

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

4 (35)

июль-август 2022

стр. 80

Kazakh Aru

Вероника Ким
NLC Partners



FUTURAMA

Designer: Айя Нуркенова @na_mi_lab

Models: Акма, Алишер, Зармина, Лиза @fm_topmodels

Photo: Александр Сахар @sahar_fashion_photo

Location: Azerbaijan, BAKU

Центр Гейдара Алиева







► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev

Production editor
Editor
Art Director
Copy editor

Vitaly Kirsanov
Inna Shefer
Valeriya Maximenko
Irina Dmitrova

Photographer

Vitaly Kirsanov
Emil Daminov

PR-manager

Marina Butrym

ADVERTISING

Sales Managers

Mariyam Issaeva

Advertising executives

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova
Amirkhan Mambeshev

PEOPLE AWARDS

Producer
Official
representatives

Dilya Sharafutdinova

Vladimir Sesselkin
Rufina Mussayeva
Aman Baimatov
Alma Mustafayeva
Ruslan Gadiyev

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного
редактора

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Выпускающий редактор
Редактор
Арт-директор
Корректор

Виталий Кирсанов
Инна Шефер
Валерия Максимиенко
Ирина Дмитрива

Фотограф

Виталий Кирсанов
Эмиль Даминов

PR-менеджер

Марина Бутрым

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела
продаж

Марьям Исаева

Менеджеры по работе с
клиентами

Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова
Амирхан Мамбешев

PEOPLE AWARDS

Продюсер
Официальные
представители

Дия Шарафутдинова

Владимир Сеселкин
Руфина Мусаева
Аман Байматов
Алма Мустафаева
Руслан Гадиев

Отдел распространения и PR

+7-702-498-78-84
pr@tpeople.kz

Рекламная служба
+7-727-339-89-86

marketing@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 4 (35) июль-август 2022 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., №КЗ54VPY00030776,
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**



АВТОРАДИО
K A Z A X C T A H

ROYAL TULIP
LUXURY HOTELS
ALMATY

ALMATY
AYENDERI

Teens &
people
magazine

Phoenix
PR-studio
+7-700-664-60-74

АЛМАТЫ
11 қыркүйек
сентября

БАСТАЛУЫ 19:30
НАЧАЛО В

РЕСПУБЛИКА САРАЙЫ
ДВОРЕЦ РЕСПУБЛИКИ



ЛЮБОВЬ УСПЕНСКАЯ
мерейтойлық тур/юбилейный тур

ALMATY
AYENDERI

сатылған билет жеткізілінін беріледі
BiletiAstana.kz
продажа билетов с доставкой

ZAKAZ BILETOV

қызыл кілем аумағындағы билетті
қарама-қарсы бағытта беріледі
kassy.kz

ТИКЕТОН
tiketon.kz + 7 771 936 53 53

Новый Казахстан – новая адвокатура

фото на обложке: MUAN @farizuwa_makeup

В настоящее время общественностью активно обсуждается ход исполнения послания Главы государства о новом Казахстане, в котором отмечена необходимость усиления правозащитных институтов, а также укрепления роли институтов гражданского общества. О правозащитной проблематике и роли адвокатуры в реализации президентских инициатив мы спросили у управляющего партнера адвокатской конторы NLC Partners Вероники Ким.

Вероника, для начала расскажите о себе. Когда у вас появился первый интерес к юриспруденции?

– Сейчас я живу и работаю в городе Нур-Султан, но родилась и выросла я в Костанайской области. Долгое время мечтала быть учителем, а вот о профессии юриста впервые задумалась в 15 лет после



просмотра фильма «Время убивать» с М. Макконахи. Меня тогда очень поразила сила слова и сам процесс судебного разбирательства. Правда, уже в выпускном классе я стала готовиться в медицинский вуз, планировала стать хирургом. Но, как видите, судьба всё же направила меня в юридическое русло: я окончила Академию финансовой полиции и посвятила службе в правоохранительных органах больше 15 лет. Работала в столичных департаментах финполиции и антикоррупционной службы на различных должностях: от следователя до руководителя штаба. Сейчас опыт следственной и аналитической работы очень помогает мне в работе адвокатом.

– А когда и как возникла идея создания адвокатской конторы? И почему именно NLC Partners? Что означает название вашей компании?

– Идея создания масштабного юридического проекта возникла достаточно давно. У каждого партнера за плечами свой путь

развития, своя история. А объединила нас общая цель – развитие и становление нашей страны как правового и демократического государства. С самого создания NLC Partners мы прилагаем большие усилия для воплощения этой идеи, и командный дух играет в этом большую роль. Когда мы задумались о создании компании, то хотели, чтобы ее название отражало основную миссию и принцип партнерства. NLC – аббревиатура от «New Legal Century», что в переводе с английского означает «новый юридический век». А «юридический век», в свою очередь, это научный термин, которым обозначают периоды прорыва в развитии юриспруденции. На наш взгляд, пришло время нового юридического столетия, так как действующая система права нуждается в переменах. Так и возникло название адвокатской конторы.

– На рынке юридических услуг большинство адвокатов ведут свою деятельность индивидуально. В чем плюсы

адвокатской конторы? На чем специализируется ваша компания?

– На сегодняшний день основной специализацией «NLC Partners» являются уголовные дела об экономических, должностных и коррупционных преступлениях. Все адвокаты в нашей команде имеют опыт работы по расследованию таких дел и представительство интересов в различных инстанциях. Среди них есть лицензированные эксперты по налогам и строительству, имеющие не только адвокатскую практику, но и непосредственный профессиональный опыт в данных сферах. Но мы также оказываем услуги и по административным, гражданским делам, и различным направлениям юридического консалтинга. Отсюда вытекает и основной плюс адвокатской конторы: опыт нескольких адвокатов в различных сферах помогает вырабатывать оптимальную и эффективную стратегию защиты, предусмотреть все риски. Как в народной

пословице: «Одна голова – хорошо, а две – лучше». Ну, и конечно, распределение различных задач между ними позволяет оказывать качественную юридическую помощь в оперативные сроки, ведь невозможно одновременно находиться в следственном изоляторе, к примеру, и готовить ходатайство или жалобу.

– *Вероника, юридическая профессия уже много лет является одной из наиболее популярных специальностей. Разъясните, как адвокат-практик, кем, по сути, является адвокат и чем он отличается от других юристов?*

– Профессия юриста всегда была востребованной. Я наблюдаю, как каждый год появляются какие-то новые «трендовые» специальности, но юриспруденция и экономика всегда вне конкуренции, наверное, это связано, в первую очередь, с высоким и стабильным спросом. Адвокат – это специалист, оказывающий квалифицированную

юридическую помощь. Основное отличие адвоката от любого другого юриста заключается в том, что только адвокат может осуществлять защиту прав лица по уголовному делу. Но лично для меня адвокат – это правозащитник, который защищает не только права граждан, но и само право, то есть закон.

– *А что вы подразумеваете под защитой закона? Как, на ваш взгляд, она должна осуществляться?*

– При осуществлении своей профессиональной деятельности адвокаты сталкиваются с проблемами толкования и применения права в различных сферах по конкретным кейсам. Это могут быть как нарушения действующих норм, так и недостаточное регулирование, то есть пробелы и коллизии в законе. Именно поэтому одним из основных направлений деятельности NLC Partners является нормотворческая работа. Наши партнеры включены в состав различных межведомственных рабочих

групп по разработке законопроектов и совершенствованию деятельности госорганов, а также лично вносят предложения по изменению законодательства. Помимо вопросов по своей профессиональной деятельности, большое внимание нами уделяется защите прав предпринимателей.

– *Думаем, что среди наших читателей много представителей бизнес-сообщества. Расскажите подробнее об этом.*

– Стабильность законодательства, развитие правовой базы являются факторами оценки социально-экономического состояния государства во многих мировых рейтингах, где Казахстан находится далеко не на лидирующих позициях. А предприниматели – это движущая сила экономики, мультипликативный эффект от успеха каждого из них на общее благосостояние страны очевиден. Развитие предпринимательства – залог успеха нации. Однако предпри-



нимательская деятельность всегда вызывала, так скажем, «нездоровый» интерес со стороны и контролирующих и правоохранительных органов. Это связано и с недобросовестной конкуренцией, и с высокими коррупционными рисками в этой сфере. Только в постсоветских странах обществу понятны такие крылатые выражения, как «от тюрьмы и от сумы не зарекайся» или «если у вас нет судимости, то это не ваша заслуга, а наша недоработка». В Древнем Риме людей развлекали

боями гладиаторов, сейчас же – задержаниями силовых структур. Количество задержанных растет, но ничего не меняется.

– *И какая работа проводится вами в данном направлении? Сталкиваетесь ли вы с каким-либо противостоянием?*

– Мы искренне верим, что в нашей стране можно создать благоприятные условия для развития бизнеса и привлечения инвестиций. Поэтому в рамках своей нормотворческой работы нами инициируются

предложения по решению проблемных вопросов, начиная от регистрации уголовных дел в отношении предпринимателей до назначения наказания. Лишение свободы за экономические преступления – это тренд прошлого, ведь есть альтернатива – большие штрафы. В целом давление на бизнес возможно исключить только путем исключения института следствия, которое показало свою «эффективность» после революции 1917 года, когда нужно было наводить порядок в новом государстве. В общем, это

очень обширная тема. Ну а ярким примером противостояния госорганов, а точнее, нежелания что-то менять, является двухлетняя дискуссия с Министерством финансов по вопросам назначения и производства аудиторских проверок, результаты которых становятся основанием для регистрации досудебного расследования. Только после озвучивания соответствующих поручений Главой государства на недавней встрече с представителями бизнеса дело сдвинулось с «мертвой точки», хотя за это время инициированы более 40 обращений по вопросам обжалования незаконного аудиторского отчета, неоднократные личные приемы и даже интервью в студии политической партии, которые не стали призывом к действию даже после оправдания нашего подзащитного. Конечно, сталкиваемся и с реальным противостоянием со стороны правоохранительных органов, которыми уже более 4 раз инициировалось

уголовное преследование в отношении партнеров «NLC Partners».

К счастью, везде нам удалось отстоять свою правоту и даже взыскать моральный и материальный ущерб.

– Расскажите о целях по развитию компании, поставленных на ближайшее время.

– Как я уже говорила, проект «NLC Partners» изначально задумывался как масштабный проект, поэтому нашей целью является открытие филиалов по всей республике. Мы хотим, чтобы каждый человек, даже в самой глубинке, мог получить качественную юридическую помощь, как если бы он проживал в столице или в любом другом городе. В настоящее время наша адвокатская контора официально представлена в Нур-Султане, Алматы и Алматинской области. Но, учитывая спрос на наши услуги и в других регионах, в ближайшее время мы планируем открыть еще 2 областных филиа-

ла. Кроме того, в скором времени мы планируем к запуску авторский проект, аналогов которому нет в Казахстане. Уверены, что он будет полезен и другим адвокатам.

– Что вы можете посоветовать начинающим юристам и адвокатам?

– Мне бы хотелось пожелать начинающим юристам и адвокатам, если они чувствуют свое призвание в этой сфере, ничего не бояться. Пробовать себя в различных сферах. Ошибаться, набирать опыт, но ни в коем случае не плыть по течению. Конечно, обстоятельства бывают разные, но профессия юриста, адвоката очень разносторонняя, в ней невозможно не развиваться. С каждым новым делом, новым клиентом и конкретной ситуацией ты приобретаешь новые знания и навыки. Этим она и прекрасна. Поэтому желаю всем удачи.

инстаграм:
@nikaverokim
@nlc_partners

Адвокатская контора «NLC Partners» (New Legal Century Partners)



г. Нур-Султан, пр. Р. Кошкарбаева, 10/1, офис 1601
тел. +7-7172-53-87-99, +7-701-122-26-66
e-mail: nlc_partners@mail.ru

Наши филиалы:

г. Алматы - «NLC Partners Almaty», пр.Аль-Фараби, д.99, офис 147
тел. +7-702-241-93-71

г. Талдыкорган - «NLC Partners Taldyqorgan», мкр. Коктем, д.10, офис 905
тел. +7-776-431-09-17





Мой сегодняшний успех – это труд и 1 000 повторений

Хотите сделать линию бровей красивой, а взгляд выразительным и притягивающим внимание? В этом вам поможет перманентный татуаж бровей – одна из наиболее популярных услуг перманентного макияжа.

Эльмира Сытатаева – мастер по перманентному макияжу.

Эльмира, как и когда у вас возникло желание быть причастной к индустрии красоты и стать мастером по перманентному макияжу?

– Я всегда была близко к красоте. Еще в подростковом возрасте дома рисовала и красила брови себе, маме и сестренкам (улыбается). К этому всегда был интерес, именно поэтому год назад

я решила пройти курс и заниматься бровями уже профессионально.

– В какой технике перманентного макияжа вы предпочитаете работать?

– Техника, в которой я работаю, называется «пудровое напыление».

– Беретесь поправлять «чужой» неудачный татуаж?

– Неудачный татуаж – это, конечно, неприятно. Но любую ошибку можно исправить коррекцией. Многие девушки обращаются ко мне именно с просьбой по исправлению ранее выполненного татуажа. И я берусь, исправляю, подправляю.

– От чего зависит качественный перманентный макияж?

– Если мастер использует некачественные пигмен-

ты, то со временем они могут перейти в синие или даже красные тона. Кроме того, многое зависит от правильного введения пигмента под кожу.

– Каким образом достигается натуральность? Такой макияж делается дольше при использовании других, менее ярких пигментов? Или это исключительно вопрос опыта и профессионализма мастера, который выполняет работу?

– Качественно выполненное пудровое напыление бровей смотрится как легкая дымка, которая имитирует увеличение объема и густоты бровей, делает лицо более выразительным. Данная техника называется техникой маятника. Натуральность напыления

бровей достигается в том случае, когда руки мастера привыкли к своему аппарату. Это приходит с опытом.

– В чем, на ваш взгляд, заключается успех мастера по перманентному макияжу?

– Мастера, которые стали известными преподавателями, отличаются от обычных мастеров. Они добиваются значимых успехов в чемпионатах или уже открыли свое дело, у них есть цель, четкий план по достижению своей мечты, иногда даже некая «одержимость» на пути к своей мечте. Можно сказать, что почерк Мастера – это идеально четкие брови.

– На что вы посоветовали бы обратить внимание при выборе мастера по перманентному макияжу?

– Всегда выбирайте внимательного и терпеливого мастера, который всегда на связи и отвечает на все вопросы. Который всегда кропотливо, не экономя своего времени, подбира-

ет форму и цвет бровей. Такой мастер дорожит своей репутацией.

– Когда пришло понимание, что вы можете не только самостоятельно делать перманентный макияж, но и учить этому? Как из мастера вы перешли в статус преподавателя?

– Когда я узнала свою профессию на все 100%, то уже не было страха учить других людей. У меня к этому времени появились идеальные работы (улыбается). Соответственно, навыки, опыт и знания, которыми хотелось поделиться.

– Обучение новых мастеров – очень ответственный шаг. Расскажите, как происходит обучение.

– Да, конечно, вы правы, обучение – это не просто умение передавать информацию, которой владеешь на 100%, но и способность донести ее. Сделать своего ученика сертифицированным профессионалом в своем

деле. Обучение у меня проходят 5–7 дней, знания усваиваются поэтапно. В первую очередь изучаются техники перманентного макияжа бровей, ведется работа с разными иглами для создания различных эффектов. Во время отработки навыков на искусственной коже делается постановка руки и проводится обучение навыку правильного нажима. Далее изучаются колористика и архитектура бровей. В данном разделе изучаются пигменты, их подбор и смешивание, отрабатываются навыки выстраивать форму бровей и отрицать эскиз. А также предоставляется информация о том, какие рекомендации давать клиенту по уходу после окончания процедуры. На последующих занятиях мы изучаем особенности выполнения перманентного макияжа, технику безопасности и санитарные нормы, показания и противопоказания к процедуре, побочные эффекты и особенности работы с кожей. В завершение

отрабатываем все этапы процедуры перманентного макияжа бровей на модели. Ученицы подбирают технику выполнения и нужные пигменты индивидуально для каждой модели. Выполняют процедуру и оценивают результат вместе с преподавателем.

– Нужна ли базовая подготовка, медицинское образование или курсы косметолога для человека, который хочет прийти к вам и овладеть искусством перманентного макияжа?

– Нет, этого не требуется. Главное – желание и интерес к обучению.

– В чем плюсы и минусы вашей работы?

– Плюсы в работе мастеров по перманентному макияжу заключаются в том, что мы всегда общаемся с разными людьми, видим результаты своей хорошо выполненной работы и испытываем радость от благодарности довольных клиентов. Из минусов я бы отме-



тила нагрузку на зрение, боли в спине и руке, так как длительное время приходится находиться в согнутом положении, крепко держа машинку в руках. В результате требуется массаж спины и рук, занятия фитнесом. Кроме того, мастеру придется научиться сглаживать конфликтные ситуации, даже в тех случаях, когда его вины нет. Например, клиент может хотеть форму бровей

или оттенок пигмента, посмотревшись фотографий в интернете. И не представляет, как будет смотреться полученный результат в реальности на его внешности. В этом случае мастер должен быть хорошим психологом, который постарается убедить клиента в том, что ему больше подойдет.

инстаграм:
@el_brows

+7-702-653-99-89

Татьяна Апенко

Всем нам хочется заглянуть в будущее, чтобы принять правильное решение или сделать нужный выбор. И хотя ученые всё еще не разработали машину времени и будущее по-прежнему закрыто плотной пеленой, существуют люди, владеющие способностью приподнять завесу тайны.

Татьяна Апенко – нумеролог, таролог.

Татьяна, почему, имея успех на своем поприще, вы вдруг решили изменить свою жизнь и углубиться в изучение судьбы человека?

– Да, действительно, за последние два года моя жизнь кардинально изменилась. Повлияли на это несколько факторов: новые реалии жизни, связанные с пандемией, и время перехода в новое измерение, которое сей-

час мы проходим. Именно сейчас особенно важно развиваться духовно. И еще один из факторов – это мои способности предвидеть события.

– Насколько легко вам далось познание себя, своего предназначения, и как давно вы уже занимаетесь нумерологией и тарологией?

– Изучение нумерологии началось с познания самой себя. Поняв свое предназначение, а мое предназначение – это помогать людям, я решила на практику. Долгим путь не был, но был достаточно сложный эмоционально. Почти год жизни я провела, можно сказать, в отшельничестве на берегу Каспия, чтобы раскрыть свои способности. Что касается Таро, этому я специально обучалась, это мой инструмент передачи информации людям.

