



16+

FOR PEOPLE

глянцевое издание о людях
10 (70) октябрь 2022



Ерлан
Тулѐббаѐв

пластический хирург,
хирург-оториноларинголог



People Awards

Награждение лучших. Признание заслуг. Слова благодарности за профессионализм. Ради этого журнал Teens and People учредил премию People Awards. Уже седьмой год подряд редакция выбирает лучших представителей из разных сфер деятельности и вручает награды в знак благодарности.

www.people-awards.online



FOR PEOPLE
ГЛАНЦЕВОЕ 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
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
Anastassiya Bondarets	Editor's assistant	Помощник редактора	Анастасия Бондарец
Valerya Maximenko	Art Director	Арт-директор	Валерия Максименко
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитрива
Vitaly Kirsanov	Photographers	Фотографы	Виталий Кирсанов
Mariyam Issaeva	Sales chief manager	Руководитель отдела продаж	Марьям Исаева
Olessya Tregubenko Sanzhar Baimurunov Sabina Khamitova	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	Олеся Трегубенко Санжар Баймурунов Сабина Хамитова
Dilya Sharafutdinova	People Awards Producer	People Awards Продюсер	Диля Шарафутдинова
Vladimir Sesselkin Aman Baimatov Alma Mustafayeva	Official representatives	Официальные представители	Владимир Сеселкин Аман Байматов Алма Мустафаева

Отдел распространения и PR
+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz
Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz
Журнал «Глянцевая газета For People» № 10 (70)
Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.
Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.,
Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №КЗ85ВРУ00023137 от 18.05.20 г.
Зарегистрированный тираж 10 000 экз.
Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
+7-727-339-89-85
director@tpeople.kz
Отпечатано в типографии:
ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. 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 18 лет. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online



Профессия: хирург-оториноларинголог

Оториноларингология является сложным направлением медицины. Хирург-оториноларинголог часто сталкивается с экстренными случаями – такими, как осложнения, вызванные хроническими и приобретенными заболеваниями. Герой нашей беседы Ерлан Тулебаев не только специалист в оториноларингологии, но и профессионал в пластической хирургии, замечательный врач и душевный собеседник.

Ерлан Ельтаевич Тулебаев – пластический и реконструктивный хирург, хирург-оториноларинголог.

Ерлан Ельтаевич, вы пластический и реконструктивный хирург. На каких операциях специализируетесь? И какие из них приоритетны для вас?

– Я занимаюсь эстетической и реконструктивной хирургией уже более 10 лет. Выполняю большой объем операций как на лице, так и на теле. Основной приоритет отдаю хирургии лица, так как технически это более интересные и сложные операции. Чаще всего это ринопластика, в результате которой всегда необходимо получить как эстетический, так и функциональный результат – восстановление носового дыхания, либо не привести к его ухудшению, что, к сожалению, иногда происходит. А так как я являюсь еще и ЛОР-врачом, параллельно могу решать проблемы, связанные с околоносовыми пазухами: излечиваю хронические гаймориты, синуситы, полипы, кисты. В последнее время наблюдается больше

обращений пациентов с врожденными патологиями – с расщелиной верхней губы и твердого нёба, которые сочетаются с деформацией носа, поэтому приходится параллельно решать проблемы челюстно-лицевой хирургии, благо сертификат пластического хирурга расширяет границы возможностей.

– Вы работаете только со взрослыми?

– Нет, я работаю и с детьми, но деткам провожу в основном отопластику, реже реконструктивные операции как при врожденных, так и при приобретенных патологиях.

– Эстетическая медицина давно имеет большую популярность, но это не всегда необходимость, очень часто это просто желание пациентов. Как вы относитесь к моде в пластической хирургии?

– Мода всегда была и есть на что-либо, и с этим ничего не поделаешь. Эстетические операции – это всегда только запрос пациентов, тут нет медицинских показаний. Я предлагаю пациенту взвешенно подходить к данному вопросу, иногда даже приходится отказывать в операциях, когда понимаю, что это может нанести вред здоровью, либо если видение пациента и мое на тот или иной объем операций не совпадает.

– Скажите, остаются ли рубцы после пластических операций на лице? И очень ли будут заметны следы хирургического вмешательства?

– Рубцы остаются всегда в тех местах, где был разрез, вопрос в том, насколько они заметны. Мы стараемся спрятать разрезы в естественных складках.

– Всегда ли залог успеха операции зависит только от хирурга?

– Операция – это командная работа, и успех зависит от каждого члена этой команды, а пациент тоже в этой команде. Сюда можно добавить и медперсонал, который будет ухаживать за пациентом в послеоперационный период, и, конечно же, администрацию клиники. Думаю, всех перечислять нет смысла, так как каждый работник клиники вносит свою лепту. Это как шестеренка часового механизма: если выходит из строя одна деталь, то нарушается работа всего механизма.

– Сколько человек работает в вашей команде во время операции, скажем, при ринопластике?

– В принципе, у нас всегда практически одинаковый состав на операции – хирург, операционная медсестра, анестезиолог, медсестра анестезиолога, вторая операционная медсестра, она, как правило, не замыкается на операцию, а помогает: открывает необходимые инструменты, шовный материал и другие расходные материалы, которые могут дополнительно потребоваться во время операции. Иногда добавляется ассистент, если объем операции большой и нужна физическая сила.

– Если говорить об увеличении груди: в чем залог успешной операции?

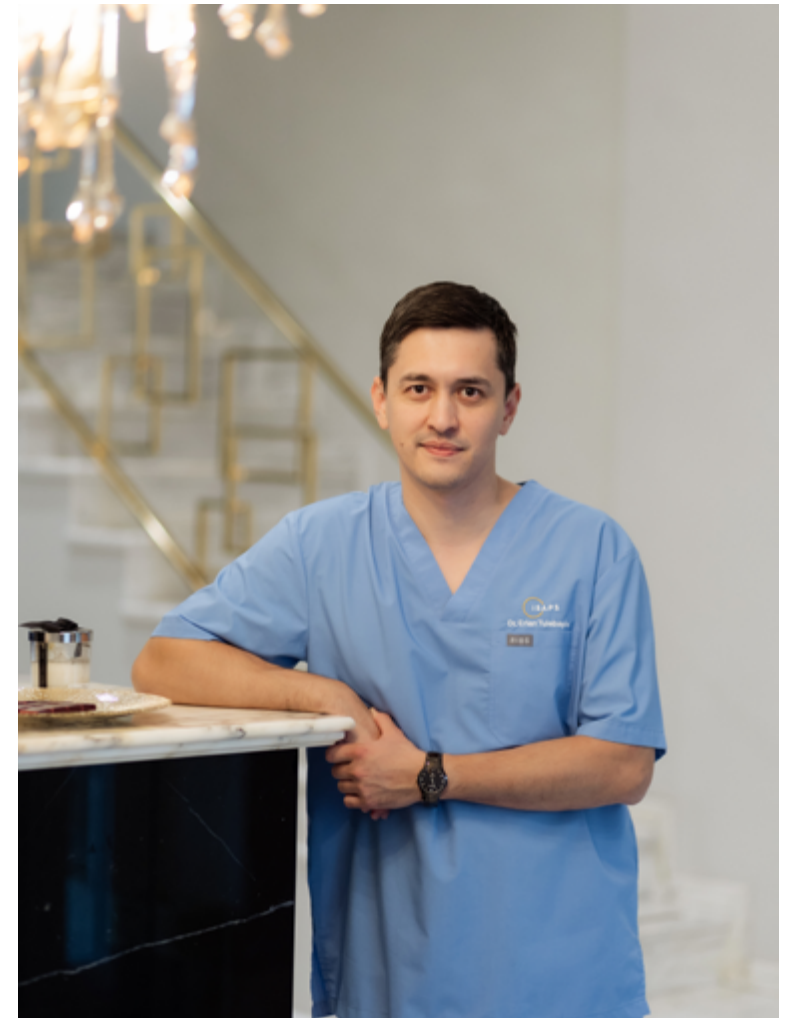
– При маммопластике залог успеха – это адекватно подобранный имплантат, правильно произведенная разметка, а также соблюдение пациентками всех рекомендаций в период реабилитации. Это, помимо успешно выполненной операции, соблюдение всех правил и норм.

