

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

# Teens & people magazine

2 (45)  
март-апрель 2024

Айнур Аханова  
стр. 12

Сакен Бекишев  
стр. 18

Динара Жусупова  
стр. 24

Ляззат Смагулова  
стр. 62

Зарина Касымова  
стр. 114

Арпине Давтян  
стр. 119

## ТАТЬЯНА ВОРОБЬЕВА

РУКОВОДИТЕЛЬ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ ЕМЕХ



TEENS AND PEOPLE

# PEOPLE AWARDS PROFESSIONAL



## People Awards

Награждение лучших. Признание заслуг.  
Слова благодарности за профессионализм.

[www.people-awards.online](http://www.people-awards.online)



angelinuscoffee\_kz

# ВКУС ВЕСНЫ



**АЛМАТЫ**  
RAMSTORE ALL IN  
ПР. НАЗАРБАЕВА, 226

**АСТАНА**  
ТРЦ «MEGA SILK WAY»  
ПР. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 62

**АТЫРАУ**  
БЦ «АТУРАУ PLAZA»  
УЛ. САТПАЕВА 176

**АКТОБЕ**  
ПР. АБИЛКАЙЫР ХАНА, 52А



Teens &  
**people**  
magazine

## ► OVER THE NUMBER WORKED

### EDITORIAL STAFF

Chief Editor  
Chief editor assistants

Production editor  
Editor

Editor's assistant

MUA

Copy editor

Photographer

PR-manager

### ADVERTISING

Sales Managers

Advertising executives

### PEOPLE AWARDS

Producer  
Official  
representatives

**Alexandr Grebennikov**  
**Aset Isabaev**  
**Dmitry Andreev**  
**Vitaliy Kirsanov**  
**Inna Shefer**

**Anastassiya Bondarets**

**Farizat Mamyrbekova**

**Irina Dmitrova**

**Vitaliy Kirsanov**

**Marina Butrym**

**Mariyam Issaeva**

**Olessya Tregubenko**  
**Sanzhar Baimurunov**  
**Sabina Khamitova**

**Dilya Sharafutdinova**

**Vladimir Sesselkin**  
**Alma Mustafayeva**  
**Malika Kan**

## ► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

### РЕДАКЦИЯ

Главный редактор  
Ассистенты главного  
редактора

Выпускающий редактор  
Редактор  
Помощник  
редактора

Визажист

Корректор

Фотограф

PR-менеджер

### ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела  
продаж

Менеджеры по работе с  
клиентами

### PEOPLE AWARDS

Продюсер  
Официальные  
представители

**Александр Гребенников**  
**Асет Исабаев**  
**Дмитрий Андреев**

**Виталий Кирсанов**  
**Инна Шефер**

**Анастасия Бондарец**

**Фаризат Мамырбекова**

**Ирина Дмитрива**

**Виталий Кирсанов**

**Марина Бутрым**

**Марьям Исаева**

**Олеся Трегубенко**  
**Санжар Баймурунов**  
**Сабина Хамитова**

**Диля Шарафутдинова**

**Владимир Сеселкин**  
**Алма Мустафаева**  
**Малика Кан**

### Отдел распространения и PR

**+7-702-498-78-84**

**pr@tpeople.kz**

Рекламная служба

**+7-727-339-89-86**

**pr@tpeople.kz**

Журнал «Teens and People» № 2 (45) март-апрель 2024 г.  
Периодичность 1 раз в два месяца.

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

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

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.

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

**www.tpeople.online**

Отпечатано в типографии:

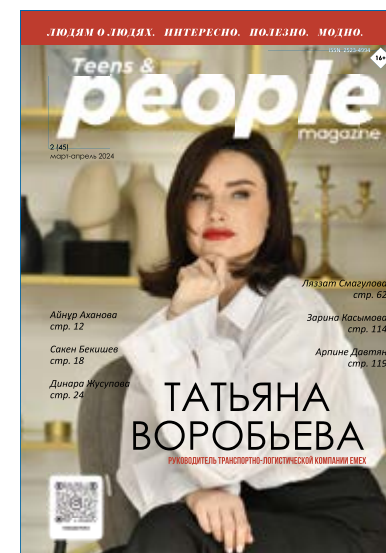
ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3  
**www.a3print.kz**

Распространяется бесплатно.

Ответственность за содержание рекламных блоков несет  
рекламодатель. Редакция журнала «Teens and People» в  
материалах не дает оценку чему-либо, а лишь  
выражает мнение рекламодателя. По вопросам и  
претензиям:

**director@tpeople.kz**

**+7-727-339-89-85** **www.tpeople.online**



# 20 лет ЕМЕХ

## ИСТОРИЯ УСПЕХА И БУДУЩЕЕ ЛИДЕРА В ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ

ЕМЕХ — ОДНА ИЗ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ — ОТМЕЧАЕТ 20 ЛЕТ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

НА ПРОТЯЖЕНИИ ДВУХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ ЕМЕХ ПРОДОЛЖАЕТ УДИВЛЯТЬ СВОИХ КЛИЕНТОВ И ПАРТНЕРОВ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ, ПРОФЕССИОНАЛИЗМОМ И ИННОВАЦИОННЫМИ РЕШЕНИЯМИ. СЕГОДНЯ В РАСПОРЯЖЕНИИ ТОО «ЕМЕХ» ИМЕЕТСЯ СОБСТВЕННЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ, ПОГРУЗОЧНО-РАЗГРУЗОЧНАЯ ТЕХНИКА, ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ, ПОСТАМАТЫ, ЦЕНТРЫ ВЫДАЧИ ЗАКАЗОВ И ОХРАНЯЕМЫЕ СКЛАДЫ ДЛЯ ОБРАБОТКИ, СКЛАДИРОВАНИЯ И ХРАНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ОТПРАВЛЕНИЙ В 27 ГОРОДАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.

ТОО «ЕМЕХ» ВОШЛО В ЧИСЛО НОМИНАНТОВ И ПОЛУЧИЛО ЗВАНИЕ «ЛУЧШЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ СТРАНЫ» В 2019–2023 ГОДАХ СРЕДИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА, РАБОТАЮЩИХ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЕЖЕГОДНОГО ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОГО РЕЙТИНГОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЙ, СОГЛАСНО ДАННЫМ КОМИТЕТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ МФРК, ТОО «ЕМЕХ» ПРИСВОЕНО ЗВАНИЕ «ЛИДЕР ОТРАСЛИ 2020», «ЛИДЕР ОТРАСЛИ 2021», «ЛИДЕР ОТРАСЛИ 2022», «ЛИДЕР ОТРАСЛИ 2023».

ТАТЬЯНА ВОРОБЬЕВА — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОО ЕМЕХ, ЛИЦЕНЗИАТ FEDERAL EXPRESS CORPORATION В КАЗАХСТАНЕ.



**Т**атьяна, как получилось, что представительница прекрасного пола оказалась крупным «игроком» в транспортном бизнесе?

— Мой карьерный путь начался в группе компаний, принадлежащих швейцарскому транспортно-логистическому холдингу M&M Militzer & Munch, более 27 лет назад с преддипломной практики в M&M Казахстан. С того момента и до сегодняшнего дня я постоянно стремлюсь к развитию и профессиональному росту в этой области.

Мой путь начался с работы стажера в бухгалтерии, где я погружалась в финансовую сторону бизнеса и имела возможность изучать процессы логистики. Со временем я продвигалась по карьерной лестнице и получила назначение на должность финансового директора.

— *То есть кресло руководителя вы заняли не сразу?*

— Погружаясь в мир финансов, я стала замечать, как живут и дышат все логистические процессы. Отправление и прибытие грузов, оптимизация маршрутов — всё это казалось мне немного магическим и захватывающим. Со временем, двигаясь вверх по карьерной лестнице, я оказалась на позиции финансового директора. Мое понимание финансов и операционных процессов помогло мне увидеть, как они взаимосвязаны, и понять, что моя страсть лежит именно в этой взаимосвязи. Восемь лет назад предложение возглавить дочернюю компанию холдинга в Казахстане ЕМЕХ было

для меня как подарок с небес. Я увидела в этом уникальную возможность соединить мои финансовые знания с логистикой и приняла вызов с уве-

ренностью и немного с волнением. Я всегда считала, что оптимизм и вера в себя и в команду — лучшие спутники на пути к успеху.



И, возможно, именно это помогло мне преодолеть любые предубеждения и завоевать уважение партнеров и коллег.

**– Скажите, а всегда ли вас воспринимали всерьез? Ведь женщина в транспортном бизнесе наверняка вызывала некое недоверие партнеров?**

– Конечно, не всегда, ведь исторически логистика скорее ассоциируется с мужской индустрией, где правит сильный пол и рулит железная дисциплина. Конечно же, были и есть трудности с гендерным равенством. Но я всегда нахожу выход, подключая свое обаяние (улыбается) и свой профессионализм.

**– Какие виды услуг компания оказывает сегодня? На какие рынки они ориентированы?**

– С 2004 года компания ЕМЕХ специализируется на широком спектре услуг в сфере транспорта и логистики. Мы ориентированы на международные и национальные рынки и профессионально занимаемся грузоперевозка-

ми, предлагая бизнесу и частным клиентам такие услуги, как

- курьерская экспресс-доставка по всему миру,
- логистика и транспортное экспедирование,
- таможенное оформление,
- доставка для e-commerce,
- услуги постаматов,
- складирование,
- 3PL,
- Fulfillment.

Мы доставляем практически все типы грузов – от документов до контейнеров, от крупногабаритных до специализированных. «Первая миля», «последняя миля» или полная логистическая цепочка – нам по силам всё!

**– Как вы управляете процессом обеспечения качества услуг и контролируете производственные процессы в компании?**

– Контроль качества услуг и операционных процессов для нас приоритет. Мы используем передовые технологии и системы управления качеством, чтобы обеспечить достойный уровень сервиса с целью удовлетворения потребностей клиентов.

У компании высокий уровень цифровизации и автоматизации бизнес-процессов, обеспечивающих координацию между всеми дочерними подразделениями. Для потребителя нет разницы, какое из наших предприятий выполняет его заказ, все каналы дистрибуции завязаны на единой онлайн-платформе, позволяющей размещать заказы, управлять счетами и отслеживать процесс доставки. ЕМЕХ также предлагает мобильное приложение с аналогичными функциями.

**– Каким образом ваша компания реагирует на изменения в транспортной отрасли и рыночной конъюнктуре?**

– Одним из основных способов реагирования на изменения является постоянное мониторинговое и аналитическое исследование рынка. Мы внимательно следим за тенденциями и изменениями в индустрии, а также анализируем действия конкурентов. Это позволяет нам оперативно реагировать на новые

возможности и вызовы, адаптировать наши стратегии и планы действий. Кроме того, мы активно

инвестируем в инновации и технологическое развитие. Постоянно ищем новые способы оптимизации

процессов, повышения эффективности и улучшения качества предоставляемых услуг. Внедрение новых технологий и методов работы помогает нам быть гибкими и адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка.

Еще одним важным аспектом нашей стратегии является разнообразие услуг. Мы стремимся предлагать клиентам широкий спектр услуг, что позволяет нам быть более устойчивыми к изменениям в рыночной конъюнктуре.

В целом реагирование на изменения в транспортной отрасли и рыночной конъюнктуре для нас – это процесс непрерывного обучения, адаптации и введения инноваций, который позволяет ЕМЕХ оставаться в лидерах и успешно развиваться в современной бизнес-среде.

**– За прошедшие годы ЕМЕХ зарекомендовала себя как надежный партнер. Но для любой компании важны как внешние связи, так и внутренняя гармония. Есть ли среди ваших сотрудников те, кто с**



**МЫ ГОРДИМСЯ ТЕМ, ЧТО В НАШЕЙ КОМАНДЕ ЕСТЬ СОТРУДНИКИ, КОТОРЫЕ С НАМИ УЖЕ МНОГО ЛЕТ. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ПРОРАБОТАЛИ В КОМПАНИИ БОЛЕЕ 15 ЛЕТ.**

**вами на протяжении 20 лет?**

– Да, и мы гордимся тем, что в нашей команде есть сотрудники, которые с нами уже много лет. Некоторые из них проработали в компании более 15 лет, а двое из наших специалистов уже находятся на заслуженном отдыхе.

Наша команда – это активная группа профессионалов, которые ценят возможность расти и развиваться вместе с компанией.

Я убеждена, что поддержание внутренней гармонии и укрепление корпоративной культуры являются ключевыми факторами успешного функционирования любой компании.

**– Какие качества и навыки вы считаете ключевыми для успешной работы в транспортно-логистической отрасли? Как поддерживаете профессиональное развитие своих сотрудников?**

– Основными качествами и навыками для успешной работы являются стрессоустойчивость,

дисциплинированность и способность эффективно планировать и координировать грузоперевозки, складские операции и логистические процессы.



Кроме того, важны аналитические способности, позволяющие проводить анализ данных о поставках, транспортировке и складировании с целью

оптимизации процессов и принятия обоснованных решений.

Коммуникационные навыки также играют ключевую роль, поскольку эффективное взаимодействие с клиентами, поставщиками и членами команды необходимо для обеспечения гармоничной работы всей цепочки поставок.

В современной транспортно-логистической отрасли также важно иметь хорошее знание технологий и программного обеспечения, поскольку использование последних технологических разработок и программных решений помогает оптимизировать процессы и повышать эффективность работы.

Чтобы поддерживать профессиональное развитие своих сотрудников, компания предоставляет доступ к обучению, тренингам и курсам повышения квалификации.

**– Как компания EMEX поддерживает работу в команде и развивает корпоративную культуру среди своих сотрудников?**

– Поскольку основной ресурс в логистическом сегменте и в сфере деятельности компании – это сотрудники, я делаю акцент на развитие HR-бренда и фокусируюсь на одном из основных приоритетов – стать наиболее привлекательным и надежным работодателем на рынке труда.

В настоящее время мы активно внедряем программу Total Rewards, которая способствует обеспечению справедливого вознаграждения за достижения и результаты.

Укрепляем корпоративную культуру и командный дух путем внедрения системы наставничества, обучения и развития сотрудников через создание корпоративного университета и проведение обучающих программ, способствующих повышению уровня профессионализма и компетентности сотрудников.

Много внимания в компании уделяется спорту. Наши сотрудники активно принимают участие в различных спортивных мероприятиях, марафонах и соревнованиях, внутри компании создана футбольная команда.

Еще у нас действует собственный благотворительный фонд «Голос сердца», который заботится о детских домах, малообеспеченных семьях, ветеранах, инвалидах, а также организывает различные благотворительные акции.

**– Какой компанию EMEX вы хотели бы видеть, скажем, через 20 лет?**

– Команда EMEX видит себя через 20 лет как глобального лидера в сфере транспортной логистики, предлагающей передовые технологии и высококачественные услуги, при этом оставаясь верной своим ценностям: эффективности, надежности и профессионализму. Мы продолжим расширяться, инвестировать в развитие нашего дела и совершенствовать наши услуги, чтобы оставаться на вершине индустрии.

+7-727-356-38-00  
+7-771-765-63-25

Tatyana.vorobyeva@emexnet.com  
www.emex.kz

# Жан дәрігері

Мәтін редакцияланды: Атымтаева А.Т.

Айнұр Аханова – психолог-психотерапевт, заманауи практик психолог, «Мәскеу психоанализ институтының» түлегі, «ResourceAcademy» ғылыми-тәжірибелік психология орталығының түлегі және мүшесі.

**А**йнұр, сізді психология қашаннан бері қызықтырады? Осы мамандықты таңдауыңызға не себеп болды?

– Менде бала күнімнен адамды тыңдай алатын қасиет болатын. Өсе келе адамдардың жан-дүниесіне деген қызығушылық пайда болды. Барлық көрген, естігендерімнен мағына іздеп жүретінмін. Терең ойлануды жақсы көрдім. Мені ең алғаш рет психологияға алып келген нағашы әпкем Гүлмира болатын, ал психоло-



гияның ғылым ретінде кереметтілігін өзінің білімімен, адамға деген құрметімен көрсете білген алғашқы ұстазым – Санкт-Петербург қаласынан келген дәрігер психиатр-психотерапевт, медицина ғылымының докторы,

тәжірибелі практик маман, бірнеше кітаптың авторы, Новиков Юрий Александрович болды.

– **Психологтар әйелдер немесе ерлер психологы болып бөлінеді ме? Сіздің клиенттеріңіз ер азаматтар**

**ма, әлде әйелдер ме?**  
– Психологтар әйелдер психологы немесе ерлер психологы болып бөлінбейді. Психолог ерлермен де, әйелдермен де жұмыс жасай алады. Мен тек ерлермен жұмыс жасаймын, немесе тек әйелдермен жұмыс жасаймын деген психология саласында заңды қағида жоқ. Әрбір көмек сұрап келген жан ер ме, әйел ме маңызды емес, көмек қолын созуға біз міндеттіміз. Менің клиенттерімнің 99%-ы әйелдер, 1% -ы ғана ерлер.

– **Біздің аналарымыз және әжелеріміз психолог мамансыз да өмір сүрген зой, ал неге заманауи әйелдер психологиялық көмекке зәру?**

– Әжелеріміздің заманында бәрі басқаша болды. Ер адам өз орнын білетін, әйел өз орнын білетін. Әр адам табиғатпен үйлесіп, сабырлық пен төзімділікте, көркем мінезбен өмір сүретін. Ол заманның адамда-

ры мейірімді, өзін де, өзгені де ойлай алатын дәрежеде болған. Ол кездің адамдарының бойында жомарттық, ақкөңілділік, адамгершілік сияқты қасиеттері басым болатын. Ең маңыздысы – ер адамдардың жауапкершілігі болды. Ал қазіргі адамдар өзгеру үстінде, өйткені өмірлік құндылықтар әлсіреген.

Заманауи әйел бәріне үлгергісі келеді. Ердің де, әйелдің де жұмыстарын жасап жүр. Қаржылық тәуелсіздікті қалайды. Әйел өте эмоционалды тұлға, сондықтан да жақындарынан, жарынан қолдау болмағандықтан, психолог маман көмегіне жүгінгенді дұрыс санайды.

– **Бүгінгі таңда Қазақстан әйелдерін не алаңдатады? Сізге қандай мәселелермен жиі хабарласады?**

– Оларды жұбайымен, балаларымен, ата-анасымен қарым-қатынас мазалайды. Қаржылық жағы алаңдатады.

Көбінесе өзін тұлға ретінде қабылдай алмауы, өткен шақпен өмір сүруі, өзін-өзі кінәлауы, күйзеліске түсуі, балалық шақтағы жан жарақаттары, қорқыншы мен мұңға батуы, мамандық таңдаудағы қиындықтары, ішіндегісін ашып айта алмауы, тағы да басқа көптеген мәселелер бойынша хабарласады.

– **Әйелдерге эмоционалды тұрақтылықты сақтау үшін не ұсынар едіңіз?**

– Оларға әрқашанда, жақсы ойда жүріңіздер едім. Жақсы орта табыңыз. Өз-өзіңізге сенімді болыңыз. Білім алыңыз. Өзіңізге мақсат қойыңыз, сол мақсатқа жету үшін әрекет жасаңыз дер едім. Ең маңыздысы – өзіңізді бірінші орынға қойыңыз, өзіңізді сыйлаңыз, өзіңізді жақсы көріңіз! Сонда ғана бәрі жақсы болады!

Инстаграм:  
@omirzakkyzy.ainur  
+7-701-911-01-81

# Women Network Дубай



*Кара Рудановская – основатель женского сообщества Women Network в Дубае.*

**К**ара, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь, и как давно?

– Я создала женское сообщество для русскоговорящих девушек в Дубае. В апреле ему будет уже полтора года, и я горжусь, что оно так быстро

развивается. В данный момент встречи проходят каждый день, иногда несколько раз в день. Есть уже разные направления, такие, как психология, английский клуб, бизнес-клуб. В месяц у нас следующая статистика: более 20 встреч и от 50 до 100 участниц. Наша постоянная команда пока небольшая: кроме меня есть модератор бизнес-направления, ассистент по записям и

мобилогграф. Остальные нанимаются на проектной основе. У нас нет сайта, и единственный аккаунт – это страничка в инстаграм, где регулярно публикуются анонсы и отчеты.

**– Что вдохновило вас создать такое сообщество? И почему именно Дубай?**

– Мы планировали жить в Дубае наездами и на две страны, но история

внесла свои коррективы в наши планы. В 2022 году я уже поняла, что в Дубае точно останемся на ближайшее время. Причиной создания была нехватка общения для меня самой, я была на грани депрессии: мой круг общения

стал ограничиваться магазинами и детскими площадками. Очень сложно жить в декрете с двумя маленькими детьми в чужой стране, где нет ни родных, ни знакомых, ни работы, ни личного развития. Начинаешь

выгорать. Мне нужна была поддержка, какое-то занятие, общение, и я сама создала всё это. Теперь ко мне приходят девушки, попавшие в такую же ситуацию.

**– В чем уникальность вашего клуба?**

– В Дубае много разных сообществ, много за последний год появилось. Уникальностью своего сообщества я считаю такие факторы, как практичность и польза. Все спикеры – это не шарлатаны, это профессионалы своего дела, имеющие соответствующие сертификаты, дипломы. А все освещаемые темы – это обычно самые живые и насущные проблемы. Здесь нужно знать свою аудиторию, общаться с ней и анализировать ситуацию в регионе в целом. Во-вторых, это бизнес-подход. Я поначалу занималась всем как хобби, но сразу же поняла, что нужна система, первичные вложения, разработка стратегии и пиар. И уже в самом начале я относилась очень





серьезно к своему делу, хотя многие занимаются этим for fun, что в итоге сказывается и на качестве контента, и на развитии сообщества.

**– Расскажите подробнее, как проходят встречи сообщества. Вы сами выбираете спикеров для каждой встречи?**

– Формат встреч в основном в ресторане или кафе за завтраком. Такая обстановка располагает к общению, создает уютное пространство для девушек, которые чувствуют себя неуверенно в новом обществе. У меня много примеров, когда девушки следили месяцами и даже целый год за моим аккаунтом и только потом решались прийти. На все встречи я сама утверждаю спикеров: мне важно знать, что это профессионал своего дела, имеет соответствующее образование и опыт. Я предпочитаю встретиться лично и обсудить детали. Мне важно, чтобы спикер подошел именно к моей аудитории, не «лил воду»

даже на этапе общения и переписки. По тому, как человек себя презентует и общается, я могу делать выводы, стоит ли мне тратить время на переговоры или нет. Также я изучаю аккаунт спикера в инстаграме – это тоже о многом говорит. В итоге все участницы ценят именно качество наших встреч и всегда возвращаются снова.

**– Кто может стать членом сообщества? Что для этого необходимо?**

– У нас нет подписки и платного членства. Условия очень простые: нужно приходить на встречи как платные, так и бесплатные. Всё достаточно открыто и прозрачно. А вот для постоянных участниц, кто регулярно приходит на встречи, я создала «программу лояльности» – например, в прошлом году это была бесплатная прогулка на яхте.