– Эти два направления связаны между собой, или они настолько разные, что не имеют ничего общего?

– Нумерология – это точная наука, связанная с расчетами по дате рождения. С ее помощью мы определяем весь жизненный путь человека. Его таланты, предназначения, плюсы и минусы энергий по психоматрице. Кармические задачи, для чего человек пришел в это воплощение. С помощью нумерологии возможно улучшить качество жизни человека, оперируя цифрами. А Таро – это уже предсказания на определенный момент жизни человека. Таро – это подсказка, как поступать в тот или иной момент жизни.

– Правда ли, что вы одна из немногих, кто смог предсказать пандемию коронавируса и январские события 2022 года в Алматы?



Как это было? Как ваше окружение реагирует на подобные прогнозы?

— Пандемию я предвидела таким образом: я видела закрытые концертные залы, рестораны, магазины, общественные места, говорила, что шоу-бизнесу будет очень тяжело. И через год действительно так и случилось — мы все оказались в изоляции. Январские события в Алматы особенно тяжело вспоминать: примерно за полгода до этого мне пришлось видеть разрушенный город Алматы в сером дыму, а на улицах были перевернутые машины, и всё вокруг горело. Поделилась с близкими, они до сих пор в недоумении. Много событий, предсказанных мной, уже сбылись, например, ситуация Россия — Украина, смерть Жириновского.

— С какими запросами люди приходят к вам чаще всего, и сколько необходимо сеансов для того, чтобы получить ответы?

— На мои консультации люди приходят с абсолютно разными запросами и

вопросами (улыбается). Это и личная жизнь, и карьера, и финансы. Мужчины чаще спрашивают про бизнес, а вот женщины в основном делают расклады Таро на отношения. Статистика у меня такая: на консультацию по нумерологии приходят 70% мужчин и лишь 30% женщин, а вот на Таро женщин большинство. Люди приходят со своими проблемами, и мы совместно пытаемся найти решение. Знаете, есть такое понятие — «таропсихолог». Запомнился мне один случай, когда одна дама уже в преклонном возрасте пришла на сеанс таро, так как у нее пропал кот. И мы его искали эзотерически. Она так сильно переживала, что не знала, где искать помощи. Кот в итоге нашелся, вот такой интересный случай! Очень много мам приходят с детками, которые имеют проблемы со здоровьем. В этом вопросе нумерология и дает направление, к чему и куда стремиться.

— С какой целью ваши клиенты к вам возвращаются? Казалось бы,

получил информацию и используй ее, но они приходят к вам вновь. Зачем?

— Безусловно, мой лучший показатель, что люди ко мне возвращаются на консультации. Я не делаю акцент на количество, мне важно качество! Возвращаются за новыми раскладами Таро. Если это нумерология, то при помощи этой науки мы можем просчитать конкретные события на определенную дату. А также обращаются за техниками, которые я практикую.

— В каком формате проходят консультации?

— Консультации провожу в формате онлайн и офлайн — по желанию клиента. По времени одна нумерологическая консультация может занимать от 60 до 180 минут. Необходимо запастись временем тем, кто желает попасть на сеанс. Расклад Таро делается 30–40 минут в формате общения по видео либо через голосовые сообщения.

Инстаграмм:
@apenkotatyana
What'sapp
+7-701-571-39-97





Dental Practice

Проходят года, меняются тенденции моды, традиции, эталоны красоты, но открытая, красивая и здоровая улыбка неизменно остается показателем успешного человека.

Анара Ирлановна Джумагалиева – стоматолог-эндодонтист.

Ксения Геннадьевна Бояркина – стоматолог-терапевт.

Анара Ирлановна, согласны ли вы, что выбор профессии, по сути, предопределяет жизнь человека? О какой профессии вы мечтали в детстве и почему выбрали стоматологию?

– Я всегда мечтала быть хирургом и уже с детства определенно знала, что буду учиться в медицинском институте.

– **Ксения Геннадьевна, а кем вы мечтали стать в детстве?**

– Если искренне, то в детстве я не мечтала работать вообще (улыбается). Не представляла себя ветеринаром, учителем, полицейским или врачом, как все дети. Я хотела много путешествовать и кошелек с бесконечным количеством денежек (улыбается).



– **Что привело вас в стоматологию Dental Practice? Как давно вы там работаете?**

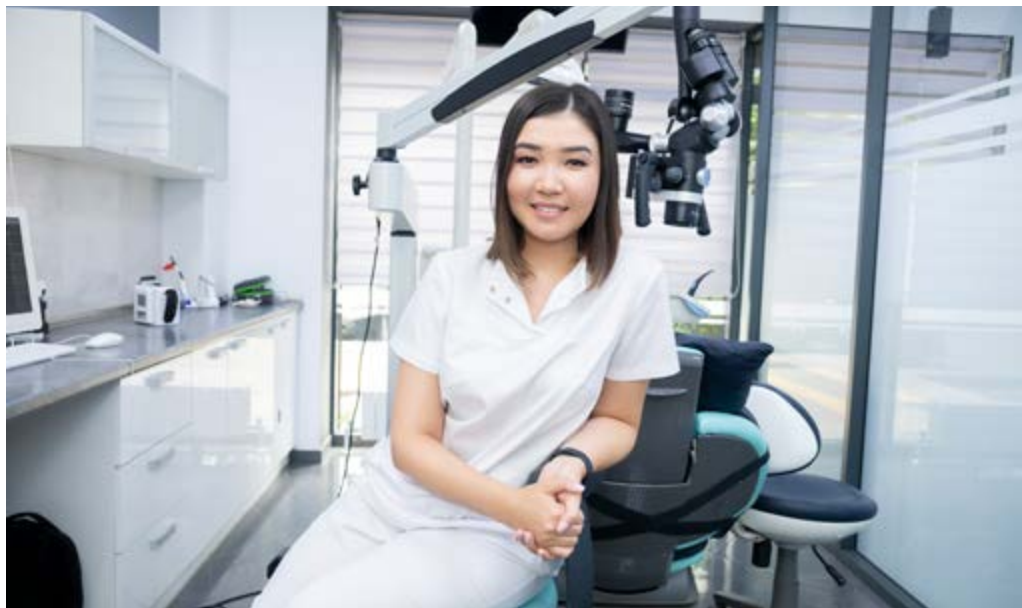
Анара Ирлановна:

– В июле 2020 года я проходила офис-курс по ортопедии у главного стоматолога Dental practice Олейникова А. А. С первых минут, когда я увидела саму клинику и то, как работают врачи в этой клинике, захотела здесь работать, стать частью такой профессиональной команды. В октябре будет два года, как я работаю в Dental practice.

Ксения Геннадьевна:

Меня в клинику Dental practice привела моя способность к решительным действиям: слабоумие и отвага, как говорится. Я не буду вдаваться в подробности, мой рассказ может получиться весьма длительным, но если говорить кратко, то пришла на собеседование, прошла испытательный срок, приняли. Работаю с момента открытия клиники.

– **Кто такой эндодонтист? Чем он отличается от стоматолога-терапевта?**



Анара Ирлановна:
Эндодонтист – это врач узкой специализации, который занимается лечением каналов зубов.

– Анара Ирлановна, стоматолог-эндодонтист – это специалист узкого профиля, и не в любой стоматологической клинике его можно найти. А что будет, если лечить проблему у стоматолога-терапевта? Какие это может нести последствия?

Анара Ирлановна:
Стоматолога эндодонтиста-микроскописта

сложно найти, а отличия от других направлений в стоматологии и преимуществ у данного специалиста в микроскопе и знаниях. Определенно я могу сказать только одно: лечение под микроскопом с опытным доктором приобретает безупречность и хорошие прогнозы. Отличается тем, что мы лечим сложные случаи. Именно те случаи, когда зуб отправляют на удаление, а мы этому препятствуем!

– Ксения Геннадьевна, часто ли стоматологу-терапевту приходится направлять па-

циентов к более узким специалистам?

Ксения Геннадьевна:
Всегда нужно отправлять пациента к узким специалистам. Я сторонник того, что каждый должен оттачивать свои навыки и доводить их до идеала в одной направленности, только после этого ты можешь переходить к следующей ступени. Врач-стоматолог не может быть абсолютно хорош во всех отраслях стоматологии. В нашей клинике мы работаем в команде. Именно командная работа – залог успешного лечения.



– Что в вашей работе вам нравится больше всего?

Анара Ирлановна: Больше всего нравится видеть пациентов здоровыми и счастливыми!

Ксения Геннадьевна: Можно, отвечу в виде небольшой истории? Как-то раз ко мне пришел пациент лет 45. В детстве ему сказали: «Не улыбайся, у тебя щель между зубами». И он всю жизнь прикрывал улыбку рукой, губами. На консультации мы выбрали самый оптимальный вариант решения данной проблемы – реставрацию. А теперь представьте глаза человека, который впервые за долгое время широко улыбнулся, стоя у зеркала. Ради таких моментов стоит работать!



+7-777-682-44-66
инстаграм: @dentalpractice_almaty

Вдохновение

в каждом моменте

Надира Мустафина – основатель студии интерьерного дизайна Fenty Design.

Надира, давайте мы познакомим вас с нашими читателями. Расскажите о себе и о том, чем вы занимаетесь.

– Я основатель студии Fenty Design. Наша студия занимается дизайном интерьера коммерческих и жилых помещений. Ей 2 года, а лично дизайном я занимаюсь около 5 лет. За два года существования студии мы сделали более 100 реализованных объектов в Уральске, по Казахстану и СНГ.

– Почему, на ваш взгляд, люди до сих пор с трудом доверяют дизайнеру?

– Потому что ремонт – это очень ответственное дело, и не каждый год

MUAM @farizuwa_makeup



люди делают его в своей квартире, либо покупают новое жилье, а сейчас всё очень дорого, и я понимаю тех, кто видит нас в первый раз, и поэтому им тяжело проявить к нам доверие. А довериться приходится постороннему человеку: практически полностью отдать ему свою квартиру и материалы, на которые, возможно, очень долго человек копил. Соответственно, люди боятся, что сейчас посторонний человек, которому ты доверился, просто всё испортит или сделает не так, как ты

хочешь. Но в последнее время большинство людей всё же прибегают к услугам дизайнера. Это связано с тем, что у них уже был опыт: они делали ремонт сами и остались недовольны, либо же, наоборот, прибегали к помощи дизайнера и увидели разницу.

– *Но если все-таки человек решил обратиться к профессионалу, как выбрать дизайнера, чтобы не разочароваться?*

– Дизайнера нужно выбирать, конечно, по рабо-

там, у каждого дизайнера, естественно, есть свой почерк. Мы работаем в любых направлениях, в любых стилях, но каждый дизайнер вносит свою «изюминку» в интерьер. Поэтому обязательно нужно изучать странички дизайнера в соцсетях, обращать внимание на отзывы. По ним можно узнать, как специалист провел стройку, как сделал ремонт другим своим клиентам. И в любом случае встречаться с дизайнером, обговаривать всё, ведь только так можно понять, твой это человек

или нет. Мы то же самое делаем с клиентами, при-сматриваемся, и если на первых этапах возникает какое-то недопонимание, когда клиент никак не хочет принять то, что предлагает дизайнер, мы иногда расстаемся в связи с тем, что это просто не наш человек. Мы должны найти каждый своего человека: дизайнер – своего клиента и клиент – своего дизайнера. Должен сложиться тандем, и тогда работа будет отличная, а если будет постоянное недопонимание, гармоничный проект не получится.

– Современный дизайн интерьеров стремится к красоте или к комфорту?

– Современный дизайн стремится к комфорту. Сейчас всё делается для того, чтобы человеку было удобно. Не нужно ничего лишнего, потому что сейчас сложно стало жить, работать, развиваться, поэтому дом – это то место, куда человек должен прийти и отдохнуть душой и телом.



Его ничего не должно напрягать, везде ему должно быть комфортно. Поэтому дизайн в наши дни стремится к простым элементам, лаконичным линиям, цветовые оттенки тоже становятся

неяркими, они больше приглушенные, светлые.

– В какой момент вашей деятельности вы решили открыть собственную студию интерьерного дизайна?

– Вообще, у меня другая профессия – я переводчик английского языка. Работала переводчиком, репетитором, учителем английского языка. Потом поняла, что это не для меня, и устроилась в мебельную фирму дизайнером мебели. Проработав там три года, я поняла, что мне нужно работать на себя и дальше расти. Я отучилась в «Школе деталей» в Москве и стала работать сначала на других дизайнеров, делать визуализации, концепции, потом поняла, что хочу работать на себя, и открыла собственную студию.

– Как вы делегируете обязанности между сотрудниками студии?

– Делегировать обязанности у меня хорошо получалось с детства. Я поняла, что по натуре лидер, и мне нужно работать на руководящих должностях. Я всегда старалась занять именно лидирующие позиции. Сейчас у меня команда, состоящая из 8 человек, и каждый понимает, чем

он должен заниматься. По-моему, это самое главное, когда твоя команда понимает, к чему необходимо идти.

– Над какими проектами вы работаете?

– Мы работаем в основном над частной недвижимостью. Наши проекты – интерьеры, жилые дома, квартиры. Кроме того, в разработку попадает небольшое количество коммерческих помещений, но такие предложения бывают очень редко. В связи с тем, что коммерческое помещение в большинстве своем имеют большую квадратуру, у нас имеется специальный прайс. Но, возможно, в Уральске еще не понимают, что коммерческие помещения должны разрабатываться именно дизайнером, так как в таких помещениях очень много нюансов, а заведение должно быть интересным. Те, кто прибегает к услугам дизайнера, часто обращаются не к местным специалистам, а заказывают дизайнеров

из Москвы, Алматы, из других крупных мегаполисов. Скорее всего, из-за того, что считают, будто в Уральске нет достойных профессионалов. Но я с этим не согласна, у нас очень большой потенциал, много интересных идей, которые мы хотели бы воплотить в жизнь.

– Что помогает вам найти вдохновение?

– Самое важное для дизайнера – это насмотренность, путешествия, которые помогают испытывать вдохновение. Мне кажется, у дизайнера самая классная работа, потому что ты каждый день окружен красотой. Ты можешь приобрести много знакомств, и каждый раз тебе встречаются интересные люди. Лично я вдохновляюсь каждым моментом своей жизни!

www.designfenty.com
+7-777-979-79-01
инстаграм:
@fenty.design



AURA – СЕН КЕРЕМЕТСІҢ!

Біз өзімізге жиі уақыт бөлу керекпіз, онсыз даму, алға жылжу мүмкін емес. Бір сәт тоқтаңыз, демалыңыз, эмоция мен сезіміңізді, өзіңізді тыңдаңыз, нәтижесін қорытындылаңыз. Оңаша қалып, өзіңізге көңіл бөліңіз, бұл – осы сәтті сезіну және болашақтың есіктерін ашу дегенді білдіреді. AURA - уақытты бір сәтке баяулатып, өзіңізге уақыт бөлетін орын. Гульнур Жолдыбаева – сұлулық және сауықтыру орталығының негізін қалаушы.

Гульнур, сұлулық және денсаулық орталығыңыз қашан ашылды? Неліктен осы бизнес бағытын таңдадыңыз?

– Біздің сұлулық орталығымыздың ашылғанына әлі бір жыл да болған жоқ, былтыр маусым айынан бастап, техникалық ашылуымен жұмыс істеп бастаған болатынбыз, 1 қазан күні арнайы ашылу болды. Сыр елінің қыз-келіншектерін әдемі болып жүргенін қаладым. Қаламызда ірі сұлулық орталығы жоқ, ойлана келе осы бизнес түрін бастау

туралы деген шешімге келдік.

– Адамдардың сізге келудегі мақсаты қандай?

– Адамдар бізге демалуға келеді, әдемі болып, көңіл-күйі көтеріліп кетеді. Өзін-өзі бағалау деңгейі көтеріледі.

– Орталықта қандай қызмет түрлері көрсетіледі?

– Біздің орталықта сұлулық салоны, косметология, би студиясы, сра қызмет түрлері жұмыс жасайды.

– Би және йога туралы азырақ айтып беріңізші. Бұл бағыт-



тар қай жас аралығына арналған?

– Би залында әртүрлі би үйірмелері бар, кішкентай баладан бастап үлкен апаларымызға дейін қатысады. Йога қазір жақса дамып келе жатыр, әртүрлі жастағы адамдар қатысып жатыр, соның ішінде зейнетке шыққан апаларымыз да бар.

– Орталық әйелдердің жақсы көретін орнына

айналған, ал ер адамдар мен балаларды немен қуанта аласыздар? Оларға не ұсынасыз?

– Біздің орталықта ер адамдар үшін барбер маманы жұмыс жасайды, баларға би үйірмелері бар.

– Орталықта массаждың қандай түрлері бар, таңдау мүмкіндігі бар ма? Сізге қай массаж түрі көбірек ұнайды және неге?

– Бізде массаждың барлық түрі бар, маған бәрі ұнайды, соның ішінде классикалық массаж алып арасында демалып тұрамын, массаж шаршағанды басып, жаңадан туылғандай сезімде боласың.

– Сіздің орталықтың басқалардан ерекшелігі неде деп ойлайсыз?

– Біздің орталықтың ерекшелігі оның АУРАСЫНДА, дизайны ерекше, келген адам барлық қызмет түрін ала алады.

– Жақын болашақтағы жоспарларыңызбен бөліссеңіз, 5-10 жылдан кейін сұлулық және денсаулық орталығыңызды қалай елестейсіз?

– Болашаққа мақсатым өте көп, осы сұлулық және денсаулық орталығын Қазақстанның барлық қаласында ашқым келеді!

инстаграм:
@aura_beautycenter
+7-705-163-70-30





live band

ЭКИПАЖ

инстаграм: @liveband_ekipazh +7-705-808-76-18

Художник по волосам

Словно по взмаху волшебной палочки колорист способен превратить нежную блондинку в жгучую брюнетку и наоборот. А человек, любящий свою работу, способен вместе с прической даровать своим клиентам еще и уверенность в себе и в своей привлекательности. Как умело подбирать цвета и сохранять здоровье волос, точно знает профессиональный колорист – Весна Авилова.

Весна, вы являетесь представителем творческой профессии и «рисуете» внешность. Давно ли вы этим занимаетесь?