– Что вы думаете по поводу бытующего мнения, что имплантаты в груди повышают риск возникновения онкологических заболеваний?

– Грудные имплантаты никак не могут быть причиной онкологических заболеваний, так как организм человека настолько продуман, что ограничивает себя от инородных тел, коими являются имплантаты, соединительно-тканной капсулой. И риск онкологии у женщин с имплантатами, на мой взгляд, меньше, чем у женщин без имплантатов, так как они более дисциплинированы и проходят ежегодные скрининги с целью контроля состояния имплантата и капсулы. Поэтому, если у них появится даже малейшее доброкачественное образование, они обнаружат его уже на доклинической стадии, то есть пока оно не дает клинику и может быть обнаружено только аппаратными методами. В дальнейшем за этим образованием либо наблюдаем, либо удаляем его, для всего есть четкие показания и алгоритмы действий.

– Сколько лет можно прожить с имплантатами в груди? Как часто необходимо их менять?

– Рекомендуемый срок замены имплантата регламентирован каждой фирмой-производителем, и обычно это 10 лет, но если во время контрольных обследований (УЗИ, маммографии, МРТ) капсула и имплантат в норме, то с ними можно ходить и дальше. В моей практике был случай удаления имплантатов после 25 лет использования, так как женщина уже стала бабушкой, и ей тяжело было бегать с внуками. Удалили имплантаты вместе с капсулой и сделали подтяжку груди, капсулы были абсолютно нормальными, а имплантаты целыми. И, как потом сказала пациентка, «они свое отслужили, свою функцию выполнили».



– Вы совмещаете несколько направлений хирургии, наверняка много времени проводите на работе. Как к вашему частому и длительному отсутствию относятся домочадцы?

– Да, совмещение двух направлений – пластической хирургии и лор-практики – отнимает много времени, так как помимо них это еще и несколько мест работы как практического врача, так и педагога – ведь знания передавать надо. Супруга и дети, конечно же, скучают, с каждым годом стараюсь оптимизировать свой график, чтобы больше времени проводить с семьей. Уже меньше работаю в выходные, меньше беру ночные смены. Два года карантина, когда почти ничего не работало, вообще отлично провели, постоянно куда-то вместе ездили, гуляли. И супруге было чуть легче, так как я помогал ей в бытовых делах. За эти два года я во многом пересмотрел свое отношение к работе и быту, стараюсь больше времени проводить дома, рациональнее использую рабочее время, чтобы больше успевать и не задерживаться на работе.

– Хотели бы вы, чтобы ваши дети пошли по вашим стопам и связали свою жизнь с медициной?

– Я бы хотел, чтобы дети выбрали ту специальность, которая будет приносить им моральное удовольствие, материальное благо, чтобы они могли реализовать себя в выбранной области. А будет ли это медицина или инженерия, или агропромышленное направление, мне разницы нет. Главное, чтобы это было законно (*улыбается*). Я пошел по стопам родителей. Каков будет выбор моих детей, покажет время.

Инстаграм: @dr.tulebayev
+7-747-873-78-62



Архитектор продаж

Профессионально продавать – это один из наиболее необходимых навыков современного человека. Продавать можно всё: услуги, товары или знания. А как на- учиться продавать, точно знает Нурасыл Кожабергенов – основатель компании SM Partner.

Нурасыл, поведайте нам, кем мечтают стать в детстве успешные специалисты по продажам.

– Я мечтал о многом и не думал, что стану продавцом, тем более что в школьные и студенческие годы был закрытым и необщительным человеком. Планировал стать прокурором или крутым адвокатом, так как у меня очень хорошо получалось аргументировать свою точку зрения. Мало кто мог со мной спорить, потому что я выходил всегда

победителем (улыбается). Я поступил в вуз, чтобы получить специальность юриста, и первый курс проучился очно, но потом пришлось искать работу. Так, в 2015 году я вынужденно устроился торговым представителем: продавал продукты питания в магазины и супер-маркеты. Для меня это было сложно морально, так как человек, который не любит общаться с незнакомыми людьми, должен уметь и рекламировать, и продавать что-то этим людям. Я думал, что это будет временная работа, поскольку мне было сложно. Однако



вот уже 8 лет я в продажах и добился хороших результатов.

– Вы согласны с утверждением, что «продажником» нужно родиться? Или же этому может научиться любой человек?

– Если человек считает, что продажи не для него, но приложит усилия, то может всего добиться. Продажи – это как навык вождения велосипеда: научившись однажды, невозможно разучиться. Единственным решающим фактором является внутренняя составляющая человека – чтобы грамотно продавать, необходимы открытость, настойчивость, уверенность и логическое мышление. В продажах нужно всегда развиваться и учиться.

– С какими наиболее крупными компаниями вам удалось поработать?

– Когда я был менеджером по продажам в 2GIS, я работал с такими компаниями, как Jusan Bank, Marriott, Marrone Rosso и «АльфаМед».

– Почему решили уйти из найма и отправиться в «свободное плавание»?

– Определились финансовые цели – мне хотелось зарабатывать больше. В найме ты можешь заработать максимум пару миллионов. Если хочешь заработать больше, то стоит работать в своем

бизнесе. Продажи круто изменили мою жизнь. Раньше я вел свой блог и этим хотел помочь молодым ребятам, показать им, что можно хорошо зарабатывать на продажах, не имея бизнеса и капитала. Будучи менеджером по продажам, я каждый день бывал на нескольких встречах с владельцами бизнеса и понял, что в Казахстане плохо развит сервис и отдел продаж. Моя миссия – доказать молодым ребятам, что продажи – это круто, а также помочь бизнесменам поднять показатели их бизнеса.

– На чем сегодня специализируется SM Partner? Кого вы обучаете?

– Мы проводим тренинги и обучение по продажам, выстраиваем готовый отдел продаж с нуля. Я веду личный блог и беру ребят на наставничество,

где сопровождаю их во время построения карьеры, консультирую, вывожу на хороший доход.

