FOR PEOPLE
глянцевое издание о людях
6 (17) апрель 2019

Зита

Я делаю людей счастливыми

FOR PEOPLE

глянцевое издание о людях

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	**Александр Гребенников**
Aset Isabaev **Dmitriy Andreyev**	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	**Асет Исабаев** **Дмитрий Андреев**
Vitaly Kirsanov	Production editor	Выпускающий редактор	**Виталий Кирсанов**
Serzh Sivanskiy	Editor	Редактор	**Серж Сиванский**
Valerya Maximenko	Art Director	Арт-директор	**Валерия Максименко**
Zarema Kashfetdinova	Distribution manager	Менеджер по распространению	**Зарема Кашфединова**
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	**Ирина Дмитрова**
Vitaly Kirsanov **Alexandr Sahar** **Ilya Ivanets**	Photographers	Фотографы	**Виталий Кирсанов** **Александр Сахар** **Илья Иванец**
Ruslan Zhumagaliev **Angelica Kazakova** **Yanina Sukhareva** **Feda Zieahmad**	Advertising executives	Менеджер по работе с клиентами	**Руслан Жумагалиев** **Анжелика Казакова** **Янина Сурхаева** **Феда Зиеахмад**

Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz
Журнал «Глянцевая газета For People» № 5 (16)
Периодичность 2 раза в месяц
Собственник/издатель: ИП A-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.
Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
+7-727-339-89-85
director@tpeople.kz
Отпечатано в типографии:
ТОО A-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 «Глянцевая газета For People» в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает свое мнение. По вопросам и претензиям:
+7-727-339-89-85, director@tpeople.kz

Сейчас в СМИ и в интернете можно найти немало мнений о том, что же на самом деле представляет собой магия и кто такие маги. Представители этой области способны с помощью своих уникальных возможностей буквально творить чудеса. Нам удалось пообщаться с магом-целителем Златой. Она рассказала о том, какие запросы ей поступают от людей и какими последствиями чревато воздействие при помощи черной магии.

MUA @kavtaradze94

Злата

Героиня с обложки

Злата, расскажите, как вы раскрыли в себе магические способности.

– Уже с детства я знала о своих способностях. Моя бабушка увидела их во мне и всячески мне помогала: передавала свои знания и направляла меня.

– Вы маг и целитель. С какими вопросами чаще всего к вам обращаются: решить проблемы, связанные со здоровьем, или же помочь, например, в бизнесе?

– Люди обращаются по разным причинам. У кого-то проблемы со здоровьем, и я помогаю в этом. Если же болезнь серьезная, и я знаю, что уже целительство не поможет, мы подключаем черную или белую магию. Также люди просят помочь в действующем бизнесе, увеличить денежный поток или открыть свое дело, осуществить любовный приворот и т.д. Я никогда не занимаюсь предсказаниями и не гадаю.

– Вот обратился к вам человек за помощью, чтобы у него бизнес пошел. Ничего не случится по карме?

– Прежде чем приступить к какому-либо ритуалу, я провожу диагностику человека. Это важно. После диагностики я вижу, можно помочь человеку или нет, действительно ли ему нужно то, о чем он просит, является ли нынешнее кармическое положение ему необходимым. И, самое главное, будет ли расплата, ведь за просьбу нужно будет «расплатиться». Если же у человека должно это быть, я об этом говорю, и человек уже сам решает, сможет ли он чем-то пожертвовать ради своего желания. Как правило, расплата настигает человека через самое дорогое. Однажды был случай, когда мужчина захотел получить контракт на крупную сумму в бизнесе. Всё сбылось, а буквально через сутки его мать попала в реанимацию. Он пришел, просил помочь, но в этом случае уже никто не сможет помочь. Его мама умерла, а она была для него самым дорогим и близким человеком. При белой магии, как правило, требуется тоже какой-то откуп. Это могут быть деньги, продукты, вещи.

– А какого рода бывают эти жертвы?

– Всякого разного: начиная от болезни близких и заканчивая даже смертью. Но это только что касается черной магии.

– А чем отличается белая магия от черной?

– Черная дает эффект быстро, в течение нескольких часов, а белая магия занимает больше времени – сначала делается отчитка, потом необходимые обряды.

– Есть ли какие-то условия, которые нужно соблюдать, чтобы обряд начал действовать?

– Главное условие для тех, кому я помогаю: ни в коем случае не говорить, каким способом человек излечился или достиг чего-то, иначе результаты всех обрядов пойдут насмарку. Для тех, кто просит денег и развития бизнеса, есть еще одно условие: после получения желаемого нужно заниматься благотворительностью, да не просто перечислять деньги, но и самому участвовать активно в добрых делах.

– Получается, черную магию используют в корыстных целях?

– Не совсем так. Черную магию используют и для благих дел. Если она используется, чтобы человек выздоровел, расплаты не будет. А с помощью белой магии можно пройти очистку человека от грехов, в том числе и грехов рода. Правда, во время самой очистки человек должен пройти через испытания, болезни и проблемы.

– Ведете ли вы онлайн консультации?

– Да. Так как мы живем в век технологий, многие могут получить консультацию или помощь посредством видеосвязи. Только, пожалуйста, не ведитесь на мошенников. Я уже не раз слышала, что мое имя используют в корыстных целях. Все верные контакты указаны на моих официальных ресурсах. И номер телефона я не меняю уже больше 20 лет. Оплату не беру на Яндекс-кошелек или Qiwi-кошелек, а только на банковскую карту, официально. Я не веду никаких переписок, не записываю человека на прием. Пока не поговорю с ним, обряды не назначаю.

@zlata.kz
www.zlata.kz
+7-777-276-31-67

Весеннее настроение

MUA @dilya_sharafutdinova

Традиционные букеты цветов уже не удивляют. Многие хотят чего-то необычного – того, что удивит и порадует глаз. Поэтому флористам нашего времени приходится фантазировать и создавать шедевры. Валентина Герц – основательница цветочного бизнеса в Алматы рассказала о цветочном деле и о том, как рождаются сногсшибательные букеты.