– Рисую внешность? Как верно подмечено! А еще подчеркиваю красоту в деталях, расставляю цветовые акценты на внешних достоинствах клиента. Ведь в нашей профессии важно не прос-

MUAN @farizuwa_makeup



то покрасить, а выделить цвет глаз, бархатистость кожи и струящуюся шелковым полотном структуру волос. Создание образа каждого человека что-то сродни магии, и самый счастливый момент, когда клиент смотрит на себя моими глазами – глазами художника, и в его взгляде появляется тот особый блеск осознания своей красоты и эксклюзивности. Каждый человек для меня как произведение искусства. Касаясь его волос, я могу подчеркнуть то, что уже заложено природой, добавляя лишь особый шарм образу.

– Как люди становятся колористами? Как вы пришли в профессию?

– Немногие знают, что помимо шестилетнего обучения парикмахерскому искусству у меня есть еще высшее профессиональное художественное образование. Кроме того, я вижу знаки в моей жизни, всегда мне сопутствующие. Так, однажды в 1999 году я проснулась и твердо решила, что хочу

стать парикмахером! А буквально через несколько минут к нам пришла гостья и подарила мне знак того, что я на верном пути. Находясь 20 лет в любимой профессии, считаю этот случай ярким подтверждением того, что сама судьба направила меня к этой деятельности. Я люблю свою профессию и своих клиентов, но, несмотря на свой стаж и опыт, постоянно развиваюсь и повышаю квалификацию, пробую, экспериментирую, стремлюсь сегодня быть лучше, чем вчера, быть целостнее и гармоничнее.

– Каковы сейчас основные тенденции в окрашивании волос?

– Сейчас такое большое разнообразие техник окрашивания, форм стрижек, сочетаний всевозможных цветов, что каждый мастер способен задавать всё новые и новые тенденции. А сам процесс подбора каждому клиенту именно того, что будет соответствовать

его внешности и видению себя, становится достаточно интересным. Главная тенденция в цвете волос сводится к тому, чтобы волос был блестящий, переливающийся множеством оттенков, создающий глубину тона и объем. А также чтобы волосы в целом выглядели максимально ухоженно и натурально. Если это яркие пряди или переходы в цвете, то они должны быть настолько гармоничны в условиях города, чтобы приятно обращать на себя внимание, а не выглядеть как нечто вычурное и из ряда вон выходящее.

– Чем лично вы руководствуетесь при выборе цвета волос для клиента?

– Конечно, здесь важно учитывать, какой образ жизни ведет человек, насколько он активный, сможет ли при выборе, например, тотал блонда посещать салон раз в 4 недели или же нужно окрашивание airtouch, на коррекцию которого можно прийти через 6

месяцев. Опорой в подборе цвета всегда выступают природные данные, соответствие мироощущению, выбранной профессии и стилю жизни, который ведет человек. Если вы творческая богемная личность, органично будут смотреться яркие цвета. Если вы бизнес-вумен – больше подойдут классика, глубокий и ухоженный цвет. Если вы добрая, нежная, легкая, лучше выбирать теплые, солнечные цвета с мягкими карамельно-золотистыми вкраплениями блонд-прядей. Также нужно помнить о психологии восприятия цвета. Ведь все мы помним, что блондинки воспринимаются как нежные ангелоподобные, беззащитные создания, также блонд отлично встраивается и маскирует седину, что является огромным плюсом. Брюнетки и шатенки – это характер, сдержанность и страсть, расчетливый ум и притягательность. А рыжие всегда харизматичные, яркие, солнечные и с огоньком в глазах!

– **Современные девушки гонятся больше за модой в прическах или же за красотой?**

– Как показывает время, мода – понятие циклическое, и всё новое – это хорошо забытое старое. Что же касается волос, то я своим клиенткам рекомендую избегать дешевых матовых, однотонных цветов. И тогда можно оставаться не только модной, но и красивой!

– **Что портит общий вид волос?**

– Общая неухоженность, такая, как тонкие концы. Они сводят на нет всю красоту волос! Важно остерегаться отросших корней, они также придают неопрятность образу, особенно если имеется седина. При наличии ярко выраженной седины следует подбирать окрашивание с осветленными прядями у лица и чем светлее они будут, тем меньше седина будет заметна. Если при достаточном количестве седины вы всё же предпочитаете темные цвета, то корень волоса в таком

случае окрашивается один раз в 15–20 дней. Либо можно скрывать седину специальными спреями, которые маскируют ее до следующего мытья головы. При наличии ярких оттенков необходимо поддерживать цвет в домашних условиях оттеночными масками, которые придают блеск и оживляют цвет волос до похода в салон.

– **В каких случаях лучше довериться специалисту по окрашиванию, а когда допустимо окрашивать волосы самостоятельно?**

– Что точно не следует делать в домашних условиях, так это обесцвечивать волосы с помощью супры, дабы не нанести непоправимый урон красоте ваших волос. Доверяйте сложные окрашивания профессионалам своего дела, чтобы еще долго любоваться здоровьем и роскошью цвета!

– **Существуют ли какие-то моменты, на которые стоит**



обратить внимание, выбирая своего мастера по окрашиванию?

– Все люди разные, и кто-то выбирает себе одного мастера на всю жизнь, а кто-то, словно бабочка, порхает от салона к салону, экспериментируя над образом. При выборе мастера руководствуйтесь хорошими рекомендациями,

визуальным контентом: таким, как видео и фотографии работ, а также изучайте отзывы клиентов. Важно, чтобы вам было комфортно в кресле этого мастера, чтобы он был не только профессионалом своего дела, но и подходил вам по характеру. Не зря же говорят, что перемены в прическе сулят перемены в жизни!

И эти перемены должны исходить от подходящего вам по духу человека.

– **Ваши клиенты для вас – кто это?**

– Каждый человек для меня прекрасен и уникален! Моя задача – лишь подчеркнуть его красоту, усилить ее, грамотно составив акценты. Каждый клиент – это новая интересная история, каждая поставленная задача – это вызов самой себе, своим силам и возможностям. Мои клиенты – это вдохновение в чистом виде, со своими взглядами на жизнь, опытом и багажом знаний. Это всегда эмоции, радость общения, мотивация стать еще лучше. Хочется, чтобы каждая женщина, покидающая мое кресло, была наполнена красотой и желанием творить, а волнующий огонек в ее глазах пьянил, отражаясь во всех зеркалах! Ведь женщина, довольная собой, обречена на внимание и успех.

+7-701-405-16-25
Instagram:
@vesnaavilova

Здоровая голова – здоровое тело

Когда психика не справляется с проблемами, негатив откладывается в подсознании и проявляется в виде сбоев организма, а медикаментозное лечение не приносит облегчения, стоит обратить внимание на психосоматику.

Нурлан, как давно вы занимаетесь психологией и где получали знания по своей специальности?

– Именно работой с психосоматикой я занимаюсь около трех лет. Так получилось, что всю жизнь я работаю с большим количеством людей: был одним из сооснователей халал-индустрии в Казахстане, помогал в духовном управлении мусульман Казахстана в становлении халал-отдела. Состоял в Ассоциации предпринимателей Казахстана, а последние три года до работы психологом был топ-менеджером компании Greenway, где собрал команду из 10 тысяч человек. Однажды я задумался: почему у кого-то получается этот бизнес, а у кого-то нет? И начал изучать людей, собирать информацию, наткнулся на

направление в психологии – психосоматику. Нашел сильнейшего преподавателя и прошел обучение в России в Национальной Ассоциации Специалистов по Психосоматике.

Также мои учителя и наставники – это Дмитрий Троцкий, Шамиль Аляудинов, их жизненный опыт и знания сыграли большую роль в моем становлении. И, конечно же, не могу не отметить своих РОДИТЕЛЕЙ: отца, Серика Шалкарловича, маму, Советкайшу Зейнелгазиновну, сестренку Эльмиру и любимую супругу Динару.

– Как получилось, что стали заниматься не просто психологией, а психосоматикой?

– В первую очередь потому, что я нашёл решение своих собственных проблем со здоровьем. У меня были

серьёзные проблемы со спиной и хронический гайморит, которым я страдал много лет. Во-первых, начал просто делиться с людьми информацией, так как увидел, что это действительно работает, многие начали получать хорошие результаты. А сейчас, обучившись специальной методике, я помогаю людям через психосоматику, через их тело решить вопросы любого характера, в первую очередь здоровья, а также отношений, самореализации, бизнеса.

– Многие люди не совсем правильно понимают значение слова «психосоматика». Не можете ли вы пояснить, что это такое?

– «Психо» – это мысли человека и его подсознание, «соматика» – с греческого языка переводится как «тело». Психосоматика



изучает и объясняет влияние эмоциональных переживаний, стрессов и психологических проблем на физическое состояние.

Здесь процитирую Имама ибн Абу Талиба: «Лекарство твоё в тебе самом, но ты этого не чувствуешь, а болезнь твоя из-за тебя же самого, но ты этого не видишь. Думаешь, что ты – это маленькое тело, а ведь в тебе таится огромный мир».

– Лечение психосоматических заболеваний проводится традиционными медицинскими препаратами или же иными методами?

– Иными методами, потому что традиционные лекарства, которые у нас продаются в аптеках, и всё то, чем люди пользуются, лишь подавляют причину болезни. Сегодня у нас создан искусственный интеллект, уже весь мир автоматизирован, но в медицине результаты неутешительные: больных всё больше и больше! Если нет статистики, которая идет на снижение, значит, что-то происходит не так! Необходимо избавиться от ненужных мыслей и за счет этого привести тело в порядок. Например, люди, которые страдают шейным остеохондрозом, это люди упрямые. Шею Бог



дал для того, чтобы человек был гибким в этой жизни, а они не проявляют гибкость, они упрямые. И у таких людей шея и болит. Те, у кого болит поясница, – это люди, у которых страх бедности. Они переживают, что что-то пойдет не так в области финансов, как дальше жить, как кормить семью, как избавиться от долгов и кредитов и так далее. И тело четко говорит о том, что у человека происходит. Например, лишний вес: жир – это вода, а вода – лучший носитель информации! Если человек не обналичивает информацию, которая внутри, то вода в виде жира, как хранилище информации, будет накапливаться в организме. Даже есть такая поговорка: на обиженных воду возят! И вот люди, которые проявляют неискренность, – это люди полные, и питание здесь не играет большую роль! Есть люди, которые очень много едят, и едят всё подряд, но у них ничего не происходит – жир не накапливается.

– Nurlan, если человек захочет перенять ваш

опыт и обучиться психосоматике – это возможно?

– Да, это возможно! На сегодняшний день я обучил более 30 человек, из которых половина уже достаточно хорошо применяет полученные знания в жизни и отбили те средства, которые вложили в обучение. И по сей день есть люди, которые обучаются.

– На обучение берет всех желающих, или необходимо иметь определенные критерии, например, медицинское образование?

– Нет, медицинское образование здесь не нужно. Для учеников я ставлю критические точки, куда им нельзя заходить. Это беременные женщины, это тяжелобольные люди, это люди, болеющие астмой, потому что во время лечения применяется индукция – дыхательные упражнения. И люди, которые страдают шизофренией. А со всеми остальными людьми можно работать.

– Сколько длится обучение на психосомата, и что человек познает за это время?

– Обучение психосоматике вообще длится одну неделю и продолжается в течение всей жизни. Пройти обучение можно быстро, а чтобы стать специалистом, человеку нужен большой опыт в жизни.

– Дайте рекомендации, как понять, что человеку необходимо обратиться к психосомату.

– Панические атаки, страхи, фобии. Какие-то внутренние дискомфортные переживания, когда человек чувствует, что не может сам решить вопрос, он всё время обдумывает, анализирует свою ситуацию, и это ему не помогает. Он годами лечится, пробует много способов, но ему ничего не помогает, нет улучшений. Вот это и есть та критическая точка, когда необходимо обратиться к психосоматике.

инстаграм:
@nurlan_nesipbay
+7-701-787-07-17



Молодость и красота в любом возрасте

С возрастом женщины меняются во всем: эмоционально, интеллектуально и внешне. В каждом возрастном периоде требуется особый подход к сохранению молодости и красоты. Но профилактику старения необходимо начинать задолго до появления первых признаков.

Оксана Алихайдарова – дерматокосметолог.

Оксана, расскажите, как давно вы пришли работать в сферу косметологии. С чего всё начиналось?

– В сферу косметологии я пришла еще в 2000 году, мой опыт работы более 20 лет. Еще учась на третьем курсе университета, я попала в компанию Mary Kay, начала заниматься косметикой

в качестве консультанта. Тогда это было модно, и мне нравилось наблюдать за процессом, когда ты последовательно наносишь какие-то препараты, и получать от этого результат. Я получала удовольствие от процесса, от возможности видеть восторженные лица женщин и работать с женской энергетикой. Все это подвигло со временем, по окончании университета,

пойти в косметологию. Я устроилась косметологом-эстетистом, начинала с простейших манипуляций – это были масочки, массажики, легкие пилинги. Ведь тогда не было никаких инъекционных процедур, они появились гораздо позже. Со временем я получила образование в данном направлении, проходила переквалификацию, обучение именно по дерматокосметологии, и начала применять инъекционные манипуляции.

– **На ваш взгляд, может косметолог полноценно работать без медицинского образования?**

– Без медицинского образования может работать только косметолог-эстетист. Он может проводить манипуляции без нарушения целостности кожных покровов, это будут только чистки лица, массажи, поверхностные пилинги и маски.

– **С какими проблемами ваши пациенты**

обращаются чаще всего?

– Ко мне всё чаще обращаются с проблемами старения кожи. Биологический процесс старения начинается у нас в 25 лет, и уже после 32 лет женщины активно обращаются к косметологам. Мое направление – профилактика старения, я всегда всем говорю о том, что лучше все-таки профилактика, которую необходимо осуществлять заранее.

– **Часто ли люди ждут невозможного от косметолога?**

– Бывают такие люди, конечно, но я сразу говорю, что в моих руках, а что невозможно! Если я вижу, что не справлюсь с той или иной проблемой, например, когда очень взрослая женщина хочет каких-то невероятных результатов, я лучше не возьму такую пациентку, чем сделаю курс манипуляций и буду понимать, что в итоге результат ни ее, ни лично меня не устроит. Но все-таки в основном мне попадают

адекватные пациенты. И важно именно на первой консультации всё грамотно объяснить, чтобы человек не ждал чего-то сверхъестественного. Очень часто я привожу в пример себя: я регулярно провожу необходимые инъекционные процедуры и омолаживающие манипуляции. И когда восторгаются моей внешностью и спрашивают, что необходимо делать для того, чтобы так выглядеть, я говорю, что именно так работает профилактика в косметологии. Если вы хотите сохранить свое лицо таким же и через 10 лет, вы должны сейчас уже начинать работать с кожей!

– **По вашим наблюдениям, как изменилось количество клиентов мужского пола за годы вашей практики? Или мужчины по-прежнему избегают кабинета косметолога? Есть ли среди ваших пациентов мужчины?**

– Мужчины нечастые гости в моем кабинете. Как правило, мои же пациентки приводят своих супругов на процедуры.

– **Какие современные технологии и методы вы применяете в косметологии?**

– Из современных технологий, несмотря на то, что косметология развивается семимильными шагами, база остается неизменной. Это биоревитализация, мезотерапия, просто могут меняться препараты. Постоянно на рынок выходят новые препараты, и, естественно, мы их пробуем. Либо мы останавливаемся на них, либо возвращаемся к старым. Я всегда за то, чтобы цена соответствовала качеству.

– **Могут ли крема заменить инъекционные процедуры у косметолога?**

– Однозначно, нет, потому что у крема, какого бы высокого качества он ни был, нет такой глубины проникновения. Но очень важно именно в



домашнем уходе иметь хорошую качественную косметику, потому что 80% успеха того, как выглядит наша кожа, это домашний уход. В кабинете косметолога человек бывает курсом раз в полгода, а кто-то даже реже.

Поэтому я всегда говорила и говорю, что обязательно важен домашний уход, последовательное нанесение всех препаратов, чтобы все эти препараты были одной линии. И в тандеме «косметолог и домашний

уход» мы получаем отличный результат.

– **А есть ли у вас любимая косметологическая процедура?**

– Моя любимая косметологическая процедура – это массаж лица! Такая релакс-процедура, когда сначала делаются манипуляции ультразвуком, внедряется сыворотка в более глубокие слои, потом массаж. Всё это под медленную и приятную музыку, и пациентки прямо засыпают, релаксируют, а после встают такие отдохнувшие, со словами благодарности. Для меня невероятно важно и ценно, когда у меня люди отдыхают.

– **Учитывая ваш профессионализм в косметологии, интересно послушать, какую косметику вы бы рекомендовали использовать в летний период.**

– Учитывая, что в летний период происходит агрессивное воздействие солнца, сухого ветра и пыли, я рекомендую использовать макси-



мально увлажняющую косметику. Необходимо остановить свой выбор на легком увлажняющем креме, обладающем матирующим эффектом и выполняющем защиту от ультрафиолета. Сохранить ощущение свежести на весь день помогут специальные спреи – в любом косметическом магазине можно купить флакончик с термальной

водой. Вечером, за час до сна, нужно нанести на очищенное лицо ночной регенерирующий крем, хорошим дополнением могут быть сыворотки на основе гиалуроновой кислоты. Важно помнить, что текстуры кремов в летний период должны быть более легкими.

инстаграм:
@alikhaidarova_cosmetologist
+7-701-770-34-79

Лето Вместе с
Traveler's Coffee



Наши кофейни:

пр. Назарбаева, 244
+7 727 262 42 86
almaty3@travelers-coffee.com

пр. Абая, 109 6, к4
+7 727 363 10 09
almaty1@travelers-coffee.com

ул. Курмангазы, 43 171
+7 727 261 06 56
almaty2@travelers-coffee.com

ул. Желтоксан, 137
+7 727 261 08 29
almaty4@travelers-coffee.com

ул. Розыбакиева, 247 блок3
+7 727 231 41 30
iparonzon@gmail.com

ул. Розыбакиева 310, ЖК «4YOU»
+7 708 213 11 82

ул. Аскарова 10
+7 747 347 35 47
almaty5travelerscoffee.com@gmail.com




Врачебная магия

Оториноларинголог может быть как специалистом узкого профиля, так и широким специалистом, а может и совмещать оториноларингологию и пластическую хирургию.

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

Ерлан Ельтаевич, как давно вы занимаетесь пластической хирургией? Выбор профессии был predetermined в детстве, или вы пришли в медицину уже осознанно?

– Сертификат пластического хирурга я получил в 2012 году, но первую пластическую операцию

сделал раньше, проходя обучение в резидентуре по оториноларингологии в 2011 году.