– Всегда ли качественно развитый отдел продаж является гарантией повышения дохода?

– Сложно сказать, ведь существует много нюансов. Это зависит от владельца, маркетинга и так далее. Точно могу сказать, что без качественного отдела продаж не только сложно получить прибыль, но можно и обанкротиться.

– Посоветуйте, как выбрать хорошего эксперта по продажам, на что обратить внимание владельца бизнеса.

– Хороший специалист должен любить клиентов, быть открытым и уметь



общаться с людьми, обладать открытым сознанием. Можно дать кандидату задание – продать какой-либо предмет. Таким образом, можно сразу понять уровень профессионализма: если человек не медлит и сразу начинает продавать, то из него можно сделать хорошего продавца. Навыкам продаж можно обучить любого человека за пару недель. Самое главное, чтобы человек сознательно хотел зарабатывать. Если приходят обеспеченные люди, у которых всё есть и им не нужно много зарабатывать, они не будут показывать крутой результат. В продажах нужны «голодные» люди, которые покажут результат и сделают всё, чтобы заработать.

– Портфолио любого консультанта нестрит положительными отзывами и цифрами о 100% результате. А вот рассказать о неудачах или недовольных клиентах не у каждого хватает духа. Скажите, только честно, был ли у вас неудачный опыт или проект?

– Когда я был новичком, я продал клиенту недорогой пакет, в то время как у клиента возникло ожидание, что он покупает премиальный пакет. Ожидания и реальность не совпали, и пришлось расторгнуть договор и вернуть клиенту деньги. Я многое пробовал: продавать ёлки, запускать фотостудии, но у меня особо ничего не получалось.

Когда я начал работать менеджером, то в первый месяц показал хороший результат: перевыполнил план и заработал 177 000 тенге. Впоследствии я узнал, думал, что крутой и заработал «голый» оклад (улыбается). Нельзя зазнаваться, нужно всегда продолжать обучение. Также нельзя верить в удачу, нужно работать на результат.

– В чем ваш секрет успешных продаж?

– Секрет? Настойчивость, развитая эмпатия, презентабельный внешний вид, желание много зарабатывать, дисциплина и умение думать, много практики и общения – всё это очень важно в успешных продажах! Важно быть профессионалом своего дела. Знать свой продукт на 100% чтобы понимать как решить задачи клиента с помощью своих услуг или товаров. И также понимать проблемы и боль своих клиентов.

инстаграм:
@nurassylkozhabergenoff

Трансформационные игры

Люди, особенно в условиях текущих обстоятельств и лавины информационного потока, находятся в процессе решения разноплановых вопросов. И чем больше их игнорируешь, тем сложнее процесс принятия решений.

На помощь приходят современные и более эффективные психологические и обучающие технологии, позволяющие нам максимально быстро и с наименьшими потерями приспособиться к реалиям жизни.

И трансформационные игры уверенно заняли первенство среди большого количества психологических инструментов. Многие из вас уже знакомы с игровым процессом. Первая трансформационная игра берет свое начало у буддистских монахов. В духовной общине Финдхорн в Северной Шотландии эту игру приспособили к условиям западных жителей, так появилась первая настольная т-игра, задача которой состояла в том, чтобы трансформировать сознание игрока и приблизить его к намеренной цели.

Сегодня трансформационные игры чаще всего выглядят как настольные и для группового, и для индивидуального формата. Встречаются трансформационные игры, в которых поле занимает большую площадь, а ходы игроки делают, используя не фишку, а свое тело – переходя с клетки на клетку. Иногда в процесс игры включается ролевое взаимодействие, в этом случае игра приобретает черты спектакля.



Постоянно появляются новые игры, применяются новые методики, в основу взаимодействия ложатся новые идеи.

Именно игра помогает в легкой форме человеку справиться со стрессами, улучшить эмоциональный фон, зарядиться энергией, повысить уровень осознанности, и, что немаловажно, уточнить цели и принять необходимые решения в таких сферах, как

- личные отношения, вопросы семьи и партнерства
- творческая самореализация и построение бизнеса

- профориентация и карьерное развитие
- определение мечты и достижение целей
- здоровье и красота
- духовный рост и внутренняя гармония
- повышение эффективности бизнеса
- создание корпоративного духа в компании и т.д.

Мои трансформационные игры объединяют в себе

- игротехнику,
- психотерапию и коучинг.

Игровая форма позволяет создать безопасное пространство, где у игрока есть право на ошибку, где формируется атмосфера принятия и взаимодействия, что очень важно для развития, раскрытия потенциала, поиска ограничений и расширения границ возможного.

Психотерапевтический подход позволяет выявить привычные стратегии

поведения и проверить их эффективность, распознать скрытые мотивы действий и часто повторяющиеся ситуации.

Коучинговый подход позволяет увидеть новые варианты решения вопросов, поставить конкретные цели и разработать стратегию для достижения желаемого.

Важная составляющая игры – добровольное участие каждого и обратная связь с каждым участником (игроком).

Какие задачи решают мои т-игры?

Раскрывают внутренний потенциал участников.

Помогают определить препятствия, которые мешают достичь определенных целей или решить ту или иную жизненную задачу.

Предоставляют возможность пройти проблемную ситуацию в игровой форме и затем перенести полученный опыт в реальную жизнь.

Помогают превратить свои негативные качества и установки в позитивные.

С их помощью можно определить свои истинные желания, понять чувства, таланты, распознать реакции, эмоции, проследить негативные сценарии, вывести важные для себя инсайты.

Коллективный формат игры помогает увидеть свою проблему со стороны, перенять чужой опыт, пообщаться, поделиться переживаниями и инсайтами. Главными инструментами в моих играх и личных сессиях являются метафорические ассоциативные карты (МАК) и эфирные масла.

Метафорическим картам уже более 40 лет, но до сих пор при первом знакомстве с картами участники зачастую серьезно не воспринимают эти странные картинки. Важно научиться читать и анализировать, говорить с картами и включать воображение, визуализацию. В моем арсенале уже более 30 авторских колод.

Объединение тренинга и игры, а именно применение игровых техник в неигровых процессах, – это показатель одного из лучших результатов в получении нового полезного опыта для его участников. Именно по этой причине можно смело утверждать: ИГРОПРАКТИК – профессия будущего.

Если своевременно ее освоить, можно уже сейчас быть востребованным

специалистом в широкой сфере бизнеса и личностных отношений.

Кто может стать игропрактиком?

Любой специалист, который работает или хочет работать непосредственно с людьми, может освоить новую для себя профессию. Расширить свой профессионализм и предложить потенциальным клиентам более совершенный способ получения знаний. Игра, в отличие от классического тренинга или консультации, воспринимается как развлечение, не вызывает отторжения и негативного восприятия. А научиться полезной профессии могу помочь вам я на авторском специализированном курсе для ведущих моих игр.