**– Недавно вами разработано собственное приложение. С какой**

**целью оно создавалось? На что направлена его работа?**

– Мысль о приложении пришла от участниц. Дело в том, что в Дубае принято создавать чаты WhatsApp или Telegram с участницами, куда могут высылаться анонсы будущих встреч и все участницы могут общаться. Я такое не приветствую. Вы уже знаете мою статистику, и если всех добавлять, и все будут писать в такой чат, то это превратится в какой-то бардак. Поэтому пришла идея создать приложение, где будет информация по всем предстоящим мероприятиям, где участницы могут отслеживать анонсы, которые в инстаграм часто теряются в ленте, и другую актуальную информацию.

**– Планируете ли вы выходить за пределы ОАЭ и развивать основанное вами сообщество в других странах?**

– К нам в сообщество приходит много людей, которые не живут постоянно в Эмиратах, а



приезжают туда регулярно или только зимуют там. В связи с этим стали поступать предложения открыться и в других городах, так как всем нравится моя концепция, мой подход и качественный контент сообщества. И уже в этом году, скорее всего летом, я планирую запустить филиал сообщества в Алматы.

**– Почему выбрали Казахстан?**

– Я родом из Казахстана. И несмотря на то, что полжизни живу за границей, очень люблю Казахстан. В последнее время мы стали чаще приезжать на родину семьей, и теперь практически живем на две страны. Давно хотелось запустить что-то в Казахстане, но, например, открытие бутика или онлайн торговля меня не привлекает. А мысль открыть филиал своего лю-

бимого дела посетила меня этой зимой, когда я настроила таргет на Дубай, но мне стали приходить запросы из Алматы – оказалось, казахстанские девушки хотели попасть на мои мероприятия.

**– В завершение нашего с вами интервью оставьте несколько рекомендаций или пожеланий казахстанским женщинам.**

– Хочется обратиться к женщинам, которые уходят в декрет и сразу бросают работу, карьеру, посвящают себя детям. Очень сложно из этого выйти, трудно менять образ жизни, ты словно проваливаешься из реальности на несколько лет, а образование или навыки уже неактуальны в стремительно развивающемся мире. Я рекомендую девушкам, тем, кто не работает, сидит в декрете, выделять хотя бы раз в неделю день на качественное общение или обучение. Не нужно покупать курсы и открывать онлайн магазин, как все. Просто общайтесь с интересными людьми, ходите на какие-то интересные встречи. Это будет отвлекать вас, давать возможность посвящать себе день, вы будете наполняться. Потому что женщине нужна женщина: поддержка, мотивация просто как пример. Я сама была в такой ситуации и знаю, как тяжело даже просто выйти выпить кофе одной. Я буду рада, если смогу создать сообщество для женщин в Казахстане и помочь им.

**инстаграм:  
@women\_network\_dubai**

# БИЗНЕС — ЭТО КОМАНДНАЯ РАБОТА!

*Сакен Бекишев – предприниматель, учредитель TOO New office design и ИП SB-Company.*

**Сакен, как давно вы в бизнесе? Какими видами бизнеса владеете сегодня?**

– Первую компанию я открыл в 2000 году в Кызылорде, мы занимались тендерами, поставляли продукты питания для детских домов и домов престарелых. Именно с этого начинался мой путь в бизнес. После этого я открыл компанию «Белара-Пласт», которая занималась изготовлением металлопластиковых окон и дверей в Кызылорде. А в 2002 году совместно с сестрой мы открыли мебельную компанию, производящую домашнюю и офисную мебель. Кроме этого я занимался сдачей в аренду спецтехники, перевозкой строительных материалов и непосредственно строительством. Моя компания строила дома, коттеджи,



офисы и другие объекты для продажи. В 2017 году я переехал в Астану, где продолжаю развивать свой бизнес.

**– С чего началась ваша деятельность в столице?**

– Когда в Астане проходило ЭКСПО, мы открыли свой первый

магазин в столице, где представили наш мебельный бренд MOF. Сегодня наши мебельные шоурумы представлены в таких городах, как Астана, Алматы, Шымкент, Кызылорда, Семей и Актау. Мы продолжаем расширять наш бизнес и предоставляем выгодную франшизу. Наш бренд работает с европейскими и азиатскими компаниями и является официальным дилером многих зарубежных мебельных компаний в Казахстане.

**– Какая мебель представлена брендом MOF?**

– На сегодняшний день ИП SB-Company является официальным партнером компании MOF и занимается оптовой и розничной продажей офисных кресел и диванов для офисов. Кроме того мы являемся партнерами кызылординского филиала Jusan Bank. На рынке представляем офисную мебель премиального качества. А недавно добавили в наш ассортимент и домашнюю мебель. Всё разнообра-

зие мебели бренда MOF представлено в наших шоурумах.

**– Как вы считаете, что подтолкнуло вас начать свой бизнес?**

– Я родился в обычной семье. Мой отец был медиком, к сожалению, его не стало в 2000 году. Мама всю жизнь проработала учителем в средней школе. Но кризис 90-х и маленькая зарплата вынудили ее пойти на рынок, где со временем мама открыла собственный магазин одежды, а мы с сестрой помогли ей в работе. А потом вместе с сестрой мы открыли собственный бизнес. Именно мама научила нас зарабатывать честным трудом, и за это мы бесконечно ей благодарны. Сегодня моя мама воспитывает моих четверых детей, для которых является примером.

**– Поделитесь планами на ближайшее будущее.**

– Помимо того, что мы продолжаем развивать бренд MOF и расширять сеть наших шоурумов, в скором будущем планируем

открыть собственный завод по производству мебели. Уже сейчас в данном направлении ведется большая работа. У нас прекрасная команда сотрудников, которым я очень благодарен. Именно наша команда и партнеры бренда MOF в лице моей сестры Абдрашидкызы Зухры и супруги, руководителя отдела продаж MOF, Бекишевой Куралай во всем меня поддерживают и помогают двигаться дальше. Наш бизнес – это командная работа! И я очень надеюсь, что в будущем наша команда будет расширяться и предлагать казахстанцам не только качественную мебель, но и давать новые рабочие места.



@SB.COMPANY282

инстаграм:  
[@sb.company282](https://www.instagram.com/sb.company282)

WhatsApp  
+7-701-065-99-55

[www.modern-office.kz](http://www.modern-office.kz)  
[facebook.com/MOFexpo](https://facebook.com/MOFexpo)



# В КОННЕКТЕ С ДУШОЙ

*Как наша душа связана с нашей оболочкой – телом? И почему женское начало – это ключ к уверенности и самореализации? На эти и многие другие вопросы дает ответы Айну́р Бутабаева – психолог, ведущая трансформационных игр, автор курса Pro Sex и системы тренировок «Ерке сьлқым».*

**А**йну́р, какого рода психологическую деятельность вы ведете?

– Моя работа заключается в том, чтобы объяснять людям, что если их не устраивает жизнь, которую они проживают, то это не единственный сценарий, по которому можно жить. Есть множество путей. И чтобы поменять свой сценарий жизни, надо найти именно тот путь, который подходит. А для этого нужно быть в коннекте со своей душой! Тело и душа связаны с подсознанием, а подсознание лучше понимает, что именно нужно человеку. Я уверена в том, что

в душе есть все ответы. Душа – это единственная субстанция, связанная с Всевышним.

**– Как ваша работа с женщинами способствует повышению их самооценки и самосознания?**

– Я учу женщин слушать себя, уметь чувствовать и слышать свое тело, так как тело дает первоначальную реакцию гораздо раньше сознания. Когда вы обращаетесь в медучреждение с жалобой на какую-то боль, вам назначают анализы, УЗИ, МРТ и ставят диагноз, а после этого назначают лечение. Но никакой самый современный аппарат не увидит вашу душу и боль, которая в вашей душе. Ведь так?

А познакомившись с собой, человек на всё смотрит через любовь. Даже те качества, которые мы когда-то считали минусами или скрывали, думая, что это наши теневые стороны, мы начинаем любить. И когда я через любовь к себе, через понимание собственной

ценности и через уважение помогаю женщинам увидеть их сильные стороны, это поднимает их самооценку.

После знакомства с душой я направляю внимание женщин на тело. Тело – это наша оболочка в материальном мире. Наше тело так устроено, что мы с его помощью чувствуем всё: приближающуюся опасность, неприятную энергию, боль, испытываем радость, волнение и другие эмоции. И наша душа реагирует на всё, что мы проводим через тело. Ведь тело напрямую связано с душой. Когда душа проявлена, услышана, тело расслаблено, свободно и чувствует, то вы начинаете ощущать спокойствие.

**– В нашей стране тему интимной жизни и секса не принято обсуждать вслух. Что подтолкнуло вас создать целый курс Pro Sex?**

– Тема Pro Sex – это не просто про секс, это не про движение впусую, не про физическую

нагрузку, это не что-то постыдное. В моем курсе Pro Sex я объясняю женщинам, что секс – это расслабленность. И расслабленность не только в теле, но и в сознании. Секс – это принятие себя такой, какая ты есть. Опять же, не только внешне, но и внутренне. Курс Pro Sex – это не совсем обучение, это скорее напоминание женщинам об их природной данности и об их естественном проявлении. Это предложение взглянуть глубже, без установок и без патриархальных взглядов на женский род и женское проявление. То есть женщина априори рождается женственной и сексуальной. Женщина – это начало жизни, дающая энергию и дарящая наслаждение. Но устои, правила и установки общества превратили это в стыд, уят и позор. А я предлагаю взглянуть на себя, на свое тело в том виде и в том проявлении, в котором его создал Всевышний. И мой курс просто через расслабление, через сня-

тие зажатости в сознании и в теле помогает женщинам вспомнить, что они и есть сексуальность, что они и есть женственность, и что жизнь начинается с их проявления и любви к сексу.

А когда всё это принято с любовью как ценность, то перестает быть пошлым.

**– Какую трансформационную игру вы проводите? Каких результатов достигают участники?**

– Я веду две трансформационные игры. Одна по раскрытию сексуальности, вторая о достижении целей. Плюс есть вспомогательные карты «Дух степи». Это такие этно-карты в национальном стиле, которые мне очень помогают в работе с нашим менталитетом. Есть у меня разные кейсы по трансформационной игре «Цель». Например, вследствие участия в этой игре один мой клиент расплатился с долгами в 4 миллиона тенге. Есть кейс, где клиентка начала худеть. Цель была похудеть, и после того, как мы

поиграли в игру, женщина определила ту психологическую проблему, которая ей мешала. Мы ее убрали, взглянули на эту ситуацию по-другому, и после того, как было снято самобичевание, клиентка начала худеть. То есть цели могут быть любые, начиная от отношений, заканчивая предназначением, работой и покупкой квартиры либо машины. Но в любом случае игра помогает не достигать именно цели, а дает возможность узнать, что мешает в ее достижении.

Карты для раскрытия сексуальности я тоже использую, но больше во время проработки, когда женщины приходят и жалуются на отношения с партнерами.

**– У вас существует собственная система, разработанная вами лично. Что это за система? И в чем ее преимущества?**

– Моя система «Ерке сылқым» предназначена для женщин. Это целый курс работы над собой.

Мы работаем с сознанием, с дыханием, возвращаем первозданное младенческое дыхание, учимся дышать правильно, по-женски. После освобождаем тело от блоков и зажимов. Если мешают блоки, то параллельно работаем с сознанием и подсознанием, а затем раскрываем плюсы конкретной личности. Работаем над талантами, чтобы у человека появилось понимание, для чего ему дан его характер и именно этот его талант. Превращаем именно это в «фишку», чтобы этот определенный талант сработал человеку во благо. И не только ему, но и его окружающим. То есть человек приходит, чтобы не просто самому прожить жизнь, но и кому-то что-то от себя дать. И я в этой системе делаю всё, чтобы через принятие себя, любовь к себе и раскрытие в себе женственности и сексуальности помогать себе и людям, потому что считаю, что каждый человек уникален и талантлив – и он пришел на этот свет не



просто так. Ведь каждый может дать что-то кому-то, будь то слово, дело или собственный пример.

инстаграм:  
[@ainura\\_amanbek](#)  
[@sex\\_coach\\_ainur](#)

# СЕТЬ ТИПОГРАФИЙ JSD.KZ

*Динара Жусупова – основатель сети типографий JSD.KZ, чей взгляд на мир печати и дизайна превратил эту сеть в уникальную, поделилась с нами секретами своего успеха.*

**Динара,** сколько лет вам потребовалось на развитие собственной сети типографий JSD.KZ?

– С момента основания нашей компании в 2013 году моя карьера в индустрии полиграфии претерпела удивительное развитие. Начав свой путь в одной из типографий Астаны, я была далека от тонкостей этой отрасли. Однако страсть к рекламе, дизайну, книгам и журналам всегда была со мной. У меня всегда был творческий подход к жизни, и это послужило импульсом для меня в поиске новых горизонтов. По мере накопления опыта и понимания сути дела



я осознала, что готова открыть свою собственную типографию. Мой супруг, также работавший в этой сфере, разделял мои убеждения и цели. Это было началом нашего совместного пути в мире полиграфии и зарождением JSD.KZ. Мы объединили наши знания, опыт и стремление к качеству, чтобы создать что-то уникальное для

рынка Казахстана. Наша история – это история совместного труда, неустанного движения к совершенству и любви к нашему делу.

**– Какие основные ценности и принципы лежат в основе вашего подхода к бизнесу? Как они отражаются на вашей работе с клиентами?**

– Наши принципы строятся на трех аспектах: это инновация, качество и сервис. Мы постоянно исследуем новые технологии и методы печати, чтобы предлагать нашим клиентам лучшие продукты. Качество – это обещание нашим клиентам. Мы внимательно относимся к их потребностям и стремимся превзойти их ожидания. Наш подход к бизнесу основан на создании доверительных и долгосрочных отношений с клиентами, что позволяет нам построить стабильную и успешную сеть. Удовлетворение клиентов и долгосрочные отношения с ними – наш главный приоритет.

**– Как современные тенденции и стремительное развитие технологий влияют на индустрию полиграфии?**

– Цифровая печать, экологичные материалы, автоматизация процессов позволяют нам предлагать более качественные услуги и быть конкурен-

тоспособными. Технологии также помогают нам оптимизировать процессы и сокращать сроки выполнения заказов. Мы активно следим за новыми тенденциями и интегрируем их в наш бизнес.

**– Как современным женщинам в бизнесе удается сохранять баланс между ведением успешной деятельности и семейными ценностями?**

– Найти баланс между успешной карьерой и семейными обязанностями – это непростая задача, которую я стараюсь решать каждый день. Будучи предпринимателем, матерью и женой, я часто сталкиваюсь с различными вызовами. Иногда, особенно в моменты, когда дети нуждаются во внимании из-за болезни, кажется, что силы на исходе и всё вокруг останавливается. Однако ключевую роль в поддержании этого баланса играет моя семья, и особенно мой супруг. Его невероятная поддержка

и помощь в критические моменты неоценима. Мы работаем вместе над тем, чтобы управлять нашим временем и приоритетами, а также разделяем домашние обязанности. Это позволяет мне не только справляться с повседневными задачами, но и находить время для отдыха и восстановления сил.

Мой супруг не просто мой партнер в жизни, но и важнейший союзник в моем бизнесе. Он помогает сохранять фокус на главном, напоминая о том, что действительно важно. Вместе мы находим силы и вдохновение для поддержания гармонии как в нашей семейной жизни, так и в профессиональной деятельности. Этот баланс – не просто цель, а постоянный процесс, который делает нас обоих сильнее и мудрее.



@DINCHAZHUSSUPOVA

# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ: СЕКРЕТ УСПЕХА

*В государственных закупках, где прозрачность, эффективность и соблюдение законодательства играют важнейшую роль, понимание основ и тонкостей системы становится ключом к успеху. Представляем вашему вниманию интервью с экспертом в области государственных закупок, который поделился своим опытом и взглядами.*

*Ермек Юсупов – юрист, основатель ТОО Positive Partners.*

**Е**рмек, как давно вы основали ТОО Positive Partners? На чем специализируется ваша компания?

– Основал компанию в 2013 году, глядя с большой надеждой в будущее, что всё получится (улыбается). Изначально нас было трое друзей, на тот момент мы все работали в



разных государственных организациях, но было желание открыть собственное дело. Собирались по вечерам в выходные, чтобы обсудить

бизнес-идеи и составить бизнес-план. В итоге решили развивать несколько направлений: юридический консалтинг, IT сферу и проведение обучающих

тренингов по госзакупкам. Эти направления мы выбрали неслучайно. Я уже имел достаточный опыт в сфере государственных закупок, а мои друзья были отличными специалистами в юридической и в IT сферах. Но так получилось, что двое друзей по определенным причинам не смогли продолжить начатое дело. Я же, наоборот, горел желанием развивать начатый бизнес. В итоге я один продолжил начатое дело, специализируясь на юридическом консалтинге и проведении семинаров по государственным закупкам. На сегодняшний день в моей компании работают 22 специалиста.

**– Какова ваша экспертиза в области госзакупок? Как долго вы занимаетесь проведением тренингов и консультированием в этой сфере?**

– В сфере государственных закупок я работаю с 2005 года. Тренингом и консультированием занимаюсь уже 12 лет. Начинал с трех участников, сейчас на моих тренингах собира-

ются от 30 до 350 человек. Как видите, у меня достаточный опыт в этой сфере, как в теории, так и на практике. Кстати, с этими тремя участниками моих первых тренингов мы до сих пор работаем, вот уже как 12 лет они мои постоянные клиенты. Такой внушительный срок сотрудничества тоже, на мой взгляд, показывает надежность нашей компании и удовлетворенность клиентов качеством оказания услуг.

**– Как быстро вы реагируете на изменения в законодательстве о госзакупках?**

– Действительно, нормотворческий процесс в сфере госзакупок достаточно активный, и, я бы сказал, что изменения в законодательство вносятся на регулярной основе. Это обусловлено не только необходимостью приведения норм закона в соответствие современным реалиям, но и выявлениями каких-то неэффективных механизмов на практике. Как правило, оценить эффективность новых подходов

возможно только после их практического применения. Здесь большим плюсом нашей компании я бы назвал практический опыт в сфере госзакупок. Это позволяет быстрее понимать любые изменения в законодательстве и реагировать на их появление.

Компания очень внимательно следит за всеми новеллами в сфере госзакупок, начиная с процесса разработки проектов НПА до их принятия. Эти проекты мы разбираем и обсуждаем с клиентами на тренингах, что, на мой взгляд, является еще одним большим плюсом, поскольку к моменту их принятия клиенты уже в целом осведомлены о предполагаемых изменениях.

**– Какие основные проблемы чаще всего встречаются у клиентов, касающиеся процесса госзакупок? Какие стратегии используете для их решения?**

– Проблемы обычно начинаются уже на стадии планирования закупок, а именно при определении



закупочных цен на товары и услуги, а также установлении требований к качествукупаемых услуг и товаров. Кроме того, у клиентов часто возникают вопросы и при работе с порталом госзакупок, это касается того, как все технически правильно оформить. В связи с этим наша стратегия полностью ориентирована на клиентов и их

пожелания. В этих целях программы тренингов формируются с учетом проведенного анализа всех вопросов и проблем, возникающих у клиентов на практике. Кроме того после прохождения таких тренингов мы предоставляем каждому клиенту возможность дополнительно пройти стажировку у нас в офисе для получения более гл-

боких знаний и навыков в сфере госзакупок.

*– Подготовка и проведение тренингов весьма затратный процесс.*

*Как вы восстанавливаетесь?*

– Да, на самом деле работа забирает много энергии и сил. Чтобы не перегореть, важно найти баланс между работой, личной жизнью и саморазвитием. В качестве эмоциональной разгрузки мне помогает в первую очередь рыбалка. Рыбачу я с самого детства, так как родился и вырос на Балхаше. Это осталось моим увлечением на всю жизнь. Еще в последние годы мы с супругой увлеклись внутренним туризмом по Казахстану «дикарями». Каждое лето выбираем один регион и уезжаем туда на две недели в путешествие, изучаем все достопримечательности. В таких путешествиях мы живем исключительно в палатке, готовим себе сами, выбираем для отдыха экологически чистые места. Прошлым летом объездили Алтай, он прекрасен! Также я увлекаюсь конной ездой

и с недавних пор ездой на мотоцикле. Ну и стараюсь по возможности поддерживать физическую форму, 2–3 раза в неделю посещаю тренажерный зал и занимаюсь йогой. В целях саморазвития увлекаюсь чтением книг разных жанров.

*– Какие советы вы дали бы организациям или предпринимателям, которые только начинают свой путь в сфере*

*государственных закупок и рассматривают возможность обучения или консультирования?*

– Так как цель участников госзакупок – выгодно закупить или продать товар либо оказать услугу, заказчикам нужно грамотно составлять планы закупок, а потенциальным поставщикам четко отслеживать эти планы. Если рассмотреть вопрос более детально, то советую заказчикам обратиться

внимание на способы осуществления закупок путем проведения аукциона либо конкурса. При выборе таких способов число участников – потенциальных поставщиков минимально, обычно сокращается до трех, что значительно повышает вероятность закупить качественный товар или услугу. На практике же в большинстве случаев применяется самый быстрый и легкий способ запроса ценовых предложений, где участвуют от 10 до 20 потенциальных поставщиков, и побеждает тот, кто предложит минимальную цену. Начинающим специалистам, желающим пройти обучение по государственным закупкам, в первую очередь нужно обращать внимание на возможность получения именно практических навыков непосредственно у практиков, которые затем при необходимости смогут стать их наставниками.

**Инстаграм**  
**@yermek\_yussupov**  
**+7-771-999-97-97**



# ВНУТРЕННЯЯ ОПОРА = УСПЕХ

*В настоящее время всё чаще звучит речь о важности «внутренней опоры». Но каковы истинные преимущества ее наличия? Как найти эту опору? Какие инструменты действительно эффективны в этом стремлении? Эти и многие другие вопросы освещает Даниэла Шейхуслянова – сертифицированный коуч ICF, профайлер, MBA.*

**Д**аниэла, расскажите о себе и своей деятельности. Где растут коучей ICF?

– Я коуч, сертифицированный по международным стандартам ICF. В своей работе совмещаю коучинг, спиральную динамику, профайлинг и MBA. Состою в Национальной федерации профессиональных менторов и коучей.

Огромное отличие от «коучей из инстаграма»



заключается в том, что я прошла обучение в международном университете Global coaching, в институте Спиральной Динамики. Получила аккредитацию от Международной федерации коучинга ICF, сдав экзамены, которые подтверждают мой профессионализм и компетенции. Моя работа основана на определенных этических кодексах. Я могу предложить более глубокий системный подход к развитию личности, достижению целей и не навредить своему доверителю.

*– В каком направлении коучинга вы работаете? В чем заключается ваша работа?*

– Всех моих клиентов объединяет желание измениться и достичь новых результатов в своей жизни и деятельности. Я работаю с предпринимателями и женщинами, которые хотят раскрыть свой потенциал, осознать свои ценности, найти любимое дело, повысить свою эффективность, развить лидерские ка-

чества и предпринимательское мышление. Помогаю определять карьерные цели, строить план развития, создавать эффективные стратегии и принимать осознанные и взвешенные решения. В процессе сессий клиенты находят нестандартные решения для развития бизнеса, убирают свои ограничивающие убеждения и страхи, мешающие им расти. Таким образом, мои клиенты выходят на новый уровень дохода, получают повышение на работе, улучшают коммуникацию с людьми, лучше понимают свои желания и применяют умение отстаивать свои границы.