Да, выбор был predetermined еще в детстве, так как в семье много врачей: папа был сердечно-сосудистым хирургом, мама и тетя – акушеры-гинекологи, супруг тети – нейрохирург, двоюродная сестра – неонатолог, позже переучилась на врача

лучевой диагностики. В детстве, когда мне было лет 10, помогал папе паять скальпели, так как в тот момент он разрабатывал новый метод операций, а необходимые инструменты не производились ни одним заводом.

– **Какие именно виды хирургических операций вы проводите?**

– Так как я совмещаю пластическую хирургию и оториноларингологию, то провожу все виды лор-операций: на ухе, носу, горле. В пластической хирургии больше занимаюсь хирургией головы – это ринопластика, омолаживающие операции, отоластика, блефаропластика, кроме того провожу маммоластику, абдоминопластику, а также реконструктивные операции.

– **Существует ли в вашей работе такое понятие, как сезонность?**

– Да, летом активность пациентов немного падает, так как все хотят дышать и делают меньше

операций, которые требуют ношения компрессионного белья, имеются в виду маммопластика и абдоминопластика. Их чаще делают в холодное время года, чтобы быть готовыми к пляжному сезону. По остальным операциям почти нет сезонности, оперируем круглый год.

– **Бывают ли случаи, когда вы отговариваете пациентов от той или иной операции? Пациенты к вам прислушиваются?**

– Да, иногда отговариваю пациентов от операций, это примерно 30% людей, которые приходят на консультации. При ринопластике, как правило, это из-за того, что в результате операции получим проблему с носовым дыханием, а нам самое главное – не навредить, так как пациенты в основном приходят здоровые. Иногда приходится объяснять, что тот результат, который хотят пациенты, невозможно получить из-за каких-либо особенностей строения органов.

– **Помимо эстетики есть еще и реальные проблемы с лор-органами, которые вынуждают обратиться к профессионалу. Какие симптомы, связанные со слухом и дыханием, категорически нельзя игнорировать?**

– Да, проблем с лор-органами очень много. Как правило, это снижение слуха, гноетечение из ушей, затруднение носового дыхания, которое может возникнуть из-за искривления носовой перегородки, наличие полипов или привыкание к сосудосуживающим каплям. Появление всех этих жалоб не стоит игнорировать, так как все они являются признаком того или иного заболевания, требующего лечения у специалиста.

– **Пластическая хирургия словно магия, в которой участвуют волшебники ради воплощения мечты своих пациентов. Какие пластические операции наиболее востребованы сегодня?**



– Ко мне чаще всего приходят за ринопластикой, так как я одновременно восстанавливаю носовое дыхание и исправляю форму носа, мне для этого не требуется привлечения сторонних специалистов, я совмещаю применение двух специальностей. Также всё больше набирают популярность омолаживающие операции – SMAS-подтяжки, эндоскопические омолаживающие операции на лице, комплексы периорбитального омоложения и омоложение нижних 2/3 лица и шеи.

– **Приходилось ли вам в вашей практике переделывать работу других пластических хирургов?**

– Да, приходилось, от этого никто не застрахован. Чаще ринопластики, но также приходилось делать и реконструкции из-за полученных осложнений после ранее перенесенных операций.

– **Сегодня огромный выбор клиник и специалистов в области пластической хирургии. Как среди этого разнообразия выбрать**

хорошего пластического хирурга?

– Думаю, что в первую очередь надо прочитать о специалисте на форумах, а после обязательно получить очную консультацию, чтобы почувствовать, ваш это специалист или нет. Также следует уточнить наличие лицензии у клиники и специалиста на право заниматься медицинской деятельностью, потому что сейчас очень много шарлатанов, которые, не имея медицинского образования и хирургической лицензии, дела-

ют операции, не зная о возможных осложнениях и последствиях.

– *По вашему опыту, меняется ли жизнь пациентов после пластической операции?*

– Да, меняется! Улучшается их качество жизни, они чувствуют себя более уверенно – это если говорить об эстетических операциях. Но мы помогаем улучшить и здоровье: восстанавливаем дыхание, после уменьшения и подтяжки груди у некоторых женщин проходят боли в спине и снижается риск возникновения позвоночных грыж, исчезают опрелости, после абдоминопластики устраняется диастаз и снижается риск грыж белой линии живота.

– *Профессионал учится всю жизнь. У кого учитесь вы?*

– Я учусь всегда и у всех. У каждого свой опыт, свои навыки, всегда можно подглядеть что-то новое для себя. К примеру, последний курс проходил у профессора



Пшениснова Кирилла Павловича, так коллеги долго смеялись, что я поехал только ради одного шва. А мне было важно получить новые знания (улыбается).

– *Если бы к вам пришел молодой хирург и сказал, что хочет специализироваться на пластике, что бы вы ему ответили?*

– Я, как правило, не отказываю в помощи

коллегам. На данный момент у меня четыре ученика оториноларинголога и один пластический хирург. Так как я являюсь ассистентом кафедры и клиническим наставником, у меня постоянно есть кто-то на обучении.

Инстаграм:
@dr.tulebayev

+7-747-873-78-62

Teens &
people
magazine
интересно, полезно, модно



Творец улыбок

При зубной боли мы привыкли идти к стоматологу, но далеко не всегда дело обходится только вмешательством дантиста. Очень часто красивая и здоровая улыбка зависит от зубного техника. Кто он – человек, создающий искусственные зубы?

Елена Бугаева – зубной техник.

Елена, казалось бы, зубной техник – совсем неженская профессия. Как вы в нее попали?

– Согласна, профессия зубного техника требует очень больших усилий, амбициозности и, главное, времени. Именно поэтому считается мужской (улыбается). В начале карьеры требуется много времени для развития мануальных способностей,



так как эта работа считается ювелирной и творческой. Привела меня в эту профессию моя тяга к ручной работе.

С детства я любила рисовать и лепить, и это мне очень помогло в ос-

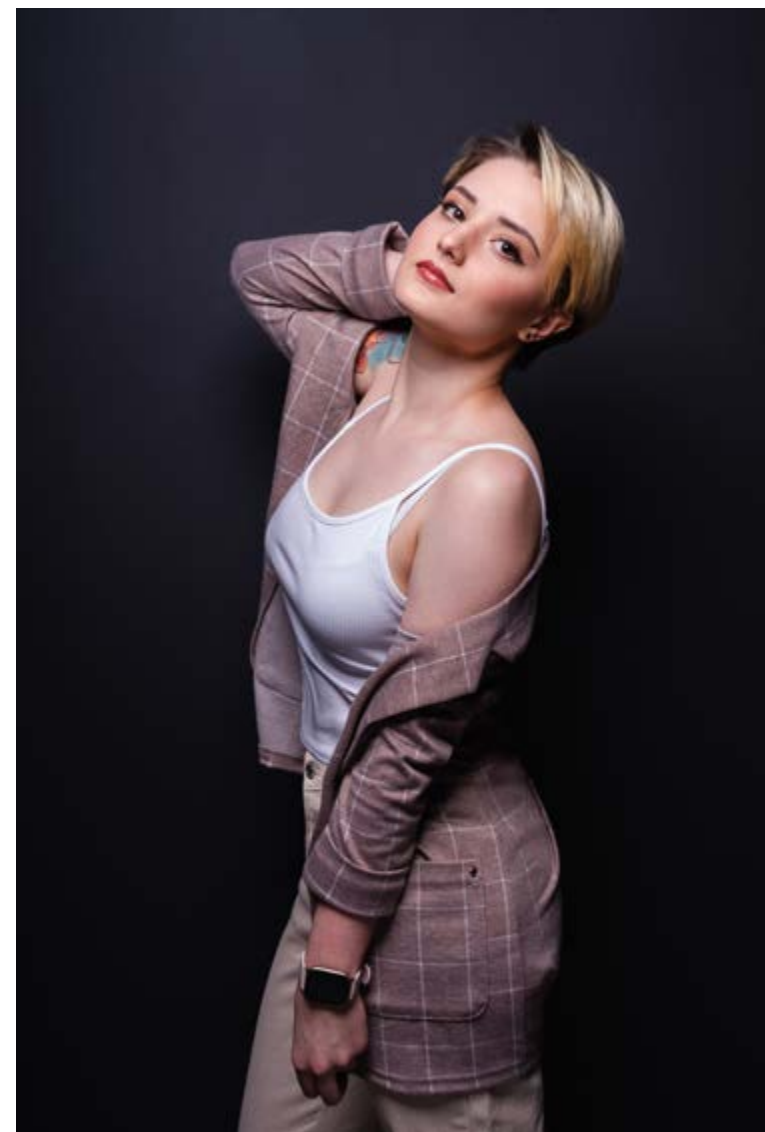
воении зуботехнического дела. Училась я в медико-стоматологическом колледже профессора Руззудинова и закончила его в 2019 году. Сразу после колледжа побежала скорее работать.

– Раскройте подробности, чем именно занимается специалист вашей профессии.

– Специалисты нашей профессии занимаются непосредственно изготовлением керамических реставраций, зубных протезов, ортодонтических пластинок и аппаратов. Лично я специализируюсь именно на керамических безметалловых конструкциях, то есть изготавливаю керамические виниры, коронки и конструкции из диоксида циркония.

– По снятым у пациента слепкам техники изготавливают детали, необходимые для красивой улыбки. Это делается вручную, или есть какие-то специальные программы?

– На самом деле наша индустрия не стоит на месте, она развивается в разных направлениях. Мы изготавливаем работы пациентов как вручную, так и с помощью 3D моделирования с технологией Cad-Cam. Cad-Cam – это система



автоматического программирования. «Cad» – средство для автоматического построения компьютерной трехмерной модели. «Cam» – производство изделия при помощи

компьютера с использованием предварительно снятой 3D-модели. Преимущества применения этой технологии следующие: большая точность изготовления конструкций, высокая

производительность, автоматизация производства, практически исключая возможность ошибок. А главная особенность заключается в применении различных видов материалов.

– Позволяет ли вам ваша профессия раскрыть творческие способности?

– Да, конечно, без этого никак! Наша профессия развивает усидчивость, видение гармоничности в работах и видение эстетики. Также в процессе работы развиваются мануальные навыки.

– Вы всегда в тени врачей-стоматологов, которые работают непосредственно с пациентами. Не обидно, что все лавры достаются не вам?

– Это не всегда так, ведь когда стоматолог и техник работают в хорошем коннекте, пациент знает, кто делает его работу. Ведь ради качественной и красивой работы и стоматолог, и техник, и пациент должны участво-



вать во всем процессе вместе. Особенно это касается фронтальных реставраций. Я часто приезжаю в стоматологию к пациенту и стоматологу, чтобы обсудить со стоматологом и пациентом предстоящую работу, понять, чего хочет пациент, какую форму и цвет будущей работы он желает видеть. Это очень важно, так как улыбка человека в будущем может полностью поменять его жизнь.

– Не возникает желания увидеть свою работу непосредственно на пациенте, для которого вы ее изготавливали?

– Конечно! Что может быть приятнее, чем радость на лице пациента, когда после фиксации он смотрит в зеркало (улыбается). Обычно я веду весь фотоотчет на профессиональный фотоаппарат: вместе со стоматологом делаю фото «до» начала лечения, фото с определением цвета будущей реставрации, фото непосредственно в процессе

лечения и фото после фиксации.

– А может ли техник узнать свою работу, случайно встретив своего пациента на улице? Или же все техники работают примерно одинаково?

– Ну, я думаю, если работа сделана качественно, она не должна бросаться в глаза. И зубы должны выглядеть как свои, родные. Но у каждого техника свой почерк в работе. Есть зубные техники, которые, работая с технологией Cad-Cam, используют одинаковые гарнитуры зубов для разных пациентов, поэтому их работы смотрятся одинаково.

– Приносит ли ваша профессия хороший доход?

– Если зубной техник живет своей работой, любит ее и не стоит на одном месте, а развивается, то, конечно, он может получать хороший доход. В любой отрасли хороший специалист высоко

ценится и может иметь высокий заработок.

– Какие навыки и качества нужны человеку, чтобы стать хорошим зубным техником?

– Когда только закончивший колледж молодой зубной техник приходит в свою первую лабораторию, навыков у него очень мало. Первостепенные качества такого техника должны заключаться в трудолюбии, желании узнать что-то новое. И главное для него – иметь терпение. Это важно, потому что может что-то не получаться с первого раза. Качество, эстетика и скорость работы приходят с опытом. Но если новоиспеченный зубной техник умеет рисовать, лепить, или же он занимался каким-либо творчеством, это ему очень поможет в освоении интересной профессии.

**@dt.bugaeva
7-707-615-59-35**

**WhatsApp
+7-747-518-72-17**

Пакуйте чемодан

Туризм и путешествия – это прежде всего эмоции! Путешествия заставляют удивляться, радоваться и испытывать новые непривычные удивительные впечатления. Путешествия делают нас счастливее!

Путешествуйте чаще, друзья!

А поможет в этом Дарья Десяткина – совладелица агентства по туризму.

Дарья, когда и как вы оказались в туристическом бизнесе?

– В турбизнес я попала неслучайно (улыбается). С самого детства обожала познавательные программы, передачи о путешествиях, о разных странах и городах! В выходные дни было просто не оторвать от ТВ программ – таких, как «Непутевые заметки», «Их нравы», фильмы Жака Ива Кусто. А затем был факультет туризма

MUAH @farizuwa_makeup



университета «Туран», практики в туристических компаниях, где оформляла визы в Китай для шоп-туров, бегала по разным мелким поручениям, была менеджером по турам, ведущим специалистом по туризму в крупной компании. Сейчас я руководитель собственной компании, и за плечами 15 лет успешного опыта в сфере путешествий. Туризм – это не просто работа, это образ жизни и дело, которое мне нравится больше всего! Занимаясь им, я готова жить, творить и наслаждаться.

– **Как часто вы путешествовали до открытия собственного турагентства? Что-то отмечали для себя в этих поездках?**

– Впервые полетела за границу еще на третьем курсе университета. Это была популярная на тот момент программа «Work&Travel», и в Штатах я пробыла около полугода. Тогда и поняла, что не представляю свою жизнь без самолетов, аэропортов, поездок и

океана (улыбается). В любом случае, для того чтобы работать в туркомпании, нужно обязательно постоянно расширять свой кругозор, ездить в информационные туры. Мои первые инфотуры были совершены в Турцию, Египет, Таиланд, так как необходимо было познакомиться с культурой и традициями разных стран, изучать отельную базу и быть готовой ответить на любой каверзный вопрос туристов. Поэтому любая поездка была для меня открытием чего-то нового, я старалась «впитать» в себя всё по максимуму и особенно запомнить роскошные закаты, которые в каждом месте, городе, курорте, деревушке просто неповторимы и уникальны! Это моя особая любовь!

– **Как туристический бизнес и ваше агентство в частности, пережили ограничения во время пандемии коронавируса и выжили после этого?**

– Период пандемии был тяжелым для всех,

конечно. И целая сфера индустрии туризма несла колоссальные убытки – это ведь не только туркомпании, а также авиакомпании, отели, транспортные и круизные компании, страховые. Многие турагентства закрылись или отказались от офисов. Но нас это сделало только сильнее, именно в этот период я четко поняла, что если мы сможем выстоять, сохранить свое «лицо», то наши туристы еще больше будут нам доверять. А доверие – это ключевой фактор для туркомпании, который позволяет выжить в любой ситуации.

– **На сегодняшний день вам удалось вернуться к прежним объемам работы?**

– Несмотря на то, что еще не все страны доступны для туризма и количество рейсов не такое большое, как в допандемические времена, объем работы только увеличился. Если раньше вся основная работа была сложена из подбора тура туристам, консультации, бронирования

ния, оплаты и выдачи тур-пакета туристам, то сейчас это немного сложнее. Наша команда нон стоп мониторит время вылетов и прилетов, заполняет разрешения на въезд, декларации здоровья, проверяет паспорта вакцинации и сроки действия ПЦР тестов – приходится держать на контроле абсолютно всё! Конечно, сейчас уже многие страны снимают ограничения и ослабляют условия въезда, и нам становится чуть легче работать. Но, самое главное, те, кто привык путешествовать, уже не останавливаются никогда! Это как особый вид удовольствия, наши туристы улучшают свое эмоциональное здоровье, расширяют сознание, получают заряд бодрости, и уровень энергии растет, чтобы жить, творить, любить. Поэтому мы выжили еще и благодаря нашим постоянным туристам и любителям путешествий.

– *Как вы считаете, в чем основные преимущества и отрицательные моменты работы*



в туристическом бизнесе?

– Плюсов огромное количество (улыбается). Это постоянное развитие себя как личности и профессионала. Нетворкинг – знакомство с успешными, интересными, красивыми людьми по всему миру. Безусловно, возможность путешествовать и расширять горизонты, побывать во многих странах, погрузиться в новые для себя культуру и традиции, в азарт – в этой сфере трудятся настоящие фанаты, которые не променяют турбизнес ни на что другое. Мы дарим положительные эмоции, помогаем перезагрузиться и в целом работаем в очень красивой и яркой сфере. Минус в том, что это очень нервная работа и большая ответственность. Постоянно нужно быть в курсе всего: курса валют, катаклизмов, политической обстановки и экономической ситуации в мире. Владеть информацией о проблемах отдыхающих, быть на связи с партнерами, мониторить

рейсы и решать возникающие вопросы и ситуации на отдыхе, учитывать разного рода риски – но это как и в любом другом бизнесе.

– *Сезон отпусков уже стартовал. Какие направления наиболее популярны в 2022 году?*

– В этом сезоне в топе Турция – Анталийское побережье, прямые рейсы в Бодрум – Эгейский регион, Греция – прямые рейсы на о. Крит, Черногория, Грузия, ОАЭ, Италия – прямые рейсы в Милан, полюбившиеся Мальдивы, Египет – Шарм эль Шейх и Хургада, Доминикана.

– *В век интернета вполне возможно самому подобрать и забронировать отель, авиабилет, но почему всё же стоит обратиться в турагентство?*

– В первую очередь это надежность! Мы ведем наших туристов «от и до»! И, самое главное, стараемся решить возникшие вопросы оперативно и в пользу туристов! Мы на

связи 24/7, и это очень важно!

Во-вторых, наши менеджеры ежедневно получают самые последние новости о странах и направлениях, правилах въезда, акциях на авиабилеты, а также о горящих турах и о самых интересных спецпредложениях. Поэтому всегда готовы предоставить самую достоверную информацию, тогда как самостоятельные туристы могут многие моменты просто не учесть. И самое главное – пандемия показала, что если вы купили тур через агентство и границы закрыты, а рейсы отменены, то деньги вы не теряете! Можно перенести тур на другие доступные направления. При этом туристам не нужно беспокоиться – мы всё сделаем сами, предложим варианты отдыха, забронируем все необходимые услуги, сделаем перенос средств, и ваш отдых состоится!