Студентами курса могут стать

- психологи, специалисты по профориентации, групповые психотерапевты,
- бизнес-консультанты, тренеры по эффективному воздействию на коллектив,
- HR-специалисты,
- коучи, тренеры личностного роста,
- специалисты по продажам (в том числе «сетевики»).

И это не окончательный список. Чтобы освоить игропрактику – профессию будущего, достаточно желания работать с людьми и уметь нестандартно решать задачи. Увлекаться теоретической и практической психологией и оставаться открытым для восприятия всего нового!

Со временем, получая опыт практики и работы в этой сфере, игропрактик вполне может создавать свои собственные, авторские игры и стать ИГРО-МАСТЕРОМ, или, как еще принято называть таких специалистов, «игротехником».

Будьте открытыми для восприятия всего нового и смело следуйте навстречу трансформациям!

Юлия Крюкова

www.yuliakryukova.rf

Я активно развиваю online формат игры, что позволяет участвовать игрокам удаленно.

Узнать подробнее об играх можно на сайте www.zaigry.com

В процессе игры каждый участник игрового процесса получает

- удовольствие от преодоления поставленных препятствий,
- эмоции,
- продуктивность – получение реального результата,
- удовольствие и надежду на лучший итог,
- объединение людей,
- возможность проявить себя, выработать максимальное количество навыков, способностей,
- вознаграждение по завершении игры – ресурсный аромат.

На данный момент я создала 6 игр для взрослых (в настольном и online формате):

- Пицца,
- Аромадевичник,
- Эмоции Стихий,
- БрЕдея
- По местам силы,
- МЛМ=УМ
- и 2 игры для детей:
- Юный сказочник
- и Юный аромапрактик.



Mrs. Jewelry

На протяжении многих веков ювелирное дело считалось сугубо мужской профессией. И если проанализировать список знаменитых мастеров прошлого, там и в самом деле представлены в основном мужские фамилии. Но сегодня представительницы прекрасного пола не только открывают собственные мастерские, их нанимают в качестве мастеров и креативных директоров многие всемирно известные компании, производящие украшения. Молодые и талантливые ювелиры есть и в нашей стране.

Анна Филимонова – ювелир.

Анна, как случилось, что вы выбрали для себя профессию ювелира?

– Я думаю, это само собой вышло.

– Как именно?

– Я с детства очень любила рисовать и что-то мастерить (улыбается). Именно поэтому решила поступать в КазНАИ им. Т. Жургенова на специальность «Дизайн интерьера». К сожалению, при поступлении обнаружила, что гранты на данный факультет не предоставляются, но, увидев, что есть «Художественная обработка металла», решила пойти обучаться ковке. В процессе обучения ювелирное дело меня заинтересовало больше, и я стала обучаться ему у мастеров.

– Сегодня вы работаете самостоятельно? Или у вас есть команда единомышленников?

– Я работаю в замечательном коллективе ювелиров с огромным опытом работы.

– Какую работу в ювелирном деле выполняете?

– Я занимаюсь как изготовлением новых ювелирных изделий, так и ремонтом, и реставрацией старых изделий.

MUAH @mua_farizat



– И все-таки вы больше дизайнер или мастер?

– Я больше мастер. Моя работа заключается в том, чтобы воплощать в создаваемом изделии замыслы заказчиков или изготавливать любимые, но потерянные изделия по фото.

– Можете вспомнить самый необычный заказ, который вам пришлось выполнять?

– Рассказывать можно буквально о любом заказе, так как в каждом из них есть что-то особенное и необычное, что-то уникальное и новое для меня самой.

– А что вдохновляет вас, как ювелира? В чем источники вашего вдохновения в работе?

– Вдохновляет первый взгляд заказчика на готовое изделие. Именно после этого понимаешь, что твоя работа не напрасна.

– В отдаленных регионах не всегда удастся найти ювелира. Работаете ли вы онлайн? И возможно ли в принципе создавать украшения на заказ, не видя заказчика?

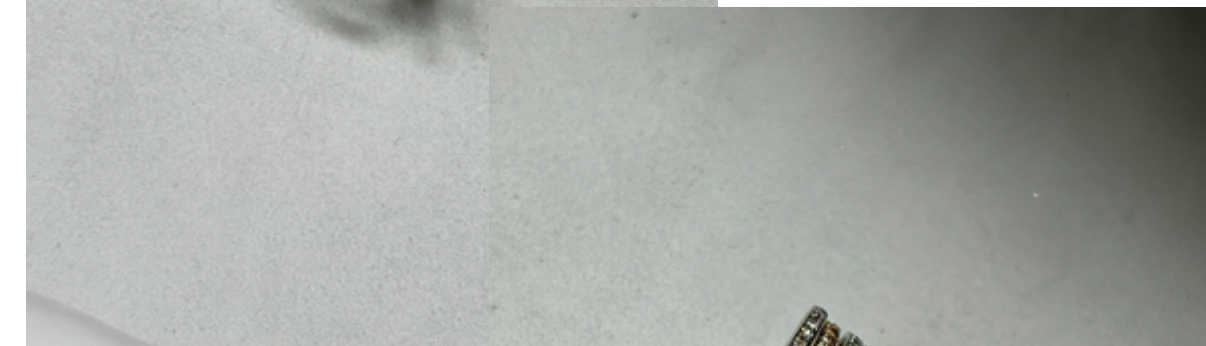
– Изготавливать изделие на расстоянии сложно, но возможно. И мне приходилось заниматься подобными заказами. Может возникнуть сложность с изготовлением по эскизам заказчика, так как почерк обрисовки изделия у всех разный, и нужно при этом запастись терпением. Но подобных проблем не возникает при работе по фото.

– Расскажите, пожалуйста, про плюсы и минусы онлайн формата в вашей сфере.

– Из плюсов это экономия времени мастера и заказчика, ведь не нужно его тратить на личные встречи. Минусов, как таковых, нет, по крайней мере, я их не нахожу.

– Напоследок хотелось бы спросить вот о чем: есть ли у вас своя мечта в ювелирном деле?

– Да! Я мечтаю запустить собственную линейку авторских ювелирных изделий.



+7-771-412-18-36
+7-747-566-18-64
инстаграм: @iuvellir2435





О ЗАВИСИМЫХ И ЗАВИСИМОСТЯХ

Луна Алекса – автор книги о зависимостях «Исповедь волчонка», психолог.

Луна, расскажите о себе. Как вы пришли в психологию?

– «Стать психологом, когда вырасту» – нет, не было у меня такой мечты в детстве (улыбается). До 28 лет я, в принципе, эту профессию не рассматривала. Я окончила пражский университет по направлению «менеджмент», после чего стажировалась в европейской фарм-компании в Праге и Москве. Полученные знания и опыт я применила для открытия своей компании, которая уже несколько лет успешно занимается дистрибуцией европейского иммуномодулятора из Европы в страны Таможенного Союза. Работая в фармацевтике, я скорее прокачивала определенные навыки ведения бизнеса, нежели реализовывала свой творческий потенциал. Сейчас пришло время раскрыть свое предназначение в полной мере.

– Что побудило вас написать книгу «Исповедь волчонка»?