*– Как бы вы определили понятие «внутренняя опора»? Как оно связано с успешностью женщин? Почему современным женщинам требуется работа в данном направлении?*

– На своих сессиях я уделяю большое внимание именно внутренней опоре, ведь она напрямую

влияет на успех женщины. Именно внутренний стержень влияет на то, насколько быстро вы принимаете решения и не боитесь действовать, насколько вы зависимы от мнения окружающих и чьим внутренним голосом вы руководствуетесь. Женщин, поработавших со мной, видно издали, потому что они уверены в своих поступках, в определенных ситуациях умеют говорить «нет», выбирают достойных партнеров, проявляются в социальных сетях. И у них горят глаза! Они непоколебимо идут к своим целям и добиваются их намного быстрее. За несколько сессий со мной мои клиенты создают продукты с нуля, зарабатывают х3 и получают от окружающих комплименты об их внутренних изменениях. Больше про внутреннюю опору я рассказываю в своих социальных сетях.

*– Кому и как, на ваш взгляд, коучинг может помочь развить внутреннюю опору и*



**повысить уровень успеха? В чем уникальность применяемого вами метода?**

– Каждой женщине, которая чувствует, что в ней есть потенциал, но он не раскрыт, или она хочет больше, подходит моя уникальная методика работы «3 субличности», которая помогает оценить свои ресурсы и сильные стороны, выводит мышление на другой уровень, создавая новые нейронные связи, и учит себя продавать. Эти 3 компонента являются ключевыми, для того чтобы выйти на другой уровень жизни и быть в числе успешных. Вам нужно быть экспертом в своей области, обладать уникальными знаниями или понимать, что вы хотите и как вы можете к этому прийти. Убрать всё лишнее и ограничивающее и создать новую себя. И третье условие – важное, о котором многие не говорят, – развить в себе субличность предпринимателя-продажника, умеющего заявлять о себе.

**– Всегда ли женщины четко понимают, чего им не хватает для достижения успеха?**

– К сожалению, далеко не всегда этот процесс женщины и предприниматели могут пройти самостоятельно, потому что слишком много инфошума вокруг, нет внутренней опоры, нет конечной истинной цели, и потому не появляются мотивация и дисциплина. Вы даже не представляете, сколько может быть страхов и убеждений в вашей голове,

которые не дают вам получить «ключики» от «новых дверей». И теперь их возможно получить, не проходя годовую терапию, не проходя сотни курсов, а всего лишь раз индивидуально поработать со мной. Как правило, когда мои клиенты осознают истинные желания, чувствуют первые изменения, появляется молчание, и я всегда вижу загадочные улыбки на их лицах – на моих глазах рождаются новые люди. Это непередаваемые ощущения, которые может ощутить каждый. Теперь это доступно, и вы об этом знаете.

**– С какими основными препятствиями вы сталкиваетесь, работая в данном направлении?**



– Как ни странно, чаще всего я сталкиваюсь с двумя проблемами. Либо человек живет вообще не по своему сценарию жизни, у него нет своей цели, и поэтому он годами стоит на месте, появляется тревожность и множится неуверенность при его взгляде на успешных людей вокруг. Либо предприниматели из года в год совершают одни и те же действия, которые не приводят к скачку, многим даже не удается сохранить уровень жизни, он падает, а клиент начинают терять мотивацию, принимает неразумные решения и впоследствии теряет деньги.

Поэтому очень важно на сессиях создать безопасное, доверительное пространство, благодаря которому человек раскрывается и начинает говорить о том, что по-настоящему его беспокоит, куда он стремится. Я хочу донести до читателей, что в каждом из вас уже есть потенциал, его нужно только раскрыть, и не нужно



годами пробовать странные методы воздействия, переносить ответственность на разных mentors, карты, терять деньги и время. Путь человека начинается тогда, когда он знает себя, и у него просыпается осознанность, которая помогает делать верный выбор.

Приглашаю вас в это уникальное путешествие – путешествие к себе.

инстаграм:  
**@danatropik**

телеграм:  
**coachdanatropik**

сайт:  
**<https://taplink.cc/danatropik>**

# «ШКАТУЛКА»: УКРАШЕНИЯ, ПРОВОЦИРУЮЩИЕ ЖЕНЩИН НА УСПЕХ!

Виктория Каргина – основатель бренда «Шкатулка», ювелирный стилист, член «Ассоциации деловых женщин Казахстана», обладатель степени MBA (магистр делового администрирования), выпускница программы Fit for Partnership with Germany.

**В**иктория, что привело вас в ювелирный бизнес? И как давно вы развиваете бренд «Шкатулка»?

– Моя история, наполненная неожиданными поворотами судьбы, началась давно. В бизнес в целом, а позднее и в ювелирный бизнес меня привели нестабильные 90-е. Я окончила школу с золотой медалью, вуз в городе на Неве, работала препода-

MUАН @mua\_farizat



вателем в колледже, и ничего не предвещало стать мне бизнесвумен (улыбается). Неуверенно, на ощупь я пришла к тому, что сначала привезла в город первые куклы Барби и детские французские аксессуары

для волос. И постепенно перешла на бижутерию и аксессуары для волос французского производства. Первые ювелирные выставки впечатлили масштабом. И если на первых порах я искала только новинки в бижу-

терии, то позже пришла к украшениям из серебра. Стажировка в Германии, степень магистра MBA, активное участие в жизни «Ассоциации деловых женщин Казахстана», членом которой я являюсь с 2004 года, в 2007 году регистрация товарного знака «Шкатулка», участие в ювелирных выставках и конференциях, постоянное обучение и повышение квалификации привели меня к главному успеху состоявшейся бизнесвумен! И теперь я не только основатель бренда «Шкатулка», 25 лет владею прекрасным бизнесом, связанным с миром ювелирной бижутерии премиум-класса и украшений из серебра, но и ювелирный стилист! И это не просто работа, а истинная страсть и любовь всей моей жизни.

– *Какого рода украшения представлены в «Шкатулке» сегодня?*  
– «Шкатулка» известна уже не только в Казахстане, но и далеко за его

пределами. У меня два направления в красивом бизнесе, два разных по наполнению ювелирных бутика. В одном из них представлены коллекции изделий из серебра ведущих производителей, отвечающие всем современным тенденциям ювелирной моды, где также есть широкий выбор прекрасных национальных украшений из серебра

казахстанских ювелирных мастеров. И второй ювелирный бутик – это погружение в мир ювелирной бижутерии, где мы предлагаем познакомиться с элитными коллекциями украшений из Италии, Испании, Голландии, Франции, утонченными линейками украшений скандинавских брендов, аксессуарами для волос



производства Франции. Я собираю коллекции со всех уголков мира! Ювелирная бижутерия моя особая любовь! Как эксперт своего дела, быстро ориентируюсь в меняющихся направлениях ювелирной моды и представляю коллекции, которые соединяют в себе элегантность и утонченность с современными модными течениями. Я продолжаю повышать квалификацию как ювелирный стилист и делюсь своими экспертными знаниями на мастер-классах, в прямых эфирах в социальных сетях, чтобы вдохновить женщин носить украшения с удовольствием.

**– Насколько изменилась культура ношения украшений женщинами за 28 лет вашей практической деятельности?**

– Какие бы ни происходили в мире непредсказуемые события и катаклизмы, с древнейших времен украшения были, есть и остаются в нашей жизни. Ни один предмет

гардероба, в том числе украшения, не появляется случайно, каждый из элементов моды имеет свою историю и наполнен глубоким смыслом. Если 30 лет назад я, как байер, была ограничена в выборе интересных коллекций украшений, рынок был скуден и

однообразен, то сейчас я просто счастлива и парю на крыльях вдохновения, когда отбираю линейки украшений фантастически креативных дизайнеров. Безумно рада, что женщины стали смелее, ярче, креативнее в выборе аксессуаров. Я говорю моим женщинам, что



украшения – это возможность рассказать миру ваши уникальные истории, и они могут быть каждый день разными. Как ювелирный стилист, направляю и подсказываю, как выглядеть стильно, статусно и гармонично для любого случая. С любовью помогаю сформировать ювелирную шкатулку, которая может стать частью семейной истории. В моих ювелирных бутиках не просто продаются украшения – мы делаем наших клиентов счастливыми!

**– Можно ли, на ваш взгляд, заменить роскошь ювелирного украшения бижутерией?**

– Осмелюсь заявить, что ни бижутерия, ни ювелирные украшения не лучше и не хуже друга. Просто они разные. Я хочу предоставить женщинам возможность носить качественную бижутерию и развить культуру ношения украшений до того уровня, когда успешность приобретения будет измеряться

дизайном, а не количеством карат и ценой за грамм. Многие ювелирные мастера очень часто свои задумки и фантазии легче выражают именно в бижутерии. И именно эксклюзивность и неповторимость добавляют ценность изделию. С уверенностью могу сказать, что моим современницам очень повезло, ведь сейчас такое разнообразие как в мире ювелирных украшений из драгоценных металлов, так и в ювелирной бижутерии. Самое главное – подобрать украшение, которое соответствует вашему имиджу и вдохновляет именно вас.

**– Как научиться правильно сочетать украшения? Дайте пару профессиональных советов читателям нашего журнала.**

– Главное, каждое украшение, которое вы выбираете, должно нравиться именно вам, должно придавать силу и уве-



ренность. При помощи украшений мы транслируем разное настроение и эмоции, и украшения действительно помогают женщинам выразить свою индивидуальность. А правильно подобранный ювелирный гардероб становится инструментом достижения цели. Каждое украшение от «Шкатулки» – это ключ к вашим тайным мечтаньям и желаниям! И я счастлива, что могу делиться этой красотой со всем миром с помощью моего бренда «Шкатулка».



инстаграм:  
@shkatulka\_kaz

# CERVO — ИСТОЧНИК СВЕТА

Эльмира Медерова —  
бизнес-леди, основатель  
компании Cervo.

**Э**льмира, как давно вы занимаетесь бизнесом? С чего всё начиналось?

— Я никогда не забуду, как я пришла в этот бизнес! Было начало 2020 года, волна карантина, а мы только открыли магазин в 500 кв. м и, не успев поработать, закрылись на карантин. Но началось всё гораздо раньше: у моих родителей есть бизнес, которым они очень давно занимаются и куда постоянно требуются какие-то работы по электричеству.

Так я познакомилась с грамотным энергетиком, который устранил у них все проблемы по электросетям.

Позже мы поддерживали связь с этим человеком на протяжении нескольких лет. И в один прекрасный день он пришел с предложением стать его партне-



ром по бизнесу, показал проект, я ознакомилась и решила рискнуть.

**— Почему вас привлекло направление именно светотехники? Что в этом особенного?**

— Потому что сейчас у нас строится большое количество многоквартирных домов, куда обязательно потребуется светотехника. То есть я поняла, что этот вид бизнеса будет в спросе на 100%.

**— Насколько сложно было начинать в незнакомой вам нише? И что помогло двигаться вперед, не бросив дело при первых трудностях?**

— Было нелегко, и помню, как я думала: как же я буду во всем этом разбираться? Конечно же, был страх, неуверенность, но, как оказалось, всё приходит с опытом. На тот момент у меня были такие навыки, как ведение бизнеса, работа с клиентами и персоналом. Я думаю, это тоже дало какой-то толчок. Потому что покупатели, с которыми работала я лично, по сей день поддерживают со мной связь и являются нашими постоянными клиентами. Но были моменты, когда хотелось всё бросить, убежать от трудностей, и я благодарю близких, которые поддерживали меня в эти трудные минуты. В глубине души я верила в будущее своего бизнеса, что он расцветет и трудности останутся позади. Плюс ко всему у меня очень хорошие и надежные партнеры. Моя мотивация — это мои дети,

моя прямая обязанность их обеспечивать. Направить на верный путь, дать им хорошее образование, обеспечивать всем необходимым. Зная это, я не могу останавливаться и двигаюсь только вперед.

**— Сегодня компания Cervo хорошо известна не только алмашникам, но и жителям других городов Казахстана. Как вам удалось вырастить столь крупную клиентскую базу?**

— Я думаю, это старания всей нашей команды. Наш индивидуальный подход к каждому покупателю. Мы всегда стараемся помочь в правильном выборе светотехники не только с точки зрения выгоды, а именно подобрать то, что действительно необходимо нашему клиенту, прослужит долго и будет радовать его глаза. Поэтому очень много покупателей у нас пришли через «сарафанное радио». База клиентов уже наработанная. Бизнес полностью поставлен на ноги за 4 года. Наш начальный оборот составлял 16 млн., на сегодняшний день он

составляет 500 млн. Я считаю, это очень хороший результат за столь короткое время.

**— Какие цели поставлены перед компанией Cervo на будущее?**

— Сейчас мы уже готовимся к продаже франшизы. У нас есть опыт, команда и энергия для этого. Наш магазин находится в самом центре строительного рынка Тастак, общая площадь его составляет 1000 кв. метров.

Также в планах выйти на онлайн, к чему сейчас тоже прилагаем усилия. Как говорится, офлайн бизнес поставлен на ноги, осталось доработать онлайн направление. Кроме того, есть планы на будущее, о которых я пока не могу говорить, но в социальных сетях мы обязательно будем делиться всеми происходящими с нами изменениями.

инстаграм:  
[@cervo\\_lampa](https://www.instagram.com/cervo_lampa)

TikTok  
[Cervo.lampa](https://www.tiktok.com/@cervo.lampa)

г. Алматы,  
ул. Брусиловского, 86



## У КАЖДОЙ ЖЕНЩИНЫ ЕСТЬ ДАР

*У каждой казахстанской женщины есть дар. А какой он у вас? Более подробно об этом мы спросили у Раушан Бирмагамбетовой – психолога, коуч-практика по трансформации мышления.*

**Р**аушан, вы духовный учитель, эксперт по трансформации мышления. Как вы к этому пришли?

– На путь духовности меня вывел материальный

вопрос. Думаю, многим знакома ситуация, когда ты работаешь, трудишься, прикладываешь много усилий, но денег больше не становится. Вот у меня было так же. В свое время я занимала должность в Национальном банке РК,

строила карьеру, получала хорошую зарплату, но деньги «уходили сквозь пальцы». И я не понимала, как многие люди могли спокойно позволить себе покупать квартиры, машины, путешествовать, а у меня была постоянная нехватка денег и долги. Всё это отражалось на моем внутреннем состоянии. Я не понимала, что я делаю не так, что со мной не так. И только спустя восемь лет я поняла, в чем дело. Я жила от ума, работала финансистом и не слышала свои чувства. И только когда я встала на путь своей Души, я поняла, что у меня, так же, как у любой женщины, есть дар.

Мой дар – это способность менять жизни людей через трансформацию мышления. Когда я начала проявлять свои способности и помогать людям, мое финансовое положение резко улучшилось. Это был 2019 год.

*– А как вам удалось узнать это? И сколько времени потребовалось на трансформацию?*

– С 2001 года я непрерывно была в развитии, проходила разные курсы обучения и пробовала методики: коучинг, НЛП, расстановки, рейки, регресс. И какие-то методики помогали, но давали временный результат, пока я не попала на курс, где узнала о таких понятиях, как «путь Души» и дар. Пропустив эти знания через себя, получив собственный результат, я разработала методику, которая помогает не только выйти на «путь Души», понять свой дар, но и трансформировать мышление. И уже пять лет я работаю с женщинами и вижу, как у них улучшаются отношения, жизнь, растет уровень дохода в течение всего двух месяцев совместной работы.

*– Почему именно женщины? Неужели каждой женщине обязательно надо работать над собой?*

– У каждой казахстанской женщины есть дар. И это не про талант – это

мощная энергия, которая заложена в каждой и которую необходимо раскрыть. Эта энергия способна менять судьбы, улучшать жизни людей к лучшему.

И если женщина не знает про это и живет своей обычной жизнью, то как бы она ни старалась, какие бы методики ни применяла, это даст только временный результат. Например, женщина работает госслужащей, бухгалтером или юристом, не реализует свою истинную способность. И следствием этого могут быть очень сложные жизненные уроки – от финансовых проблем до неизлечимых болезней детей, смерти детей или мужей. И чем выше способности у женщины, тем тяжелее уроки она будет проходить. И череда неприятностей будет происходить до тех пор, пока она не раскроет свои способности и не начнет их развивать.

*– Если человек пока далек от этого, как понять, что необходимо развивать способности?*

– Люди предпочитают думать сначала о материальном и наивно полагают: вот реализую свои мечты и всё будет хорошо. Но хорошо не становится. Почему? Потому что упущен процесс развития духовного. Во всем важен баланс. Это как Инь и Янь. Только когда они вместе, это дает целостность и полноту жизни. Но часто люди уходят в крайности. Например, у человека есть деньги, квартиры, машины, бизнес, но нет спокойствия и гармонии в душе. Это перекос в материальный аспект. Либо человек часами медитирует, занимается йогой и думает, что это и есть духовность, но живет в ссорах и постоянной нехватке денег. Это перекос в другую сторону. Баланс – это когда ты живешь в единстве с окружающим миром, когда ощущаешь внутреннюю гармонию. При этом ты занимаешься любимым делом, путешествуешь два-три раза в год, у тебя три квартиры без кредитов и ипотеки. Это моя жизнь сейчас. И это доступно каждому. Многие

мои клиенты живут так, поскольку в своей методике я смогла объединить духовное и материальное.



– *Какие ситуации показывают, что есть перекосы и нужен баланс?*

– Один из важных признаков – это повторение негативных ситуаций. Например, 10 раз женщина подавала заявку на ипотеку, и все 10 раз получала отказ, 3 раза открывала бизнес, и всегда неудачно, несколько раз теряла крупные суммы денег или имела дело с мошенниками. Это примеры из жизни моих клиентов. Также это могут быть ситуации, когда человек неоднократно попадал в аварии, либо нет ощущения счастья, словно потерял себя, чувствует себя безысходность – как будто живешь не своей жизнью.

– *Сегодня так много говорят об осознанности. Но как понять, что ты живешь осознанной жизнью?*

– Сейчас, возможно, я отвечу более сложно, но осознанная жизнь начинается тогда, когда ты осознаешь свою истинную сущность, когда ты понимаешь, кто ты есть в действительности. Многие люди живут в искаженном восприятии

мира. Они разделяют тело и душу, отделяют себя от внешнего мира и глубоко не осознают, что являются продолжением чего-то большего, не ведая, что всё, что их окружает, это и есть их продолжение. «Я есть всё, и всё есть Я» – это и есть осознанность.

– *Какие советы вы можете дать, чтобы наши читатели могли бы уже сейчас начать задуматься о своем духовном развитии и понять, в чем их дар?*

– Духовное развитие – это всегда внутренний отклик, желание разобраться, понять и осознать. А если говорить про дар, то он предполагает три основных направления деятельности человека, состоявшегося либо в роли учителя, либо целителя, либо мотиватора. Если к вам часто обращаются за советом, и ваши советы помогают, то, скорее всего, в вас заложен дар учителя, и вы можете помогать людям, передавая знания.

Если родные просят вас сделать массаж или дети любят к вам прикасаться, обниматься, то значит, через вас проходит энергия, которая способна исцелить человека, и вы целитель. А если вас манит публичка, вы хотите выступать, вещать, блистать, значит, вы мотиватор, и в вас заложены способности мотивировать людей на изменение жизни к лучшему.

– *С каким самым популярным запросом к вам обращаются?*

– Я заметила, что со временем запросы меняются, например, два года назад часто приходили с запросом предназначения. Сейчас чаще обращаются за решением финансовых проблем. Но, как вы уже поняли из сегодняшнего диалога, основная причина гораздо глубже, чем просто деньги...

инстаграм:  
@raushan\_birmagambetova

телеграм  
@raushansb

# ЗВЕЗДА В МИРЕ ДИЗАЙНА И МОДЫ

Диана Алимханова – дизайнер одежды.

**Диана, давно ли вы занимаетесь дизайном одежды?**

– Я с детства хорошо рисовала, и, сколько себя помню, мне всегда нравилось работать с тканями. Я даже шила одежду куклам, не только своим, но и куклам всех своих подруг (улыбается). Это и определило мою будущую профессию. Но, окончив колледж при Казахской национальной академии искусств имени Жургенова по специальности «Дизайн интерьера», я по желанию родителей отправилась в Америку, где получила высшее образование в American Intercontinental University по специальности «Бизнес и менеджмент».

После вуза я всё же решила обучиться дизайну одежды и поступила



MUAN @mua\_farizat

в Houston Community College с целью стать модельером. С тех пор я продолжаю шить одежду и получаю от этого истинное удовольствие.

**– Помимо участия в различных конкурсах и шоу в качестве модельера вам удалось поработать с весьма**

**известными личностями?**

– Да, помимо участия в конкурсах как в Казахстане, так и в Америке у меня была уникальная возможность поработать с дизайнером Хлоэ Дао, которая стала известным дизайнером в Хьюстоне после победы в Project Runway winner season 1.

**– Чему вам удалось научиться у известного дизайнера Хлоэ Дао? Как этот опыт помог вам в дальнейшем развитии?**

– Работая у Хлоэ Дао дизайнером, я узнала много нового о творческом процессе, деталях. Познала множество аспектов ведения дизайнерского бизнеса, об общении с клиентами. Но главное – я оттачивала свои дизайнерские навыки и эстетическое восприятие. В целом работа с известным дизайнером помогла мне вырасти профессионально и преподала мне ценные уроки, которые я применяю в своей собственной дизайнерской работе сейчас.



**– А были ли у вас коллаборации с казахстанскими дизайнерами?**

– Да, было несколько проектов, и один из них с JAKA. Я участвовала в создании коллекции «Лето-Весна», которая была представлена за границей и получила общественное признание в мире моды.

**– Какого рода одежду вы создаете сегодня?**

– Как дизайнер, специализирующийся на женской моде, я стремлюсь создавать элегантные наряды, подчеркивающие естественную красоту и изящество женских форм. В моих работах часто присутствуют женственные детали – такие, как нежное кружево, сложная яркая драпировка, они добавляют в одежду нотки романтики и изысканности.

**– Поделитесь планами о новой коллекции. У вас есть уже первые эскизы?**

– Сейчас уже много идей. Помимо женской одежды думаю над созданием одежды для девочек. Эта идея появилась после рождения дочери, когда я сама начала шить для нее платья и модные вещички. Эскизы рождаются буквально каждый день, и я считаю, что дети заслуживают стильной и удобной одежды не меньше, чем женщины.

инстаграм:  
@\_dikonya\_htx

dalimkhanova@yahoo.com  
+7-708-613-38-92

# Экспресс Бухгалтерия

Светлана Петракова –  
руководитель компании  
«Экспресс Бухгалтерия».

**С**ветлана,  
совсем недавно  
вашей компа-  
нии исполни-

лось 5 лет. А помните, с  
чего всё начиналось?

– Компания «Экспресс  
Бухгалтерия» начиналась с  
идеи по оказанию бухгал-  
терских услуг в Актобе.  
Однажды я решила  
попробовать свои силы

в собственном бизнесе.  
После нескольких модулей  
обучения в AlmaU Almaty  
Management University  
появилась осознанная  
уверенность, что у меня  
есть знания, опыт и силы  
для создания успешной  
компании, ведь за плеча-  
ми был 15-летний опыт  
главного бухгалтера в  
строительном, производ-  
ственном и добывающем  
направлениях.