инстаграм:
@myplanet.kz
@darya_myplanet
+7-701-349-69-49

Америка – реальность, а не мечта

Мечтаете учиться или жить в свободной Америке? Тогда вам к эксперту по обучению и переезду в США Айкумис Бекентаевой.

Айкумис, вы всегда мечтали о жизни за границей? Как вам, обычной девушке из провинции, удалось не только переехать в столицу, но и обучаться в Америке?

– Я помню с детства, как моя тета приезжала из Америки с кучей подарков, импортных вещей, и я хотела стать в будущем такой девушкой, которая могла бы позволить себе всё что захочет. Я смогла поступить в 8 классе со Степногорска в НИШ города Кокшетау, все уроки были на английском, и сначала мне было сложно успеть за всеми. Уже в 10 классе я полетела к



своей тете, чтобы изучить английский. Тогда это был мой первый опыт выезда за границу. Я попала в такую среду, где не понимала людей, и мой мозг просто «сломался», но со

временем я начала лучше понимать американский английский.

– *Какие чувства вы испытывали в той первой поездке, когда*



не понимали никого вокруг?

– Тогда я оказалась как рыба на суше. Казалось бы, я знала слова, могла строить предложения, но не могла сказать так, как говорят все вокруг. Был страх, но мне советовали говорить, даже с ошибками, главное – пытаться. Потихоньку я начала говорить и поняла, что это был самый лучший совет для меня.

– *В какой момент к вам стали обращаться за помощью для поступ-*

ления в иностранные вузы и оформления виз?

– Я летала в США пять раз, по туристической визе и по визе для студентов, проходила стажировку в американской компании в сфере образования. Там я научилась продавать, мои первые навыки продаж появились именно в Америке. Представьте, что я когда-то не могла говорить на английском, а в Калифорнии продавала книги и консультировала американские семьи по образованию. Когда я прилетела после стажировки,

окончив 4 курс, я не могла найти хорошую работу по своей специальности – химика-технолога. Несмотря на то, что у меня был опыт работы, мне всё равно предлагали мыть посуду где-то в лаборатории за 60 000 тенге. Я не хотела этого, зная, что мой потенциал гораздо больше. После я смогла поступить в Назарбаев университет в магистратуру и продолжить обучение по специальности «Химическая инженерия». Уже там я начала писать в блоге о моем поступлении,

советовать, как правильно составлять мотивационные письма, как научиться представлять себя приемной комиссии. Таким образом, начала находить клиентов в сфере поступления и оформления виз, ведь я сама себе оформляла эти визы. Затем ко мне стали обращаться люди по совету и рекомендации тех, кому я помогла, меня начали узнавать на улице города, появились клиенты из-за рубежа. Даже в США меня уже знают. *(Улыбается).*

– Сегодня, оглядываясь назад, на свою жизнь, вы могли бы сказать, что вам было легко?

– Нет, я не могла найти работу, не могла найти себя. Как и многие в такой ситуации, я очень переживала.

– И все-таки, что нужно собой представлять и кем быть, чтобы получить долгожданную визу для переезда за рубеж?

– Важно обратиться к специалисту, чтобы понять, какой тип визы

подойдет, узнать обо всех возможностях и вариантах. Сейчас всё труднее ее получать, есть отказы, и у моих клиентов тоже, но они приходят к этому подготовленные. Поэтому, чтобы увеличить шансы, нужно слетать обязательно куда-то за границу.

– Как вы считаете, почему молодежь стремится уехать из Казахстана, и с какими основными сложностями она сталкивается?

– Это как еда в чужой тарелке – всегда кажется вкуснее. Мне кажется, многие, в том числе и я, не могут найти хорошую работу из-за того, что окружение давит, сравнивает, человек морально очень страдает, а нужно просто дать время, позволить человеку расцвести.

Но, как говорят, и на моем опыте это подтвердилось: самый красивый цветок вырастет на самой некрасивой почве. Молодежь должна просто быть морально сильной, а сейчас многие из-за доступа к интернету слабые психологически.

– Какие советы и рекомендации вы могли бы дать тем, кто задумал получить образование в США?

– Нужно работать с родителями, объяснять, что важно начать подготовку к процессу поступления еще с 9 класса. Расписать планы на каждый год, выбрать вузы, подготовить документы, сдать экзамены заранее. Здесь речь о том, чтобы потом родители не говорили детям: «Ты не смог поступить, а кто-то смог!». Не нужно давить на детей, нужно понимать, что 60% успеха детей лежит на родителях. Вот моя мама помогла мне стать той, кто я есть сейчас, она заранее хотела, чтобы я училась на гранте в бакалавриате, а для этого нужна была сильная школа. Именно поэтому она решила отдать меня в НИИШ, я туда смогла поступить и получила достойную базу. Если бы не моя мама, я не знаю, где бы и кем бы я была.

+7-700-166-68-23
инстаграм:
@aikumisbekentaeva



БИЗНЕС-ПСИХОЛОГ

ПОМОЩЬ В
самоопределении
и профориентации



*Карьерный психолог – кто он? Просто психолог или дорогой коуч? Об этом и других особенностях профессии в интервью с **Арайлым Сапановой** – карьерным психологом, магистром бизнес-психологии.*

Арайлым, как вы пришли в психологию? И почему вами было выбрано направление бизнес-психологии?

– В психологию я пришла не сразу, изначально я выбрала для себя специальность, где стабильно, где оплачиваемо и без работы точно не останусь: я окончила KIMEP по специальности «Деловое администрирование и финансы» и проработала почти пять лет в крупной нефтегазовой компании. Уже работая там, я начала осознавать, что бизнес – это не только цифры, а скорее люди с их интересами, страхами и мотивацией. И благодаря

людям компания способна достигнуть успеха. С самого детства многие знакомые и родственники называли меня психологом, потому что получалось тонко чувствовать людей, слышать и видеть то, что остается за кадром. Поэтому и было принято решение пойти обучаться психологии, сначала в частное образовательное учреждение, а затем уже в магистратуру по программе «Болашак» в University College London в Великобритании.

– *Кто такой карьерный психолог? С какими проблемами вы работаете?*

– Карьерный бизнес-психолог – это тот, кто помогает людям сделать огромную часть жизни, которую мы проводим на работе, комфортной и приятной. Ко мне обращаются с разными запросами, которые касаются психологических сложностей на работе. Люди в найме приходят со сложностями

во взаимоотношениях с коллективом, с руководством, испытывая страх перед начальством, страх перед интервью, перед собеседованием, вплоть до того, что хотят уволиться, но не могут решиться на это. Мамы в декрете, которые хотят самореализоваться, фрилансеры, которые проходят многочисленные курсы, марафоны, но все никак не могут начать практику, никак не могут заявить о себе. И в последнее время я начинаю получать все больше запросов от собственников бизнеса, которые осознают, что здоровый фон в коллективе очень важен, и поэтому они хотят получить консультативную помощь для своих сотрудников. Сейчас многие компании пытаются развивать корпоративную культуру. А корпоративная культура – это та самая связь между коллегами, между сотрудниками и работодателем, благодаря которой сотрудники чувствуют

свою причастность к цели и миссии компании.

– Предоставляете ли вы психологическую помощь людям, попавшим под сокращение или увольнение?

– Знаете, ко мне пока не обращались люди, которые столкнулись с сокращением или с увольнением. Скорее, наоборот, те, кто хочет уволиться и уйти в другую компанию, но не знает, как сообщить об этом своему начальнику. Или же те, кто хочет уйти в собственное дело и заниматься своим бизнесом, но, опять же, не знают, как это сделать, в каком направлении двигаться. Или же им жалко весь тот накопленный опыт, образование, но они видят, что дальше продолжать работать в найме или со своим работодателем они не могут.

– Коуч и карьерный психолог – это не одно и то же?

– Очень часто в последнее время слышу этот вопрос. Я бы сказала так: психология подразумевает и

психологию, и коучинг, в то время как коучинг не всегда подразумевает психологию. Говорят о том, что психология больше про прошлое, где мы прорабатываем какие-то детские травмы, а коучинг – это направленность в будущее, когда мы визуализируем ситуации, ставим цели и прописываем шаги к их достижению. Отчасти я согласна с этим, но достижение этих целей, к сожалению, невозможно без проработки некоторых детских травм. Человеку, для того чтобы масштабироваться и двигаться вперед, иногда мешает груз прошлого, от которого помогает избавиться психолог.

– Вам часто приходится сталкиваться с людьми, которые хотят сменить свою профессиональную деятельность, будучи уже состоявшимися и успешными? Всегда ли их ожидания оправданы в дальнейшем?

– К сожалению, многие люди, которые жили в советское время или же

получили воспитание «советских» родителей, выбирали для себя профессию, которая гарантирует им в будущем рабочее место, а не интерес к делу. И сейчас, будучи уже взрослыми, они приходят ко мне и говорят о том, что пошли не по тому направлению. Я никогда не советую им сжигать мосты и рубить связь со своей текущей работой. Рекомендую им попробовать для начала новое направление в качестве хобби или дополнительной работы, чтобы проложить некий мостик, который позволит понять, действительно ли они хотят туда или же это просто какая-то несбывшаяся мечта детства. И поработать таким образом до тех пор, пока они не будут уверенно стоять на ногах, пока не почувствуют, что уже действительно могут отпустить свою прежнюю работу и перейти в новое направление.

– Почему именно карьерные психологи пользуются сегодня особым вниманием и повышенным спросом?

Неужели консультаций обычного психолога недостаточно?

– Наверное, к нам только приходит то, что на Западе уже развито. Бизнес – это группа, а любая группа – это люди и связь между ними. Психология нужна везде, где есть взаимоотношения между людьми, а на работе у нас вокруг одни взаимоотношения: с коллегами, с начальством, с клиентами, с поставщиками и так далее. Поэтому психология на работе очень важна. И, обучаясь в магистратуре в Лондоне, я видела, что во многих компаниях есть психолог, который работает с сотрудниками. У нас же в Казахстане это пока не так развито. Я очень рада, что обучалась именно в Великобритании, где культура взаимодействия с корпоративными и бизнес-психологами очень развита, и поэтому у меня была возможность увидеть, как это работает. Я смогла перенять инструменты и опыт у лучших западных специалистов и уже сейчас могу внедрять это здесь, в Казахстане.



инстаграм: @sapanova.psychologist +7-701-235-04-61

Профессия спасать зубы

Эндодонтист – это стоматолог, который занимается только лечением корневых каналов зубов и в своей работе использует бинокуляр или микроскоп.

Меруерт Болатовна Жамшибаева – врач эндодонтист-микроскопист



Меруерт Болатовна, в каком направлении стоматологических услуг вы работаете?

– Врач-стоматолог – это и так узкая специальность, но современные методы лечения позволяют врачам работать на еще более узких направлениях. Есть врачи, которые занимаются хирургией: удалением, операциями, плантациями. Есть те, что занимаются реставрацией. Я лечу корневые каналы, занимаюсь извлечением сломанных фрагментов из этих каналов, в общем, стараюсь максимально спасти зуб, который другие врачи отправляют на удаление.

– Выбор профессии был неслучайным? Почему именно стоматология?

– Профессию врача-стоматолога я выбрала, потому что большая часть членов моей семьи медики. Есть стоматологи, есть врачи общей практики, и дедушка по маминой

линии был общим хирургом, в советское время очень известным врачом, и я решила идти по его стопам.

Моя профессия очень интересная, в ней нет определенного потолка, и можно расти, повышать свой профессионализм бесконечно. Мы постоянно обучаемся, к нам приезжают очень известные врачи, лекторы из разных стран, которые делятся опытом. Профессия очень непростая и очень ответственная. Мы несем ответственность не только за зуб, но и за пациента. От зубов зависит состояние здоровья остальных органов человека, поэтому, когда люди говорят, что зуб – это не орган, я могу с этим спорить.

– Сколько лет вы учились? Когда-нибудь жалели в процессе обучения о выбранной специальности, как это часто бывает у студентов?

– На первом курсе, конечно, было довольно тяжело, потому что после

школы мы не понимали вообще, где оказались, изучали незнакомые предметы. Множество студентов отсеивается в этот момент, не пройдя испытание сложностями. Кроме того, это дорогое обучение, и моим родителям было тяжело меня обучать. С третьего курса я работала в стоматологии ассистентом и сама оплачивала учебу в расрочку. У меня не было шанса плохо учиться, получать плохие оценки, потому что я знала, что должна оправдать надежды родителей. Я поставила себе цель, что буду замечательным врачом, буду помогать людям восстанавливать их здоровье. В течение шести лет я ни разу не пожалела о том, что выбрала свою профессию. Это элитная профессия, врачи-стоматологи занимают определенную нишу в медицинской области, поэтому я очень горжусь своей работой!

– Всегда ли, на ваш взгляд, качество стоматологических услуг

пропорционально установленной цене?

– Врач-стоматолог не стоит на месте, проходит постоянно последипломное обучение. Это несколько раз в год обязательно: обучение, получение новых знаний и сертификата, освоение новых технологий, новых протоколов, к тому же появляются новые препараты и аппараты, которыми нужно уметь владеть. Медицинское обучение, именно стоматологическое, очень дорогое, соответственно, услуги врача, который постоянно совершенствуется, нарабатывая свой опыт, правильные навыки, никогда не будут дешевыми. Его услуги всегда будут соответствовать его знаниям.

– В каких случаях следует обращаться именно к эндодонтисту? С какого момента начинается эндодонтия?

– Эндодонтия начинается со снимка, с правильной диагностики. Как мы проходим флюо-

рографию, скрининги, точно так же необходимо делать 3D снимок каждые полгода и ходить на консультацию. С этого и начинается правильное лечение.

– Не проще ли удалить сильно поврежденный зуб и поставить, например, имплант, не затрачивая время и средства на лечение?

– Я обычно пациентам объясняю, что лучше своя ткань, свой зуб, ведь ничто их не заменит. Имплант, коронка – это всё искусственное. Свой зуб изначально был создан природой так, чтобы он мог функционировать и правильно поддерживать все остальные органы, это и правильный прикус у пациента, и осанка, и зрение, и ЛОР органы – весь организм, в принципе, зависит от состояния зубов. Опорно-двигательный аппарат зависит и от зубов, соответственно, если мы убираем какой-то зуб, нарушается целостность всего организма. Поэтому я стараюсь объяснить это пациентам и максималь-

ными усилиями пытаюсь спасти зуб! Делаю всё возможное для этого.

– Как и с помощью каких технологий осуществляется лечение в эндодонтии?

– Чтобы правильно поставить диагноз, мы начинаем с 3D снимка, осматриваем зуб в разных проекциях, когда можно увидеть состояние костной ткани и допущенные ошибки при предыдущем лечении. Лечение я начинаю при помощи своего микроскопа, в моем распоряжении самый известный во всем мире микроскоп. В нашей клинике используется новейшая система изоляции, когда во время работы врача пациенту в рот ничего не попадает. Также используется ультразвук – это моя «правая рука», ультразвуковой аппарат широкого спектра, без которого я не могу начинать прием. Для качественного лечения я всегда прошу у руководства всё самое лучшее. Для профессионала очень важно иметь

в своем арсенале передовые технологии, и если клиника идет навстречу своим медицинским работникам, то и клиенты клиники остаются довольны лечением, проведенным на высоком уровне.

– Как человеку понять, что в том или ином месте ему проведут качественное эндодонтическое лечение? Есть признаки, которые хотя бы повышают шансы на успех?

– Я всегда говорю своим пациентам: если вы сомневаетесь во мне или в любом другом враче, нужно обратиться еще, как минимум, к пяти врачам. Важно не слепо вести пациента, а всё ему подробно объяснять и показывать на снимках. Конечно, лучше прислушаться к отзывам, сейчас с современными технологиями все идет в Instagram, где можно ознакомиться с работами врача. А врачи-стоматологи активно ведут свои странички, выкладывают фото, и нужно



оценивать врача не по количеству подписчиков, а по качеству его работы. Таким образом, можно определить, опытный перед вами врач или нет. Последние три года я работаю с микроскопом, и пациенты, в основном, приходят ко мне по рекомендациям врачей из других клиник города.

инстаграм:
@dr.zhamshibaeva

А ты застрахован?

«Хотите быть в тренде? Тренд сегодняшнего дня – иметь страховой полис. Страхование жизни – вечный тренд» – директор по продажам в компании по накопительному страхованию жизни **Жанар Татай**

Жанар, как давно вы работаете в сфере страхования, и почему вас привлекло именно направление страхования жизни?

– Я сама клиент с 2009 года, первую программу открыла на 15 лет для дочери.

В то время я работала в иностранной компании ведущим специалистом, но через три года знакомства со страховыми консультантами я тоже решила стать финансовым консультантом, что-



бы помогать и приносить пользу людям.

Вдобавок к своему основному заработку я получила дополнительный доход и получаю

удовольствие от того, что меняю мышление людей: после встречи со мной они принимают важное решение и закладывают первый кирпичик своего

финансового благополучия, приобретая длительную страховую защиту для всей семьи.

В настоящее время я являюсь одним из ведущих директоров по продажам казахстанской компании «FORTUNE INVEST». Это компания, которая 21 год активно и успешно ведет бизнес исключительно в сфере накопительного страхования жизни (далее НСЖ).

– Мы привыкли страховать свою жизнь во время путешествий. А нужно ли это в повседневной жизни обычному человеку?

– В развитых странах люди страхуют абсолютно всё: бизнес, имущество, вещи, недвижимость, здоровье, потерю работы, части тела и многое другое. У них это необходимый элемент в жизни. Они не хотят платить в случае непредвиденных обстоятельств, поэтому все риски перекладывают на страховые компании. Их этому обучали с детства. К сожалению, в нашей системе образова-

ния отсутствует предмет обучения финансовой грамотности, а значит, мы должны сами научиться пользоваться этим инструментом. Накопительное страхование жизни нужно 24 часа в сутки каждому человеку, всегда. Это продукт, который совмещает в себе функцию депозита и страхования жизни. Это договор со страховой компанией на длительный срок, когда человек периодически вносит взнос на свой страховой счет, а страховая компания защищает человека и создает для него капитал. Это финансовая помощь в самые сложные моменты, когда человек в крайне затруднительном финансовом положении. Полис одновременно решает две задачи: он создает накопления, защищает жизнь человека, открывшего полис, и придает чувство уверенности за будущее.

– Как вы оцениваете развитие рынка страхования жизни в Казахстане за последние 5–10 лет? Насколько

он стал устойчивым и прозрачным? Какую роль в его развитии играет цифровизация?