Валентина, расскажите, на протяжении какого времени вы уже в цветочном бизнесе? И откуда такая любовь к цветам?
– Цветочный бизнес мы развиваем уже пять лет. А флористикой я занимаюсь больше 11. Изначально училась на финансиста, хотела быть бухгалтером. Мне нужно было платить за университет, и я стала работать флористом. Спустя шесть лет мы открыли небольшой цветочный магазин и со временем выросли до того, что открыли в центре города цветочный рынок.

– Какие цветы представлены у вас? Это что-то экзотическое или же давно всеми полюбившиеся розы, тюльпаны?
– У нас есть абсолютно всё: начиная от тюльпанов и заканчивая самыми необыкновенными цветами. Мы были первыми, кто начал завозить все виды цветов. Это мы не боялись делать, и делаем до сих пор. Двухметровые розы, кстати, тоже завезли первыми. Мы даже ввели моду на гортензии. Если захотите заказать какой-либо вид цветов, можете обращаться к нам, и он у вас будет. Работаем с Израилем, Колумбией, Эквадором, Голландией. У нас популярный Инстаграм аккаунт, ведем его активно. Многие, увидев цветы в профиле на фото, сразу же их заказывают. Цветочные магазины Казахстана равняются на наш аккаунт. Нас просматривают даже в России. Часто видим наши фотографии на многих площадках в интернете.

– Кто занимается оформлением и подбором букетов? Профессиональные флористы?

– В нашей команде 15 человек. Оформлением букетов занимаюсь лично я. Когда у меня появляется определенная мысль, я рассказываю своей команде флористов, как я вижу букет, и начинаем творить. Что касается моей команды, она дружная и слаженная. Я за то, чтобы человек, работающий со мной, всегда развивался. Мы постоянно отправляем флористов на обучение. Наши сотрудники работают у нас по многу лет.

– Когда вы только начинали свой бизнес, долго ли искали ответственных поставщиков?
– Пять лет назад, когда мы начали цветочный бизнес, в Москве проходила ежегодная всемирная выставка цветов. На нее съезжаются поставщики со всего мира. Именно там мы познакомились с брокерами из Колумбии, через них стали поставлять цветы. В первой партии мы получили 5 000 роз. За неделю абсолютно все распродали, не ожидая, что такое возможно. С колумбийцами работаем до сих пор.

– Есть ли в вашем бизнесе такое понятие, как «работа по сезону»? То есть цветы востребованы круглый год, или случаются периоды затишья?
– У многих магазинов в городе бывает и затишье, и работа по сезону. Но это к нам не относится. У нас всегда идут продажи, и постоянно пополняется ассортимент. Например, такие цветы, как пионы актуальны круглый год. Каждый день их спрашивают раз по пятнадцать.
– Валентина, а если говорить о конкуренции, насколько цветочный рынок заполнен сегодня?
– Конкуренция в цветочном бизнесе очень большая. Самая популярная площадка для продажи сейчас – это Инстаграм. Многие фирмы, которые заходят на рынок, не имея постоянных клиентов, выставляют низкую цену и думают, что все побегут покупать у них. Но это не так. В нашем бизнесе важно иметь постоянную клиентуру. Что касается нашей фирмы, то с клиентами за много лет у нас сложились дружеские отношения. Нужно чувствовать клиента, который у тебя покупает цветы, быть с ним на одной волне.

@cvetosladosti
@flowers_from_valentina_gerts

Просто **сделай** это

Белла Садыкпаева

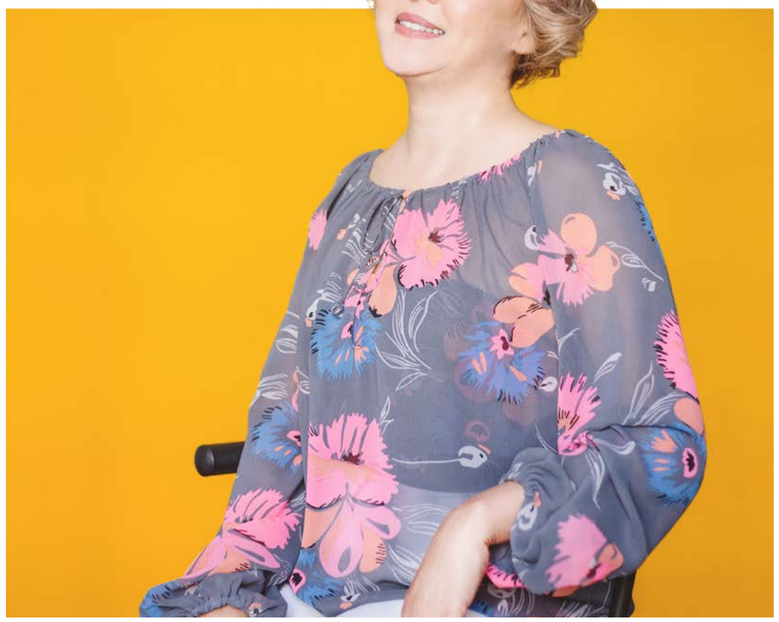
Белла Садыкпаева – одна из основательниц салона «Фигаро Бьюти» рассказала о том, как в ее жизнь пришла идея открыть свое дело, какие услуги можно получить в салоне и какие возникают сложности в «красивом» бизнесе.

Белла, вопрос как к бизнесвумен: сложно ли строить бизнес в beauty индустрии?

– Я бы не сказала, что очень сложно. Конечно, как и в любой отрасли, открытие салона красоты требует определенных знаний, усилий и инвестиций. Важно определиться с месторасположением, где будет большая проходимость, поэтому мы решили открыть наш салон «Фигаро Бьюти» в районе Атакента по ул. Манаса, 66. Не стали бояться конкуренции в лице соседних салонов красоты, так как понимали, что будет действовать «эффект ярмарки», то есть новые клиенты будут появляться там, где есть выбор и разнообразие, нежели заглянут в одиноко стоящее здание. Конечно, небольшая сложность возникает и с финансовой точки зрения, так как еще до начала работы необходимо обеспечить мастеров соответствующим оборудованием и материалами, что требует значительных денежных вложений и несет в себе определенные риски. Но, с другой стороны, открытие дела, связанного с индустрией красоты, остается инвестиционно привлекательным, так как в Казахстане процедуры ухода за собой не перестают быть актуальными не только среди женской аудитории, но приобретают всё большую популярность и среди мужчин.