Начала с небольшого офи-  
са с минимальным бюд-  
жетом и только одним со-  
трудником. Но у нас была  
ясная цель и огромное  
желание добиться успеха.  
Мы работали день и ночь,  
строили отношения с кли-  
ентами, учились на своих  
ошибках и постепенно, но  
верно расширялись.

– **Какие самые значи-  
мые достижения вы  
могли бы отметить за  
пять лет работы?**

– За пять лет наша компа-  
ния добилась нескольких  
значимых и ключевых  
достижений. Во-первых,  
мы увеличили коллектив.

MUAH @mua farizat



Привлекли профессио-  
налов соответствующего  
уровня, что позволило  
значительно улучшить ка-  
чество услуг и продуктов.  
Кроме того, мы смогли  
заключить крупные кон-  
тракты с ведущими компа-  
ниями. Это позволило не  
только увеличить клиент-  
скую базу, но и получить  
ценный опыт работы с  
крупными заказчиками.  
Важным достижением  
для нас стало то, что наша  
компания стала узнаваема,  
клиенты нас рекомендуют.

– **Какой спектр услуг вы  
предоставляете на се-  
годняшний день? Всегда  
ли удается оправдать  
название «Экспресс» на  
практике?**

– Компания «Экспресс  
Бухгалтерия» предостав-  
ляет широкий спектр  
услуг в области бухгалтер-  
ского учета, налогообло-  
жения, финансового ана-  
лиза и консультирования.  
На данный момент наши  
услуги включают в себя  
• ведение бухгалтерского  
учета и налогового учета,  
• консультации по вопро-  
сам налогообложения и  
финансов,  
• помощь в составлении

бизнес-планов и в пред-  
принимательской деятель-  
ности,  
• аудит финансовой дея-  
тельности предприятия.  
Соответствуя названию  
«Экспресс», мы стремимся  
выполнять нашу работу  
оперативно, точно и сво-  
евременно.

– **Насколько возможно и  
оправдано сотрудничес-  
тво бизнеса с аутсор-  
синговой бухгалтерией  
в любой другой мест-  
ности?**

– Современные техноло-  
гии и цифровое развитие  
изменили бизнес-про-  
цессы, и сотрудничество  
с аутсорсинговой бухгал-  
терией, находящейся в  
другом городе или даже  
стране, становится всё  
более возможным и оправ-  
данным. Расстояние фак-  
тически не имеет значе-  
ния. Электронные формы  
документов, онлайн-бан-  
кинг, электронные под-  
писи и другие средства  
обеспечивают безопасное  
и эффективное взаимо-  
действие в бухгалтерии  
дистанционно.

– **Поделитесь планами  
и целями по развитию**

**компании на ближай-  
шие пару лет.**

– Наши планы и цели с  
учетом текущих тенден-  
ций на рынке – это

- расширение клиентской  
базы,
- увеличение спектра услуг,
- внедрение современных  
технологий в работу,
- улучшение качества об-  
служивания клиентов,
- обучение и развитие  
сотрудников.

Любой компании или  
индивидуальному пред-  
принимателю необходи-  
мо оплачивать налоги и  
предоставлять налоговую  
отчетность.

«Экспресс Бухгалтерия»  
берет на себя все регуляр-  
ные функции или отдель-  
ные участки учета.  
Это позволит собствен-  
никам уделять больше  
внимания развитию  
своего бизнеса, не отвле-  
каясь на операционные  
задачи.

инстаграм:  
@buhgexpress

+ 7-708-526-22-06



*В мире, где женщины ищут поддержки, вдохновения и развития, женские клубы становятся источником важных изменений и силы коллективного роста. Предлагаем вам погрузиться в уникальный мир клуба Rebro Adama, который открывает двери к самопознанию и трансформации через творческие и трансформационные игры под руководством опытного игропрактика.*

*Асель Ортаева – игропрактик, коуч, астропсихолог, основатель женского клуба Rebro Adama.*

**А**сель, как давно вы практикуете в сфере психологии?

– В сфере, связанную с психологией и коучингом, я пришла после обучения астрологии. Это произо-



## ТРАНСФОРМАЦИЯ С REBRO ADAMA

шло как-то постепенно и само собой. Как говорится, всё начинается с нас самих. И на тот момент мне хотелось рассмотреть себя не только со стороны своих заложенных природных потенциалов, своего предназначения, но и менять себя с помощью инструментов коучинга и психологии, помогать себе, а после и другим. Одним из любимых инструментов стали трансформационные игры. Свою первую игру я стала проводить еще в 2018 году. Но мир трансформационных игр меня очень увлек, и одной игрой невозможно было ограничиться.

*– В своей деятельности вы делаете акцент на трансформационные игры. Почему? В чем их преимущество?*

– Преимущество у игр колоссальное. Трансформационная игра простыми словами – это зеркало, которое отражает жизнь участника, его восприятие мира. Игра помогает увидеть участникам свои

неработающие сценарии и неэффективные стратегии, выявить ограничивающие мысли, негативные установки, которые, возможно, были когда-то приняты за истину. И, конечно же, происходит осознание своих сильных сторон и тех возможностей, которые до этого были скрыты от участника по каким-то причинам. Находятся внутренние и внешние ресурсы для достижения целей, создаются новые эффективные решения жизненной ситуации, что позволяет наметить необходимые шаги для реализации своего запроса. В процессе игр снимаются эмоциональные зажимы, что позволяет участникам раскрыться в игре, и это приводит к положительным результатам.

*– Чем разные трансформационные игры отличаются друг от друга? Как найти именно свою?*

– Есть разные трансформационные игры: эзотерические, бизнес-игры и психологические. В

моем арсенале психологические игры, и они проводятся на такие темы, как карьера и самореализация, женственность и сексуальность, самооценка, финансы. Если говорить о выборе игры для игропрактика, который желает приобрести игру, то я обратила бы внимание в первую очередь на то, в каких сферах он имеет определенные знания и навыки, какая тематика будет ему интересна. Также важна степень его готовности далее развиваться и совершенствовать свои познания и навыки. Если мы говорим об участниках, то игра выбирается, исходя из запроса участника. Запрос – это некая ситуация или проблема, которую участник хотел бы решить. Поэтому, прежде чем выбрать игру, необходимо понимать, какая тема и сфера жизни наиболее волнует на данный момент, что хотелось бы изменить. Также необходимо обратить внимание на компетентность ведущего, так как игропрактик – это

проводник в мир внутренних трансформаций участников, чья задача заключается в направлении и деликатном сопровождении участников в их игровом процессе.

**– Какими навыками и знаниями необходимо обладать автору, чтобы начать создавать трансформационные игры?**

– Прежде всего необходимы знания в психологии и коучинге и, конечно же, понимание того, как работают трансформационные игры, понимание игровых механик. Умение создавать тренинговые программы и практикумы, умение структурировать информацию и упорядочивать свои знания, связать всё в единую логическую цепочку. Необходим творческий подход, поскольку речь идет о дизайне и визуале будущей игры.

**– Какие изменения происходят с вашими подопечными после прохождения той или иной игры?**



– Начну с того, что изменения однозначно есть, но у каждого участника они происходят всегда в своем комфортном объеме и темпе. Любая игра

запускает трансформации в сознании участников и идет ровно на ту глубину, которая возможна на данный момент, главное, чтобы участник искренне

был готов к внутренней работе.

Благодаря игровой механике, заданиям игры, дополнительным инструментам и взаимодействию во время игры, запросы игроков решаются за 2,5–4 часа правильно проведенной игры. Есть игроки, которые заполняют во время игры свои сопроводительные листы, и через определенное время, когда снова приходят на игру, приносят с собой эти листы и делятся результатами, которые уже имеют.

**– Всегда ли эти изменения желанны и ожидаемы?**

– По крайней мере, я не получала от участников обратную связь о том, что с ними случились какие-либо нежелательные или негативные изменения. Участники после игр однозначно желают и ожидают положительных изменений, и они, безусловно, будут. А их объем и масштаб зависят от того, готов ли участник взять на себя ответственность и начать действовать после

игры, а не просто сидеть и ждать.

**– Расскажите о созданном вами женском клубе. С какой целью организовано это сообщество?**

– Мой женский клуб называется Rebro Adama, идея его открыть пришла в 2020 году. Все-таки, чтобы проводить игры и иные мероприятия, необходимо безопасное и уютное место, где женщины смогут уделить своему внутреннему миру время, где никто не будет мешать. Мне хотелось создать такое место силы, пространство, где будет приятно, спокойно, уютно, где можно отпустить страхи и зарядиться энергией, вдохновиться новыми идеями, научиться чему-то новому и отдохнуть душой.

**– С чего вы, как профессионал, рекомендуете начать знакомство с собой, своим потенциалом и истинными желаниями?**

– Мы часто забываем, что в каждом из нас есть

огромный заложенный потенциал, есть внутренняя мудрость, наше высшее «я». И у него всегда есть ответы на все наши вопросы.

К счастью, мы живем в такое время, когда у нас нет дефицита информации. На сегодня перед нами много инструментов, и каждый может выбрать что-то свое, исходя из особенностей своего характера и мышления. Главное задавать себе правильные вопросы, например, такие, как «Чего я сейчас хочу? Что для меня будет наилучшим решением?». Дать себе полную автономию, самому решать, что приемлемо, а что не приемлемо, что нравится, а что не очень.

Путь самопознания может состоять из абсолютно разных техник, этапов, главное – выбрать что-то свое. Выбирать необходимо то, что однозначно находит отклик в сердце.

+7-702-605-22-66  
[www.rebro-adama.kz](http://www.rebro-adama.kz)

инстаграм:  
[@rebro\\_adama.kz](https://www.instagram.com/rebro_adama.kz)

# ЭЛИТНОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ LITE INVEST

*Асель Байгельди – эксцентричный, обсуждаемый и харизматичный руководитель на рынке элитной недвижимости. Одни уверены, что она «агент-акула», другие считают ее «иконкой стиля», для самых близких она нежная и ранимая. Асель активна в соцсетях, часто дает интервью, ведет личный блог, является одним из самых востребованных и высокооплачиваемых столичных бизнес-наставников. Она, владелица элитного агентства недвижимости Lite Invest, ресторатор и соучредитель столичного караоке-клуба Mascho, успешно объединяет бизнес с семейным счастьем и материнством. Что это? Профессиональный тайм-менеджмент, секретный кейс профессиональных инструментов или неиссякаемый источник энергии?*

**А**сель, с чего начинался ваш путь в наставники?

– Мой путь начался в 2018 году, когда я открыла собственную фотостудию. Уже тогда я понимала, что всё, за что я ни возьмусь, преобразуется, становится востребованным, приобретает форму, статус и нужную яркость подачи.

Все последующие годы я развивала свои навыки продавца, контент и SMM, и PR-менеджера, принимала участие в фото- и видеосъемках. И даже в период пандемии с легкостью открыла бизнес, который стал актуальным и востребованным. Все мои знания переросли в один крупный кейс инструментов, который пригодился в становлении всех моих многочисленных бизнес-проектов.

– Какие ключевые принципы лежат в основе вашего подхода к наставничеству?

– Путь в бизнесе, по которому мы идем и развиваемся, тернист, но он уже пройден более успешными предпринимателями. Поэтому для того, чтобы ускорить этот путь, нужен опытный проводник, который поможет быстрее масштабироваться в бизнесе и избежать многих ошибок и потерь. Ключевые принципы наставничества обозначены в моей авторской программе, и они просты и понятны. Наставник не только делится ценными знаниями и помогает расширить кругозор, учит новым подходам во избежание типичных ошибок в бизнесе, но и может рассказать, как сохранить гармонию между бизнесом и личной жизнью, оптимизировать бизнес-процессы для



повышения эффективности, найти точки роста и масштабирования, мыслить как миллионер. Необходимо понимать тот факт, что бизнес-наставник – это гид, проводник в мире успешного предпринимательства.

**– Какие навыки и качества, по вашему мнению, необходимы, чтобы стать успешным продавцом?**

– Тайны способностей «супер-продавца» всегда закреплены индивидуально за каждым, у каждого есть свое преимущество, которое нужно найти. У всех разный набор программ, заложенных в нас родителями, обществом и средой, в которой мы сформировались. Поэтому у каждого есть своя уникальная способность, которой нет больше ни у кого. Причем многие воспринимают ее как недостаток. Но я могу вас заверить – то, что вам может в себе не нравиться, и является вашим несомненным преимуществом, которое нужно раскачивать. Весь мир

зажат в рамках, и, если вам удастся разорвать эти шаблоны, вас полюбят, вас запомнят, и у вас купят.

**– Какие наиболее распространенные проблемы вы обнаруживаете у своих учеников в процессе обучения продажам? Как вы помогаете от них избавиться?**

– Проблемы обучения могут быть разнообразными: от небольших до весьма серьезных. Первые можно решить довольно легко, вторые нуждаются в принятии срочных мер и зачастую непопулярных решений. Но в любом случае «болезнь», так или иначе, нужно лечить, не позволяя развиваться ей в хроническую. Эффективность работы и прибыль завязаны в первую очередь на самом человеке. Важны не только его возможности на профессиональном уровне, но и soft skills – мягкие навыки: коммуникабельность, клиентоориентированность, инициативность и ответственность, умение

договариваться и улаживать конфликты. Любая продажа – это взаимодействие людей, и от этого взаимодействия в итоге зависит конечный результат. Определив базовые проблемы, можно переходить к выработке решений. Иногда требуется лишь написать рекомендации и проконтролировать их исполнение, а в некоторых случаях полностью пересмотреть весь процесс взаимодействия потенциальных клиентов и управленца и провести обучение. Следует избегать формального подхода.

**– Какие советы вы можете дать начинающим предпринимателям, желающим достичь высоких результатов в своей карьере?**

– Рекомендую прибегнуть к помощи профессионала. Бизнес-наставник – это уникальный носитель знаний, помощь которого рассчитана как на действующих предпринимателей, так и на начинающих.



Первым он поможет стать лидерами своей отрасли, вторым – запустить бизнес с минимальными потерями. Наставники – успешные люди, бизнес-эксперты, опытные предприниматели, которые готовы развивать не только свои проекты, но и помогать

другим. Их подопечные удачно запускали и запускают бизнес в разных сегментах, увеличивали прибыль, и получают реальные результаты, поэтому опыт наставников бесценен. В нашем случае время – деньги, поэтому не стоит терять ни то, ни другое.

**– Какие планы на будущее у вас в области наставничества? Как вы видите развитие этой области в перспективе?**

– Я являюсь бизнес-наставником не только для предпринимателей, которые в начале своего бизнес-пути, а также для тех, кто уже долгое время находится в бизнесе, но не может пробить финансовый потолок, кто ищет точки роста и стремится масштабировать свой бизнес. Это для меня лично важный общественный проект. Я делюсь своим наработанным опытом, знаниями и связями. Мне важно, чтобы предприниматели в Казахстане становились успешнее, потому что наставничество на данном этапе развития бизнеса в нашей стране является главным фактором развития человеческого капитала. А что может быть важнее?

**инстаграм:**  
**@assel\_baigeldi**

**+7-701-111-10-72**

# Ассистент первого руководителя

MUAH @mua\_farizat

*Сегодня профессиональные обязанности первых руководителей становятся всё более разнообразными. В этом контексте работа ассистента первого руководителя становится неотъемлемым звеном, обеспечивающим эффективное функционирование организации.*

*Жанара Ибрагимова – профессиональный ассистент первых руководителей.*

**Ж**анар, с чего вы начинали свою карьеру ассистента первого руководителя? И что вдохновило вас выбрать эту профессию?

– На самом деле я переходила на данную должность, даже не осознавая всей важности работы ассистента. У меня не было ни опыта, ни понимания, чем именно я буду заниматься. Мой первый руководитель был экспатом, и для него важным показателем было лишь то, что я знаю турецкий и английский язык. На тот момент я уже много лет работала в компании Kcell, и мне хотелось сменить сферу деятельности, а именно быть там, где будет востребовано мое знание языков. Я искренне думала, что, для того чтобы быть ассистентом, необязательно иметь какие-то конкретные навыки и знания. Но я очень ошибалась (улыбается). Мне посчастливилось начать свою карьеру с очень грамотным руководите-

лем, который терпеливо обучал меня управлению командой, делился своим опытом и развивал во мне такие навыки, как стрессоустойчивость и проактивность, настраивая на решение многих задач.

– **Какие основные задачи входят в обязанности ассистента первого руководителя? Как они могут варьироваться в зависимости от профиля компании и индустрии?**

– В обязанности ассистента входят абсолютно разные задачи. От самого элементарного «налить чай» до курирования крупных проектов компании или целого холдинга. Сфера деятельности компании может меняться, но вот ключевые навыки ассистента остаются неизменными.

– **Какие навыки и качества вы считаете ключевыми для успешного ассистента? И все**



**ли ассистенты ими владеют?**

– Если говорить о базовых навыках, то каждый ассистент должен быть стрессоустойчивым, хорошо знать офисные программы, быть коммуникабельным, обладать базовыми знаниями психологии, владеть тайм-менеджментом, ну, и конечно же, справляться с многозадачностью – это, пожалуй, самое важное. Считаю, что обучиться этим навыкам и применять их в работе может каждый ассистент, но почему-то не все это делают.

**– Как думаете, почему?**

– Потому что не имеется понимание, зачем им это. На самом деле ключевые качества успешного ассистента вовсе не заключаются только в знаниях. Важнее, чтобы ассистент сумел выстроить доверительные отношения с руководителем и сотрудниками компании. Доверие, преданность и конфиденциальность – это основа карьеры успешного ассистента.

**– Какие преимущества и недостатки вы видите в профессии ассистента первых руководителей?**

– Преимуществ очень много. Самое главное состоит в том, что ассистент имеет возможность перенять опыт ведения бизнеса и управления от своего руководителя. Это просто бесплатная школа бизнеса. Работая бок о бок с первыми руководителями, ассистент перенимает даже мышление своего начальства. Из минусов, которые, конечно, тоже есть, но в основном зависят от требований руководителя, могу отметить умение быть на связи 24/7. Конечно, никто не тревожит тебя каждую ночь, но такие моменты бывают.

**– Как вы считаете, ассистент первого руководителя может влиять на эффективность работы руководителя и всей команды компании?**

– Однозначно, да. Любому руководителю важно, чтобы его задания

выполнялись в срок и надлежащим образом. Порой видение выполнения задачи у руководителя отличается, и тут задача ассистента – подсказывать команде, что и как необходимо дополнить либо, наоборот, исключить. Ассистент также контролирует своевременное исполнение заданий без напоминаний со стороны руководителя. Таким образом, беря на себя, казалось бы, мелкие задачи, ассистент освобождает время руководителя. Соответственно, руководителю не приходится отвлекаться от более масштабных задач.

**– Какие стратегии вы рекомендуете использовать для эффективного управления временем и приоритетами в роли ассистента первого руководителя?**

– Для правильного управления временем есть много разных инструментов. У ассистента всегда куча задач на день, и я рекомендую начинать день «съедая лягушку», то есть сначала нужно решить



самую неприятную задачу, чтобы мысль о ней не отнимала энергию. Когда ассистент присутствует на встречах, ведет протокол, он знает все дедлайны и понимает важность поставленных целей. И, исходя из этого, уже выстраивает приоритеты.

**– Какие советы вы можете дать тем, кто рассматривает карьеру в качестве ассистента первого руководителя и стремится к успеху в этой области?**

– Ассистент руководителя – очень интересная,

многогранная работа. Для того чтобы стать успешным, востребованным ассистентом, необходимо иметь знания и навыки в управлении, в тайм-менеджменте, в документообороте, иметь хорошие навыки коммуникаций.

И, самое главное, понять для себя, почему хочется стать ассистентом. Я, например, люблю создавать комфорт для руководителя, быть полезной для всей команды, и, работая с первыми лицами компании, перенимаю их опыт и мышление.

Необходимо осознать всю значимость профессии ассистента.

Я планирую запускать курс для ассистентов, как новых, так и действующих. И уверена, что в нашей стране станет намного больше грамотных помощников, умеющих решить проблемы руководителей.

инстаграм:  
[@ibragimova\\_zhanara](https://www.instagram.com/ibragimova_zhanara)

# КОНСУЛЬТАНТ СТАТИСТИЧЕСКОГО ПСИХОАНАЛИЗА

MUАН @mua\_farizat

*Добро пожаловать в захватывающее путешествие в мир статистического психоанализа, познакомившись с опытом и мастерством консультанта. Сегодня мы окунемся в удивительные тайны и тонкости этой профессии, раскрывая перед вами бесконечные возможности и глубины понимания человеческой психологии.*

*Светлана Жуковская – консультант статистического психоанализа.*



**С**ветлана, кто такой консультант статистического

психоанализа? Расскажите нам.

– Это специалист по психологии в числах, ко-

торому не нужно тратить несколько сеансов на выяснение причины или проблемы. Он всё видит в вашей матрице и может сразу приступить к работе над ней, используя для этого свой опыт и навыки.

**– Кому и в каких вопросах помогает разбираться ваша специализация?**

– У нее очень обширный спектр затрагиваемых проблем: от профессионального развития в карьере до благополучия в семейной жизни, от духовного и личностного роста до финансовых успехов. Это отношения, деньги, депрессия, саморефлексия. Как видите, с такими запросами может обратиться любой человек: женщины, мужчины, дети и взрослые, супруги, родители и люди, занятые построением своей карьеры. Каждому будет полезно узнать свои слабые и сильные стороны, чтобы получить от жизни высокие материальные и социальные результаты.



**– Какие типы данных считаются наиболее значимыми при проведении статистического психоанализа?**

– Единственное, что нужно знать консультанту, это дату рождения. Этого вполне достаточно, чтобы разобраться в запросах моих клиентов.

**– После прохождения статистического психоанализа ваши клиенты всегда согласны с результатом?**

– Если можно считать согласием успехи и перемены, к которым человек приходит после разбора, то, думаю, да. Конечно, иногда бывает, что люди не могут

принять часть информации о себе, так как матрица помогает выявить, буквально вытащить наружу глубинные качества и мотивы человека, о которых он мог ранее и не догадываться или же скрывать. Моя задача, как консультанта, не сделать комплимент, а показать человеку правду, и иногда эта правда бывает нелестной. Но большинство людей, которые обращаются к консультантам, уже сделали первый шаг в работе над собой, поэтому готовы принимать все свои минусы и плюсы для проработки, а я помогаю им пройти этот путь. Ведь, как известно, чаще всего лекарство горькое, но как хорошо становится после того, как ты сможешь его проглотить!

**– Продолжаете ли вы совершенствовать свои навыки? Каким способом?**

– Я никогда не перестаю получать новые знания. Благо эта сфера сейчас стремительно развивается и интерес к ней только возрастает. Я приобретаю новые курсы, вебинары, курсы обучения, книги, езжу на встречи со своими учителями, всегда на связи со своими коллегами, что позволяет мне получать их опыт и обмениваться своим. В моей профессии, как и в любой другой, нельзя переставать учиться, иначе ты рискуешь выпасть из нее и растерять свои навыки. Ведь не развиваясь самой нельзя помочь вырасти своим клиентам.