– Рынок страхования жизни в нашей стране развивается очень хорошими темпами. Ежегодный прирост премий составляет 20–30%, это говорит о том, что продукты НСЖ у нас становятся актуальными. Доверие к НСЖ у населения растет, клиенты могут сами наблюдать за развитием выбранной компании, так как вся деятельность прозрачна и подконтрольна Нацбанку. Рынок НСЖ показывает не только устойчивый рост, но и стремительное развитие полисов онлайн, особенно после пандемии.

– В Европе множество направлений социального страхования, которые являются обязательными и активно продвигаются государством. Возможно ли появление в нашей стране обязательных видов личного страхования жизни или здоровья?

– Действительно, в развитых странах страхование является нормой жизни, как я уже ранее говорила, и Казахстан постепенно повышает страховую культуру, решает социальные вопросы с помощью продуктов страхования. Например, государство обязывает всех работодателей страховать своих работников от несчастных случаев на производстве. Или медицинское страхование жизни и здоровья туристов, выезжающих за рубеж, тоже обязательный вид. Обязательные виды страхования внедряются только по срочным видам (до 1 года). НСЖ отнесено к добровольному виду страхования только потому, что такое решение принимает сам клиент: добровольно и осознанно.

– Какие программы накопительного страхования жизни вы предлагаете на сегодняшний день?

– Есть программы в долларах. Существует программа, которая дает возможность сберечь,

приумножить и обеспечить себя страховой защитой, и проценты здесь выше, чем на банковских депозитах. Есть программы в тенге с индексацией – защита от инфляции также имеет широкий спектр страховых услуг. Есть программы и для VIP-клиентов в долларах, краткосрочные от 3 до 10 лет – данные программы стали популярными у населения после пандемии.

– Какие из программ наиболее популярны в нашей стране?

– Программы в тенге с дополнительными покрытиями от травм и заболеваний, а также в этих программах есть индексация как защита от инфляции, так как люди боятся, что деньги съест инфляция. Но эта угроза исчезает при наличии данного вида страхования, и поэтому компания предлагает эту опцию, в этом и состоит уникальность нашего продукта. Очень популярны программы на обучение, свадьбы детей. То есть можно накопить

деньги с индексацией на 15–25 лет.

– Многие казахстанцы боятся вкладывать свои деньги в долгосрочные проекты в столь нестабильное время. Какие существуют риски в накопительном страховании жизни? Как можно обезопасить свои вложения?

– Риск – не иметь страховой полис. Человек уже рискует, не задумываясь о будущем своей семьи и детей, которых надо вырастить, обучить, женить и так далее. Риски у человека каждую секунду. Чтобы избежать этих рисков и помочь самому себе, лучше доверить свои деньги страховому полису жизни, когда вы точно знаете, что ваши деньги в надежном месте не просто лежат, а приумножаются и копятся. Тем более страхование отлично закреплено правовыми нормами в Казахстане.

– Как вы считаете, будет ли увеличен спрос казахстанцев на услуги

страхования жизни в будущем?

– Однозначно. В последнее время наблюдается темп роста ментальной осознанности казахстанцев в планировании будущего. Как реальным желанием, так и целью на будущее является полис страхования жизни, ставший приоритетом в жизни и трамплином к достойной пенсии, которую могут обеспечить сами казахстанцы через свои сбережения через страхование. Проводниками по новым жизненным траекториям к достойной пенсии и накопленным сбережениям в данный момент являются финансовые консультанты по НСЖ. Задача финансового консультанта – грамотно провести клиента по траектории и довести до нужного ему результата. Как при строительстве дома важен фундамент, так и в построении своей финансовой защиты важно иметь страховой полис НСЖ – самый стойкий и безукоризненный фундамент защиты будущего вашей семьи.



+7-7-777-829-23-03/телеграм
инстаграм: @zhanar_tatai

Kazakh Aru

Әлинұр Жеңіс – *Kazakh Aru* косметикалық брендінің негізін қалаушы

Әлинұр, косметика өнімдерін шығаруды бастау идеясы сізге қашан келді және сіздің шешіміңізге не әсер етті?

– 2017 жылы Астана Дүниежүзілік ЭКСПО көрмесі отанымыз Қазақстанда алғаш рет өтті. 112 мемлекет және 18 халықаралық ұйым қатысқан дүниежүзілік ЭКСПО көрмесіне компания төрағасы ретінде қатыстым, ал компаниямыз EREN Корпорациясының демеуші және серіктес кәсіпорын ретінде елге өз үлесін қосуы - біз үшін үлкен мәртебе. Көрмеде мен сұлулық/тері күтім индустриясында бірнеше бренд дизайнерлер мен әзірлеушілерін кездестірдім. Олар Қазақстанды өте жақсы көретінін айтты. Еліміздің тарихы, мәдениеті мен әдемі табиғаты туралы сұхбатымыз кейін мұндағы әйелдердің сұлулықты жақсы көретіні, бет күтіміне қатты мән беретіні туралы тақырыпта жалғасты. Әртүрлі елдердің әйелдері ұнататын тері күтімі



өнімдері туралы талқылай келе, жалпы әйелдердің негізінен өз елінің өнімдерін қолданатынын анықтадық. Ал бізде Қазақстанда отандық өнім жоқ, сондықтан тек басқа елдердің бренд өнімдерін пайдалануға тура келеді. Кейін мен еліміздегі әйелдердің тері күтім

өнімдері саласында импортқа тәуелді жағдайы туралы ұзақ уақыт ойландым, әр елде өзінің сұлулыққа арналған тері күтім өнімдерінің брендтері бар, сондықтан Орта Азияның ең ірі мемлекеті ретінде Қазақстанның мәдениетін көрсететін ұлттық сұлулық тері

күтім брендин шығару керек деген ойға келдім. 2018 жылдан бастап командаммен әр түрлі мемлекеттегі сұлулық көрмелеріне қатысып, бренд жасау кеңселеріне бардық. Әр елдің тері күтім өнімдерінің ерекшелігін зерттеп, қоршаған орта, терінің түрі мен ерекшелігін ескере отырып, қазақ әйелдеріне қолайлы тері күтім өнімін табуға тырыстық. 2018 жылдың мамыр айында Гонконг бренд дизайнерлеріне қазақ мәдениетімен ұштастырылған тері күтімі брендин дамытқымыз келетінін білдірдік. Дизайнерлердің ұсыныстары мен нұсқаулары негізінде 2019 жылы Корея NOX Bellcow ғылыми-зерттеу институтына бардық, негізгі техникалық қолдау алу мақсатында коре-

ялық доктор Ким Сун Ён мен профессор Пак Цинмен серіктес болдық және жапонияның бірқатар ғылыми-зерттеу және тәжірибелік сарапшылар топтарымен стратегиялық ынтымақтастық орнаттық. Сонымен қатар сұлулық өндірісі бойынша әлемнің үздік төрттікке кіретін ғылыми-зерттеу компаниясы NBC және Juzi Bio Гонконг листингтік компаниясымен ынтымақтастыққа қол жеткіздік. Нәтижесінде тері күтім өнімдеріне арналған инновациялық формула әзірлеуге арналған топ құрылды. Оңтүстік Корея мен Жапонияның зерттеу тобы бірден Қазақстанға келіп, жергілікті әйелдердің бет терісінің түрлерін топтастырды және тері күтім әдеттерін ескере отырып, табиғи/ғылыми/өсімдік

сығындыларына негізделген және өзіміздің табиғатымызға бейімделген бренд – KAZAKH ARU-ды жасадық. Университет/ғылыми-зерттеу мекемесімен бірлесіп, жаңа ғылыми технологияларды қолдана отырып, қазақстандық әйелдерге арналған табиға бренд жасау – басты мақсатымыз.

– Kazakh Aru косметикалық өнімдерінің негізгі артықшылықтары неде?

– Біріншіден, Kazakh ARU бренді біздің сұлу қазақ қыздарына арнайы шығарылды, сондықтан Kazakh ARU тері күтім өнімдері мен косметика топтамасы Орталық Азия халқының тері күту ерекшеліктерін ескере отырып, табиғатымызға бейімделген ерекше өнім



айтуға болады. Бұл - озық технология мен тазартылған формулаларды пайдалана отырып, әлемдегі жетекші техникалық команда жасап шығарған өнім. Мысал ретінде маска өнімін алайық, қарапайым масканың құрамында жібек, биоталшық, мақта және т.б. болса, ал біздің өнім камелия майымен тазартылған, масканың негізі - бет терісін нәрлендіретін және қоректендіретін мембраналық материал. Камелия майының ылғалдандыру дәрежесі мен антиоксиданттық қабілеті жылқы майы мен зәйтүн майынан екі есе жоғары, ал мата маска теріге бір уақытта қоректік заттар беріп, әсерін екі есе арттырады. Сонымен қатар, камелия маскасының суды сіңіру және жиырылуы қарапайым пленка матасына қарағанда төрт есе көп, бұл эссенцияның теріге сіңіру әсерін тиімді қамтамасыз етеді. Камелия мембраналық мата тыныс алу үшін торлы талшықпен жасалған, өте жеңіл және тері тыныс алу үшін арнайы торлы конструкциясы бар, масканы қолдану кезінде тері дем алады, гипоксияны және тітіркенуді азайтады, сонымен қатар, масканың тым



ауыр болуынан туындайтын терінің салбырап қалуынан қорғайды. Масканың құрамында сирек кездесетін өсімдік сығындылары бар, 360° ағартатын және Полинезиядан алынған тамаша минералды ылғалдандырғыш фактор тұрғысынан біз өнімдеріміздің тамаша нәтиже көрсетуін қамтамасыз етеміз, құрамындағы шикізатты әзірлеуде, өнімді дайындауда көп күш салдық. Жалпы біздің барлық өнімдеріміз ерекше, алдағы бес жылда өнімнің әлемдегі жетекші бренд болатынына сенемін. Бір сөзбен айтқанда, брендтің бастамашысы және

негізін қалаушы ретінде, өз елімізге, қазақ еліне тиесілі ғасырлық тамаша бренд жасағымыз келеді. Болашақта біз Азияда ғана емес, әлемге танымал боламыз.

– Бүгінгі таңда Kazakh ARU топтамасына қандай косметикалық өнімдер кіретінін айтып беріңізші. Kazakh ARU-мен танысу үшін қай өнімнен бастауды ұсынасыз?

– Қазіргі таңда Kazakh ARU-дың көптеген топтамалары бар. Біріншіден, біз кез келген тері түріне, әсіресе сезімтал теріге қолайлы камелия өнімдерінің топтама-

сын жасап шығардық. Бүкіл топтама негізінен тітіркенуге қарсы, тыныштандыратын, жоғары ылғалдандыратын қасиетке ие, сонымен қатар әйелдердің тері қартаюуына қарсы қажеттіліктерін қамтамасыз етеді. Камелия топтамасының өнімдеріне бетке арналған маска, бет тазартқыш, тонер, эссенсуы және ылғалдандыратын крем жатады. Болашақта көз айналасына және бетке арналған сарысу (сыворотка) шығаруды жоспарлап отырмыз. Қазірдің өзінде аса танымалдылыққа ие екі «жұлдызды» өніміміз бет маскасы және бет тазартқыш бар. Бет маскасы туралы айттық, енді қысқаша бет тазартқыш туралы айтып өтейін. Қарапайым тазартқыш қолданған кезде, құрал бет терісін тазартуды ғана қамтамасыз етіп, терінің сыртқы тосқауыл болатын қабаты зақымдалуы мүмкін, сондықтан біз жуудан кейін құрғақтық сезінеміз, тіпті қызару және пилинг сияқты бірқатар проблемалар пайда болады. Ғалымдардың түрлі зерттеулері мен әзірлемелерінің арқасында біз аталған өнімде тазарту күшін ғана емес, сонымен қатар теріні қорғайтын

және нәрлендіретін әсерге қол жеткіздік. Бұл тазартқыш құрамына камелия сығындысы, амин қышқылдары мен Манука балы және басқа да ылғалдандыратын, тыныштандыратын эссенциялар қосылды, нәтижесінде өнім теріні жұмсақ тазартады, сергітеді, сонымен бірге тиімді ылғалдандырады. Бет терісін тазартқаннан кейін құрғақтықты сезінбейсіз.

– Сіздің өндіріп отырған косметикаларыңыз қай жастағы әйелдерге бағытталған?

– Өнім табиғи және қауіпсіз, сондықтан барлық жастағы әйелдерге арналған, жүктілік кезінде де қолдануға жарамды. Құрамында эстроген жоқ, тіпті ерлер де пайдалана алады.

– Өнімді жасау кезінде сізді не шабыттандырады?

– Әр адамның жүрегінде бір ерекше сұлу ару болады, Анам - менің жүрегімдегі мәңгілік сұлу ару. Ол - өте әдемі және сүйкімді, позитивті және еңбекқор әрі тәуелсіз әйел. Өкінішке орай, анам пандемия кезінде бұл дүниеден өтті. Бұл брендті анама арнаймын, оған деген махаббатым

мен сағынышым мені шабыттандырады. Жалпы әрбір қазақ әйелі сұлу, тек өздерін жақсы көріп, күтім жасауы тиіс, яғни «сұлу емес әйел жоқ, тек күтім жасамайтындары бар»

– Өнім топтамасын кеңейту ойыңызда бар ма?

– Қазіргі уақытта біз тері күтімі өнімдерінің түрлерін көбейту жұмысына толығымен кірісіп кеттік. Алдағы уақытта теріні қалпына келтіруге және ылғалдандыруға бағытталған камелия топтамалары болады, сондай-ақ әртүрлі тері мәселесіне арналған раушан және су лалагүлі топтамаларын шығаратын боламыз. Тері күтіміне арналған өнімдерден басқа бет әрлеу (макияж) саласында да өнімдер дайындауды жоспарлап отырмыз, қазір зерттеу және әзірлеу барысында жұмыс жасап жатырмыз. Біздің өнімнің басқа брендтерінен айырмашылығы - Kazakh ARU бренді салауатты әрі табиғи тері күтімін қолдай отырып, өз бет әрлеу өнімдерімізді шығару.

+7-778-125-88-88

Instagram:
@kazakharu.kz
@alinur_zhengis

Земная Богиня

Каждая женщина – Богиня! Она источник неиссякаемой энергии, любящая себя и окружающий мир. Как раскрыть в себе Богиню, точно знает Ольга Анисимова – духовный наставник, эксперт по питанию, основатель клуба «Возрождение Богини», автор образовательной программы «Триединство», целитель души и тела.

Ольга, расскажите немного о себе. Чем вы занимаетесь?

– Занимаюсь любимым делом, вдохновляю тысячи людей, я духовный наставник. У меня есть образовательные программы развития, курс «Триединство», мои ученики и последователи в различных уголках планеты Земля. Кроме этого есть авторская программа «Каникулы, в гостях у Ольги Анисимовой». Имею творческую мас-



терскую, где занимаюсь рукоделием, кулинарным и кондитерским мастерством, в теме «Энергия живого питания» провожу мастер-классы по

приготовлению блюд живой, термически необработанной кухни, являюсь основательницей женского клуба «Возрождение Богини», эксперт по

питанию, rawvegan. Также я оказываю помощь людям в любой точке мира, которые готовы сделать шаги на пути своего исцеления от любого недуга. Делаю полезные вкусности: конфеты, торты, десерты, пищу и многое другое без сахара, глютена, трансжиров, яиц и консервантов.

– Что вас привело к такому образу жизни, который вы ведете сегодня?

– Всегда была познающей, читала книги, посещала встречи с интересными людьми, мастер-классы и другие мероприятия. Мне всё было интересно, но это не приводило меня к счастью. Однажды я получила от жизни серьезный урок: потеряла единственную дочь, ей было 22 года. Земля ушла из-под ног, я не знала, как жить дальше. Обострились все болезни, и я стала инвалидом. Но понимала: раз Вселенная меня оставила на этой Земле, значит, нужно найти пути исцеления от

всех недугов, физических и духовных. И я нашла! Поменяла питание на благодатное, растительное, живое – rawvegan, очистила душу и тело от всего чужеродного и деструктивного, выросла духом, расширила спирали ДНК, трансформировала сознание.

– Почему среди множества типов питания вы предпочли именно сыроедение? В чем его основные преимущества?

– Живое растительное питание – это природный метод лечения организма. Такое питание решает первую и самую важную задачу – укрепление иммунитета. Иммунная система – это основа отличного здоровья! Человечество с крепким иммунитетом свободно от болезней и является здоровой нацией. В основе сильного иммунитета лежат правильно идущие биохимические процессы. При возвращении человека к натуральному питанию, а именно к фруктам, зелени, овощам,

травам, семенам, орехам биохимические процессы постепенно приходят в состояние баланса. На мой взгляд, природным и естественным способом укрепления иммунитета является живое растительное питание. Также важным шагом на пути восстановления иммунитета является очищение организма. Универсальный метод очищения организма – самоочищение. Наш организм, если ему не мешать и прекратить его загрязнять тяжелой пищей, сразу же начнет освобождаться от нечистот. А внутренняя чистота – это залог здоровья.

– Сыроедением может начать заниматься каждый, или есть определенные противопоказания и правила? Как лучше всего переходить к данному виду питания?

– Нет никаких противопоказаний, а правила, конечно, есть. Для грамотного перехода на живое питание необходимо исключить

употребление животных белков, продукты с искусственными компонентами, дрожжи и сахар, уменьшить употребление продуктов, содержащих глютен. Придерживаться принципа раздельного питания. Соблюдать температурный режим еды и напитков: не употреблять горячее и холодное. Есть и другие аспекты, которыми я делюсь со своими единомышленниками.

– *Вам с помощью питания удалось победить множественные недуги. Можно ли сказать, что сыроедение является панацеей от всех болезней?*

– Ответ короткий: да! Такой вид питания – панацея от всех болезней.

– *Как давно вы основали собственный клуб? Почему «Возрождение Богини»?*

– Клуб «Возрождение Богини» основан около 6 лет назад. Название клуба пришло из глубины души, мы Богини, просто забыли об этом, нужно вспомнить себя любимую.