– Личная история. В подростковом возрасте меня отправили учиться за

границу, разумеется, из лучших родительских побуждений. Но реальная жизнь студентов не всегда соответствует идеализированным ожиданиям родителей. Именно такой опыт «трудного» подростка, столкнувшегося с темной стороной жизни, и побудил меня поделиться с людьми своей историей без прикрас.

– Ваша книга набирает популярность, давайте коротко проясним, о чем она и почему читатели увидели в ней путь к собственному спасению?

– Популярность книги я объясняю тем, что таких откровенных книг, «оголяющих» суровую правду жизни людей с зависимостями, практически нет. За первые месяцы книга собрала множество положительных рецензий от психиатров, психологов, наркологов, книжных блогеров. Специалисты рекомендуют ее к прочтению людям с различными видами зависимостей. Книга будет полезна и созависимым людям, а также родителям – для того чтобы суметь понять поведение и чувства своего ребенка и тем самым научить-ся правильно выстраивать свои с ним

взаимоотношения. «Исповедь волчонка» раскрывает истинные мотивы зависимости и объясняет, с чем связано агрессивное или замкнутое поведение подростка, отчего возникает проблема коммуникации с окружающими.

– Почему, на ваш взгляд, люди впадают в зависимости?

– Причины разные, и однозначного ответа тут нет. Это является предметом спора в различных направлениях медицины и психологии. Аддиктивное поведение (зависимость) – это деструктивное поведение, выражающееся в желании уйти от реальности путем изменения своего психического состояния. При химической зависимости это происходит посредством приема психоактивных веществ: алкоголя, наркотиков. При нехимической аддикции (зависимости от человека, секса, религии, работы и т.д.) происходит постоянная фиксация внимания зависимого на определенных людях, предметах или видах деятельности. И там, и там наблюдается особенность возведения объекта своей зависимости во «сверхценность». Процесс лечения зависимости небыстрый, так как речь идет не только о «детоксикации»

организма. Многие люди ошибочно полагают, что зависимость формируется исключительно от самих веществ/предметов, однако, даже если вы ограничите зависимому доступ к ним, его зависимое поведение никуда не денется. Требуется психотерапия, которая поможет выявить те самые триггеры, запускающие тягу, а затем с помощью современных психотерапевтических методов блокировать ее. Эффективным методом на сегодняшний день является когнитивно-поведенческая терапия.

– Наркотическая и алкогольная зависимости одни из наиболее распространенных в современном обществе. Можно ли помочь зависимому человеку, если он не считает себя таковым?

– Если человек находится в критической ситуации, угрожающей его жизни, конечно, нужно вызвать скорую. Но, пытаться помочь человеку против его воли – бесполезное занятие. Роль «спасателя» – это взятая человеком функция «добродетеля», часто неосознанная и подкрепленная выгодами для себя самого. Такой человек является созависимым и, в большинстве своем, именно из-за его «причинения добра» зависимый продолжает жить, как привык. Поэтому наряду с психотерапией зависимого крайне необходимо проводить работу с его окружением. Серьезную опасность представляют собой синтетические вещества, зависимость от которых наблюдается уже у школьников средних классов. Чтобы уберечь ребенка от подобного риска, необо-

димо рассказывать обо всех возможных опасностях. Не пугать, а именно информировать, объясняя последствия.

– Какой деятельностью вы занимаетесь сегодня?

– На данном этапе своей жизни я занимаюсь психологией, изучением энергоинформационной медицины и духовным развитием. В этом мне помогает мой духовный наставник Алихан, с которым мы готовим совместную книгу. Я бесконечно благодарна Богу за возможность учиться у него. Девиз моей деятельности звучит как «Исцеление через осознание». Я работаю с лучшими специалистами в области психиатрии, психологии и наркологии, разбирая каждый случай индивидуально. Мои консультации не шаблонные и, самое важное, чем я делюсь, – это своей энергией. Важно понимать, что забота о душе и духовный рост необходимы человеку не меньше, чем забота о физическом теле. Любая болезнь проявляется на уровне тела уже как следствие.

– Как вы считаете, психолог, который на личном опыте сталкивался с зависимостями, будет эффективнее помогать клиентам?

– Как автор книги о зависимостях и психолог, я могу помочь человеку разобраться в проблеме и самостоятельно ее решить. А как человек, сумевший лично побороть зависимости, я знаю, что на самом деле работает, а что является бесполезным.

– Поделитесь планами на ближайшее будущее.

– Сейчас то самое «время перемен», когда люди с внутренней готовностью помогут планете перейти на другой уровень. В мои планы входит идти в ногу со временем и выполнять свое предназначение через помощь людям и передачу знаний. Я хотела бы пожелать каждому человеку провести анализ своей жизни, подумать, какие уроки были вынесены и в чем появилась мудрость. Пережитые боль и страдания укрепляют духовную силу. Принятие себя, своих ошибок и есть путь к счастью.

Телефон/ WhatsApp: +7-707-201-29-10
Instagram автора: @luna.wolf.alexa
Instagram книги: @ispoved_volchonka



Профессия – торакальный хирург и пульмонолог

Торакальная хирургия и пульмонология – врачебная специализация, которая заиграла новыми красками после пандемии. Именно о данном направлении мы хотели бы рассказать сегодня, побеседовав с магистром медицины, фтизиатром высшей категории, пульмонологом и торакальным хирургом Абзалом Дүйсенбековичем Малабаскановым.

Абзал Дүйсенбекович, расскажите нашим читателям о себе – в какой момент вашей жизни вы выбрали медицину. И почему пульмонология?

– В поселке, где я родился, уважали медицину и педагогику. Мне всегда говорили, что нужно быть интеллигентом общества и выбрать профессию врача или учителя. Мой дедушка считал, что нужно быть профессионалом своего дела вне зависимости от специальности. В 2000 году, когда я окончил школу, я стал думать, куда мне поступать. Вариантов было очень много: журналистика, актерское мастерство или юриспруденция, но меня привлекла медицина. Когда поступил в медицинский университет, было страшновато. Ввиду характера и воспитания я должен был довести начатое дело до конца. Уже на первом курсе я решил, что стану хирургом. Устроился в патологоанатомическое бюро университета и полтора года работал младшим лаборантом. Я работал с препаратами и в дальнейшем брал бесплатные дежурства в стационары, чтобы увидеть, как практикующие врачи оказывают помощь. Я получил диплом хирурга. Однако мне уже на тот момент больше нравилась торакальная хирургия, которая специализируется на легких и сердце. Когда я занялся торакальной хирургией и начал глубоко изучать легкие, мне попутно захотелось узнать о других заболеваниях. Тогда я стал параллельно изучать пульмонологию.

– Если с наступлением пандемии общество массово узнало, кто такой пульмонолог, то специальность торакального хирурга наверняка у



многих вызывает вопросы. Хотелось бы узнать, что должен знать обычный человек о торакальной хирургии.