**инстаграм:**  
[@zhukovskaya sv](https://www.instagram.com/zhukovskaya sv)

**+7-701-424-72-47**

# МАТУШКА WILDBERRIES В КАЗАХСТАНЕ

*Сегодня онлайн-торговля и маркетплейсы играют ключевую роль, представляя беспрецедентные возможности как для потребителей, так и для продавцов. Однако в мире продаж существуют и свои теневые стороны, включая риск столкнуться с мошенниками и информационными махинаторами. В этой статье мы поговорим с экспертом по маркетплейсам, «матушкой Wildberries» в Казахстане, которая поделится своим опытом и секретами.*

*Ляззат Смагулова – бизнесвумен, специалист по маркетплейсам.*

**Л**яззат, для тех, кто еще не знаком с вами, расскажите подробнее о своей деятельности. Чем вы занимаетесь?

– Если говорить просто и понятно – я матушка Wildberries в Казахстане! Но спустя много лет с начала работы на данной платформе наша организация уже занимается не только обучением работе с маркетплейсами, мы также проводим тренинги и семинары в Казахстане для тех, кто желает преуспеть в этом бизнесе. А еще наша компания занимается поиском товара, подбором заводов за границей и, конечно же, логистикой.

*– Как давно вы специализируетесь на работе с маркетплейсами?*

– Совместно с мужем мы зарегистрировались на Wildberries еще в 2021 году. Тогда мы были первыми из тех, кто зарегистрировался на Wildberries в Казахстане. Собственно, поэтому меня и называют «Матушкой WB» (улыбается).

*– Какие типичные ошибки совершают люди, начиная свою деятельность на маркетплейсах? Как их можно избежать?*

– Большинство продавцов на Wildberries совершает огромное количество ошибок. Нет таких, кто пришел и сразу всё умел. Многие не знают, как правильно торговать на







Wildberries, не знают, как выбирать правильную нишу, с чего начать и как продвигать товар, и тем более не работают напрямую с заводами-изготовителями. Это основные ошибки, которые хотелось бы отметить,

**– Можно ли на маркетплейсах нарваться на информационных мошенников? Приходилось ли вам лично сталкиваться с ними?**

– Конечно! Сейчас очень легко можно нарваться на так называемых инфоцыган в любом пространстве. Вы не представляете, какое количество людей сегодня продают информационную пустышку под видом полезных знаний! И еще больше людей верят и платят за пустышку немалые деньги. Но когда понимают, что столкнулись с обманом, становится уже слишком поздно.

**– Как защитить себя от мошенников?**

– Первое, что стоит сделать, принимая решение о покупке обучения, это изучить информацию

об авторе и убедиться в его профессионализме. Обязательно нужно быть уверенным, что эксперт не теоретик, а практик. И, более того, имеет существенный стаж в своей деятельности. Такому специалисту можно доверить себя, свое время и, главное, свои деньги.

**– Вы также напрямую работаете с заводами Китая. Какие стратегии и методы эффективны при взаимодействии с китайскими заводами, чтобы обеспечить высокое качество продукции и соблюдение сроков поставок?**

– Важно произвести на потенциального партнера благоприятное впечатление. Поэтому не поленитесь и в первом своем сообщении расскажите о своем бизнесе, о планах по его развитию и масштабах предполагаемого сотрудничества. Не лишним и не менее важным будет отметить свою заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве.

**– Какие основные аспекты важны при выборе китайских заводов в качестве поставщиков для развития бизнеса на маркетплейсе?**

– Нужно работать с проверенной логистикой. Полезно ознакомиться с отзывами о поставщике. Если вы планируете приобрести крупную партию, лучше всего сначала запросить образцы продукции или сделать пробную закупку.

**– Какие советы вы можете дать начинающим продавцам на маркетплейсах, чтобы добиться успеха в максимально короткие сроки?**

– Жгучее желание действовать – вот отправная точка для любого мечтателя. Нужно действовать, стремиться вперед. И подкрепите ваше желание верой, вот тогда у вас всё получится!

инстаграм:  
@medina.style\_  
@fast\_logistic\_cargo  
www.lazzat-wb.tilda.ws  
+7-705-482-88-27

# ОРГАНИЗАТОР МЕРОПРИЯТИЙ

Яна Савинова – организатор мероприятий.

**Я**на, расскажите почему вы выбрали для себя профессию организатора мероприятий.

– Попав в сферу рекламного бизнеса, я сразу поняла, что это мое. Но вне основной работы организовывала свадьбы и дни рождения для знакомых, подрабатывала по рекомендациям. Однажды я поняла, что не могу жить без праздников, и приняла решение открыть свое агентство. Как-то раз мне удалось поработать с одним очень крупным клиентом, после чего пошло много хороших рекомендаций и, соответственно, интересных заказов.

**– Как вам удалось основать собственную компанию? Долго ли шли к своей цели?**

– Зарегистрировать юридическое лицо было



несложно. Но нужно было найти деньги, чтобы оплатить аренду офиса и обустроить его. Было страшно, ведь не было никакой гарантии, что дела пойдут хорошо. Я в то время бралась за всё, даже за печать визиток и организацию детских праздников. И спустя несколько лет «барахтания» среди мелких заказов постепенно я ощутила стабильность, так как пошли серьезные проек-

ты. Сейчас я всё так же совмещаю: развитие своей собственной компании и реализацию сторонних проектов.

**– Какие мероприятия вы чаще всего организуете? Сколько в среднем длится подготовка?**

– Проекты совершенно разного формата: от бизнес-форумов, где я занимаюсь организацией крупных ивентов,

куда входит перелет международных партнеров и размещение гостей в отелях. К примеру, в рамках международного проекта я уже неоднократно отправляла команду заказчиков в другие страны для проведения бизнес-форумов и закрытых конференций. Сейчас часто бываю в Ташкенте, город развивается, и крупные игроки из разных отраслей открывают там свои офисы. Часто обращаются с просьбой организовать в этом городе форумы, что я с радостью делаю. С каждым годом новых стран в моей копилке становится больше, как и проектов, и это не может не радовать. Если это большое корпоративное мероприятие с прилетом гостей из разных стран, мы начинаем готовиться за два-



три месяца, потому что нужно забронировать отели и выкупить все билеты. На подготовку свадьбы уходит около месяца, но есть кейсы свадеб, когда организация заняла всего пять дней (улыбается).

Я очень трепетно отношусь к деталям, и мои заказчики это ценят, наверное, это одна из основных причин, почему они уже столько лет доверяют мне.

**– Какое наиболее крупное мероприятие вы организовывали?**

– Их было немало. Из летних запомнился корпоратив международной компании на 350 человек. Задач было очень много: выкупали билеты для всех участников, которые прилетали из трех стран, для каждого руководителя был индивидуальный трансфер, а также личная охрана. После размещения в этот же день организовали бизнес-конференцию и ужин. На следующий день организовали прогулку над Черенским каньоном на арендованном вертолете, приватный обед для VIP-персон с живописным видом. В течение третьего дня проходил тимбилдинг на «широкую ногу». Всех собрали на горном курорте с широкомасштабной развлекательной программой и накормили вкуснейшим пловом на костре. Обо всех фишках, конечно, рассказать не смогу, но было невероятно круто! Обязательно повторим что-то подобное и в этом году!

инстаграм:  
@yana\_27.01  
@bib\_events

# ADAL REHAB ЗАВИСИМОСТЬ - НЕ ПРИГОВОР

«Не все знают, что зависимость – это болезнь. И самостоятельно справиться с ней практически невозможно. Необходимо обращаться к специалистам».

Алмат Калдыбаев и Оксана Калдыбаева (Пак), основатели реабилитационного центра ADAL Rehab, психологи по зависимости и созависимости.

**Р**асскажите, что привело вашу пару к открытию

реабилитационного центра по работе с зависимостями?

Алмат: Мы сами прошли через этот тернистый путь, который и привел нас к открытию рехаба. Столкнулись с коварной болезнью под названием «зависимость», которая с каждым годом тянула вниз и довела до «дна», от которого нам удалось оттолкнуться и встать на ноги. Я сам лично проходил все этапы реабилита-



ции. Будучи реабилитантом и окончив полный курс, остался при программе и работал в рехабе волонтером. Постепенно повышался в должности. Был интерном, консультантом, старшим консультантом, руководителем центра, и затем мы с коллегой Мукадамовым Акбаром, который был моим координатором, решили открыть свой реабилитационный центр. Моя супруга всегда под-

держивала меня в этом. Так и началась история ADAL Rehab.

– С какими пагубными привычками казахи обращаются к вам чаще всего?

Алмат: Чаще обращаются с зависимостью от наркомании и лудомании (игромании). Реже с алкогольной зависимостью. Бывают случаи, когда обращаются с депрессией, расстройством пищевого

поведения и зависимостью от компьютерных игр. Но мы направлены именно на лечение игромании, алкоголизма и наркомании.

На сегодняшний день это острая проблема нашей страны. И с каждым годом число зависимых сильно растет.

– Всегда ли требуется согласие зависимого, чтобы начать его лечение?

Оксана: Только один зависимый из 20 приходит самостоятельно. И то потому, что так сложились обстоятельства и другого выхода больше нет. Зачастую на лечение многих приводят родные, потому что договориться с зависимым невозможно, ведь он себя не признает таковым и реагирует агрессивно.

Многие родные тоже не всегда решаются на лечение своего близкого, ведь они находятся в созависимых отношениях с зависимым. И максимально оттягивают лечение, думая, что смогут сами помочь. Поэтому мы также оказываем поддержку родным

и проводим бесплатные лекции каждую субботу.

– В чем основные преимущества вашего центра?

Алмат: Наш реабилитационный центр – это уютный дом с максимально комфортными условиями, приближенными к домашней атмосфере. Мы работаем по мировой методике «12 шагов» в комплексе с психологами, наркологами, психотерапевтами и консультантами по химической и игровой зависимости. Лечение не медикаментозное. Программа реабилитации направлена на восстановление личности и всех сфер жизни. Проводим досуговые мероприятия, устраиваем турниры по теннису, футболу, реабилитанты участвуют в КВН, поют в караоке, занимаются творчеством, учатся коммуникациям. Мы учим жить счастливо в трезвости.

– Какая история выздоровления запомнилась больше всего?

Алмат: Моя (улыбается). На самом деле каждая история выздоровления

остается с нами на долгое время, потому что мы сопровождаем реабилитантов даже по выходу из рехаба. Помогаем легко адаптироваться в социуме, поддерживаем. У каждого реабилитанта есть свой наставник, к которому он может позвонить в любое время и попросить совет или помощь. Многим ребятам мы предоставляем возможность оставаться работать у нас в центре, ведь в рехабе интерны и консультанты – это те же самые зависимые, которые сами прошли через этот путь и успешно живут в трезвости, помогая другим обрести свободу и счастливую жизнь без употребления и игр. Поэтому для многих хочу дать рекомендацию: обращайтесь вовремя к специалистам. Каждый перестает когда-либо употреблять, но только некоторым это удастся при жизни. Ваша жизнь в ваших руках!

инстаграм:  
@adal.rehab  
@okcana.pak  
adalrehab.kz

+7-707-382-22-24  
+7-707-382-22-29  
+7-701-509-88-28

# ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОДЕЖДЫ И КОСМЕТИКИ

Дарья Кучеренко – бизнес-леди, основатель брендов женской одежды Danpla и уходовой косметики Kadiskin.

**Д**арья, современные производители предлагают большой выбор разнообразной одежды. Казалось бы, дефицита нет, но вы решили открыть собственное производство. Что подтолкнуло к этому?

– Здесь сыграли свою роль несколько факторов, в первую очередь детская мечта. Будучи еще совсем малышкой, я придумывала и шила наряды для своих кукол. Повзрослев, я много времени проводила с родителями на фабриках в Китае, откуда они возили женскую одежду. А в девяностых моя бабушка летала в Иран и в Турцию за товаром, который продавался в странах постсоветского простран-



ства. Так что, наверное, я пошла по стопам своих родных. И, пожалуй, мне всегда нравилось видеть хорошо одетых и ухоженных людей. Это ключевой фактор. Поэтому я и стала заниматься производством одежды. А с прошлого года еще и косметики. Мало кто знает, но у меня есть собственная марка уходовой косметики Kadiskin. И я безумно счастлива, что

мы помогаем женщинам становиться еще красивее и обретать уверенность в себе. Ведь весь мир покорится любой женщине, если у нее красивая ухоженная кожа плюс красивое платье!

**– Модели производимой одежды вы разрабатываете лично?**

– Да, изначально я сама придумывала и разрабатывала капсулы. На сегодняшний день у нас

уже большой конструкторский отдел, куда входят дизайнеры, конструкторы, лаборанты. Но все коллекции по-прежнему отбираю лично.

Наша команда насчитывает более 300 высококвалифицированных сотрудников, и мы не просто команда – мы одна большая семья. Все с большой ответственностью подходят к работе. Наш девиз – аккуратность, качество и безграничная любовь к своему делу. Также мы стараемся не стоять на месте и с каждым днем становиться всё лучше. Закупаем новейшее оборудование от передовых производителей в легкой промышленности. @danpla.group – это современное производство полного цикла. Основной наш ассортимент – женская одежда.

**– Где сегодня представлены модели бренда Danpla?**

– Их можно увидеть на сайте Wildberries.

**– Насколько просто было наладить со-**

**трудничество с маркетплейсами?**

– На самом деле с маркетплейсами всё очень не просто, как кажется на первый взгляд. Есть свои плюсы и минусы, как и везде. Если говорить про Wildberries, то нужно всегда держать руку на пульсе и много обучаться, так как постоянно меняются алгоритмы, и если еще вчера твоя карточка была в Топе, то, проснувшись утром, ты можешь обнаружить, что оказался на самом дне, после чего нужно приложить очень много усилий, чтобы вновь подняться. Но самое большое преимущество в том, что наше будущее – это электронная коммерция.

**– Вы сказали, что кроме бренда Danpla вы активно развиваетесь в beauty индустрии.**

**Могли бы рассказать о данном направлении вашей деятельности?**

– Да, с прошлого года у меня «родился» еще один «малыш» – это масштабный и безумно интересный проект

@kadiskin.beauty. Мы разработали линейку уходовых средств для лица, тела и волос. Наши составы исключительно натуральные, а ингредиенты инновационные. Я также очень сильно замораживаюсь с упаковкой и отдушками. Всё гипоаллергенно, а продукция сертифицирована. Мы не делаем тест на животных, а также не используем силиконы, парабены и масла, закупоривающие поры.

**– Чем планируете порадовать поклонников бренда Danpla в 2024 году?**

– Этот год должен стать для нас очень насыщенным. Уже сейчас много идей и планов. Пока все секретики раскрывать не буду, а скажу лишь одно: наготове уже сногшибательная коллекция из 500 моделей, и я надеюсь, что до конца года мы всё задуманное воплотим в жизнь!

инстаграм:  
@kadiskin.beauty  
@danpla.brand  
@danpla.group

# Взгляд без морщин

*Кто из нас не мечтает оставаться молодым и привлекательным как можно дольше? И именно глаза зачастую выдают наш возраст, а годы прожитых лет ложатся тяжелой складкой на веки. Специалистов, занимающихся подтяжкой век, становится всё больше, но многие из них в погоне за прибылью забывают о качестве и здоровье своих пациентов. На страницах нашего журнала мы рассказываем о тех, кому, без сомнения, можно доверить свою жизнь и красоту.*

*Индира Байтурлиевна Тнали – врач-офтальмолог высшей категории, пластический хирург.*

**И**ндира Байтурлиевна, как вы оказались в медицине? Это был осознанный выбор?

– В медицину я пришла благодаря родителям, в семье у нас не было вра-



чей. Это была огромная их мечта, и они желали, чтобы путь в медицину начался с меня. Несмотря на то, что я окончила республиканскую физико-математическую школу, после одиннадцатого класса выбрала все-таки медицинское направление. И не пожалела! На четвертом курсе у нас был цикл офтальмологии, и я уже тогда поняла, что в будущем стану офтальмологом.

– **Какие проблемы со зрением наиболее рас-**

**пространены сегодня? С чем к вам обращаются?**

– По данным Всемирной организации здравоохранения, самым распространенным заболеванием, которое приводит к слепоте, является миопия – близорукость, которая сегодня на первом месте во всем мире. На втором диабетическая ретинопатия, и на третьем глаукома.

– **Как можно помочь человеку, страдающему миопией?**



– В первую очередь это может быть коррекция зрения при помощи очков, мягкие контактные линзы, а также ортокератологические линзы или популярная сегодня лазерная коррекция зрения.

– **В чем преимущества ортокератологических линз?**

– Ортокератологические линзы, или ночные линзы, изготовлены из жесткого материала и при контакте с роговицей через слезную пленку меняют ее форму. Таким образом, лучи света сходятся точно в сетчатке, и в итоге получается четкое изображение. Надеваются линзы на ночь, и за время сна роговица глаза изменяет форму, благодаря чему в течение дня никакой коррекции зрения не требуется. Наиболее актуально применение ортокератологических линз именно у детей с прогрессирующей миопией.

– **А в какой момент из офтальмолога вы переквалифицировались в пластического хирурга?**

– Офтальмология – это уникальная сфера и замечательная профессия, так как глаз – это часть мозга, вынесенная на периферию, имеющее довольно сложное строение, в то же время очень интересное. В офтальмологии у меня стаж более 17 лет, и очень долго я искала более узкую нишу. Так, последние два года я занимаюсь пластикой век.

Дело в том, что за время работы я поняла, что моя аудитория – женщины. И я хочу дарить им уверенность в себе, а также возможность с моей помощью, несмотря на годы, оставаться красивыми, привлекательными и жизнерадостными.

**– Вокруг блефаропластики существует множество мифов. Насколько данная операция опасна?**

– Блефаропластика практикуется уже давно и на сегодняшний день хорошо отработана. Поэтому никакой опасности для жизни и здоровья данный вид хирургического вмешательства не представляет.



**– В каком возрасте можно делать блефаропластику?**

– Лучше всего блефаропластику делать, когда веки достаточно хорошо сформированы и причесательные аппараты глаз закончили свое развитие, то есть после 18 лет.

**– Можно ли делать блефаропластику повторно? В каких слу-**

**чаях возникает такая необходимость?**

– Да, конечно, операцию можно делать повторно, но только если после первого проведенного вмешательства прошло полгода и рубцовая ткань завершила свое формирование. Важно учесть, что пластическая хирургия не стоит на месте и активно развивается. Если человека не удовлетворил результат

пластики, которая была выполнена несколько лет назад, когда применялись уже устаревшие на сегодняшний день методы, то в таком случае повторная блефаропластика в современной модификации сможет обеспечить гораздо лучший эстетический результат.

**– Можно ли проводить блефаропластику под местной анестезией?**

– Да, данный вид пластической хирургии проводится как под местным, так и под общим наркозом. В нашей клинике Sakura данные операции проводятся под местной анестезией.

**– Все-таки область глаз весьма чувствительная зона. Местного обезболивания достаточно, чтобы не чувствовать боли?**

– Немного болезненные ощущения возникают у пациента только при введении анестетика, а в дальнейшем во время операции боль не чувствуется.

**– Существуют ли гендерные отличия данно-**

**го вида хирургического вмешательства?**

– В мужской блефаропластике существуют свои особенности. Заключаются они в том, что мужской взгляд должен придавать его обладателю уверенность и мужественность, выглядеть естественно, а результат операции сохранит индивидуальные мужские черты, не допустив феминизма на лице. Основные отличия от женской блефаропластики в том, что у мужчин оставляется немного больше ткани в области коррекции века, нежели при женской пластике века. Разрез у мужчин делают немного ниже, чем у женщин, а складку не поднимают слишком высоко, чтобы избежать «удивленного» взгляда.

**– Как часто за блефаропластикой обращаются мужчины?**

– Мужская блефаропластика давно перестала быть редкостью, и в нашей клинике Sakura мы с большой радостью дарим нашим пациентам-мужчинам свежий, открытый, помолодевший и красивый взгляд.

**– Сколько длится реабилитация после блефаропластики?**

**Когда пациент может вернуться к привычному ритму жизни?**

– Сразу после блефаропластики пациент отдыхает, но уже через 30 минут он может самостоятельно покинуть клинику. Швы снимаются на 7–10 сутки, и занимает данная процедура не более минуты. Отеки спадают, как правило, на десятые сутки, и пациент может вернуться к привычной жизни. Уже через месяц после блефаропластики можно вернуться к физическим нагрузкам и посещению спортзала. Примерно в это же время рубец становится практически незаметным, и женщины могут наносить на веки макияж. Окончательный результат и эффект пластики века можно оценить через полгода.



@IMDR\_INDIRA  
инстаграм:  
@imdr\_indira

# Бизнес-коуч

Двадцать лет работы с сотнями руководителей, пятнадцать тысяч часов эффективных программ развития. Представляем вам Ольгу Синькевич – бизнес-тренера, коуча, фасилитатора, лауреата премии в номинации «Бизнес-тренер №1».

**О**льга, вы в сфере развития людей уже более 20 лет. Расскажите, почему сегодня компаниям так необходим бизнес коуч и бизнес-тренер. И какова ваша роль в этом.

– Сегодня, чтобы быть лидером в своем направлении, приумножать доход и задавать тренды, компаниям не обойтись без постоянного развития.

Для этого нужен коуч и бизнес-тренер, который поможет скорректировать направление бизнеса от новых целей до оценки прогресса. Также он



поможет освоить необходимые сегодня метанавыки:  
- self management,  
- time-management,  
- leadership's skills  
и управление командами. Понимая возросшую

потребность в них, я создала Академию Soft Skills – это пространство, где предприниматели, топ-менеджеры и другие представители бизнеса могут вывести себя на новый уровень.

– *К вам наверняка обращаются предприниматели и бизнесмены из совершенно непохожих различных сфер деятельности. Программы сессий для всех одинаковые?*

– Есть универсальные инструменты, которые необходимо использовать как технологию коуч-сессий, но всегда учитывается индивидуальный запрос клиента. Часто случается коллаборация различных методов и инструментов работы в сессиях. Часто просят сначала провести диагностику ситуации, например, кадрового потенциала. После этого мы проводим стратегические сессии, находим пути, моделируем новый продукт или услугу и формируем человеческий ресурс под эти задачи.

– *Какие инструменты вы используете? Расскажите о самых эффективных.*

– Инструментов много, они выбираются под конкретную ситуацию и запрос. Это может

быть индивидуальная коуч-сессия с владельцем бизнеса для снятия его ожиданий, далее стратегическая сессия с ключевыми топ-менеджерами. После создания action plan двигаемся в плане развития направлений и обучения сотрудников.

– *Какие результаты дают ваши фасилитации стратегических сессий? Почему они так популярны?*

– Любая стратегическая сессия имеет четкий запрос: понять, что было и что надо, какие есть сложности и какие есть пути решений. Казалось бы, всё очень просто и понятно. Однако именно на командных встречах выявляются истинные причины или барьеры, рождаются согласованные синхронизированные процессы. И каждый участник чувствует свою принадлежность, что дает невероятную мотивацию и вовлеченность в реализацию. Вот эти результаты я считаю наиболее важными.

– *Поделитесь самыми успешными кейсами.*

– Могу отметить Home Credit Bank, где проводятся стратегические сессии, по результатам которых потом развиваются и обучаются сотрудники. Это практика быстрого реагирования на рынок и роста эффективности бизнеса. Forte bank много вкладывает в развитие лидеров во всех направлениях бизнеса, что дает возможность оставаться лидером в своей нише.