Концепция клуба состоит в том, чтобы объединить как можно большее количество женщин для развития собственной женской природы. Становиться женственными и наполненными, и делиться этим с окружающим миром. Самое главное в женщине – это состояние. Можно красиво одеваться, вкусно

готовить, быть хорошей хозяйкой, но если ты не наполнена, то всё это оказывается ненужным и не приносит счастья. В программах клуба есть онлайн курс «Триединство», он для каждого индивидуальный и состоит из программы питания, очищения организма, дыхательных, энергетических, силовых практик,



каждодневных заданий и практик роста духа. Кроме этого есть авторская программа «Каникулы, в гостях у Ольги Анисимовой, духовной наставницы, эксперта по здоровому питанию», предполагающий проживание в коттедже в красивом месте на природе. В тур включен курс «Триединство», отдых, живое

растительное питание, детокс: очищение желудочно-кишечного тракта, печени, лимфы, антипаразитарный комплекс, практики роста духа, мастер-класс по приготовлению rawvegan еды, прогулки на природу. Есть в клубе программы по оказанию помощи людям в любой точке мира, которые готовы

сделать шаги на пути своего исцеления от любого недуга. Методика восстановления здоровья основана на очищении души и тела, включения в рацион целебного растительного питания, энергетических и духовных практик. В данной методике задействованы природные силы организма.

– *Женщина-богиня – кто она в вашем понимании?*

– В моем видении – это безграничная Вселенная с нотками индивидуальности. Обворожительная и нежная, ласковая и заботливая, трепетная и ранимая, романтическая и притягательная, уверенная и чувственная, счастливая и гармоничная, кружащаяся по жизни в свободном танце.

телеграм:
boginyapolelya
инстаграм:
@olgaboginyarawfood

Профессия: дарить уют

Дизайн интерьера и любовь к работе: интервью с Асем Ицановой.

Асем, вы не просто дизайнер, а настоящий специалист в профессии. Расскажите, кто же привил вам любовь к строительству, красоте и дизайну.

— Могу сказать, что мое ремесло передалось мне генетически от моего папы. Он прекрасный строитель, человек советской закалки, ответственный и справедливый, что позволило ему строить прекрасные МЖК и детские сады под эгидой крупных компаний. Когда я была еще ребенком, помню, мы постоянно строили или перестраивали наш дом, гараж, сарай, при этом отец объяснял, для чего, к примеру, необходим уклон, и другие технические тонкости. Когда я стала взрослой, мне повезло



работать руководителем на предприятии, которое обслуживало здания и сооружения с техническим сопровождением, именно там я проявила себя и многому научилась у высококлассных специалистов.

— А как вы начали самостоятельную деятельность в качестве дизайнера?

— На протяжении долгого времени, совмещая руководство в компании, я делала ремонты в собственных квартирах, приобретенных для

инвестиционных целей. Тогда я очень быстро поняла, как можно сделать адаптированный под сдачу или выгодную продажу очень качественный, но недорогой ремонт, при котором продуманы разные варианты расстановки мебели, техники, интерьер, пригодный к проживанию семей в разном возрасте. Благодаря своему хобби я приобрела хорошую рекомендательную базу клиентов и на протяжении многих лет делала десятки проектов по рекомендациям с полным доверием и прекрасными отзывами. После декретного отпуска я решила полностью посвятить себя моему хобби и устроилась на работу в ведущие дизайнерские студии города. Это послужило толчком для того, чтобы поступить на профессиональное двухгодичное обучение в Московскую студию дизайнера, которое прохожу на данный момент.

— На ваш взгляд, можно ли осуществить качественный ремонт



самостоятельно, без привлечения специалиста в области дизайна?

— Есть такой стереотип: дизайнер – это дорого, и непонятно, что он говорит. Но когда назревает вопрос здоровья, мы идем к узкому специалисту, или касаясь красоты, машины – идем к парикмахеру или на СТО. Когда же дело касается ремонта, большинство решают, что справятся самостоятельно. Но зачастую

очень плачевно видеть фото с платформ по продаже квартир по высокой цене с плохо организованным пространством. Зачастую, сделав ремонт, сами владельцы не получают удовольствия, так как потрачено много сил и нервов, и не всегда результат идеален. Я прекрасно понимаю, что большинство клиентов может позволить дизайнер и сопровождение, но и рынок студий и прекрасных дизайнеров по-

лон по бюджету. Хотелось бы, чтобы большинство жителей нашей страны обращались за консультацией, не боялись задавать вопросы и верно взвешивали решения.

– *На самом деле реально ли сделать недорогой ремонт с дизайном?*

– Можно сделать ремонт при любом бюджете и полностью завершить его, получив при этом идеально организованное по запросу помещение. На протяжении 7 лет я сталкивалась с разными клиентами и работала с разными бюджетами. Именно сейчас и есть колоссальный разрыв между четко определенными и характерными проектами от того, что сделано самостоятельно. Поэтому год назад я приняла решение помочь большему количеству жителей нашего города и делаю проекты и техническое сопровождение сегмента «стандарт» для тех, кто впервые приобрел жилье и действительно хочет получить удовольствие от



проживания. Я участвовала в некоторых бесплатных проектах, и это дало результат: клиенты остались довольны. В последующем осуществили всё, как и было оговорено, и позже стали моими клиентами, приобретая иное жилье.

– *Что, на ваш взгляд, самое главное в работе дизайнера? Есть ли критерии, которые вы всегда стараетесь соблюдать?*

– В работе дизайнера, по моему мнению, важно помочь клиенту осуществить свою мечту. На самом деле многие ведь любят свой дом, квартиру

и уют. Для большинства дом – крепость, очаг и место силы. Заходя в помещение, иногда сразу можно считать характер хозяина квартиры. Он ценитель, любитель, творец или свободный человек. Для меня лично основное – это понять, чего хочет клиент, соответствуют ли запросы предполагаемому бюджету. Бывает, люди не знают точно, чего хотят, и когда понимаешь, каковы бюджет и запрос, можно предложить оптимальный вариант, который зачастую больше удовлетворяет заказчика. Чаще всего именно так и происходит.



– *Казахстан активно развивается, появилось много строящихся жилищных комплексов. Вы сотрудничаете с застройщиками города?*

– Да. У меня есть опыт, где для покупателей жилья были предоставлены варианты планировок и визуализации с актуальными стилевыми решениями. Мне приятно было сотрудничать и быть полезной. Ведь данное предложение облегчает муки с планировочным решением и расстановкой мебели. Также я прорисовала и предоставила план с

необходимыми размерами, чтобы клиенты не ошиблись и могли самостоятельно верно заказать организованную кухню или санузел.

– *Несколько слов о вашей профессии.*

– Я очень люблю свое ремесло и для себя провела эксперимент: так как я прекрасный специалист в финансах – главбух и управленец, принимая решение, в каком из направлений мне развиваться дальше, последовала совету: «Необходимо заняться тем, что вы можете делать бесплатно, и при этом получать удовольствие». И тогда

я задумалась, ведь бесплатно я не хотела делать финансовые отчеты и уж тем более не получала от этого удовольствие. А вот проконсультировать по ремонту и дизайну, материалам и текстурам я могу сутками. Мне доставляет удовольствие сам процесс, а также прекрасный результат. Я точно знаю, что приношу удачу! Я занимаюсь данным ремеслом с любовью! А что сделано с любовью и душой, всегда приносит удачу!

инстаграм:
@as13is

+7-778-502-84-21



Мастер массажа

Сегодня мы поговорили с очень нужным специалистом, гуру массажных практик Еленой Александровной Константиновой, которая является практикующим реабилитологом, специалистом по массажу и техникам мануальной коррекции, автором ряда новейших методик массажа, разработанных в результате многолетнего опыта преподавания массажных практик, а также руководителем студии массажа Level.

Елена Александровна, как давно вы занимаетесь массажной деятельностью?

– В этом году 2 июля будет ровно 30 лет, как я пришла в эту профессию. И это была любовь с первого взгляда, или, может, если правильнее выразиться, с первого движения!

– Какими видами массажа вы владеете, и какие массажные техники можно получить в вашем салоне?

– В мире общепризнаны 4 школы, или направления, массажа: восточная, шведская, финская и европейская система классического массажа. С первыми тремя я очень хорошо знакома и их техниками я могу работать на довольно достойном уровне. Ну, а системой классического массажа я владею в совершенстве. Сейчас появляется очень много новомодных техник, но они являются или детищами, или миксом приемов этих направлений. Как бы это правильно объяснить, ну, например, мясо – под каким бы соусом вы его ни приготовили, оно в рыбу не превратится. Причем его можно вкусно приготовить и в ресторане, и на мангале. Но нерадивый повар

или хозяйка может его и окончательно испортить. То же самое и с массажем. У нас в студии представлены почти все основные направления восточной техники и классического массажа. Ну и, конечно же, моя авторская методика коррекционного массажа – силуэт.

– Сколько курсов массажа необходимо получить, чтобы увидеть первые результаты?

– Это индивидуально. Есть ряд факторов, когда результата не будет. Но будет результат или нет, можно понять с первой процедуры.

В основном при первых 5–7 процедурах идет резкое уменьшение объемов и подтягивание кожи. Потом наступает эффект плато, и мы просто удерживаем результат. Если вы пришли на коррекционный массаж, и вам массажист обещает, что вы увидите результат

только после 10–15 процедуры, не верьте. Или сразу, или никогда!

– *Имеет ли значение косметика и средства, используемые в процессе массажа?*

– Конечно. Я свой выбор остановила на кремах, и это обязательно профессиональные линии. Стараюсь выбирать европейские линейки.

– *Как вам удалось собрать в своем салоне столь профессиональную команду?*

– Мне всегда везло, судьба меня окружала хорошими людьми. Ну а когда встал вопрос о создании команды, то вокруг меня собрались не только хорошие люди, но и фанаты своего дела. Люди, влюбленные в свою профессию. Я недавно услышала такую фразу: «Елена Александровна, вы своих мастеров заразили своей любовью к массажу!». Если это так, то я рада нести такой вирус профлюбви в массы (*улыбается*). Ну а, если серьезно, то я очень требовательна



и безжалостна к лентяям, потребителям и просто нехорошим людишкам. Такие люди возле меня не задерживаются. Ведь необходимо работать и постоянно учиться! По-другому у нас в студии нельзя, и такой ритм выдерживают не все. В

команде нашей студии все взаимозаменяемы. Все работают в одной технике и по одной методике, но при этом каждый имеет свой почерк.

– *Хотелось бы подробнее остановиться на ваших авторских ме-*

тодиках. Расскажите, что это за методики и чем они отличаются от уже привычных массажных методик.

– Не хотелось бы открывать все мои секреты. Но я скажу так: главное – это результат! Те, кто работает по моей методике корректирующего массажа, дарят женщинам фигуры их мечты в два-три раза быстрее, чем другие специалисты. При этом мой метод наименее травмирующий для кожи!

– *Можно ли массажными манипуляциями заменить косметологические омолаживающие процедуры?*

– Кожа любит уход. Какой тип ухода вы выбираете, это ваше право. Я за то, чтоб ухаживать в комплексе и за лицом, и за телом.

– *Можно ли у вас научиться искусству массажа?*

– Да! Но важно помнить: если ты пришел в массаж, то учиться будешь всю жизнь.



инстаграмм: @elenakonstantinova
@level_massage_studio

Телефон (whatsApp)
+998 90 047 22 12

Студия +998 98 305 15 11

Адрес студии массажа LEVEL:
г. Ташкент, ул. Тараса Шевченко, 21

Будущее за инклюзивным обществом

Алия Сабитова – со-учредитель ОФ Clover Foundation, сооснователь детского центра развития UP&GO для особенных детей.

Алия, сегодня мы поговорим о вашей общественной деятельности. Но прежде хотелось бы понять, когда и почему вас стали беспокоить вопросы развития инклюзивного общества в Казахстане, ведь большинство людей даже не задаются подобными вопросами.

– Всё начиналось еще в студенческие годы с добрых дел, когда просто старалась помогать людям, которые нуждались в поддержке, принимала участие в разных акциях волонтерских клубов. Но заниматься более основательно и активно общественной деятельностью я стала в 2019 году, и начало этого



пути было связано с моим сыном Нурали. К сожалению, он родился намного раньше положенного срока, перенес сильную гипоксию, и, когда мы покидали реанимацию после длительного пре-

бывания там, я думала, что всё самое страшное позади. Но я ошибалась. Сыну был поставлен диагноз ДЦП. В процессе его лечения и реабилитации я сталкивалась со многими сложностями, с

которыми многие мамы особенных деток сталкиваются: от нехватки квалифицированных специалистов до косых взглядов в обществе. Поэтому, имея профессиональный опыт в сфере правового сопровождения некоммерческих организаций и реализации социальных проектов, я решила применить свои знания и опыт матери ребенка с особенностями в решении насущных вопросов и проблем других людей. Наверное, когда искренне желаешь совершать благие дела, Вселенная посылает тебе единомышленников. Так, мы вместе в 2019 году создали ОФ «Clover Foundation», главной целью которого является продвижение вопросов инклюзии и инклюзивного образования.

– Расскажите о ваших единомышленниках.

– В первую очередь это люди, которые искренне хотят внести свой вклад в построение инклюзивного общества. Нас трое учредителей.

Это Анжела Айтбаева, исполнительный директор, соучредитель, магистр юридических наук, магистр наук в области управления образованием. Она работала в сфере инклюзивного образования, имеет опыт работы в сфере образования на разных уровнях и стаж более 18 лет. Является тренером по инклюзивному образованию проекта Детского Фонда ООН (ЮНИСЕФ). Это и Маржан Кабдулшарипова, с опытом работы в сфере образования более 16 лет, она директор департамента в вузе. И я, имеющая более 16 лет опыта работы в юридической сфере, последние 9 лет работаю в компании, где веду работу по вопросам благотворительности и спонсорства, правового сопровождения социальных проектов в рамках меморандумов с целью социально-экономического вклада компании в регионах. Как видите, каждый из нас занят на основной работе и семейными делами, и Фонд – это

наша общественная деятельность, которую мы стараемся также активно вести. Основной задачей Фонда является информирование общественности, населения о том, что такое инклюзия, о важности воспитания культуры эмпатии и осведомленности людей о сложностях, с которыми сталкиваются люди с особенностями в развитии. На данный момент мы подняли вопрос о трудовой инклюзии, стараемся больше информировать общество о важности трудоустройства людей с особенностями в развитии.

– Особенности ребенка, появившийся в семье, очень часто ставит родителей в тупик, мало кто оказывается готов принять ситуацию и знает, как с этими особенностями жить. Как следствие, частые разлады в семье, стрессы и отчаяние. Как, на ваш взгляд, можно помочь таким семьям?

– Я думаю, не существует определенного шаблона, следуя которому, каждый, кто столкнулся с данной проблемой, смог преодолеть все сложности и возникающие эмоции. Это путь лично каждого. Одно могу точно сказать: как бы ни было сложно, материнская любовь творит чудеса! Родителям, которые только узнали о диагнозе своего ребенка, хочу сказать: никогда не отчаивайтесь, делайте всё, что в ваших силах! Моя мечта – создать досуговый центр пребывания по типу инклюзивного санитарно-курортного центра. Но пока что начала с небольшого Центра развития, который называется UP&GO, и открыла его совместно с двумя профильными специалистами в области коррекции, нейропсихологии и медицины.

– Как построена работа детского центра развития UP&GO?

– Центр не оказывает услуги только особым деткам, наш центр инклюзивный, к нам

ходят как детки с особенностями, так и без них. Вот недавно на летнее время открыли группу по подготовке детей к школе, в перерывах они играют все вместе с нашими особенными детками в холле ожидания. На АФК также приходят нормотипичные детки и занимаются в зале со всеми. Главной задачей является индивидуальный подход к каждому ребенку, также мы проводим повышение квалификации наших специалистов, занимаемся их всесторонним развитием, проводим тренинги. Наш центр относится к социальному предпринимательству, и тут хотелось бы сделать акцент на слове «социальное», то есть наша главная цель заключается в достижении социального эффекта в виде результатов наших деток и довольных родителей. Мы стараемся трудоустраивать в центр лиц, имеющих особенности в развитии, таким образом, также показывать другим, что особенные люди могут работать ничуть

не хуже и даже иногда лучше других. Они ответственные и очень благородны, а по отношению к деткам проявляют особенную эмпатию. Хотелось бы отметить, что наш центр достаточно молодой, мы начали принимать деток с декабря 2021 года, но даже за 6 месяцев уже имеем большое количество благодарных родителей, видящих положительные результаты в умениях своих деток, а это наша главная цель.

– Но согласитесь, что с особыми детьми должны работать специалисты. Как обстоят дела с профессиональными кадрами?

– На самом деле именно сейчас ситуация с кадрами обстоит намного лучше, чем пять лет назад, когда я лично сталкивалась с этим: было сложно из-за того, что самые хорошие специалисты разбросаны по разным центрам, мне приходилось разрываться, чтобы возить сына к лучшим. Поэтому сейчас



в центре мы нацелены на постоянное обучение наших специалистов, стараемся повышать их квалификацию у лучших казахстанских и зарубежных экспертов. Но самое главное качество, которым должен обладать специалист, – это любовь к детям. Я всё чаще встречаю молодых специалистов, которые горят желанием помочь детям в развитии и стремятся к

постоянному обучению и улучшению своих навыков. Таких я сразу стараюсь приглашать к себе в команду. На мой взгляд, можно говорить о том, что ситуация с профессиональными кадрами улучшается.

– Как вы думаете, насколько длинен и сложен путь Казахстана к становлению инклюзивного общества? На

каком этапе мы находимся сейчас?

– Вообще, делать какие-то прогнозы довольно сложно, а в этой сфере тем более. Однозначно, сложности и пробелы еще есть, иначе не было бы столько активистов в этой сфере. Тем не менее, от себя лично, как гражданина, активно занимающегося вопросами инклюзии, могу сказать, что вижу с каждым годом создание новых НПО, сообществ и просто активных людей, которые продвигают защиту прав людей с ограниченными возможностями, занимаются социальным предпринимательством и выступают за инклюзию в целом. Это очень радует и говорит о том, что ситуация становится лучше, поскольку каждый из них точно внесет свою лепту в построение инклюзивного общества. Более того, я вижу, как и государство уже становится слышащим.

инстаграм:
@upandgo_kz
@cloversf.kz
@aliya_sabitova_kz
www.cloversf.kz

Kedma – любовь с первого взгляда

Kedma Cosmetics – израильский бренд люксовой косметики, разработанный исключительно из натуральных ингредиентов и минералов Мертвого моря! Теперь продукция доступна и в Казахстане!

Назерке Сериккызы – представитель магазина люксовой косметики Kedma Cosmetics.

Назерке, расскажите об истории создания Kedma Cosmetics.

– Основанная в 2007 году, компания Kedma Cosmetics тесно сотрудничает с ведущими дерматологами и экспертами в области косметики для разработки передовых продуктов, которые помогают женщинам и мужчинам во всем мире поддерживать свою молодость и жизненную силу.