– Открытие салона красоты было обдуманным и взвешенным решением?

– Вы знаете, со временем, приобретая опыт, на многие вещи начинаешь смотреть под определенным углом, в уме накидывая идеи, что можно было бы улучшить или добавить. Поэтому начать свое дело – это отличная возможность реализовать свой творческий и личностный потенциал, воплощая собственные идеи в реальность. Для меня эталоном красоты была моя мама. Она всегда выглядела очень элегантно и ухоженно. Да я и сама уже много лет активный пользователь услуг в beauty индустрии. Поэтому долгое время задумывалась над открытием салона красоты. Прошлый опыт работы с клиентами в банковской сфере, а также педагогическое образование послужили определенным заделом на успех. Когда моя племянница Айжан, партнер по бизнесу, предложила попробовать «замутить» что-то совместно, я решила следовать девизу Nike: Just do it – «Просто сделай это».



– Чем вы занимались до того, как открыли свое дело?

– Как я ранее упомянула, у меня два образования – экономическое и педагогическое. Основная моя работа была связана с банковской сферой, опыт руководящей деятельности в которой способствовал старту нового дела и помогает мне в повседневной жизни.

– Расскажите о концепции салона. Какие услуги предоставляют у вас?

– Так как это наш первый опыт ведения бизнеса, мы решили предоставлять самые популярные услуги: ногтевой сервис, наращивание ресниц, шугаринг, ламинирование ресниц и бровей. В дальнейшем планируется расширить спектр услуг.

Небольшое отступление. Так сложилось, что наши дети стали финансистами в третьем поколении. Однако, как и многие представители миллениалов, они открыты всему новому. И, несмотря на успехи в профессиональной деятельности, для развития и процветания семейного дела доченьки изъявили желание получить дополнительную квалификацию в индустрии красоты, а именно обучиться мастерству визажа и колорирования волос. Одной из особенностей нашего салона «Фигаро Бьюти» является его ценовая доступность. Мы не таргетируемся на определенной возрастной категории, поэтому стремимся охватить максимально широкую аудиторию, привлекая клиентов акциями, розыгрышами подарочных сертификатов и предоставлением скидок для студентов и пенсионеров.

– Чем любите заниматься помимо бизнеса?

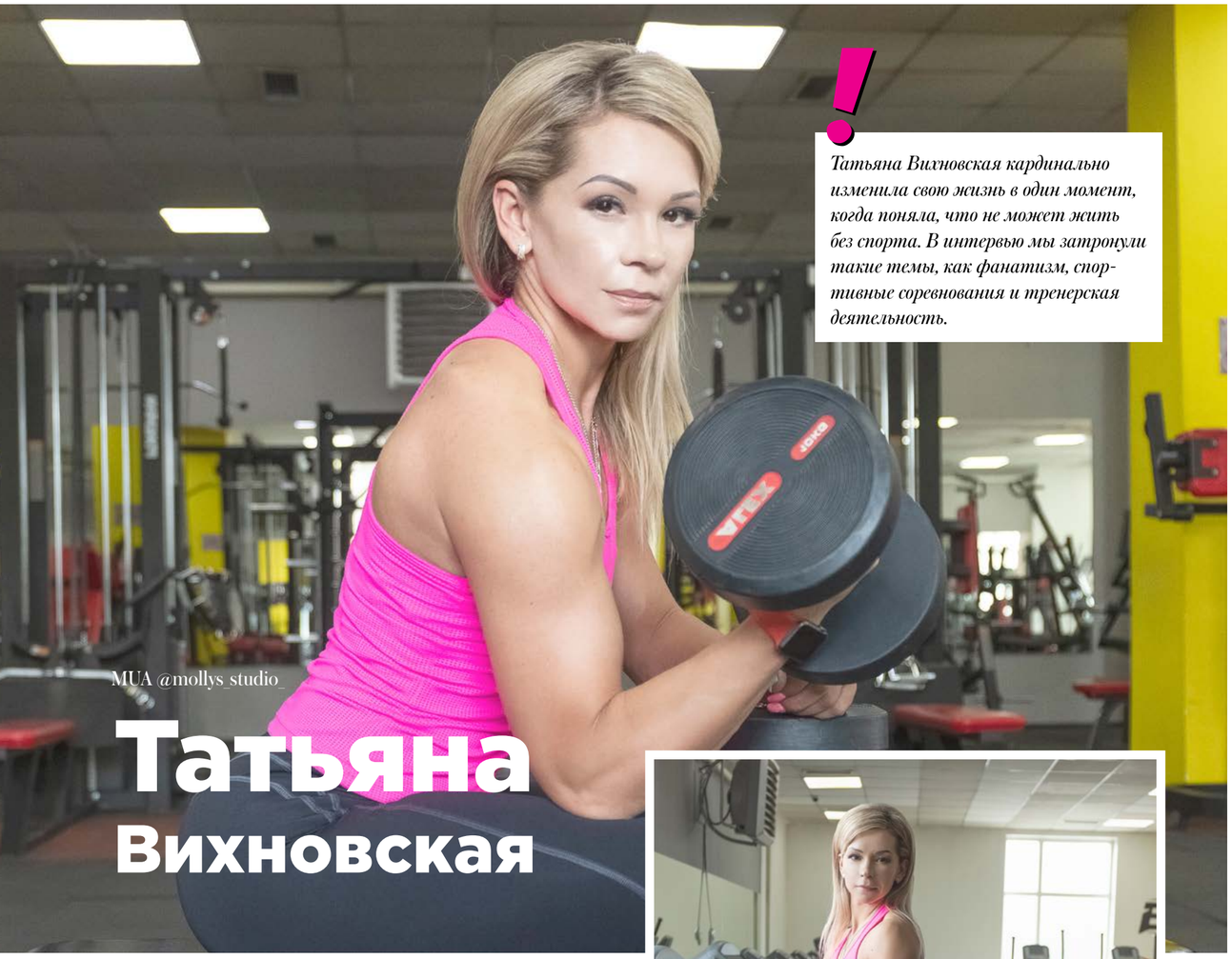
– В школе одним из моих любимых предметов было природоведение. Для меня наблюдение за природой своего рода метод релаксации. Упавший осенний листок, махрово-пряные бархатцы, зимний сверкающий снег, непоседа-шмель, перелетающий с цветка на цветок: всю эту красоту мне нравится фиксировать на фотографиях. В свободное время я люблю посещать музеи, театры, концерты. Во время путешествий мне довелось посетить такие знаменитые музеи, как Дрезденская картинная галерея, Дом-музей Моцарта в Вене, ABBA The Museum в Стокгольме, Эрмитаж и другие. Но все-таки особое место в моем сердце занимает Музей искусств имени Кастеева. Когда хочется отвлечься от городской суеты, я направляюсь сюда. Здесь всегда тихо и светло, и запах какой-то особенный. Запах Алма-Аты 70–80-х годов.

