания с близкими или с психологом, выделять, что радует, а что тянет вниз.

Также важно сохранять границы и умение говорить «нет», когда что-то нарушает ваши внутренние ресурсы. И, конечно, не ждать кризиса: психологическая профилактика, как и физическая, помогает поддерживать баланс и устойчивость.

Наконец, находите время для радости, интереса, творчества – всё то, что подпитывает вашу энергию и делает жизнь насыщенной. Даже ежедневные привычки, если они осознанны, могут иметь большое значение для психического здоровья.



People awards Kazakhstan 2025

Награждение лучших. Признание заслуг. Слова благодарности за профессионализм.

Ради этого журнал Teens and People учредил премию People Awards.

Уже девятый год подряд редакция выбирает лучших представителей из разных сфер деятельности и вручает награды как знак благодарности. 2025 год не стал исключением.

Яркие персоны, представители шоу-бизнеса и любимые артисты собрались, чтобы торжественно поздравить номинантов People Awards 2025. Журналисты редакции задавали вопросы, интересующие наших читателей. Фотографы делали снимки для глянца.

А сами гости наслаждались лучами славы. Продюсер премии Диля Шарафутдинова подчеркнула необходимость проведения подобных мероприятий, так как это мотивирует каждого развиваться в своей индустрии и дальше.

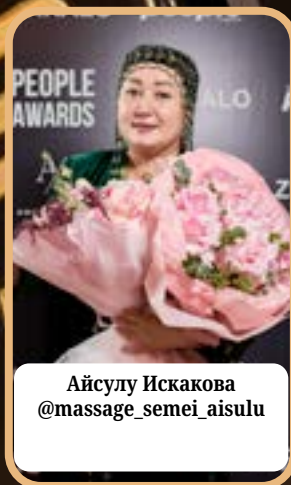
Редакция журнала Teens and People выражает благодарность Серикбол Айгерим за участие в премии People Awards в качестве члена жюри и помощь в выборе лауреатов.



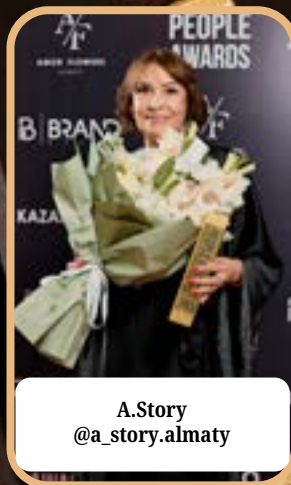
Жаннера Хайржанкызы
@zhannera



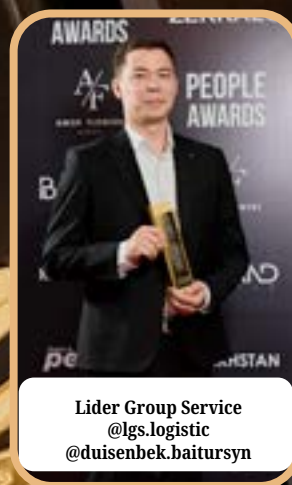
Sport Recovery
@alevin71
@sport_recovery



Айсулу Исакова
@massage_semei_aisulu



A.Story
@a_story.almaty



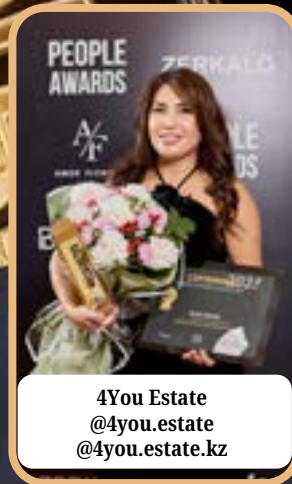
Lider Group Service
@lgs.logistic
@duisenbek.baitursyn



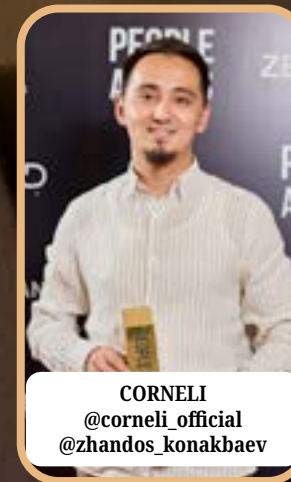
Taza
@taza_kz_



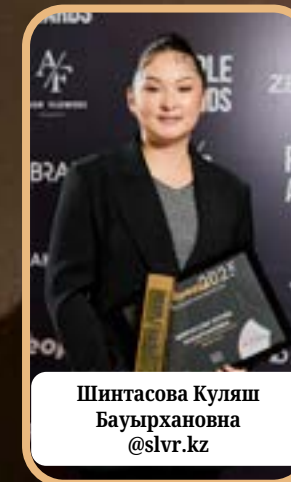
KHADIYA Collection
@khadiya_collection_almaty_