– С латинского *thorax* переводится как «грудная клетка». Проблем в этой части организма много: постпневмония, абсцессы легких, паразитарные и инфекционные заболевания, в частности туберкулез. Туберкулез лечится препаратами, но, когда появляются осложнения, происходит деструкция легочных тканей, в этом случае нужно удалять поврежденные ткани. Помимо этого есть такое понятие, как «бронхиальное дерево» – это пути, через которые в легочную ткань

входит воздух. Может быть различного рода онкология, а также острые заболевания. Вследствие затяжных хронических заболеваний легочные ткани травмируются, и появляются буллезные эмфиземы легких, буллы, которые могут разорваться, и происходит пневмофиброз – рубцевание ткани.

– В каких случаях следует обратиться именно к торакальному хирургу?

– Пульмонологи стали востребованы после появления Covid-19 – вирусной инфекции, которая передается воздушно-капельным путем и через легкие по-

ражает дыхательную систему. Covid-19 в большинстве случаев вызывает ее заболевание. В частности интерстициальную пневмонию, когда на КТ выявляется инфекция по типу признаков матового стекла.

Коронавирусная и другие виды пневмонии отличаются друг от друга. Размер коронавируса настолько невелик, что после легких он проникает в кровеносную систему и вызывает сбой не только в дыхательной, но и в эндокринной, неврологической, сердечно-сосудистой системах. Поэтому заболевание нужно лечить комплексно.

После коронавируса человек выживает, но часто забрасывает дальнейшее восстановление поврежденных легочных тканей, поэтому со временем воспаленные ткани рубцуются, либо развивается фиброзирующий альвеолит – органическое заболевание легочной системы, когда человеку всегда плохо, он постоянно кашляет и болеет. Если легкое сможет

серьезно зарубцеваться, это приведет к деструкции легочной ткани. В этот момент могут возникнуть пневмотораксы – травматические дефекты на фоне буллезных изменений, тогда нужна торакальная хирургия, потому что пневмоторакс может привести к остановке сердца.

– Какие профилактические меры необходимо соблюдать для сохранения здоровья дыхательной системы в осенне-зимний период?

– Covid-19 научил нас пользоваться средствами индивидуальной защиты. Также нужно тепло одеваться, а не гоняться за модой, одеваясь легко и красиво. Очень важно в осенне-зимний период питаться правильно: уменьшить потребление фаст-фуда, есть больше супов и множество мясных блюд.

– В каком состоянии, на ваш взгляд, находится ды-

хательная система казахстанцев после Covid-19?

– Многие пациенты лечились на дому. Некоторые переболели в тяжелой форме, лечились в стационаре и выздоровели. Но в медицине существует понятие Covid-long. У многих переболевших пациентов повредилась легочная ткань, что чревато серьезными осложнениями, вплоть до падения качества жизни. Также болезнь может перейти в хроническую форму, из-за чего могут возникать новые заболевания.

– Несколько слов от магистра медицины читателям нашего журнала.

– Берегите свое здоровье. Жизнь не такая длинная, как нам хотелось бы, и прожить ее нужно с хорошим качеством. Улучшайте качество своей жизни – всегда проверяйте свое здоровье. Самое ценное у человека – это не машины и другие материальные ценности, а здоровье. Есть здоровье – есть всё!

+7-705-802-31-94
abzal.d.m@gmail.com
Инстаграм: @abekedoc



Легкость и осознанность с Access Bars

«Прийти к себе и найти себя, наверное, это самое лучшее, что может произойти с человеком» – **Шолтан Абишева**, фасилитатор Access Bars

Шолтан, мы слышали о методике Access Bars, о ее превосходном влиянии на жизнь людей. А как Access Bars появилась в вашей жизни?

– Знаете, у каждого из нас бывают моменты, когда не знаешь, что тебе может помочь, чтобы обрести некую гармонию в душе или улучшить определенные сферы твоей жизни, ведь я в свое время билась каждый день, чтобы заработать денег и построить счастливые отношения.

С раннего возраста я искала себя, пробовала всё что можно, лишь бы найти ответ на вопрос, почему я живу той жизнью, которая меня не удовлетворяет в полной мере. Изучала множество материалов, читала книги, применяла различные практики, посещала марафоны. Совершенно случайно узнала про Access Bars, после чего моя жизнь стала легкой, радостной и великолепной! Я даже подумать не могла, насколько это легкая методика и как она может не только улучшить все сферы жизни, но и раскрыть те грани моего характера, о владении которыми я даже не подозревала.

– **Что получают те, кто испытал методику Access Bars на себе?**

– Access Bars помогает отбросить лишнее, избавиться от ограничений. С помощью этой техники люди часто находят решение сложных задач. Дело в том, что человеку изначально известно, как поступить в той или иной ситуации, однако из-за определенных блоков прийти к решению самостоятельно не получается. Техника Access Bars убирает лишнее, перезагружает мозг и дает возможность достичь нужного результата.

После прохождения сеанса человек получает

полное расслабление и перезагрузку мозга, легкость в теле,



освобождение от накопившихся эмоций и навязчивых мыслей, нормализацию сна, избавление от головных болей, негативных установок, от тревоги и страхов, раскрытие потенциала, прилив жизненной энергии, улучшение состояния, ясность ума.

– **Как же работаем Access Bars?**

– Сеанс Access Bars можно сравнить с расслабляющим массажем головы, с тем различием, что используются не при-

вычные массажные движения, а легкие прикосновения к определенным точкам. Благодаря им замедляются частоты мозговых волн, активируется и запускается процесс очищения подсознания от старых неэффективных установок. Через энергетическую разрядку уходят негативные эмоции, происходит своеобразная перезагрузка, при которой прекращается автоматический запуск ограничивающих программ.

Access Bars основывается на работе с так называемыми барами – особыми точками на голове человека. Разработал

метод Гэри Дуглас, именно он выделил 32 точки, которые отвечают за различные сферы жизни: деньги, радость, печали, старение, включая эмоции, отношения и мысли. После неоднократных практик он осознал, что метод может помочь людям начать жить иначе и почувствовать свою силу. Когда Гэри Дуглас заявил о популярности Access Bars всему миру, метод решили проверить научно.

Американским неврологом Джеффри Феннином было проведено исследование: людям делали ЭЭГ (исследование активности мозга) до и после сессии баров. В итоге выяснилось, что после часового сеанса мозг человека становится более расслабленным, чем после часовой медитации, а форма клеток из эллиптической возвращалась в свою здоровую сферическую форму, что

позволяло создать больше комфорта с телом.

Удивительно то, что Access Bars работает именно в той сфере, которая необходима именно в этот момент.

Если я пришла, например, с тем, чтобы наладить свою личную жизнь, то Access Bars начал прежде всего менять меня! Вы только подумайте, он убрал сначала во мне агрессию и все болезни, разве это не чудо? Сегодня люди приходят ко мне с одним запросом, а уходят с другими результатами, и в последующем всё то, что они запрашивали, приходит в их жизнь наилучшим образом.