– Белла, вы считаете себя реализованным человеком?

– Как говорил Сократ: «Я знаю, что ничего не знаю». Действительно, совершенству нет предела. Я не хочу останавливаться на достигнутом, поэтому готова покорять новые вершины. Но помимо профессиональных успехов главная гордость – это моя семья, моя опора и поддержка.

г. Алматы, ул. Манаса, 66 (уг. ул. Тимирязева)

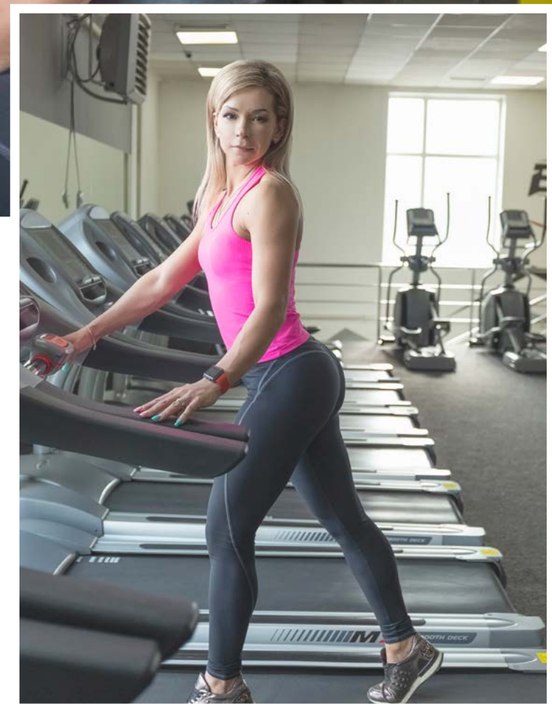
+7-701-782-80-73
+7-727-395-27-53
@figaro_beauty_almaty



Татьяна Вихновская кардинально изменила свою жизнь в один момент, когда поняла, что не может жить без спорта. В интервью мы затронули такие темы, как фанатизм, спортивные соревнования и тренерская деятельность.

MUA @mollys_studio_

Татьяна Вихновская



Татьяна, приходит ли спорт в жизнь людей случайно? Как это было у вас, расскажите.

– Однозначно, нет. Никто не заходит изначально в спортзал просто потому, что мимо шел... Другой вопрос в том, что многие не знают, как и с чего им начать. И тут, конечно, очень важно попасть, так сказать, в «грамотные руки»: к тренеру, готовому не только помочь человеку, узнав индивидуальные особенности его организма, но и не отбить у него желание к тренировкам на начальном этапе раз и навсегда.

– Был ли страх оставить привычную офисную работу?

– «Только я знаю, что я могу»: с такого девиза хочется начать ответ на данный вопрос. Страх, конечно, был, и это, наверное, естественно при том, что у меня двое детей, воспитываю я их одна, еще имея и финансовые обязательства. Но по характеру я человек всегда уверенный в себе, и берусь за что-либо, заранее зная, что всё получится в любом случае, что я сделаю всё, чтобы это получилось. Вопрос только лишь во времени и в обстоятельствах, которые не подвластны мне. Но с обстоятельствами я всегда справляюсь по мере их поступления. В том, что нужно однозначно менять сферу деятельности, я была уверена на сто процентов, и все обстоятельства в то время этому способствовали. Всё получилось на удивление легко и быстро.

– За что вы любите свою работу?

– За то, что я помогаю людям сделать невозможное возможным! За то, какими глазами, полными огня, они на меня смотрят, когда начинают видеть результат нашей совместной работы. За то, что люди, даже будучи на расстоянии, не видя меня воочию ни разу, достигают шикарных результатов, занимаясь по моим программам и следуя моим рекомендациям в питании.

– Кто ваши клиенты: те, кто мечтает похудеть, или, наоборот, набрать массу, или те, кто хочет избавиться от каких-то комплексов?

– В основном это те, кто хочет «подтянуться», избавиться от лишней жидкости и жира. Есть и те, у которых очень большой лишний вес, тут уже работу строим несколько иначе. Есть и такие, кому не мешало бы набрать пару-тройку килограммов и построить красивый рельеф.

– Вы занимаетесь не просто тренерской работой, вы еще и выступающая спортсменка. Что для вас значат соревнования?

– Именно соревнования изменили и перевернули всю мою жизнь. Благодаря тому, что я начала готовиться первый раз к сцене и наблюдала, как много может сделать спорт и питание с организмом человека, потому что я пропустила этот процесс через себя несколько раз, я поняла, что организм и желание обладают необыкновенной силой и возможностью, что можно изменить себя просто колоссальнейшим образом. Я поняла, что теперь хочу помогать людям менять себя. Собственным примером я могу помочь измениться многим людям через воспитание привычки и силы воли. Это же потрясающе: постоянно иметь цель и идти к ней семимильными шагами, при этом строя красивое тело. Я благодарна судьбе, что все сложилось именно сейчас и именно таким образом, что я занимаюсь любимым делом, при этом меняя многих людей не только внешне физически, но и меняя их представление о жизни и взгляд на многие вещи в целом.

– Сложно ли готовиться к соревнованиям?

– Процесс очень серьезный. Многие не понимают всей сущности и последствий всех этапов подготовки к соревнованиям. Можно окончательно потерять здоровье, в лучшем случае жить в дальнейшем только на медицинских препаратах.