Телекоммуникационные компании, помимо стратегических сессий, использования обучающих программ, делают ставки на развитие ключевых компетенций своих сотрудников и возвращение преемников.

Все успешные компании вкладывают в развитие и удержание внутренней экспертизы людей. Поэтому грамотное первое лицо компании всегда имеет советника и коуча по людям.

инстаграм:  
@olga.sink

siol-siol@mail.ru

# ГАРАНТ ЮРИДИЧЕСКОЙ ЧИСТОТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

*Азалия Бексеитова*  
– юрист в сфере недвижимости и земельных отношений.

**А**залия, чем полезен юрист по недвижимости? И какие услуги вы предоставляете в данной сфере?

– Юрист по недвижимости – это специалист в области права, который специализируется на вопросах, касающихся недвижимости, и обладает знаниями и опытом в различных аспектах правового регулирования по вопросам недвижимости. Я предоставляю консультации, связанные с приобретением, продажей, арендой недвижимости и управлением ею. В перечень моих услуг входит анализ и подготовка документации, сбор необходимых справок и документов, касающихся «юридической чистоты» недвижимости, провер-



ка на наличие арестов и обременений на недвижимость, оформление выкупа и аренды земельных участков, получения дополнительных земельных участков. Полное сопровождение всех этапов строительства, включая все этапы согласования и получения разрешительных документов на строительство. Узаконение

и ввод в эксплуатацию объектов недвижимости, узаконение перепланировок и реконструкций, изменение целевого назначения, оформление сноса объектов недвижимости. Грамотное составление договоров, отслеживание прохождения сделки в государственных организациях, обеспечение соблюдения законодательства

при сделках с недвижимостью с исключением всех возможных рисков.

**– Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать специалист в этой сфере?**

– Умением находить решения в нестандартных ситуациях, способностью анализировать сложную информацию, умением коммуницировать и работать в команде, быть стрессоустойчивым.

**– Какие могут быть последствия неправильного оформления документов на недвижимость или земельные участки? Как их избежать?**

– В связи со значительным ростом количества сделок с недвижимостью в последние годы также значительно выросло количество аферистов, недобросовестных «специалистов» и новых мошеннических схем. Чтобы успешно управлять и грамотно распоряжаться недвижимостью, нужно хорошо разбираться в законодательстве, регулирующем эту сферу. Гра-

мотный и компетентный юрист исключит риски и предложит оптимальное решение, исходя из запроса и требования клиента.

**– Какие правовые нюансы нужно учитывать при покупке, продаже или аренде недвижимости и земельных участков?**

– Важно проверить все документы, чтобы минимизировать риски. В противном случае при возникновении спорных моментов и в процессе судебных разбирательств можно остаться и без жилья, и без денег. Я советую обращаться за консультацией только к специалистам.

**– Какие изменения в законодательстве относительно оформления недвижимости и земельных участков вы наблюдали в последние годы? Как они влияют на практику вашей работы?**

– Одним из главных событий была возможность купить жилье с использованием пенсионных накоплений, тем самым были

спровоцированы рост цен на недвижимость, большой спрос и количество сделок. Различные ипотечные программы тоже увеличили покупательскую способность. Также стало возможным совершать сделки у любого нотариуса, независимо от того, в каком городе или районе находится объект. Рост предоставляемых услуг в электронном виде способствует прозрачности всех существующих процессов.

**– Какие советы вы дали бы людям, собирающимся приобрести или продать недвижимость, земельный участок в первый раз?**

– Своевременно обращаться к специалисту, чтобы избежать рисков и обеспечить законность своих действий, так как именно помощь специалиста может надежно защитить ваши интересы, а также предотвратить всевозможные риски и связанные с ними последствия.

инстаграм:  
@aza.life\_  
+7-702-409-80-44  
г. Караганда



# MY TAXI – СЕКРЕТ УСПЕШНОГО ПРОЕКТА

*Вдохновляющее интервью с основателем компании My taxi, который делится своим удивительным путем к успеху в бизнесе и ценными советами для молодых предпринимателей, а также для тех, кто ими мечтает стать.*

*Ерлан Имбергенов – предприниматель, основатель компании My taxi.*

**Е**рлан, как давно вы занимаетесь бизнесом? С чего всё началось?

– Я занимаюсь бизнесом уже около двенадцати лет. Когда-то работал в банке, где день за днем наблюдал за чужими финансами. Смотрел на все эти графики роста доходов клиентов, на радостные зеленые стрелки. А потом подумал, что эти стрелки указывают путь не мне, и с этим надо что-то делать.



*– Сколько видов деятельности вам пришлось попробовать, чтобы достичь сегодня*

*нышних результатов? Всегда ли всё удавалось с первого раза?*

– Я начинал с «Кофе с собой», первой в Казахстане сети кофеен на вынос, потом перепробовал очень многое: медпродукцию, бюджетные столовые, мастерские в аренду. Получалось не всё и не всегда, но, я считаю, это нормально. Когда проект не взлетает, вместо денег ты получаешь долги и головную боль, но опыта получаешь даже больше – неудача разрушает иллюзии.

*– Какой проект, на ваш взгляд, у вас самый успешный? Почему?*

– Вот как раз My taxi. Потому что с ним я лучше всего понял потребности клиентов. Вся моя бизнес-модель – это увидеть базовую потребность простого человека, которую недостаточно удовлетворяют, и сделать ее удовлетворение простым и доступным. Именно My taxi закрывает сразу три потребности: клиентам нужны проверенные водители и удобные автомобили; водителям в аренду – хорошие, надежные автомобили по

приемлемым ценам; инвесторам – ответственное управление и гарантированный доход без участия в операционке. И мы оказались первыми, кто смог всё это совместить.

*– Основав My taxi, вы выбрали достаточно непростой вид бизнеса. В чем основной принцип деятельности компании?*

– Безусловно, в надежности. Я восемь лет отстраивал бизнес-процесс, и теперь у нас каждую секунду полный контроль над своими и инвесторскими авто, полная и открытая финансовая отчетность, своя собственная развитая инфраструктура обслуживания в двух городах. В общем, за всё, что у нас в компании происходит, мы полностью и уверенно отвечаем. Потому с нами и ведут дела.

*– Наш журнал читают разные возрастные категории, в том числе и молодые люди, которые берут пример с тех, чьи истории ви-*

*дят на его страницах. Что бы вы пожелали молодому поколению?*

– Во-первых, не надо унывать, что вы прямо сейчас не Илон Маск. Всё приходит постепенно. В молодом возрасте я учился на политолога и был бедным студентом среди мажоров. Потом тоже не стремился к большим деньгам, спокойно работал по найму, и только с годами, сменив приоритеты, ушел в бизнес. Много работал, получал опыт на практике и после тридцати пришел к большим деньгам. Во-вторых, не надо сомневаться в себе! Когда вы решите начать бизнес, вам будет страшно. Это нормально, страх никогда не уйдет насовсем. Я перед каждым новым проектом тревожусь, команда тревожится – это жизнь. Но что-то хорошее случается с тем и только с тем, кто для этого что-то делает. Не сдавайтесь. Никогда не сдавайтесь...

инстаграм:  
[@erlan\\_imbergenov](https://www.instagram.com/erlan_imbergenov)

**Юрий Гессер – психолог,  
гипнолог, коуч НЛП.**

**Работа с подсознанием: откройте  
безграничные возможности своего  
разума**

*На протяжении десяти-  
летней стремление понять  
человеческий разум и его  
потенциал привлекает  
внимание исследователей,  
практиков и обычных  
людей. С каждым днем мы  
становимся всё более заин-  
тересованными в методах,  
способных раскрыть и  
улучшить наши способ-  
ности, переосмыслить  
жизненные ситуации и  
достичь личного роста. В  
этом контексте нейро-  
лингвистическое програм-  
мирование (НЛП) и гипноз  
являются двумя мощными  
инструментами, которые  
могут изменить наше  
отношение к себе и миру  
вокруг нас.*

**Ю**рий,  
поде-  
литесь  
инфор-  
мацией о своем пути в  
психологии. Как давно  
вы практикуете?

– Я практикующий психолог, гипнолог, коуч НЛП с опытом работы 15 лет. Мой путь в психологию начался еще во время учебы в университете, когда меня заинтересовала глубинная работа с людьми и помощь им в решении их проблем.

Мой профессиональный путь включает в себя консультирование частных клиентов, проведение тренингов и семинаров. Благодаря моему опыту и знаниям я помогаю людям разобраться в своих мыслях, эмоциях и поведении, преодолевать трудности и находить гармонию в своей жизни.

**– Какие ситуации или проблемы наиболее распространены среди ваших клиентов? Какие методы вы используете для помощи клиентам в решении их проблем и при достижении ими желаемых целей?**

– Чаще всего мои клиенты обращаются ко мне с проблемами стресса, депрессии, тревожности, с низкой самооценкой, проблемами в отношениях, с зависимостями, страхами и фобиями, а также ради поиска смысла жизни и развития личности.

Для решения этих проблем я использую комбинацию различных методов и подходов, включая глубинные разговоры, когнитивно-поведенческий подход, гипнотерапию,

нейролингвистическое программирование (НЛП), медитацию, техники релаксации и многие другие. Я стремлюсь к индивидуальному подходу к каждому клиенту, учитывая его уникальные потребности, жизненный опыт и цели. Также важным элементом моей работы является помощь клиенту в осознании и изменении негативных убеждений и шаблонов мышления, которые могут препятствовать его развитию и благополучию.

**– Расскажите об основах нейролингвистического программирования (НЛП). Как работает НЛП?**

– НЛП – это метод, который изучает связь между нашими мыслями, языком и поведением. Основные принципы НЛП включают в себя моделирование успешных стратегий и образцов поведения, изменение убеждений и ценностей, а также использование языка для достижения желаемых результатов. НЛП работает путем изменения внутренних представлений и установок, что в итоге приводит

к изменению поведения и достижению успеха в различных сферах жизни.

– **Могут ли НЛП и гипноз применяться в терапии комплексно?**

– Да, НЛП и гипноз могут применяться комплексно в терапии. Оба метода работают на уровне подсознания и могут использоваться совместно для достижения эффективного и глубокого изменения мыслей, эмоций и поведения пациента. Комбинация НЛП и гипноза позволяет более эффективно работать с установками, стереотипами и травмами, что помогает пациенту достичь желаемых изменений в своей жизни.

– **Какие самые распространенные заблуждения и мифы о гипнозе вам встречались? Всегда ли удается их развеять?**

– Распространенное заблуждение о гипнозе, с которым я сталкивался, это убеждение в том, что гипноз – пассивное состояние, в котором люди могут потерять контроль над собой, что гипнолог может

контролировать их действия. Это и представление о том, что гипнозом можно внушить что угодно, что гипноз эффективен только у определенных людей или что гипноз опасен.

Удается ли развеивать эти заблуждения, зависит от многих факторов – от уровня образованности и открытости человека, его опыта с гипнозом, а также умения специалиста объяснить принципы гипноза. Важно проводить образовательную работу и демонстрировать пациентам правильную практику гипноза, чтобы развеивать мифы и страхи.

– **Как вы относитесь к самогипнозу? Всегда ли это эффективно и безопасно?**

– Самогипноз может быть эффективным и безопасным методом саморазвития и самоисцеления, если он правильно применяется. Однако, как и с любым видом гипноза, важно быть внимательным к своим эмоциям, потребностям и возможным реакциям на процесс самогипноза. Если вы не уверены в своих навыках самогипноза

или столкнулись с какими-то проблемами, лучше обратиться к профессионалу для консультации и поддержки.

– **Дайте несколько советов по самосовершенствованию читателям нашего журнала.**

– Конечно, вот несколько советов по самосовершенствованию.

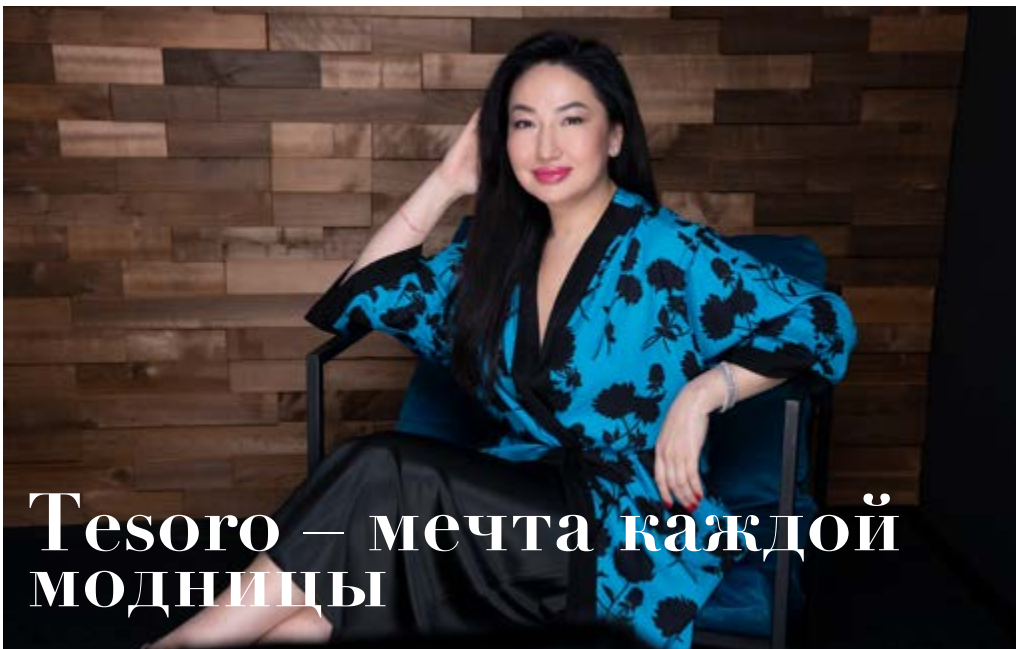
1. Установите цели и работайте над их достижением постепенно.
  2. Постоянно изучайте новое и развивайте свои навыки.
  3. Заботьтесь о своем физическом и психическом здоровье.
  4. Окружите себя позитивными людьми и общайтесь с ними.
  5. Практикуйте саморефлексию и умение управлять своими мыслями и эмоциями.
- Эти простые шаги могут помочь вам на пути к самосовершенствованию.

[www.yurigesser.com](http://www.yurigesser.com)

телеграм:  
<https://t.me/YuriGesser>

инстаграм:  
[@yuri\\_gesser](https://www.instagram.com/yuri_gesser)





## Tesoro — мечта каждой МОДНИЦЫ

*Каждая женщина мечтает носить наряд, который будет отличаться не только своей эксклюзивностью, но и качеством используемых для его пошива материалов. Эту мечту воплотила в жизнь Аида Абжапарова — основательница студии-ателье люксовых тканей Tesoro.*

**А**ида, что подтолкнуло вас к открытию собственной студии по пошиву одежды?

— Первым триггером было то, что я не могла

приобрести себе цельный костюм. Если верх был мне как раз, то низ мало-мало. Несмотря на то, что мы все разные и с разными фигурами, у каждой из нас, конечно же, есть любовь к индивидуальным вещам. Моя фантазия проявлялась именно тогда, когда я рисовала образы в своей голове.

— Почему казахстанские модницы выбирают Tesoro?

— Итальянский текстиль — это качество, проверенное временем. Я могу гордиться услугами

нашего ателье, где работают профессионалы, и ни разу мы не сшили наряд, который не подошел клиенту. Я искренне люблю то, чем занимаюсь, и вкладываю частичку себя в каждую деталь. И, конечно же, наше ателье выбирают из-за ассортимента тканей из разных городов Европы — он просто огромен!

— Как вы выбираете материалы для коллекций? Есть ли у вас предпочтения в отношении типов тканей или материалов?

— Я часто посещаю мировые выставки по текстилю, где представлено огромное количество разных тканей. Это выставки в Милане Milano Unica и в Париже Premier vision. Еще я очень люблю путешествовать и в этом нахожу вдохновение. Наблюдаю за тем, что сейчас модно и что в тренде. Также люблю изучать историю домов моды — это очень интересно, красиво и вдохновляет *(улыбается)*.

Для Tesoro я выбираю только натуральные ткани.

Искренне считаю, что качество и красота заключаются в экологичности тканей. Приятно носить натуральный шелк или натуральный лен. В нарядах из этих тканей тело дышит.

— Какие идеи и ценности вы хотели бы передать своим клиентам через ваш бренд?

— Главная ценность для меня сама женщина: ее женская природа, ее красота, сила и мудрость. Поэтому оправдано мое



желание подчеркнуть индивидуальность каждой клиентки.

Tesoro дает возможность посетителям нашего ателье приобрести одежду лучшего качества и каждой женщине создать собственный шикарный имидж.

— А что приносит удовлетворение именно вам в мире Tesoro?

— Быть собой и при этом наслаждаться своим образом — вот что делает меня

счастливой, когда я веду свое дело.

— В каких городах бренд Tesoro представлен на сегодняшний день?

— Пока в Алматы. Но мы много работаем онлайн. Например, недавний заказ был из Катара. В скором будущем я планирую открытие салона и обязательно об этом расскажу.

инстаграм:  
@aida.abzhaparova  
@tesoro\_studio7

# DREAM TRAVEL – МИР ПУТЕШЕСТВИЙ

*Dream Travel – это не просто туристическая фирма, это целая история о воплощении мечтаний в сфере организации незабываемых путешествий и приключений. С каждым клиентом Dream Travel делится вниманием к деталям, стремлением к качеству и безграничным желанием превратить мечты в реальность.*

*Айгуль Байгараева – основатель туристического агентства Dream Travel.*

**А**йгуль, как долго туристическое агентство Dream Travel работает на рынке Казахстана? По каким направлениям?

– Компанию я открыла в 2009 году, в этом году Dream Travel исполняется 15 лет.

Мы работаем по всему миру, есть эксклюзивные туры, которые формируют наши опытные менеджеры.

– Какова была ваша мотивация для создания собственного туристического агентства? Почему именно этот вид бизнеса?



– Безусловно, мотивом открыть собственное агентство послужил интерес к путешествиям. Я искренне считаю, что нужно заниматься делом, которое приносит удовольствие, и работать от души.

– Какой вы видите эволюцию туристического бизнеса с момента основания и до настоящего времени в нашей стране?

– В сфере туризма я работаю уже больше 15 лет. За эти годы я имела возможность наблюдать, как развивается туристический бизнес и с какими трудностями он сталкивается. Раньше агентств было немного, мы по крупицам искали и собирали информацию для работы в журналах и в различных печатных изданиях. Представители отелей и прямые партнеры везли кучу каталогов. Ой, как вспомню... (Улыбается).

Сейчас же благодаря развитию интернета процесс стал намного быстрее и удобнее. Но



запросы туристов растут и меняются с каждым годом. На рынке появилось множество агентств, что говорит о том, что у населения вырос спрос на путешествия, и бизнес развивается быстрыми темпами. Работать стало намного проще, но интереснее.

– Если турист попал в затруднительную ситуацию, находясь на отдыхе, должен ли турагент ему помогать? В каких ситуациях?

– Безусловно, хороший агент будет на связи с туристом 24/7, помогая разобраться в любых

возникающих вопросах и ситуациях.

**– Часто ли в вашей практике возникали моменты, когда туристу требовалась ваша помощь? Легко ли удавалось найти выход из положения?**

– Да, такие моменты возникали и возникают очень часто. Всё зависит от того, в какой ситуации находится турист. Иногда, чтобы найти выход, достаточно просто проконсультлировать человека, а иногда приходится подключать все свои силы и делать всё возможное для разрешения ситуации.

**– Как развивается туризм внутри Казахстана?**

– Большим толчком для развития внутреннего туризма в Казахстане стала пандемия 2020 года, так как у людей не было возможности путешествовать вне страны. Несмотря на это, сложно сказать, что туризм по Казахстану является популярным. В основном турагентства работают

на выездной туризм. Это связано с тем, что по стране наблюдаются проблемы с инфраструктурой, транспортом и так далее. У нашей страны есть большой потенциал развития туризма, и я верю, что со временем мы сможем его реализовать.

**– Всегда ли картинки и фото при выборе тура совпадают с реальностью?**



– Не всегда. Выбирать отель важно не только по картинкам в интернете, но и проверять актуальное описание отеля, а еще внимательно читать отзывы. Поэтому важно обращаться к проверенным агентам, чтобы не попасть в ситуацию несоответствия ожидания и реальности.

**– Как выбрать такого турагента, чтобы**

**отпуск за границей принес удовольствие, а не разочарование?**

– Очень важно тщательно подходить к выбору агентства и агента, так как известны случаи, когда люди натываются на мошенников или попадают к некомпетентному менеджеру. В таких ситуациях можно как минимум разочароваться в отдыхе либо вообще не отправиться отдыхать, потеряв свои деньги. Хорошие компании повышают квалификацию своих сотрудников, отправляя их в командировки, чтобы они могли лично познакомиться со страной, осмотреть отели и получить как можно больше важной информации, которую в дальнейшем смогут передать туристу. Поэтому при выборе агента обращайтесь внимание на опыт сотрудника и репутацию турфирмы.

**– Как вы подбираете сотрудников для работы в компании, в частности менеджеров?**

– При подборе сотрудников я в первую очередь говорю о том, что основной целью нашей компании является не гонка за заработком, а удовольствие от работы. Как было уже сказано, я искренне считаю, что важно заниматься делом, которое тебе нравится, и выполнять работу качественно. Таким образом, в туристическом бизнесе остаются только те люди, которым реально интересна эта сфера и которые в дальнейшем готовы с огромным энтузиазмом принимать участие в развитии компании. На данный момент, я считаю, у меня получилось собрать такой штат сотрудников.

**– Каких туроператоров в нашей стране вы могли бы отметить?**

– Туроператоры все очень стараются и вносят большой вклад в развитие туризма – как внешнего, так и внутреннего. Разница лишь в том, что есть те, с кем мы работаем по определенным направлениям, и есть друзья, которых я знаю со времени

открытия моей компании, их я готова поддержать в любой момент.

Особо хочу выделить туроператора Kazunion – это наш давний партнер, друг, который надежен и профессионален, на которого можно положиться в любой ситуации. Впервые именно этот туроператор запустил прямые рейсы в Катар из Алматы и Астаны, а в этом году и из многих других.

**– Какие планы и цели на будущее у вашего туристического агентства?**

– В ближайшее время хочется больше внимания уделить развитию сервиса компании. Цель у меня не меняется с самого начала моей карьеры в туризме. Я хочу и продолжаю помогать людям увидеть прекрасный мир!



инстаграм:  
**@dreamtravel.astana**  
**+7-701-777-38-82**  
Адрес: г.Астана,  
ул. Мангилик Ел, 60

# ЖИВОЙ ДЕТЕКТОР ЛЖИ

*Согласно исследованиям Массачусетского университета, человек врет каждые 10 минут. Ложь бывает разной, как и способы ее определения. Если распознаванием ложной информации занимается профессиональный психолог, правды не избежать.*

*Людмила Должикова – семейный, кризисный психолог, специалист в области судебной экспертизы профайлинга и верификации лжи.*

**Л**юдмила, расскажите, как долго в своей профессиональной деятельности вы занимаетесь психологией. И что было до?

– Профессионально занимаюсь психологией более 10 лет. До этого пережила значительный опыт работы в МЧС. Опыт работы в МЧС повлиял на мой профессиональный стиль и подход к работе в психологии, придавая особую значимость концепту

«экстренных ситуаций». Это навык общения и работы с людьми в различных ситуациях, при которых человек испытывает стресс, тревогу, страх, потрясение и травму. Мой опыт в экстренных ситуациях помогает быстро оценивать потребности, оперативно и результативно подбирать подходящие стратегии решения и поддержки как взрослому, так и ребенку при любых жизненных обстоятельствах.