– **Работает ли данная методика на детей?**

– Access Bars можно проводить и детям. На практике я провожу сессии для

своей дочери, что помогает ей хорошо усваивать уроки. Кроме того, я научила ее техникам, которые помогают освежать память. Поэтому многие мамочки приводят своих детей ко мне. Также я всегда рекомендую обучиться самим, ведь это не только дополнительный заработок, но и способ помощи ребенку, если его одолел недуг, и помощь с раннего возраста в том, чтобы ребенок жил без негативных установок и точно знал, чего он хочет.

– **А обучиться может любой человек?**

– Обучиться может любой. Плюс обучения в том, что благодаря техникам Access Bars я могу не только зарабатывать – это лишь малая часть, но также сделать большой вклад в свое развитие, проводя сессии самой себе и своей семье. Делая бары и пользуясь техниками, я сама создаю свою реальность и меняю свою жизнь каждый день. Поэтому всем своим клиентам я рекомендую обучиться Access Bars. После обучения человек получит не только инструкцию по применению Access Bars и сертификат, но и познает другие техники, после использования которых жизнь станет легче.

До Access Bars я увлекалась различными практиками, читала книги, посещала марафоны, и сейчас я каждый день просыпаюсь в 6 утра и посвящаю время себе, слушаю свое тело, разговариваю с ним, занимаюсь медитациями. Я даже одежду надеваю с определенным настроением. Делая себе Access и применяю техники. Поэтому я создала свой марафон, где делюсь действенными и проверенными практиками и фишками, после которых заметны невероятные изменения – как внешние, так и внутренние. Но самое важное, и я неустанно это говорю: главное – не лениться, а делать всё на уровне души, проживать каждую практику! Поэтому я приглашаю всех ко мне на сессии и обучение, также каждый желающий может пройти мой марафон.

Контакты +7-701-212-02-20
Инстаграм: @madievna_212





Закон бумеранга

Представьте, что каждый человек ежедневно бросает десятки разных бумерангов: это сказанные кому-то слова, поступки, мысли и эмоции. Они отлетают от того, кто их выпустил, летят, но через какое-то время возвращаются к своему хозяину. То, что вы отправляете в мир, всегда возвращается обратно. Существует ли закон бумеранга на самом деле? На этот и многие другие вопросы ответила специалист эзотерических практик, таролог Роза Селезнева.

Роза, в каком возрасте у вас впервые появился интерес к эзотерике? Чем он был вызван?

– Мой интерес к эзотерике появился в возрасте 12 лет благодаря моей бабушке и отцу. У нас в семье династия целителей. Это предназначение – помогать людям и нести добро – передалось и мне. По истечении времени я стала интересоваться картами Таро и со временем соединила целительскую практику и Таро. Сейчас уже посредством собственной методики я помогаю людям избавиться от проблем и болезней.

– Что для вас эзотерика? Это способ самопознания и самосовершенствования или скорее стиль жизни?

– Эзотерика – это путь к себе, к собственному просветлению. Это путь для тех, кто хочет избавиться от негатива в своей жизни, научиться быть счастливым здесь и сейчас. Этого можно достичь, лишь избавившись от злости, ненависти, чувства вины, страха потери и неудач.

– В рамках эзотерики существуют десятки различных направлений. Какого из них придерживаетесь вы?

– Я работаю в двух направлениях: с космоэнергетикой и картами Таро. Космоэнергетика – это целительская практика, которая может излечить болезни и восстановить энергосистему человеческого организма. Карты Таро – это инструмент гадания для просмотра настоящего и будущего человека.

– Вы помогли большому количеству людей – об этом говорят многочисленные отзывы. А в решении каких вопросов помогаете?

– В моей работе нет стандартных ситуаций. У каждого человека разные проблемы, и поэтому я подхожу к каждому клиенту индивидуально. Многие замужние женщины обращаются с проблемой бесплодия, когда врачи не могут найти причину. Есть ситуации, когда человек приходит с чередой неудач или женщина обращается за помощью, чтобы вернуть мужа в семью.

– Роза, существуют ли ситуации, в которых вы не возьметесь помочь человеку? Какие?

– Да, есть ситуации, в которых я откажу в помощи и никогда не возьмусь за работу: когда человек намеренно хочет разрушить чужую семью либо причинить умышленный вред другим людям.

– Таро – достаточно популярное сегодня направление. Действительно ли каждый способен научиться использовать такой инструмент, как Таро?

– В нашей жизни можно научиться всему, стоит только захотеть! Я провожу авторские курсы по обучению работе с Таро. Обучившись по моей методике, человек сможет с легкостью владеть картами Таро и использовать их во благо себе и своих близких.

– Большинство услуг в современном мире перешли в онлайн формат. Оказываете ли вы помощь на расстоянии? Существует ли разница между онлайн и офлайн консультациями?

– Нет, лично для меня разницы нет. Работаю я в онлайн формате или же офлайн – результат один!

– А как понять, действительно ли человек имеет определенные знания и умения, и не нарваться на псевдо-эзотерику?

– В наше время это неизбежно, я советую обращаться по рекомендации знакомых, также обращать внимание на отзывы о работе конкретного эзотерика.

– Сегодня очень много пишут и говорят о том, что человек отвечает за всё, что он делает, и в жизни всё возвращается. Вы согласны с этим мнением?

– Да, я полностью согласна. В жизни как в супермаркете: ты набираешь товар в корзину, а в итоге на кассе за товар нужно заплатить! Жизнь – бумеранг: всё, что ты делаешь, плохое или хорошее, непременно вернется к тебе обратно.

– Дайте несколько действенных советов, как жить так, чтобы бумеранг судьбы не ударил в ответ?

– Не делайте и не желайте зла другим людям. Будьте добрее и живите с чистым сердцем по отношению к окружающим. Обязательно развивайтесь духовно!

**Инстаграм: @roza_tarro
+7-778-234-21-91
+7-916-121-59-32**



Дом права

Юристы востребованы всегда. Они обеспечивают безопасность предпринимательской деятельности, помогают в разрешении различных гражданских споров и в проведении уголовных процессов. Данные специалисты незаменимы и требуются постоянно. Мы обнаружили целый «дом» таких специалистов – и сегодня компания «Дом Права» в лице юриста Венеры Треукановой на страницах нашего издания.

Венера Тлеукунова – юрист.

Венера, расскажите о себе. Что привело вас в юриспруденцию?

– В эту область меня привела история моего дедушки. Дело в том, что он хотел быть адвокатом, защищать людей. Идя к своей мечте, сам выучил

русский язык по книгам в библиотеке. После этого поступил в юридический институт имени Курского в Саратове. Проучился два года, а затем началась Вторая мировая война. Из-за войны он не смог окончить учебу и сразу ушел на фронт. Мой дедушка не смог стать адвокатом из-за мировой трагедии, которая помешала ему осуществить заветную мечту и достичь своей цели. Вспоминая дедушку, я подумала, что мне сейчас ничего не мешает исполнить его мечту!

– Бытует мнение, что юристов на рынке труда множество. Вы не побоялись выбрать профессию юриста?