Первый раз было очень сложно, в частности потому, что мне, к сожалению, не довелось встретить вовремя грамотных наставников, кто подготовил бы меня к сцене как эмоционально, так и физически, учитывая особенности питания. Приходилось изучать всё самой и действовать методом проб и ошибок. Но именно это еще больше усилило желание выйти на сцену. И выйти не просто так, а заняв призовое место. Именно это послужило толчком к изучению всего нового, что связано со спортом, медициной, питанием и т.д.

И результат, конечно же, поразил: через полтора года подготовки, будучи второй раз на сцене, я заняла призовое II место на Кубке Казахстана и Средней Азии в декабре 2018 года в федерации WBPF.

– Как соблюсти грань между фанатизмом и правильным образом жизни?

– Не могу ответить однозначно, грани как таковой нет. Каждый сам ее себе рисует. Могу сказать только одно, основываясь на собственном опыте: нужно адекватно оценивать свои физические возможности, не прибегая к фармацевтике в достижении цели. Ведь именно использование различных фармацевтических препаратов и есть фанатизм. И, на мой взгляд, тогда уже спорт не имеет ничего общего с правильным образом жизни, это просто натуральное издевательство над собой.

+7-701-277-52-97
@fitness_trainer_pp

Руфина Карамова – инструктор по маникюру. Мы решили расспросить ее о том, как она проводит обучение, какую методику использует и что необходимо для того, чтобы стать настоящим профессионалом в освоенном ею направлении.

Руфина Карамова

Руфина, сейчас вы обучаете молодых мастеров nail искусству. Давайте вернемся к тому времени, когда вы только решили окунуться в эту среду. Как пришло осознание того, что вы хотите быть nail-мастером?

– Я начинала с администратора салона красоты у моей сестры. Подрабатывала в свободное время от учебы, так как в то время оканчивала медицинский институт. Сфера красоты меня затянула, и денег я стала больше зарабатывать, чем на скорой помощи. Пять лет работала на проценты, а потом перешла на аренду, так как база клиентов уже была обширная. И в 2018 году я стала инструктором московской школы Nart. А в дальнейшем и инструктором академии oza_art_school. Когда я уже имела права на преподавание, открыла салон красоты, где у меня работают лучшие ученицы. Там же проходит обучение мастеров.

– Хочется больше узнать про обучение у вас. В каком режиме проходят курсы, какая программа в их основе?

– Я обучаю строго по московской программе. Один день теория и четыре дня полной отработки на моделях. Общий курс длится пять дней.

– Вы обучаете только начинающих мастеров?

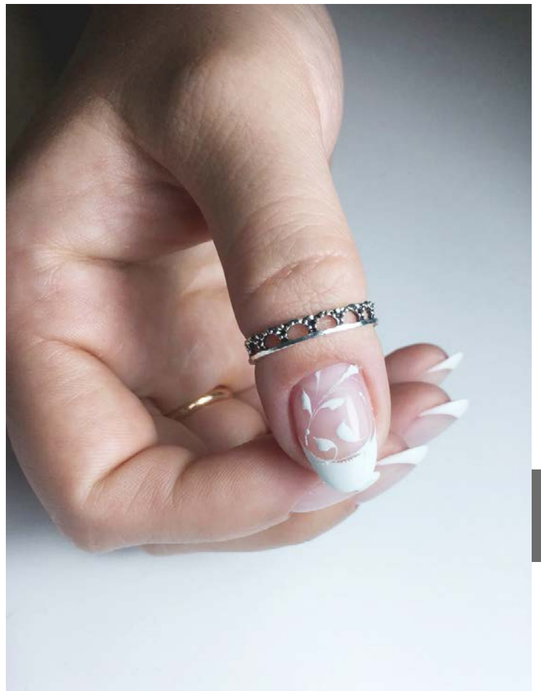
– Я обучаю как начинающих мастеров, так и провожу повышение квалификации.

– Что предоставляете ученикам для обучения?

– Весь расходный материал, моделей и лично мной разработанное методическое пособие с необходимой информацией для учеников.

– Руфина, как думаете, каждый может стать nail-мастером, или для этого нужны какие-то особые задатки?

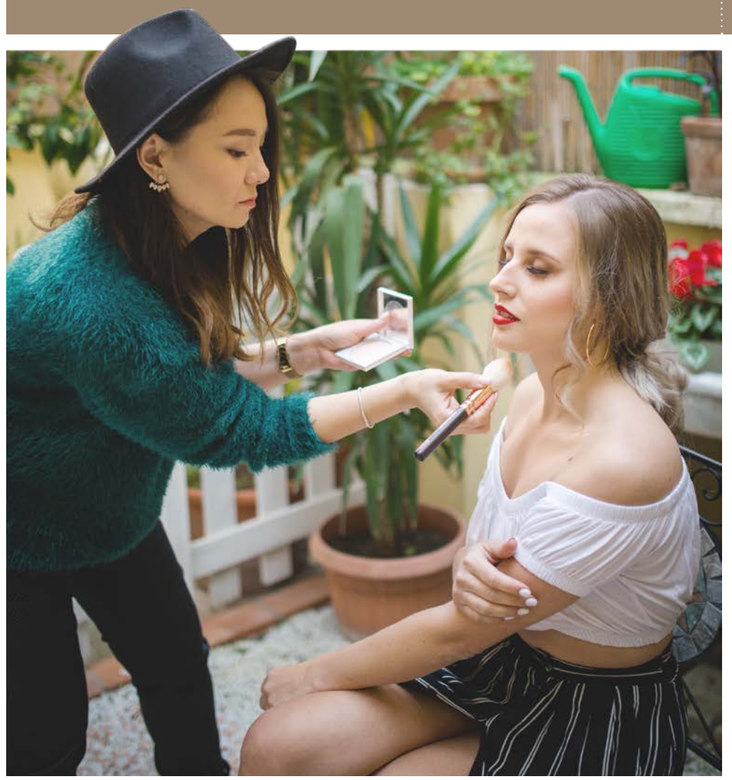
– Очень важна база. Если база хорошая, то 100% после курсов можно начинать зарабатывать.