– Вы специализируетесь в области поведенческого анализа, отношениях и судебной экспертизе. Где чаще всего востребованы ваши профессиональные навыки?

– Такие навыки востребованы в гражданских делах, при разводе, когда супруги не могут прийти к единому решению при урегулировании спора о детях. В случае взыскания морального вреда, когда необходимо восстановить картину происшедшего

и определить степень перенесенного страдания человеком. Когда возможно составление психологического портрета при подборе кандидата в супруги. Я предлагаю методы изменения некоторых поведенческих аспектов, которые помогают улучшить эффективность коммуникации между людьми. Взаимодействую с госорганами и службами безопасности, куда привлекаюсь для помощи в понимании личности человека, его мотива поведения, правдивости, для экспертизы. Привлекаюсь специалистом к досудебным расследованиям в области прав человека по фактам пыток. Кроме того, такие услуги могут потребоваться в других областях. Например, при проверке надежности рабочих, анализе психологических портретов потенциально опасных людей. В бизнесе при анализе партнерских отношений это выявление факторов, которые могут привести к нару-

шению доверия или конфликтам между партнерами.

– Какова ваша роль в сопровождении семей в период развода? И какие психологические аспекты вы учитываете для помощи в процессе разрешения конфликтов?

– Я выступаю в роли медиатора, помогая супругам разрешить конфликты и добиться взаимопонимания. Могу использовать различные методы: биографический анализ, анализ личности супругов, их семейной картины, выявления их потребностей и интересов. Также работаю с парами, которые не вступили в законные отношения, помогаю им понять друг друга, наладить коммуникационные связи, преодолеть разрыв отношений или способствую возвращению одного

MUA @almirazhanbota makeup



из партнеров в семью. При работе с семьей, парой в процессе конфликтов учитываю эмоциональные потребности, страхи и ожидания клиентов, которые могут стать препятствием в решении проблем. В результате процесс развода становится более гладким и корректным в эмоциональном плане для всех участников, в том числе и детей.

**– Немногие специалисты по психологии готовы работать в области верификации лжи. Как профессионал, скажите, часто ли люди врут? С какой целью?**

– Да, немногие готовы работать в этой области, поскольку это сложный и ответственный процесс. Однако могу сказать, что люди врут практически постоянно как с какой-то определенной целью, так и без какого-либо умысла. Ложь может быть вызвана желанием защитить себя от чего-то, сохранить свой статус, избежать наказания или получить некую выгоду. Люди иногда лгут,

чтобы произвести желаемое впечатление на других людей. Бывает, что ложь становится привычкой, и люди начинают лгать без всякой на то причины. Но важно понимать, что доверие и честность важны для любых отношений как в личном, так и в профессиональном плане, и ложь может привести к нарушению этих отношений вплоть до разрушения.

**– Какие методы верификации лжи вы применяете в своей деятельности?**

– Для определения обмана я наблюдаю за реакциями человека, его поведением в той или иной ситуации, особенностями общения, речи, мимическими выражениями. Проявления могут быть разными, например, такие, как повышенная тревожность, неестественное положение тела, взгляд в сторону и так далее. Важно понимать, что ни один из методов не дает 100% гарантии правильности определения лжи. Необходимо использовать несколько методов анализа и интерпретации

результатов, только в этом случае можно получить более точную информацию о достоверности происходящего.

**– Сегодня вы ведете масштабную общественную работу. На что она направлена?**

– Она направлена на защиту прав человека и преодоление серьезных проблем в обществе. Бытовое насилие, буллинг и высокий уровень конфликтности могут оставить негативные последствия, влияющие не только на жертву, но и на общество в целом. Провожу различные консультации для профилактики насилия и насильственных действий, где сотрудничаю с общественными организациями и государственными учреждениями. Такая работа помогает людям осознать важность мирной и безопасной жизни, понять, что никто не должен страдать от насилия и конфликтов, так как есть способы решения проблемы без насилия.

**– Насколько важна квалифицированная кон-**



**сультативная помощь населению в области психологии сегодня? На ваш взгляд, достаточно ли она развита в нашей стране?**

– Квалифицированная помощь крайне важна для населения, так как человек в своей жизни может столкнуться с эмоциональными и психологическими проблемами, способными затруднять его повседневную жизнь. К примеру, к трудностям можно отнести проблемы с самооценкой, эмоциональный стресс, семейные конфликты, насилие или депрессию.

В Казахстане происходит рост интереса к психологической помощи. На сегодняшний день в городах созданы различные службы помощи семье, детям. Однако всё ещё есть потребность в развитии данной области в плане улучшения доступности квалифицированных психологических услуг для всех людей.

+7-777-138-30-99  
инстаграм:  
@lyudmiladolzhikova



# Загородный отдых

Назерке Бекенова – бизнес-леди, основатель домов отдыха *Det* и «Ақжайық».

**Н**азерке, как пришла идея открыть дом отдыха в таком живописном месте, как Боровое?

– Родители очень любят Боровое и решили приобрести там домик. Так как они тогда жили в Актобе, а я в Астане, попросили меня поискать для них варианты. Но поиски не дали результата, который их устроил бы. Но мы наткнулись на объявление о продаже участка со сгоревшим зданием внутри Национального парка, у подножья горы на берегу озера. Я сразу же собралась в дорогу, чтобы своими глазами увидеть объект. И, конечно, сразу влюбилась в это потрясающее место! Вот так, ничего не понимая в бизнесе, я сама сильно



захотела восстановить здание и заняться строительством дома отдыха. Мне нравилась идея, что, имея такой дом, моя семья будет чаще бывать на природе.

– **Насколько популярно данное направление отдыха у казахстанцев? Из каких регионов к вам приезжают чаще всего?**

– Не знаю, совпадение это или нет, активно

гости начали приезжать после пандемии. Дом отдыха начал свою работу с конца 2016 года, и поначалу было очень тяжело. Первые годы мы проходили проверку на прочность. И прошли! География наших гостей очень разная. К нам приезжают со всех уголков не только нашей страны, но даже из Германии и Америки.

– **Какое время года лучше выбирать для отдыха в Боровом?**

– Мы работаем круглый год, лето – «бархатный» сезон, а зимой Боровое превращается в сказку. И активность туристов тому подтверждение, в последние пару лет зимой люди стали приезжать чаще, чем раньше. В каждом сезоне своя прелесть, летом – купальный отдых; осенью – сбор грибов и любование красотой природы; зимой – катание на лыжах, санках и зимняя рыбалка; весной – первые подснежники и ожившая после зимы природа.

– **Какие развлечения представлены для гостей дома отдыха Det?**

– Мы находимся непосредственно внутри леса на самом берегу озера, и наши гости в основном приезжают для уединения с природой, для заземления. Есть возможность воспользоваться баней, беседками, зоной барбекю, настольным теннисом. У нас есть интересные бревенчатые качели и избушка на курьих ножках, где дети играют с большим удовольствием. А еще мы очень любим настольные игры и предлагаем их нашим гостям.

– **Бытует мнение, что отдыхать в Боровом дороже, чем, например, в Турции. Готовы ли вы опровергнуть его?**

– Сейчас я уже понимаю, почему такие цены у нас в Боровом. Вы не представляете, насколько дорого содержать такой дом в зимнее время, все коммуникации автономные, бизнесу приходится выживать, поэтому и

ценообразование такое. А с нового года добавили еще одну статью расходов, которая тоже не может не повлиять на цены. Теперь въезд на территорию Национального парка стал платным для местных жителей, для персонала, для доставки продуктов, для специалистов, оказывающих услуги по ремонту и обслуживанию техники. Мы, в свою очередь, сократили все ненужные статьи расходов, чтобы дать хорошие цены, и не спекулируем ими, у нас фиксированный прайс. Для примера, наша цена 10 500 тенге с человека с трехразовым питанием была в июле 2023 года. Именно столько стоило проживание в сутки при размещении четверых человек в одном номере. Мы максимально стараемся создать условия для комфортного отдыха всех желающих. И рады как старым, так и новым гостям!

инстаграм  
@nazerkesha\_bekenoval  
@borovoe\_demalys

+7-702-957-88-00

# HAUALET STEAK HOUSE И BEREKET — МАЛЕНЬКАЯ ТУРЦИЯ В АЛМАТЫ

*Казахстан всегда привлекал внимание иностранных предпринимателей, многие из которых рискнули и внесли свой вклад в экономику нашей страны. Путешествуя сквозь географические пространства, мы видим, как глобальные идеи и локальные решения сливаются в уникальном предпринимательском опыте.*

*Ариф Ипек — бизнесмен, основатель Hayalet Steak House.*

**А**риф, какова история вашего предпринимательского пути? Как давно вы проживаете в Казахстане? И каким видом бизнеса занимаетесь?

— Сам я родом из столицы Турции, из прекрасного города Стамбула, где

долгое время занимался бизнесом. В конце 2006 года я впервые приехал в Алматы. Недолго здесь пробыл и вернулся на родину. Принял решение продать свой бизнес в Стамбуле и переехать жить в Алматы. Уже в 2007 году я открыл свой бильярдный клуб в Казахстане, а после и собственный ресторан в ЦУМе города Алматы. Сейчас я занимаюсь не только бизнесом в сфере общепита, но и строительным направлением. Мы оказываем услуги по ремонтным работам и постройке частных и коммерческих помещений.

— *Что побудило вас начать развивать бизнес в Казахстане?*

— Я решил развивать бизнес в Казахстане вместо Турции, потому что увидел большой потенциал и интересую-

щие меня возможности на рынке. В Казахстане на тот период времени хорошо развивалась экономика, что создавало привлекательные условия для развития бизнеса. Кроме того, у меня есть понимание местной культуры, языка и бизнеса, что облегчает мне взаимодействие с гостями и партнерами в этом регионе.

— *Какие основные различия вы заметили между бизнес-средой в Турции и в Казахстане?*

— В Турции я заметил более высокий уровень конкуренции и более развитую инфраструктуру, однако в Казахстане увидел больше возможностей для создания уникального концепта ресторана, а также более стабильные экономические условия. Эти факторы были решающими



при выборе направления моего бизнеса в Казахстане.

— *С какими трудностями вам приходилось сталкиваться в самом начале вашей деятельности в Казахстане?*

— В самом начале своей деятельности в Казахстане я столкнулся с несколькими трудностями, которые были характерны для старта нового бизнеса в новой среде. Одной из основных проблем было непонимание местного законодательства и процедур открытия бизнеса. Я также испытывал сложности с формированием команды и поиском квалифицированных сотрудников, которые разделяли бы мои цели. Кроме того, было необходимо адаптироваться к местной культуре и традициям, чтобы успешно взаимодействовать с посетителями ресторана. Это всё требовало от меня гибкости, настойчивости и стратегического подхода к решению проблем.

– **Расскажите о вашем направлении бизнеса в сфере общественного питания.**

– На сегодняшний день у меня два проекта. Первый – это кафе Bereket. Уникальное место, где мы предлагаем широкий выбор традиционных турецких блюд, выпечки и напитков. Успешно работаем уже десять лет. Расположено заведение в микрорайоне Самал-2, по улице Мендикулова, 98. Новый проект – это халляльный ресторан Nayalet Steak House, который специализируется на приготовлении идеально прожаренных стейков из отборных местных и импортных мясных продуктов. Здесь работает профессиональная команда поваров, специально приглашенных из Анталии. Ресторан расположен также в микрорайоне Самал-2 на улице Мендикулова, 98, немного ниже кафе Bereket.

– **Как вы определяете предпочтения и потребности своих клиентов в ресторан-**

**ном бизнесе? И как вы адаптируете меню и обслуживание под местные вкусы?**

– Для определения предпочтений и потребностей

гостей в ресторанном бизнесе мы внимательно изучаем их отзывы, анализируем данные о продажах. Также мы взаимодействуем с посетителями



через социальные сети и обратную связь, чтобы понять их предпочтения в плане кухни, сервиса и атмосферы. Чтобы адаптировать меню и обслуживание под местные вкусы, мы проводим исследование рынка и конкурентов, а также учитываем культурные и кулинарные особенности региона. Наш шеф-повар и команда кухни постоянно экспериментируют с ингредиентами и рецептами, чтобы предложить блюда, которые будут соответствовать вкусам и предпочтениям наших гостей. Также мы обучаем персонал обращать внимание на индивидуальные запросы клиентов и предлагаем соответствующий сервис.

– **Чем вы увлекаетесь помимо ведения бизнеса? Как ваши увлечения помогают расслабиться и получить заряд для новых идей?**

– Помимо ведения бизнеса я увлекаюсь спортом, включая фитнес и бокс. Эти занятия помогают

мне не только расслабиться и освободиться от мыслей и повседневных забот, но и поддерживают мой физический и эмоциональный фон. Кроме того, я увлечен путешествиями и изучением новых культур. Отдых за границей дает мне возможность отключиться от работы, насладиться новыми впечатлениями и вдохновиться для воплощения новых идей. Этот аспект моей жизни позволяет мне разнообразить жизнь, избавиться от рутины и обогатить свой внутренний мир, что в конечном итоге способствует креативному мышлению при поиске новых перспектив в бизнесе.

– **Насколько нам известно, вы даже снимались в кино. Расскажите, что это был за фильм.**

– Я снимался в рекламной кампании для автомобилей Porsche. Это был интересный опыт, который позволил мне представить выдающийся дизайн этой марки.

Работа над этим проектом позволила мне узнать больше о философии бренда Porsche. Также принимал участие в съемках короткометражного фильма «Пәруана», который повествует об истории казахстанки, уехавшей в поисках лучшей жизни в Сирию.

– **Каковы ваши планы и цели на ближайшие 5–10 лет?**

– В ближайшие 5–10 лет моей главной целью является расширение и укрепление моего действующего бизнеса. В дополнение ко всему я также стремлюсь развить свой личный бренд. Планирую активно развивать личную страничку в инстаграме, публиковать статьи и создавать контент, чтобы поделиться своим опытом с другими предпринимателями. Я всегда открыт к интересным предложениям и сотрудничеству.

**инстаграм:**  
**@arifipek2121**

# Dyslexic Home School – дислексия не приговор!

**Е**лена, как давно вы специализируетесь на психолого-педагогической деятельности?

**Что привело вас в эту сферу?**

– В сферу педагогики я пришла еще в 2009 году. Позднее, в 2017, я углубилась в психологию, потому что столкнулась с дислексией, которая была у моей дочери. Окончила магистратуру по специальности «Психология и педагогика», изучила клиническую психологию, обучилась в Эстонской Республике на методиста по подходу Рональда Дэвиса. И прошла еще множество курсов, которые помогли мне понять и узнать мир дислексии. Образование позволяет мне работать и



Елена Данилова – психолог, руководитель Dyslexic Home School

экспертно заниматься, в том числе, исследованиями дислексии. На данный момент я являюсь руководителем школы Dyslexic Home School и Центра дислексии. Занимаюсь работой с детьми с дислексией как коррекционный специалист, как педагог-психолог, как клинический психолог. Диагностирую и корректирую дис-

лексию и, конечно же, занимаюсь организацией того, как пробудить интерес к этой проблеме общественности.

**– В чем уникальность школы Dyslexic Home School?**

– Школа Dyslexic Home School уникальна, в первую очередь, потому что мы принимаем детей с дислексией, дисграфией,

дискалькулией. В обычных школах эти дети, к сожалению, теряются, становятся двоечниками и отстающими. Вторая уникальность в том, что школа является заведением семейно-домашнего типа. У нас очень небольшие группы, которые делятся согласно уровням освоения академических навыков, социализации и так далее. На данный момент школа охватывает всего 40 детей. Мы работаем на качество, а не на количество, что позволяет дать каждому ребенку определенный уровень достижений и потенциала. Пока подобных школ нет ни в ближнем зарубежье, ни в Европе.

**– Что такое дислексия? И почему детям с дислексией требуется целая отдельная школа?**

– Дислексия – это особенность мышления ребенка, при которой ребенок с достаточно высоким интеллектом имеет целый пласт определенных трудностей в психо-

логическом состоянии и в академических навыках. Чаще всего это касается чтения и понимания прочитанного, навыков письма, рассеянности внимания, заниженной самооценки, мотивации к обучению и так далее. Такие дети воспринимают всё через правое полушарие, которое отвечает за креативность, образное мышление и творчество. Поэтому они должны формироваться в среде, где знают, как с ними работать. Для них нужна специальная методика обучения.

**– Как вам удалось собрать столь квалифицированных специалистов в одном месте?**

– К сожалению, в Казахстане педагогов, психологов и логопедов-дефектологов, которые специализируются на том подходе, который мы используем, нет. Если говорить про методику Рональда Дэвиса, то пока я являюсь единственным лицензированным методистом в Казахстане и обучаю сама. Педагоги

проходят определенный этап обучения, для того чтобы помогать детям, но при этом имеют достаточно хороший опыт в преподавании.

**– Планируете ли вы расширять Dyslexic Home School и выходить за границы Астаны?**

– Конечно, мы планируем расширяться, но создавать огромную школу, где работают всего два-три специалиста, неправильно. Мы очень надеемся найти людей, которые заинтересуются нашими подходами, потому что сейчас наших возможностей хватает только на одну школу. К сожалению, о дислексии мало кто знает. Поэтому мы активно рассказываем о ней, и, чем больше людей будет узнавать о дислексии, тем больше филиалов мы будем открывать, в том числе и в других городах.

[www.dyslexia.kz](http://www.dyslexia.kz)  
[www.dyslexiacentre.kz](http://www.dyslexiacentre.kz)



## СПЕЦИАЛИСТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ - В ЧЁМ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ КЛИЕНТА?

*Мечтаете выгодно продать или купить квадратные метры? Не знаете, с чего начать и боитесь ипотеки? Мы нашли профессионального риелтора с банковским опытом, которая знает все нюансы рынка и поможет сбыться вашей жилищной мечте.*

*Виктория Цыганкова – эксперт по недвижимости, основатель агентства недвижимости Competent.*

**В**иктория, поделитесь своей историей. Как давно вы специализируетесь на продаже недвижимости?

– Риелторской деятельностью я занимаюсь с 2013 года. В 2018 году основала собственное агентство недвижимости Competent, в котором

мы успешно помогаем нашим клиентам решать их жилищные вопросы. Я специализируюсь на продаже вторичного жилья и коммерческой недвижимости г. Алматы. Работать риелтором я не планировала, тем более что к этой профессии много претензий и негатива. По образованию я финансист и работала в банковской сфере, знаю все нюансы банковских продуктов, процесс оформления ипотечных займов, работу с любым видом залогов, арестов, занималась взысканием банковских задолженностей и так далее. В период перехода с одного места работы на другой с риелторской деятельностью меня познакомила моя мама, предложив работу в одном агентстве недвижимости на период, пока я ищу работу в желаемой мною финансовой организации.

Так как я человек ответственный и системный, мне важно понимать всю структуру работы, построение рабочего процесса, поэтому изначально я устроилась оператором, через год меня перевели на должность технического координатора, и, уже получив достаточно опыта и понимая, что на данной должности расти некуда, я перевелась на должность риелтора. И эта профессия меня затянула (*улыбается*).

*– Какие качества вы считаете наиболее важными для успешного агента по недвижимости? Как вы их развиваете в себе?*

– Агент по недвижимости обязательно должен обладать такими качествами, как честность, порядочность, ответственность, целеустремленность, настойчивость, стрес-

соустойчивость. Он должен иметь знание законодательства РК, знания гражданского, жилищного, семейного, налогового и других кодексов республики Казахстан.

Важно понимать и знать юридические аспекты, а также иметь навыки грамотного переговорщика. И только при наличии и постоянном развитии этих качеств специалист может стать успешным. Я постоянно развиваюсь, обучаюсь, слежу за изменением законодательства, чтобы быть максимально полезной для своих клиентов.

**– Как определяется цена на недвижимость? И какие факторы влияют на этот процесс?**

– Цена на недвижимость определяется наличием спроса и предложения на рынке и зависит от различных нюансов и факторов. Часто собственники переоценивают свою недвижимость, не могут ее продать на протяжении длительного времени и обращаются к



нам. После нашей консультации принимают решение работать с нами и удивляются, как мне удается реализовать их имущество по выгодной

для них цене всего за месяц.

**– Какие типичные ошибки делают частные продавцы недви-**

**жимости? И как их можно избежать?**

– У собственников недвижимости есть две крайности: либо занимаются продажей самостоятельно, ни с кем не сотрудничают, указывая «риелторов не беспокоить»; либо сотрудничают со всеми подряд, рассылают фото своей квартиры без каких-либо четких договоренностей, предполагая, что это ускорит продажу.

И в том, и в другом случае это малоэффективно. Конечно, каждый собственник может заниматься продажей своей недвижимости.

Если уж вы решили сами продавать свою недвижимость, в этом случае сделайте предпродажную подготовку объекта, уберите все посторонние вещи, сделайте правильные фото и видео, проведите аналитику рынка, определите рыночную цену своего объекта, разместите объявление о продаже и так далее.

**– Сейчас на рынке недвижимости столь-**

**ко специалистов...**

**Неужели любой человек может назвать себя риелтором?**

– К сожалению – да, любой! Но действительно стать специалистом по недвижимости может далеко не каждый. Профессиональный риелтор по недвижимости должен владеть вышеперечисленными знаниями, качествами и, как минимум, договорится с вами о встрече, осмотрит объект, предоставит консультацию о ситуации на рынке недвижимости, основываясь на проведенной аналитике и реальных сделках.

Он предложит свои услуги, и только в случае вашего согласия о сотрудничестве будет проводить дальнейшую работу.

**– Реально ли сегодня приобрести жилье в ипотеку? Какие основные факторы влияют на положительное решение банка?**

– Да, конечно. 80% покупателей приобретают жилье в ипотеку!

По данным Национального Банка РК, 70% ипотечных займов приходится на АО «Отбасы Банк». Остальные 30% займов оформляются в других банках второго уровня, таких, как АО «Алтын банк», АО «Банк Центр Кредит», АО «Фридом финанс банк». На положительное решение в получении ипотечного займа влияют наличие первоначального взноса, кредитный рейтинг, наличие/отсутствие подтверждения дохода, сумма официального дохода.

Если вы столкнулись со сложностями в продаже своей жилой недвижимости, либо вам нужна квалифицированная помощь при покупке недвижимости – обращайтесь, буду рада быть полезной в решении вашего жилищного вопроса.