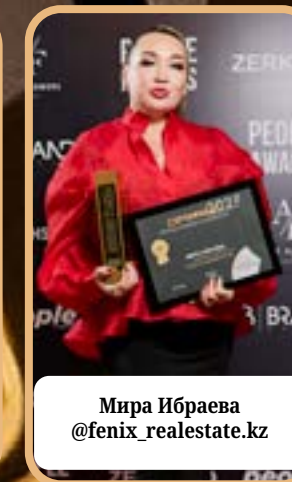
4You Estate
@4you.estate
@4you.estate.kz



CORNELI
@corneli_official
@zhandos_konakbaev



Шинтасова Куляш
Бауырхановна
@slvr.kz



Мира Ибраева
@fenix_realestate.kz



Шыңғыс Мәдібек
@chingisaber



Александр Круглов
@gzpravo



Рамиль Мустафин
@dr.r.mustafin



Amanat Med
@amanat.academy.kz



Optica City
@optica_city



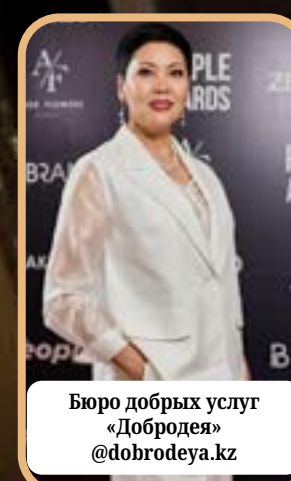
Азамат
@vkosad_azamat_2
@almagul_zhanmyrzaqyzy



Country Village Resort
@country_village_resort



KidsFace
@kidsface_almaty



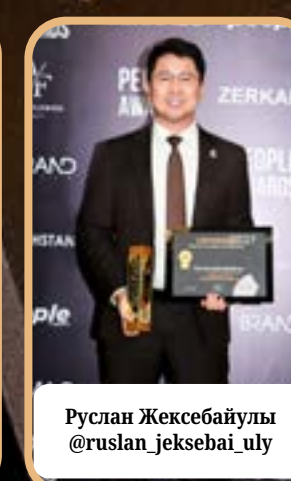
Бюро добрых услуг
«Добродея»
@dobrodeya.kz



Жантөре Аязбек
@zhanthor_ayazbek



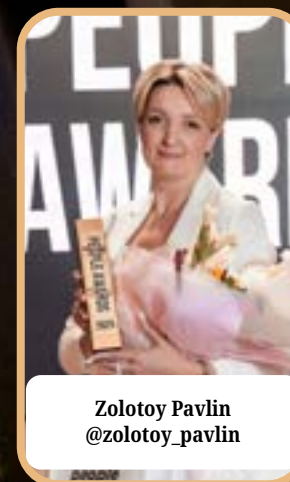
Ирина Ярова
@sculpturatela



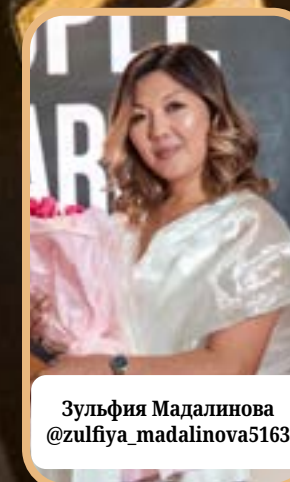
Руслан Жексебайұлы
@ruslan_jeksebai_uly



Инна Бичёва
@pfr_pvl_t.o.p



Zolotoy Pavlin
@zolotoy_pavlin



Зульфья Мадалинова
@zulfia_madalinova5163



Жадыра Бекетаева
@zhadyra_psychologist

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Dmitry Andreyev	Chief Editor	Издатель и главный редактор	Дмитрий Андреев
Aset Isabaev	Chief editor assistant	Ассистент издателя	Асет Исабаев
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитрова
Vitaly Kirsanov	Photograph	Фотограф	Виталий Кирсанов
Kira Boyarkina	Official representatives of magazine For People and People Awards	Официальные представители журнала For People и премии People Awards	Кира Бояркина
Malika Kan			Малика Кан
Mariyam Issaeva			Марьям Исаева
Sanzhar Baimurunov			Санжар Баймурунов
Sabina Khamitova	Producer of People Awards	Продюсер People Awards	Сабина Хамитова
Dilya Sharafutdinova			Диля Шарафутдинова

Отдел распространения и PR
+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz
Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
отдел распространения pr@tpeople.kz
Журнал «Глянцевая газета For People» 9 (105) сентябрь 2025
Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.
Собственник/издатель: ИП А-Press Kazakhstan Андреев Дмитрий Владимирович, свидетельство о постановке на переучет периодического печатного издания, информационного агентства и сетевого издания Журнал «Глянцевая газета For People» №KZ19VPY00128600 от 04.09.2025 выд. Комитет информации Министерства культуры и информации РК, свидетельство о первичной постановке на учет СМИ и ИА № 17176-Ж от 19.06.18 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК, Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК.
Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 15.09.2025 г.
Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
director@tpeople.kz
Отпечатано в типографии:
ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3
www.a3print.kz

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 16 лет.
По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, www.tpeople.online