+7-702-101-10-01
@rufinakaramova @avenuehomeofbeauty

Визажных дел мастер

Гаухар Маратова поделилась историей о том, как ей пришлось освоить новую профессию, полностью изменившую ее жизнь.



Помните ли момент, когда взяли в руки кисть и поняли, что быть визажистом – это ваше?

– Я работаю визажистом с 2016 года. Путь к этой профессии был интересным. Но сначала я расскажу о моем детстве. Я была творческим ребенком, посещала кружки танцев, театра, домбры, сочиняла стихи, участвовала в различных мероприятиях. В конкурсах по литературе занимала первые места. Мне важно было выражать себя через стихи, песни, танцы, театральные постановки. Сколько себя помню, была творческим человеком. Но, несмотря на всё это, с детства знала, что буду юристом, так как моя мама работала в прокуратуре, а для меня она была главным авторитетом. Поэтому о том, какую выбрать профессию, вопрос не стоял. Я проучилась на юридическом, потом в магистратуре, поработала по специальности. В принципе, жизнь была налажена, и меня устраивал доход и возможности, которые я получала благодаря своей работе. Но моя творческая натура не была реализована, и периодически меня это волновало. Когда я искала, как же можно реализовать свой творческий потенциал, наткнулась вдруг в Инстаграме на рекламный пост, что в Караганду приедет визажист Санди Бексырга с курсом базового обучения. Ее работы меня вдохновили, и я прошла у нее курс. Потом было много различных мастер-классов у Виктории Станевич, Матильды Иноземцевой, Анастасии Куратовой и других.

– Расскажите о вашей студии. Решение открыть что-то свое было спонтанным или обдуманным?

– Решение было спонтанным. До того как открыть студию, я работала в различных салонах красоты Караганды и на дому. В какой-то момент поняла, что выросла и надо двигаться дальше, открывать студию. Но одной потянуть все расходы было сложно, поэтому задумалась о партнерстве. Так, осенью прошлого года я совместно с Любовью Квитко – мастером по прическам и с недавнего времени визажистом открыла в Караганде студию красоты GLoss. Для меня, как и для нее, это был довольно сложный первый опыт, но очень интересный. В нашей студии работают мастера не только по макияжу и прическам, но и по наращиванию ресниц, маникюру, коррекции и покраске бровей. В стенах студии мы проводим обучение и мастер-классы. Что касается меня, я провожу курс «Сам себе визажист» и базовый курс «Визажист с нуля». В нашей студии мы постоянно проводим акции, конкурсы, стараемся, чтобы наши услуги были не только качественными, но и доступными. В работе мы используем самые лучшие продукты и косметику проверенных мировых брендов. Для нас важно, чтобы каждый клиент остался довольным! Мастера нашей студии обучаются, периодически посещают мастер-классы. В июне я планирую вывезти наш коллектив в Турцию, в город Каппадокию на международную неделю моды AFWEU Fashion week. Это единственная азиатско-европейская неделя моды, которая проходит четыре раза в год в Амстердаме и в Турции.

– Через ваши руки прошло множество девушек и женщин, отсюда вопрос: что самое сложное в работе визажиста?

– Я считаю, что любая работа, связанная с людьми, имеет свои особенности. Нужно уметь понять, что действительно хочет клиент, если это макияж, то какой именно, в какой технике. Знаете, иногда клиент сам не может определить, какой именно макияж ему подходит. Таких случаев много. И тут важно задать грамотные вопросы, к примеру, на какое мероприятие идет клиентка, какое платье хочет надеть, какой эффект от макияжа стремится произвести. В зависимости от ответов подбирается легкий или яркий макияж. Но перед этим нужно разговаривать с клиентами, чтобы понять их.

– Вы работали на неделе моды в Париже и в Амстердаме. Гаухар, что дал вам такой опыт?

– В этом году, в феврале, я действительно впервые участвовала на бэкстэйдже в качестве визажиста. Для меня это был колоссальный опыт работы с моделями за кулисами подиума. На таких мероприятиях важно не только красиво в необходимой для дизайнера манере накрасить модель, важна также скорость. Так как дизайнеров показа много, а модели те же, и запросы у дизайнеров по макияжу разные, то иногда требовалось стирать уже сделанный и представленный макияж и делать другой. И тут имеет значение профессионализм мастера.

– Есть ли отличие «западного» макияжа от тенденций в нашей стране?

– Безусловно, есть! Мне посчастливилось работать не только на площадке недели моды в Европе, но и с фотографом в Риме. Также мне удалось пообщаться с нашими европейскими коллегами, дизайнерами и моделями. Поэтому могу однозначно сказать, что есть отличия. В Европе любят в макияже легкость и естественность, поэтому большое внимание уделяется коже, чтобы она выглядела свежей, отдохнувшей, красивой, здоровой. До того как наносить тональное средство, могут сделать маску, насыщают кожу, увлажняют, то есть работают с ней. Брови «не рисуют», как у нас до сих пор практикуют некоторые визажисты, а оформляют таким образом, чтобы они выглядели максимально естественно и аккуратно. В общем, визажисты не меняют лицо и не трансформируют, придавая ему эффект маски, а подчеркивают красоту и делают акценты на каких-то деталях, минимизируя недостатки и несовершенства, если таковые присутствуют.

– Что можете посоветовать начинающим визажистам?

– Во-первых, много практиковаться. Есть такое понятие «набить руку», что означает необходимость долговременной практики для приобретения необходимых навыков. И самое важное – любить то, чем занимаешься. Не покупать из косметики всё подряд. Я знаю то ощущение, когда ты только выучился, у тебя горят глаза, и тебе кажется, что не сможешь работать, если у тебя не будет, допустим, десятого оттенка помады. В таком случае лучше советоваться с практикующими визажистами. Еще одна важная рекомендация – не останавливаться в развитии и постоянно повышать свою квалификацию, знания, проходить мастер-классы.

+7-701-435-55-44
@makeup_gaukhara
@beautystudio_gloss
г. Караганда, улица Гоголя, 31/1, бизнес-центр, 3 этаж, 6 офис

Улыбка на **МИЛЛИОН**

DENTAL PRACTICE
AESTHETIC CENTRE

Интервью состоялось с основателями стоматологической клиники Dental Practice Aesthetic Centre – лечащим стоматологом и ортопедом Антоном Олейниковым и стоматологом, хирургом-имплантологом Василием Клопоцким.