Агентство недвижимости  
Competent

инстаграм:  
@realtor.viktoriyatsyankova  
+7-701-218-15-25

# БУХГАЛТЕР = СЕРЫЙ КАРДИНАЛ БИЗНЕСА?

*В сфере бизнеса и финансов точность, надежность и глубокое понимание налогового законодательства играют решающую роль. А налоговое декларирование является одним из важных элементов для финансовой устойчивости и законопослушной деятельности. Сегодня мы имеем уникальную возможность поговорить с опытным специалистом, чьи знания и практические навыки помогают разобраться в сложностях налогового мира.*

*Феруза Шарипова – профессиональный бухгалтер, налоговый консультант РК.*

**Ф**еруза, что привлекло вас в бухгалтерию? И какие плюсы вы могли бы отметить в своей профессии?

– Первый сертификат бухгалтера я получила еще в 2009 году, до поступления в университет. Для меня это было ознакомительным этапом с профессией, которая в итоге увлекла меня полностью. На самом деле многие считают работу бухгалтера рутинной и скучной: сплошные цифры, постоянно повторяющиеся операции, отсутствие творчества. Но для профессионального бухгалтера этот стереотип может кардинально измениться!

В работе бухгалтера имеется множество плюсов:



развивается логическое мышление, улучшает-ся самодисциплина. В бухгалтерии важна любая мелочь, любая деталь. Поневоле привыкаешь делать всё тщательно и на совесть. Всё должно сходиться, буквально «копейка в копейку»! Приняв эту установку как данность, начинаешь тщательнее планировать и контролировать и личный бюджет.

Это и постоянный поток новой информации. Если вы «дружите» с цифрами, за сухими документами и отчетами можно увидеть интереснейшую картину ведения бизнеса. Ведь все хозяйственные операции фирмы проходят через руки бухгалтера. Человек, склонный к анализу, может отследить по бухгалтерии эффективность управленческих решений руководства. Бухгалтер видит, насколько прибыльна фирма. Для него не будет сюрпризом известие о закрытии компании или сокращении штата, поэтому можно успеть

подготовиться и вовремя сменить работу. Кроме того, современная жизнь требует от бухгалтера гибкости и постоянного повышения квалификации. На этой должности приходится постоянно учиться, так как меняется законодательство, появляются новые инструменты, программы и технологии. В общем, скучать не приходится. Кроме того, эта профессия является залогом стабильности. Спрос на специалистов всегда остается высоким. Даже в 40–50 лет бухгалтеру не грозит отказ на новой вакансии. Наоборот, опыт всегда работает на него.

Бухгалтеру приходится иметь дело с множеством людей. Это большой круг общения. Вырабатывается уверенность в себе, умение говорить «нет», настаивать на своем и находить подход к разным собеседникам. В некотором роде у бухгалтера в руках власть. Ведь он имеет право потребовать отчет даже

у руководства фирмы. И простые сотрудники заинтересованы в хороших отношениях с бухгалтером, ведь от нас многое зависит. От предпринимателей, с кем я сотрудничаю, часто слышу, что профессиональный бухгалтер – это серый кардинал бизнеса! Ну и, пожалуй, самый важный плюс в профессии бухгалтера: возможность работать на себя. Сейчас многие небольшие компании отдают ведение бухгалтерии «на сторону». Став хорошим специалистом, можно взять на обслуживание одну или несколько компаний.

**– Почему, на ваш взгляд, растет спрос на услуги бухгалтеров?**

– Сегодня мы живем в мире, где бизнес является основой экономики. Бизнес не может существовать без правильно организованного бухгалтерского учета. В связи с ростом бизнеса бухгалтерия всё больше и больше в спросе.

Например, если три года назад индивидуальный предприниматель мог раз в полгода обратиться за помощью, то на сегодняшний день ежедневные операции требуют тщательного внимания специалиста не только во избежание нарушений, а и вследствие наложения штрафов.

**– В чем залог успеха бухгалтера? Хорошему бухгалтеру достаточно хорошо учиться или много практиковаться?**

– Залогом успеха в карьере бухгалтера являются его профессиональный опыт, новаторское мышление и тяга к повышению квалификации. Обожаю фразу: «Хороший бухгалтер стоит дорого, а плохой – еще дороже». Постоянное обучение, повышение квалификации и практика – важные составляющие для бухгалтера, который позиционирует себя как профессионал и эксперт.

**– Вы являетесь квалифицированным налоговым консультантом. И открытым вопросом для многих предпринимателей**

**остаётся всеобщее декларирование. Скажите, с чего следует начать разбираться в данном новшестве?**



– На самом деле всеобщее декларирование началось с 1 января 2021 года поэтапно. В этом году третий этап, который затронул большую часть населения.

У многих предпринимателей часто возникает вопрос: как скрыть какую-то часть активов, которая находится за рубежом? Тут хочется подметить важный момент: на текущий день со 183 странами подписаны международные договоры о передаче информации о гражданах. Поэтому советую изначально отразить фактические данные об активах за рубежом.

**– Какие последствия могут быть в случае нарушения сроков или неправильного заполнения деклараций?**

– Тут важно понять, что несвоевременная сдача налоговой декларации, а также некорректное ее заполнение влекут за собой штрафы. Поэтому на данном этапе могу отметить, что каждый

предприниматель сейчас заинтересован в правильном заполнении декларации о доходах, ну и, конечно же, в сроках сдачи.

**– Нужно ли бояться налогового декларирования? И как к нему подготовиться?**

– Как сказал один из предпринимателей, с кем я сотрудничаю: «Новшество не избегать. Вместо паники, присутствующей сейчас между многими предпринимателями, которых затронул этап декларирования, лучше быстрее разобраться и обезопасить себя от нарушений и штрафов». Я согласна с этим, как и с тем, что все новшества на законодательном уровне воспринимаются изначально критично.

**– Какие изменения и тенденции в системе всеобщего декларирования ожидают нас в будущем? Приживется ли эта система в Казахстане?**

– Как показывает мировая практика, налоги физлиц – это главный источник пополнения бюджета во многих странах.

И главная цель декларирования в любой стране – это борьба с коррупцией, ну и, безусловно, вывод бизнеса из тени. Я считаю, что одной из причин сопротивления декларированию является то, что государство не показывает, на что тратит налоги, которые уплачивают физлица. Государство должно не только обязывать предпринимателей сдачей декларации о доходах, но также обеспечить каждому гражданину помощь и корректное разъяснение, для чего это нужно. Всеобщего декларирования не избежать, единственное, что может сделать для себя каждый гражданин страны, – это повышать свою финансовую грамотность.

инстаграм:  
@prof\_buh.kz



# Бизнес и дружба

Часто можно услышать, что совместный бизнес с друзьями – это плохая идея. Однако Сауле Шаханова и Айжан Тастаганова – основатели туристической компании OLA TRAVEL – расскажут, как совместно создать процветающий бизнес.

**Девушки, что подтолкнуло вас начать совместный бизнес?**

– Бизнес строится на взаимоотношениях и доверии. Подтолкнули именно те сильные качества друг друга, которые дополняют и помогают развивать общее дело. С первой минуты почувствовали, что открытие совместного бизнеса приведет к успеху. Это уже больше на ментальном уровне, внутренний голос подсказал. Часто смеемся, что мы как Инь-Янь. Это и есть наша суперсила.



**– Туристических компаний сегодня великое множество. Что отличает OLA TRAVEL от общей массы?**

– Мы любим людей, и наши клиенты – это наши друзья. К каждому туристу относимся с большим трепетом, любовью и заботой как к своему другу. У нас нет цели просто продать тур и забыть. Мы строим долгосрочные отношения с каждым и максимально стараемся помочь в осуществлении поездки мечты.

**– Ваша компания достаточно молодая на рынке. Насколько быстро вам удалось вызвать доверие у казахстанцев?**

– Лояльность со стороны туристов была проявлена почти сразу. Это связано с нашей репутацией и благодаря окружению, которое сразу поддержало нас. С первых дней мы слышали: наконец-то свои люди в этой нише! И поняли, что люди доверяют нам! Мы, сами того не ожидая, построили свой социум постоянных и лояльных клиентов.

**– В чем преимущество двух руководителей для компании?**

– Всегда есть опора, поддержка и совместные решения, которые помогают в любых вопросах. У каждой из нас есть опыт работы в крупных и международных компаниях, что является большим преимуществом. Навыки, приобретенные за период профессиональной деятельности, всегда направляются нами на четкие цели и механизмы их реализации.



**– Правда ли, что в туристическом бизнесе много «подводных камней»? Как вы с ними справляетесь?**

– Да, в каждом бизнесе есть свои сложности. Работа с людьми является одной из непростых ниш, так как здесь должно всегда преобладать критическое мышление. Работа с партнерами по всему миру, налаживание связей, правильная установка операционной системы, кадровые вопросы – это «подводные камни» нашего бизнеса. Четкое делегирование и разделение обязанностей помогают нам работать в удовольствие и не выгорать.

инстаграм:  
[@olatravel\\_kz](https://www.instagram.com/olatravel_kz)

# КАРЬЕРНЫЙ РОСТ — ЭТО ПРОСТО!



*Зарина Касымова – HRD в инжиниринговой компании, бизнес-тренер.*

**З**арина, как вы определили свое призвание в качестве HR

*специалиста? Что вдохновило вас на освоение этой профессии?*

– В 2012 году меня пригласили на позицию руководителя академического отдела международной бизнес-школы.

Впоследствии я стала директором этой школы и проработала там пять лет. В школе познакомилась со сферой HR. Это была единственная кузница кадров HR-специалистов в Ташкенте с прекрасным тренерским составом и уникальной программой переподготовки и повышения квалификации. Я прошла обучение в 2013 году по программе HR, посетила достаточное количество мастер-классов по менеджменту и управлению.

*– Сегодня вы не просто профессионал в своей сфере, но и активно делитесь знаниями. Расскажите, кого вы обучаете.*

– Я читаю лекции в учебном центре, провожу тренинги, коуч-сессии, работаю как приглашенный тренер в HR школе и Школе менеджмента. Также провожу тренинги и коуч-сессии в своей компании. Работаю с теми, кому необходимы навыки публичных выступлений, умение выстраивать эффективные коммуникации, кому необходимо

управлять стрессоустойчивостью и конфликтами, коммуникациями в проектах. Сегодня в HR школы приходят экономисты, филологи, психологи, бухгалтеры, юристы, кадровики и те, кто хочет овладеть востребованной профессией на рынке. В Школу менеджмента приходят собственники бизнеса, директора, которым необходимо повысить квалификацию в области лидерских качеств, публичных выступлений и правильных коммуникаций.

*– Какие методики и подходы вы используете в своей деятельности?*

– Если мы говорим о тренерской деятельности, то больше в своей работе я использую практику, чем теорию. Люблю игры, считаю, что игра позволяет взрослым вырваться из повседневности, на какое-то время полностью погрузиться в иную обстановку. Стала использовать в своей работе трансформационные игры, такой подход помогает в диагностике клиента и в работе с его подсознанием, где

находится самый большой ресурс.

*– Какие ключевые навыки и качества вы считаете необходимыми для успешного управления карьерой? Помогаете ли вы развивать их у своих клиентов?*

– Коммуникация, лидерство, саморазвитие, умение адаптироваться, эмоциональный интеллект, ориентация на результат – вот основной набор компетенций, которые становятся решающими на профессиональном пути любого специалиста. Успех в карьере может стать закономерностью, а не случайностью, если целенаправленно развивать качества, которые помогут продемонстрировать свою уверенность и экспертность. Чтобы быстро продвигаться по карьерной лестнице, необходимо постоянно развиваться и прокачивать свои знания. Работодатель вдвойне ценит сотрудников, которые проявляют инициативу, предлагают смелые идеи и готовы воплощать их вместе с коллегами. Мир

сегодня достаточно нестабильный, поэтому умение адаптироваться к новым условиям крайне важно для карьерного развития. Я могу помочь развить и прокачать необходимые навыки не только клиентам, но и своим сотрудникам в компании.

*– Что мотивирует вас на новые проекты?*

– В первую очередь общение с любимыми и близкими моему сердцу людьми. Очень люблю петь. Игра на фортепиано и гитаре вдохновляет меня на новые проекты. И, конечно же, это путешествия. Хочу сказать всем, кто читает эту статью: живите, любите, дышите, действуйте сегодня и прямо сейчас! И у вас всё получится!



[www.surl.li/lppjy](http://www.surl.li/lppjy)  
[www.beacons.ai/kzar](http://www.beacons.ai/kzar)

инстаграм:  
[@zarina\\_motivator](https://www.instagram.com/zarina_motivator)

телеграм:  
[ztkasymova](https://www.telegram.com/ztkasymova)



# Парикмахер-колорист

*В сфере парикмахерского искусства проводятся престижные конкурсы, где талантливые колористы могут проявить свое мастерство и получить заслуженное признание. Одним из таких конкурсов является Schwarzkopf Hairdressing Awards. В этой статье мы рассмотрим историю парикмахера-колориста, сумевшего войти в пятерку победителей этого престижного конкурса.*

*Виктория Якутова – дипломированный парикмахер-колорист.*

**В**иктория, как вы определили свой путь в парикмахерском искусстве, особенно в области колористики?  
– Во время обучения в московской академии парикмахерского искусства «Долорес» я загорелась этой профессией. После прохождения множества курсов по обучению

и повышению квалификации, в том числе у известного чемпиона мира по парикмахерскому искусству Григория Кота. Вошла в пятерку победителей в конкурсе Schwarzkopf hairdressing awards.

Мне очень нравится сам процесс работы и все его тонкости. Скажу сразу, что эта работа совсем не простая, как многие считают. На тебе лежит большая ответственность, нужно знать все детали, нюансы и понимать, как добиться желаемого результата.

**– Какие техники колорирования вы предпочитаете использовать? Как они помогают создавать уникальные образы для ваших клиентов?**

– Я люблю все техники окрашивания, но некоторые из моих фаворитов: «Аэртач», «Балаяж», ну и, конечно, мелирование в разных интерпретациях. И вообще, всё, что связано с осветлением волос. Стараюсь применить все свои знания и опыт, ведь

блонд – одно из самых востребованных и технически сложных окрашиваний.

**– Как вы подходите к индивидуальным потребностям каждого клиента при выборе цвета и стиля?**

– Каждый клиент для меня – это, в первую очередь, личность со своим характером, с личным пониманием красоты и с индивидуальным образом жизни.

Исходя из опыта понимания и цветотипа внешности, я подбираю уникальное окрашивание для каждого клиента.

**– Какие последние тенденции в мире колористики вдохновляют вас? И как вы интегрируете их в свою работу?**

– Не так давно основными тенденциями в мире колористики стали натуральные оттенки с максимально бережным видом осветления. Одним из таких является осветление маслом. Я стараюсь посещать множество

семинаров с такой тематикой и помогаю обладательницам натуральных неокрашенных волос получить модные оттенки с сохранением качества волос.

**– Какие советы вы можете дать клиентам, которые предпочитают делать колорирование волос и хотят получить оптимальный результат?**

– Первый и, пожалуй, единственный совет состоит в том, что нужно внимательно выбирать мастера для выполнения любых манипуляций с волосами.

Не выбирать окрашиваний по акции и, конечно, понимать, что хорошее окрашивание квалифицированным специалистом с использованием качественных материалов не может стоить дешево: лучше сделать один раз, и хорошо, чем переделывать и платить уже вдвое больше. Ведь, как известно, скупой платит дважды.

инстаграм:  
[@viktoriyarom\\_stylist](https://www.instagram.com/viktoriyarom_stylist)



VISA

# УГОЩЕНИЕ НА ЛЮБОЙ ВКУС

## ОТ СЕТИ КОФЕЕН MARRONE ROSSO

оплатив заказ от 5000 тенге через смартфон или часы картой VISA



торт красный бархат

ИЛИ



сэндвич курица гриль

\*Акция действует для оплат через:  
Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, Garmin Pay

**А**ртине, что вдохновило вас заниматься парапсихологией? С чего всё начиналось?

– Начиналось всё с того, что мой дар был во мне с самого детства. Вы, наверное, слышали, что существуют ясновидящие? Так вот, я могу вас заверить, что в мире существуют не только ясновидящие, но и ясно слышащие, ясно чувствующие и так далее. Я как раз ясно чувствующая. И это было во мне с самого детства. Будучи маленькой, я могла предвидеть события, которые произойдут у взрослых родственников или знакомых, видела сны и ощущала то, что не ощущают обычные люди. Конечно, я не понимала, что со мной, и сильнее все мои способности стали проявляться примерно с 9 лет. В подростковом возрасте я стала больше прислушиваться к себе, у меня было много видений, но раскрыться я не могла. И окончательно мой дар проявился только ближе

# ЦЕЛИТЕЛЬ ДУШ

MUA @le\_catmakeup



*Из множества источников нам неоднократно доносятся фантастические истории о невероятных способностях парапсихологов. Однако их истинная сущность и деятельность покрыта облаком тайны. Изгоняют ли они зловещих духов, лечат душевные раны невидимыми методами или же умеют проникать в глубины души с помощью молитв, остается загадкой. В поиске ответов на эти вопросы мы обратились к выдающемуся специалисту в области парапсихологии – Артине Давтян.*

к 30 годам. Сейчас я не только могу определить душевные раны и заболевания человека, но и помочь ему исцелиться от них.

– **Какие конкретные методы вы используете в своей работе? Как проходят сеансы?**  
– Конкретно определенного метода у меня

нет. Я иногда и сама не могу объяснить, как это происходит. То, как я должна лечить человека, мне пришло однажды во сне. Проснувшись, я поняла, что высшие силы помогли мне понять мой дар, как лечить и какие молитвы читать. Чтобы помочь обратившимся ко мне, я должна положить руку на тело человека, коснуться его. И в этот момент я начинаю читать молитвы, сама не понимая, откуда они ко мне приходят. Таким образом я очищаю энергию человека и убираю всю ментальную грязь, накопленную в нем. В народе это называется чистка, но я называю это исцелением души. И каждый человек должен пройти очищение и исцелить, в буквальном смысле обнулить свою душу. Очиститься, чтобы продолжить жить здоровым, ведь тело – это лишь кусок плоти, а все проблемы и заболевания тела происходят от проблем с душой. От нездоровой души болеет тело.

– *В каких случаях к вам обращаются люди?*

– По самым разным поводам. Начиная от хронических головных болей, болей в желудке или другом органе и заканчивая тяжелыми заболеваниями, такими, как эпилепсия и аутизм, с которыми люди жили и безрезультатно боролись годами. Обращаются как взрослые, так и дети, и я максимально стараюсь помочь каждому. Да, бывает, что не сразу удается полностью исцелить человека, но облегчить его жизнь у меня точно получается. С каждым работаю индивидуально, а потому и процесс избавления и очищения души у всех проходит по-разному и в разные сроки.

– *Вы помогаете детям с таким серьезным диагнозом, как аутизм. Как меняются такие дети после ваших работок?*

– Да, я действительно могу помочь таким деткам. Ко мне обращались как с малышами, так и

с подростками с таким диагнозом, как аутизм. Конечно, с маленькими детьми работать намного сложнее, ведь они непоседы. Но уже с первого сеанса видны результаты: малыши становятся спокойнее. В любом случае я уверенно могу сказать, что аутизм не приговор, и таким людям можно помочь. Много людей обращается с юга Казахстана, и многим даже удается помочь онлайн. Работать онлайн я начала из-за множества обращений из разных уголков не только Казахстана, но также из Армении, России, Германии и других стран.

– *Можете рассказать о самом запоминающемся случае?*

– На самом деле каждый случай по-своему уникален, и я помню о каждом исцелении. Например, мне удалось вернуть к полноценной жизни мальчика с тяжелым недугом. Теперь этот ребенок не только живет полноценной жизнью, но

и проявляет свои таланты. Он прекрасно поет и выступает на сцене, принимая участие в детских конкурсах.

Также ярким примером может служить обращение мамы, чья дочь страдала эпилепсией на протяжении 8 лет. Девочка-подросток пришла ко мне с большим недоверием, но уже после первого приема мне удалось установить причину ее заболевания и помочь. Сказать, что они вместе с мамой были в шоке, это ничего не сказать. Я и сама до сих пор иногда удивляюсь своим возможностям и не могу объяснить, как это происходит. Но мой дар исцеляет людей, а значит, я должна продолжать то, что делаю, и помогать людям!

– *Как вы справляетесь с критикой и скептицизмом, которые часто сопровождают сферу вашей деятельности?*

– Мои родные и знакомые не сомневались во мне, хотя многие и были



удивлены, когда я стала помогать людям массово. Но знакомым я начала помогать гораздо раньше, просила сильно не распространяться о моих способностях. Посте-

пенно по рекомендации ко мне стали приходить знакомые моих близких, потом их знакомые и так далее. Обо мне стало узнавать всё больше и больше людей. И уже по

их рекомендации меня приглашали на телевидение, в разные СМИ, и в ваш журнал в том числе (*улыбается*). Я не даю какой-то рекламы, раньше мне вообще казалось, что я совершаю грех, используя свой дар. Я была

парикмахером и старалась просто работать и делать людей красивыми. Но мои способности буквально «вытеснили» меня из профессии. Каждого подходящего человека я чувствовала насквозь, прикасаясь к волосам.



Часто после этого болела, перенимая чужие болезни на себя. И лишь спустя годы я научилась справляться с этими своими способностями. Поэтому как таковой критики в мой адрес нет. Многие люди знают меня давно, а если и приходят ко мне посторонние, то лишь по рекомендации своих знакомых, которые были у меня ранее.

**– Если человек решил обратиться к нетрадиционной медицине, как ему выбрать «своего» специалиста?**

– Знаете, тут нет однозначного ответа. Правильнее сказать: душа потянет. Когда мне пишут и хотят приехать, например, на очищение, я всегда говорю в переписке: не спешите, подождите. Если душа потянет – приезжайте. Нужно прислушиваться к себе, и если человеку нужна моя энергия, то его душа подаст знак.

**инстаграм:  
@arpi777\_parapsixolog  
+7-776-315-47-77**

An advertisement for BECHA coffee. At the top center is a circular logo with a globe and the text 'TRAVELER'S COFFEE'. Below the logo, the word 'BECHA' is written in large, white, serif capital letters. Underneath 'BECHA' is a line of cursive text: 'Тенге, Арабика, Анжурса'. The background is a soft-focus image of a city skyline at sunset or sunrise, with a prominent tower. In the foreground, there are two glass coffee pots on a wooden tray. The larger one on the left contains a dark purple coffee, and the smaller one on the right contains a yellow coffee. There are also some roses and a small branch with flowers on the tray.

пр. Назарбаева, 244  
+7 727 262 42 86

пр. Абая, 109/6, к4  
+7 727 363 10 09

ул. Курмангазы, 43  
+7 727 261 06 56

ул. Желтоксан, 137  
+7 727 261 08 29

ул. Розыбакиева, 310. ЖК "4YOU"  
+7 708 213 11 82

Проспект Аль-Фараби, 5/2, Нурлы Тау  
+7 747 852 02 72

ул. Розыбакиева, 247 блок 3  
+7 727 231 41 30

ул. Аскарлова, 10  
+7 747 347 35 47

ул. Гагарина, 27117  
+7 705 138 38 72

ул. Сатпаева, 30/5, к3  
+7 708 161 68 54



**ЭЛИТ АУДИТ**

**МЫ ПРЕДЛАГАЕМ НЕ ПРОСТО АУДИТОРСКИЕ УСЛУГИ,  
А ПРОГРЕССИВНУЮ ПЕРЕДОВУЮ СИСТЕМУ ОБСЛУЖИВАНИЯ.**

г. Алматы, ул. Сатпаева 30/2, 2 этаж, офис 135

+7-727-277-76-10

+7 701 981-79-37

+7 777 277-77-53

[www.elitaudit.kz](http://www.elitaudit.kz)