– Да, конечно. Меня часто спрашивают родственники и знакомые, востребована ли сейчас профессия юриста. Есть ли клиенты у адвокатов? Надо ли сейчас

отдавать детей учиться на юриста? Я всегда отвечаю одно: неважно, кем ты работаешь, если ты профессионал своего дела, то всегда будешь востребованным. Например, можешь заниматься ремонтом и пошивом обуви и будешь всё делать на совесть: шить качественную и прочную обувь, которую можно носить годами, и она не потеряет своего внешнего вида, а по качеству носки не уступит мировым итальянским брендам. Так ты всегда будешь востребованным профессионалом. Во все года и во все века востребованы именно профессионалы своего дела, а не профессии.

– Успешный юрист – что это значит для вас? Что это за человек, и какой у него должен быть бэкграунд: образование, опыт, интеллектуальный и культурный уровень?

– Успешный юрист? На мой взгляд, юрист – это не работа, это образ жизни. Вот для кого это образ жизни, тот и успешный!

– Какие наиболее интересные моменты вы бы отметили в деятельности юриста?

– Найти правду! А самое интересное встречается именно на пути к правде!

– Спектр юридических услуг очень широкий и разнообразный. На каком именно направлении вы специализируетесь?

– На данный момент я больше специализируюсь на гражданском праве. Это направление весьма интересное и многогранное.

– По какому принципу вы выбираете себе дела? На что больше обращаете внимание: на личность доверителя или перспективу при решении проблемы?

– Для меня важна личность человека, доверие к своему клиенту. Без доверия не может быть и совместной работы.

– За какие дела вы не возьметесь ни при каких обстоятельствах?

– Однозначно могу ответить, что не возьмусь за защиту насильников.

– Ведете статистику выигранных дел? Если да, то каково их количество на сегодняшний день?

– Нет, такую статистику я не веду. Да и в целом я очень скромный человек и не люблю заниматься саморекламой.

– Оказывает ли «Дом Права» онлайн консультации? Если да, то как с вами можно связаться?

→ Да, конечно! И не только онлайн консультации. Мы стараемся максимально повысить уровень правовых знаний населения. Для этого в нашей конторе предусмотрены бесплатные консультации. Эту работу провожу не только я – коллектив «Дома Права» в полном составе всегда проводит подобные мероприятия. Мы часто выезжаем в отдаленные районы и поселки, оказываем профессиональную юридическую помощь и проводим консультации для населения.

А получить всю необходимую информацию можно связавшись с нами.

инстаграм: @dom_prava_zko
dom_prava_zko@mail.ru
+7-7112-30-55-53



ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИТИК

В современной экономике требуются не просто финансисты, а специалисты по финансам, знакомые с актуальными системами работы финансового сектора, помогающие ведению успешного бизнеса. Именно таким экспертом является Динара Мукажанова.

Динара, расскажите, как вы пришли в сферу финансов. Чем она вас привлекла?

– Мой путь в сфере цифр начался с должности бухгалтера по первичной документации, затем я освоила разделы заработной платы, налогов, реализации, кассы и банка. Таким образом, постепенно я освоила все участки бухгалтерского учета, что позволило мне, с моим опытом и знаниями, стать главным бухгалтером крупной компании – такой, как ТОО «КазМунайГаз». В процессе работы я поняла, что у каждого человека индивидуальные возможности, и мною было принято решение о росте в должности. Получив образование по нужному профилю, я твердо решила укрепиться в позиции финансового директора.

Совмещая должности главного бухгалтера и финансового директора, бухгалтерский, налоговый и управленческий учет, а также анализируя экономические показатели предприятия, я брала на себя большую ответственность. Несмотря на то, что у меня четверо детей, я научилась уделять время всем, успевая и на работе, и по дому. Я получила опыт удаленной работы, вела несколько компаний и занималась семьей, развивалась в разных направлениях, проходила обучение. И по сей день учусь, ведь необходимо быть успешной во всех сферах жизни.

– В какой компании вы работаете сегодня?

– На сегодняшний день я являюсь финансовым директором на аутсорсинге и веду сразу нескольких компаний в таких направлениях деятельности, как стро-



ительство, общепит, логистика, ГСМ и товарный бизнес.

– В настоящее время в финансовом мире большое внимание уделяется вопросам управленческого учета. Почему это так важно? Хотелось бы понять, что же представляет собой современный управленческий учет.

– Множество компаний начинают свою деятельность, не внедряя управленческий учет, не ведут финансовую отчетность и не анализируют бизнес-процессы, и большинство из них не существуют и года – закрываются. Управленческий учет позволяет отве-

тить на множество вопросов, он делает бизнес понятней.

Именно благодаря управленческому учету всегда можно найти ответы на разные вопросы. Сколько стоит бизнес? Что есть? Кому должны? Какая прибыль? На чем и на ком зарабатываем? Где деньги?

Важно понимать, что банкротами становятся не тогда, когда нет прибыли, а тогда, когда нет денег!

– Что, на ваш взгляд, мешает эффективному функционированию управленческого учета на отечественных предприятиях?

– Управленческий учет не регламентирован государством и не является обязательным, как, например, бухгалтерский. Стандарты и принципы разрабатываются компанией самостоятельно, и многие компании отказываются от управленческого учета, путая его с бухгалтерским. Но я надеюсь, что в скором времени наши бизнесмены поймут разницу и будут внедрять управленческий учет на своих предприятиях.

– Большинство руководителей система управленческого учета представляется сложным и дорогостоящим процессом внедрения. Насколько оправдано использование этой системы?

– Управленческий учет как палочка-выручалочка. Сведения, получаемые через управленческий учет, необходимы для принятия различных управленческих решений во всех сферах деятельности компании. С помощью управленческого учета собственники компаний видят реальную картину собственного бизнеса.

– Часто перед предпринимателем встает выбор: бухгалтер или финансист. В чем основные отличия?

– Между бухгалтерским и управленческим учетом имеются существенные различия, и первое – это цели. Цель бухгалтерского учета – фиксировать факты хозяйственной деятельности. Цель управленческого учета – проводить оперативный анализ, позволяющий принимать управленческие решения и планировать деятельность.

– Что бы вы порекомендовали тем, кто только планирует начать собственный бизнес?

– Если вы хотите начать собственный бизнес, то в первую очередь оцифруйте его! Управляйте бизнесом на основе твердых цифр, анализируйте свой бизнес, создавайте финансовые модели для развития бизнеса. Тогда вы будете знать наперед, что вас ожидает. Тогда вы можете начать масштабироваться, поймете, какие инструменты привлекать, какие точки роста усиливать.

Инстаграм: @mukazhanova_official

Диля Шарафутдинова

Как начать говорить? Как побороть страх? Как поверить в собственную ценность?

Как произвести впечатление на собеседника? Как пополнить словарный запас?

Как поставить голос на опору? Как начать звучать четко и красиво?

Все это на курсе «Говори. Ты это можешь». Ораторское мастерство – это больше, чем скороговорки. Это работа над собой.



DILYA.SHARAFUTDINOVA

Голос
**Русского
Радио
Азия**

Курс "Говори. Ты это можешь"!



**Самопрезентация и
ораторское мастерство**

все вопросы по телефону:
+7-707-867-18-80