Антон Александрович, давно ли вы занимаетесь эстетическим протезированием? С чего это началось?

– Протезированием я занимаюсь достаточно долго: когда учился в институте, уже работал в лаборатории техником. Это было около 15 лет назад. Нравится мне протезирование именно тем, что это более углубленная наука, нежели установка пломб. Эстетикой занимаются многие врачи, но немногие делают это качественно и со вкусом. А сам выбор профессии был предопределен еще в детстве: мой папа стоматолог, и я пошел по его стопам.

– Какие проблемы устраняет данный вид протезирования?

– С помощью эстетического протезирования можно немного исправить прикус, полностью изменить цвет зубов и полностью линию улыбки. В общем, улучшить внешний вид не просто чуть-чуть, а изменить кардинально. Были у меня такие стеснительные пациенты: прятали свою улыбку, специально губой прикрывали зубы. Но стоило провести стоматологическую работу, как люди менялись на глазах, становились уверенными в себе и улыбчивыми. Многим красивая улыбка помогает в карьере, в личной жизни, у большинства уходят комплексы в общении.

– При помощи каких материалов создаются идеальные улыбки?

– На самом деле сейчас на рынке представлено много чего. Даже металлокерамические коронки могут на порядок поднять эстетику, но тут нужно учитывать то, что при ее установке агрессивно препарируют (обтачивают) зубы. И это, конечно, не то, что хотелось бы видеть в век развития технологий. Поэтому существует такой превосходный материал как E.Max – прессованная керамика и система «CADCAM». Технологий достаточное количество для выбора, но я сторонник мануальных работ. То, что человек делает своими руками, никогда не сделает машина.

– Давайте поговорим о винирах. Многие уже о них слышали, но, быть может, найдутся те, кто о винирах не осведомлен... Что это такое?

– Виниры – это тонкие керамические накладки, при помощи которых зуб восстанавливается и укрепляется, также улучшается его форма и цвет и, следовательно, внешний вид. Толщина от 0,3 до 0,8 мм. Качественный винир практически не отличить от зуба, он выглядит очень естественно и красиво.

– Как происходит установка? И правда ли, что свои зубы фактически не стачиваются?

– Здесь несколько моментов. Установка происходит всегда индивидуально под каждого пациента. Мы делаем диагностическое обследование и, исходя из показаний и пожеланий пациента, изготавливаем виниры. Важным моментом является линия улыбки человека, форма и размер своих зубов. Если у пациента небольшие зубы, и ему можно увеличить их в объеме, в таких ситуациях можно их не обтачивать, виниры и так будут смотреться гармонично. Но если у пациента и так достаточно крупные зубы, то получается не очень красивая работа, зубы смотрятся слишком большими и даже может воспалиться десна.

– А есть ли противопоказания к установке?

– Конечно, есть. Это бруксизм, сильное сжатие зубов. Но и это исправимо. В таких случаях мы работаем не только эстетически, но и функционально – со всем прикусом человека.

– Виниры – дорогое удовольствие?

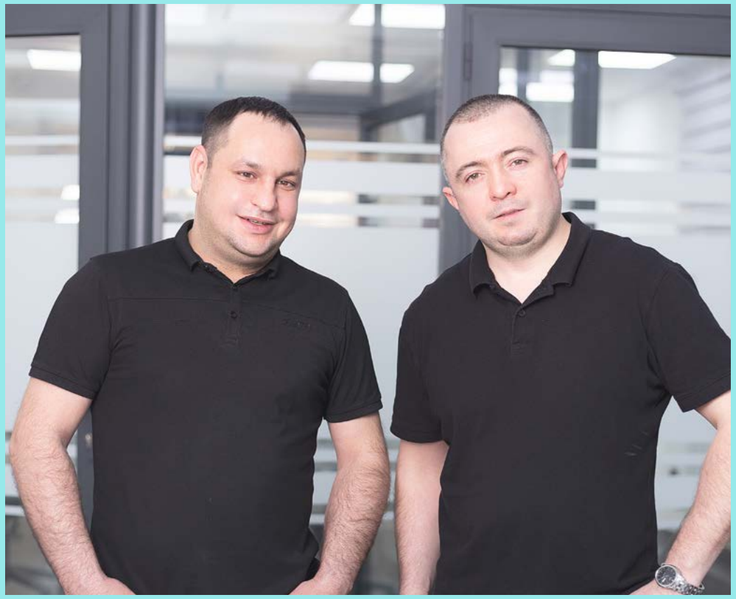
– Знаете, понятие «дорогое» у всех разное. Я не могу сказать, что виниры – это неподъемная цена. Она подъемная, просто не слишком низкая. Но я могу объяснить, почему: во-первых, это дорогостоящие материалы. Во-вторых, это ювелирный человеческий труд, и каждая работа выполняется индивидуально.

– Если у человека ограничен бюджет и он не может себе позволить виниры, но мечтает о красивой улыбке, то что делать? Есть ли альтернатива?

– Я бы порекомендовал здесь не экономить на своем здоровье, потому что предложений на рынке много. И если клиент гонится за низкой ценой, он потом отдаст во много раз больше, потому что некачественную (дешевую) работу нужно будет переделывать, а исправление всегда дороже.

– А как возникла идея открыть свою стоматологическую клинику?

– Просто настал такой момент, что было тяжело одному выполнять всю работу одному. Хотелось остановиться на узком направлении, и я предложил Василию Анатольевичу открыть клинику, где будут квалифицированные врачи-стоматологи, и каждый с определенной специализацией. Так и появилась клиника Dental Practice Aesthetic Centre.



Василий Анатольевич, скажите, на протяжении какого времени вы уже в стоматологии?

– В любимой профессии я больше 12 лет. Занимаюсь ортопедической и хирургической стоматологией.

– В настоящее время имплантация – это вершина протезирования. Отсюда вопрос: правда ли то, что имплантаты имеют свойство не приживаться? Что самое важное в удачном приживлении?

– При соблюдении всех правил, при правильной работе, подходе и выборе качественного продукта это происходит крайне редко. Единичные случаи. По поводу удачного приживления могу сказать, что многое зависит от квалификации и опыта врача, а пациент должен соблюдать гигиену ротовой полости и назначения врача после имплантации. И, конечно, не забывать про профилактический осмотр стоматолога.

– Как происходит процесс подбора нужной формы, размера?

– Приходит пациент, мы делаем диагностическое обследование, составляем план лечения и затем приступаем к установке имплантата. Установка самих имплантатов в среднем занимает от 15 до 40 минут, а для полного восстановления верхнего или нижнего зубного ряда нужно всего лишь пару часов.

– Насколько болезненна процедура установки?

– Процедура абсолютно безболезненная и делается под местной анестезией. После процедуры анестезия проходит, и в целях обезболивания мы выписываем обезболивающие препараты, которые по нашему опыту пациенты принимают всего 1–2 дня.

– Зависит ли сложность операции от того, куда устанавливают имплантат?

– А бывают ситуации, когда имеется дефицит костной ткани, имплантат можно установить, но он будет помещен либо под неправильным углом, либо вся конструкция будет не эстетична. Такие ситуации тоже исправимы, благодаря костно-пластическим операциям, просто требуют больше времени.

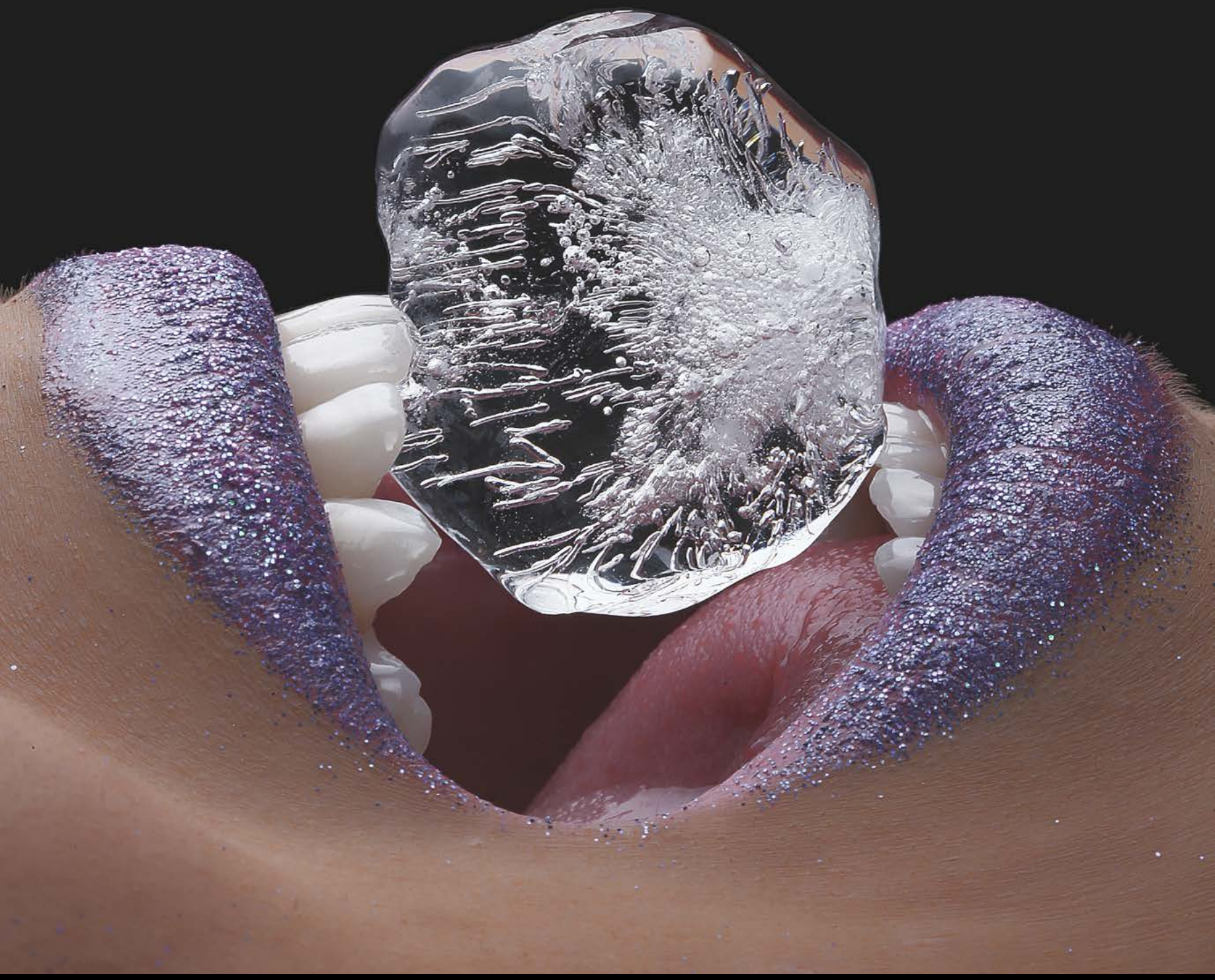
– И самый главный вопрос: есть ли у имплантата срок службы?

– При правильном выборе квалифицированного врача, проведении диагностики, использовании качественных материалов и соблюдении всей технологии операции, срок эксплуатации имплантантов огромный–около 20–30 лет.
Естественно, чем лучше пациент следит за зубами, тем дольше ему прослужит имплантант. Каждые полгода всех своих пациентов мы приглашаем на профилактический осмотр, чтобы можно было узнать, в каком состоянии зубы и ортопедические конструкции, которые мы установили, есть ли какие-то проблемы в ротовой полости, которые могут впоследствии плохо сказаться на сроке службы имплантата и коронок.

В стоматологической клинике Dental Practice Aesthetic Centre оказывают весь спектр стоматологических услуг, лечение проводят по новейшим технологиям, с соблюдением всех правил и технологий. Здесь вы можете восстановить свою улыбку быстро и качественно! Записаться на прием можно по телефонам: +7-777-682-44-66, +7-727-338-44-66.

DENTAL PRACTICE

AESTHETIC CENTRE



г. Алматы, ул. Досмухамедова, 43, 1 этаж.
+7-727-338-44-66, +7-777-682-44-66