– *В чем основное преимущество Kedma?*
– Продукты Kedma Cosmetics применяются в роскошных SPA-центрах в Лас-Вегасе, Сан-Ди-

его, Лос-Анджелесе, Сан-Франциско и других крупных городах США. В 2008 году Kedma Cosmetics вышла на европейский рынок и быстро



завоевала конкурентное преимущество над другими продуктами в Великобритании, Австрии, Франции, Испании и Германии, также компания имеет ряд офисов на Дальнем Востоке и на Филиппинах. Слово «Kedma» переводится как «прогресс».

Казахстан – прогрессивная страна, здесь много деловых и успешных женщин, им не хватает только наших косметических и ювелирных продуктов, для того чтобы подчеркнуть естественную молодость и красоту. Бренд Kedma на сегодняшний день представлен в 52 странах мира, компания динамично развивается и открывает свои бутики по всему миру.

– *Чем отличается люксовая косметика от обычной профессиональной косметики? И почему современным женщинам лучше не экономить на качестве?*

– Во-первых, Kedma – единственная компания в мире, разработавшая и

запатентовавшая технологию капсулирования драгоценных камней в составе кремов и сывороток, что является ноу-хау в мире косметологии и красоты в целом. К слову, данную технологию поддержала известная всем компания Сваровски и совместно с нами запустила коллаборацию на линейку драгоценных камней. Люкс отличается богатыми ингредиентами, которых в обычной косметике не бывает и близко. Не стоит экономить на качестве, потому что даже младенец сегодня выглядит старше, чем вчера. Можно экономить на одежде, на декоративной косметике, но только не на уходовой продукции, так как второй запасной кожи у нас нет! Она у человека одна и на всю жизнь! Кожа – это самый большой орган человеческого тела, поэтому, приобретая наши средства и пользуясь ими, вы заботитесь не только о своей красоте, но и о своем здоровье.

– **Можно ли косметическими средствами Kedma заменить салонные процедуры?**

– Это прекрасное дополнение к косметологическим процедурам. В скором будущем компания планирует открытие профессионального косметического центра красоты для обслуживания постоянных покупателей по израильским стандартам. Израиль на сегодняшний день лидирует по всему миру в сфере медицины и красоты.

– **Сколько волшебных баночек необходимо иметь в своем арсенале для поддержания красоты и молодости?**

– Неважно количество банок, важен состав, результативность и безопасность продукта.

– **Какие средства из серии Kedma используете лично вы?**

– Я пользуюсь базовыми продуктами нашего бренда. В связи с тем, что я обладатель тонкой кожи с рождения, мне ее нужно уплотнять.

Поэтому у меня в фаворитах линейка королевской серии Royalty – она содержит минералы Мертвого моря, коллаген и Омега-3. Я использую сыворотку, сауну маску и укрепляющий крем.

– **Где сегодня можно приобрести косметику Kedma?**

– Протестировать, получить консультацию и приобрести продукцию компании можно в двух городах Казахстана: в Алматы в Mega Center на Розыбакиева, 263 и в Нур-Султане в Mega Silk Way на Кабанбай батыра, 62.

– **Что вы можете пожелать нашим читательницам?**

– Так как миссия нашей компании – привнести прогресс в сферу красоты и здоровья Казахстана, мы, естественно, желаем нашим клиентам быть всегда красивыми, здоровыми и молодыми!

+7-747-572-32-50
инстаграм:
@kedma.kz



Что такое ПАЛЬМИСТРИЯ?

Пальмистрия – наука о чтении по рукам. В отличие от хиромантии, пальмистрия не концентрируется на предсказаниях: богатство, удачное замужество и прочие мелкие материалистические блага она ставит на второе место. Как любая серьезная наука, в первую очередь она интересуется вопросом самопознания! О том, как работает пальмистрия, нам поведала знаток данной науки – Серафима Лим.

Серафима, почему, по-вашему, пальмистрия привлекает людей? Почему люди просят провести им персональное чтение руки?

– Потому что человеку всегда интересно получить как можно больше информации о себе, о сво-



их ближайших событиях, о дальнейшем будущем. Всё это подтверждается новичку точными попаданиями в события прошлого и настоящего. Паль-

мистрия – это в первую очередь наука, которая всегда дает выбор пути. Я не только говорю, что ждет человека, а рассказываю о путях, которые

приведут к тому или иному событию в будущем. Если назревает что-то плохое, то просто доношу до человека информацию о том, что не стоит в данном промежутке времени рисковать или, допустим, ехать куда-либо.

– Умение читать ладони – это врожденная или приобретенная способность? Как этой способностью овладели вы?

– Я обучалась пальмистрии с 14–15 лет и применяла ее приемы на родных, родственниках, знакомых, друзьях. Позднее, в возрасте 24 лет, забросила это делать и ушла в личную жизнь. Бросила не намеренно, просто моему жениху не нравилась моя деятельность, к тому же на тот момент я была беременна и боялась принимать людей, потому что хотела благополучно выносить и родить ребенка. Но 12 октября 2015 года меня с моим парнем сбила машина. Меня по кусочкам собирали в одной из больниц города, у меня

был пробит череп, и сейчас, как напоминание о том дне, имеется глубокая вмятина, был перелом таза, но я осталась жива, в отличие от моего молодого человека. Я долго не могла прийти в себя и после длительной депрессии по просьбе моей родственницы просмотрела ее руки. И к своему собственному удивлению, не по научной технике чтения, а каким-то иным, необъяснимым для меня способом я увидела ее ситуацию и помогла разрешить проблему. В какой-то момент мне казалось, что я несу бред, за который в дальнейшем будет стыдно, но всё случилось именно так, как я говорила.

– Что можно прочесть, глядя на ладонь? Читают обе руки или только одну?

– Читают по обеим ладоням, но конкретно, что было, есть и будет, определяют по активной руке, у правшей на правой, у левшей на левой. Неважно, женщина перед вами или мужчина, только ла-

донь активной руки расскажет, к чему действительно придет человек. Ладонь – это карта нашей судьбы, по ладони можно увидеть всё! Рассказать про человека и про его прошлое, и настоящее, и будущее. Рассматривается при этом многое: пол детей, количество браков и их качество, карьера, состояние здоровья, какие страны человек посетит, чего избегать, в каком возрасте то или иное событие произошло или произойдет.

– Правда, что на мужских ладонях нельзя прочитать информацию о детях?

– Нет, хотя все говорят, что у мужчин количество детей или их пол определить сложнее, но я определяю.

– Вам требуется дополнительная информация, для того чтобы составить полную картину судьбы человека?

– Только ладони и имя для обращения, дату рождения я беру для

расчета кодов, но в целом и без даты рождения, без имени, только по ладони могу рассказать всё!

– Меняется ли информация на ладони с годами? Можно ли изменить ее преднамеренно?

– Да, у каждого человека есть выбор. К примеру, если я говорю: вот у вас будет отличное предложение в конкретный, мною указанный, промежуток времени, который даст вам в будущем те или иные блага, то человеку поступает это предложение. И если он его отклоняет по причине страха, лени, из-за боязни ответственности и так далее, то, соответственно, происходит трансформация ожидаемых событий в те события, к которым он придет по итогу. Мы сами вправе изменять свою судьбу.

– Если вы видите не очень приятные жизненные события, говорите об этом клиенту или стараетесь умолчать?



– Обязательно говорю! И не только говорю, но еще раз повторюсь: всегда есть шанс избежать того или иного события, узнав о нем заранее. Конечно, есть исключения, когда ничего уже изменить нельзя, и тогда я не просто об этом говорю, но стараюсь мягко психологически подготовить человека, максимально полно рассказать о счастливых событиях, которые

ожидают после. И что стоит жить дальше. И это не просто успокоение, у каждого человека наступает период счастливых событий, даже если кажется, что будет плохо всегда! Не бывает такого, чтобы, к примеру: «Ой, девочка, у тебя порча, пока не почистишься, дороги не откроются» – нет и еще раз нет! Дать правильную информацию и правильно ее донести –

вот что человеку поможет! Я не верю в порчи и в сглазы – это всё бред!

– Есть поверье, что те, кто читает ладони, не могут прочесть свои линии. Это правда?

– Мне неинтересно читать свои ладони, поскольку я уже знаю, что меня в основном ожидает. И я могу это изменить, приняв другой путь, но мне мой путь нравится! Избегая сложностей, трудностей, ты никогда не вырастешь как личность. Опыт дается через прохождение тех или иных испытаний, и, избегая их, ты не придешь к намеченной цели! Это я к тому, что многие думают: если я знаю, что меня ждет, значит, я обхожу те или иные негативные события, сложные ситуации. Нет, они и у меня бывают, и я всем советую не верить в порчу и в сглазы, а принимать ряд испытаний как путь к успеху, к исполнению мечты!

+7-777-072-15-15
инстаграм:
@serafima.2856



COSTA
COFFEE

Ғажайып уақыт
Время чудес
Twix

Твикс
Горячий Шоколад

Твикс
Латте



MUAH @farizuwa_makeup



Golden glass

Эксклюзивная посуда

«Посуда и инвентарь Golden glass – это эксклюзив, такого рода товар очень редко встретишь на рынке Казахстана. Мы отвечаем за качество, ведь наша посуда произведена на лучших китайских заводах по всем европейским стандартам» – основатель компании Golden glass Картекова Алтын

Алтын, расскажите о себе, чем вы занимаетесь.

– Я занимаюсь продажей барного инвентаря и барного стекла для ресторанов и для дома. Я искренне верю в то, что без качественного инвентаря и хорошей посуды создание идеального напитка невозможно. На данный момент я являюсь осно-

вателем и руководителем компании Golden glass.

– Как давно вы увлекаетесь эксклюзивной посудой?

– Раньше, может быть, как и множество людей, я не особо разбиралась в коктейлях, да и в целом в алкогольных напитках, я знала, что такое виски-кола или текила-санрайз, мохито, и на этом, пожалуй, всё. Но приехав



заказ. И сразу для себя поставила акцент на то, что Golden glass – это эксклюзив, это качество, это что-то необычное, чего не было еще на нашем рынке!

– Существуют тренды на барную посуду? Из чего модно пить сегодня?

– Да, конечно, тренды, безусловно, существуют! И на данном этапе развития барной, или, говоря простым языком, питьевой культуры, в моде бокалы из тонкого стекла, без грубых граней и узоров, например, бокалы в стиле Nude. Nude – это производство посуды без использования свинца, при этом очень прочной и прозрачной. Стенки бокалов Nude пропускают свет на 99% и имеют высокий показатель преломления – это свойство так называемого «королевского стекла», в котором цвет напитка не искажается. И с каждым годом появляется всё больше утонченных, интересных, а главное, изысканных бокалов.

– Но ведь набор настоящего бармена – это не только посуда, но и различный инвентарь для работы. Инструмент бармена тоже имеет эксклюзивность?

– За последнее время профессия бармена превратилась в искусство, ведь бармен может такое вытворять, сочинять и придумывать! И я согласна, бармены постоянно совершенствуются, развиваются, учатся! Сейчас есть различные мастер-классы, конкурсы, специальная литература, благодаря этому изменилось отношение и к барному инвентарю.

в Алматы после обучения в Китае, я начала, как и все молодые люди моего возраста, посещать различные бары и рестораны. Вот тогда-то я и познакомилась с барной культурой, и была настолько удивлена, как можно подать напиток, какие ингредиенты добавляют в коктейли. Например, вы знали, что во многие коктейли добавляют куриный белок? Лично я – нет (*улыбается*). Мне стало это настолько интересно, что я начала изучать эту тему, но наткнулась на то, что наш рынок не блещет большим ассортиментом посуды, а тем более барного инвентаря. В 2017 году я получила свой первый

Каждый владелец бара или сам бармен стараются разнообразить свой инвентарь и не повторяться. В связи с этим мы стараемся предоставить широкий выбор современного барного инвентаря. Подбираем инвентарь по самым необычным моделям, цвету и формам, чтобы бармен мог удивить своих гостей профессиональным подходом к своему делу. Барный инвентарь необходим для качественной работы бармена. Ведь качество напитков, которые готовит бармен, зависит не только от его профессионализма, но и от инвентаря, которым он пользуется.

– Как вы считаете, в Казахстане есть культура питья? Или у нас не имеет значения, с чего и как пить?

– К сожалению, культура питья развита не во всех уголках нашей страны. Считаю, что она только-только начала приживаться в двух главных городах – в Алматы и Нур-Султане. И эти два

центра задают главные тренды в культуре питья, акцентируя большое внимание на подаче напитка и на органолептике (определении показателей качества напитка путем восприятия органами чувств, то есть при помощи зрения, обоняния, слуха, осязания и вкуса. – **Прим. ред.**). В остальных городах еще идет трансформация этой культуры, есть тенденция повторять попытки и делать что-то свое вслед за трендами. Хотелось бы больше посвятить всех в эту культуру.

– А что скажете о производстве: где производят посуду и инвентарь?

– Главные поставщики – Китай и Россия. В Китае есть несколько заводов, продукция которых отвечает всем стандартам сертификата качества. С ними мы сотрудничаем уже несколько лет. Эти заводы работают непосредственно с Европой, поэтому контроль качества проходят каждый год.

– А если клиент захотел что-то экстра-нестандартное, вы можете изготовить на заказ? Или предлагаете только готовые изделия?

– Да, конечно! Мы всегда за новые идеи! Мы с большой радостью и удовольствием ищем новые модели, ведь мы всегда идем навстречу клиенту, и это всегда рост. Рост нашей продукции, а значит, и рост компании. Сначала мы делаем запрос о наличии данного товара у всех своих поставщиков, непосредственно у заводов, а если не нашли, то уже можем сами изготовить тот или иной продукт с учетом предпочтений клиента.

– Вы работаете по всему Казахстану? Кто ваши основные клиенты?

– Да, уже на протяжении трех лет мы работаем по всему РК, главным городом-потребителем, конечно, остается Алматы, так как именно здесь хорошо развита барная культура, а потом уже



ское из бокала для ликерных вин – то же самое, что слушать симфонический оркестр, заткнув уши!».

Так вот, от формы бокала зависит направление напитка в нужные зоны вкусовых рецепторов во рту. Даже от высоты ножки зависит вкус. От того, как вы держите бокал за ножку, будет подниматься температура напитка. Бокалы – одна из самых значительных составляющих в культуре потребления алкогольных напитков. Хороший коньяк и вино нуждаются в правильно подобранном бокале – подобно тому, как даже самый дорогой бриллиант нуждается в хорошей огранке.

Бокал – это своего рода призма, преломляясь сквозь которую, напиток предстает перед нами таким, каким задумал его создатель.

+7-708-351-75-08
Instagram:
@golden_glass888

Нур-Султан, Караганда, Усть-Каменогорск, Павлодар, Актау, Шымкент. Основными клиентами являются, конечно, либо владельцы ресторанов, либо сами бармены. Могу с уверенностью сказать, что наши бокалы представлены почти во всех заведениях Алматы.

– Почему важно употреблять напитки именно из той посуды, которая для них предназначена?

– Есть цитата известного винного критика Фридриха Зигеля: «Без достойной посуды вино теряет половину своей прелести. Пить бургунд-



Начни свой день Вместе с Marrone Rosso

Нур-Султан

ТРЦ "Керуен"
ул. Достык, 9
+7 -727-339-56-36

ТРЦ MEGA Silk Way
пр. Кабанбай Батыра, 62
+7-717-267-70-96

ТРЦ "Сарыарка"
пр. Туран, 24
+7 -701-364-68-97

Пр. Республики, 10
+7-717-267-70-90

Автоцентр
«Allur Auto»
Пр. Туран 53а

ТРЦ "Green Mall"
Е-10, 176
+7-778-415-71-37

Международный аэропорт
«Нурсултан Назарбаев»
Терминал
международных вылетов
+7 -708-083-88-88

Международный аэропорт
«Нурсултан Назарбаев»
Терминал внутренних
вылетов
+7 -708-083-88-88

Алматы

ТРЦ MEGA
ул. Розыбакиева, 263
+7 -727-339-56-36

Пр. Нурсултана
Назарбаева, 149
+7 -727-339-56-36

Горный курорт
«Шымбулак»
Керей-Жәнібек хандар, 640
+7 -727-339-56-36

БЦ «Ваукопуг»
пр. Абая, 42
+7 -727-339-56-36

Аскарова 2/1
+7 -727-339-56-36

Казахстанская Клеопатра

В настоящее время о секретах молодости Клеопатры – последней царицы Египта слагают легенды. Ее считают одним из великих «косметологов Востока». Она любила не только красоту тела, но и дорогое убранство дворцов, шикарную одежду и украшения. Спустя сотни лет мы нашли ее прототип. Казахстанская Клеопатра – эталон красоты в современном мире. Клеопатра Шомко – основатель салона красоты Navi

Клеопатра, у вас такое редкое и интересное для нашего региона имя. Кто вас так назвал?

– Необычное имя мне досталось от бабушки, в честь которой меня назвали родители. Мне мое имя очень



нравится – оно редкое, на него обращают внимание и меня ни с кем не путают. Многие, когда слышат, как меня зовут, удивляются и думают, что это псевдоним. Когда я с

кем-то знакоюсь и называю свое имя, то меня всегда переспрашивают (улыбается). Живется мне с моим именем прекрасно, не нужно придумывать псевдонимы,

везде, где регистрируюсь, просто пишу свое имя. Оно уникально, и в этом его удобство и преимущество.

– Сегодня вы владеете не только уникальным именем, но и не менее уникальным салоном красоты в городе. В какой момент пришло осознание необходимости открыть

шо – сделай сама. Следила за новинками, посещала салоны, тестировала всевозможные процедуры и уходы. Так я познакомилась с новым на тот момент аппаратом удаления волос – MediostarNextro производства Германии, результат работы которого меня поразил, и я завезла его в Павлодар, аналогов в нашем городе

салон, прошла обучение по управлению салоном красоты, косметологической студией. Это было нужно мне и как специалисту, и как руководителю, который должен знать все нюансы работы. В первую очередь я всегда полагаюсь только на себя, и это позволяет мне четко формулировать свои цели, совершен-

"...когда мне в очередной раз сделали некачественный маникюр, я поняла: хочешь сделать хорошо – сделай сама"

собственный бизнес, и почему именно салон красоты?

– Я всегда была очень активным посетителем beauty услуг: маникюр, педикюр, уход за лицом и телом, укладки, окрашивание. Я девушка, и очень люблю ухаживать за собой, ценю высокое качество и считаю красоту уважением к окружающим меня людям. И когда мне в очередной раз сделали некачественный маникюр, я поняла: хочешь сделать хорошо –

нет. Так открылся мой первый салон Navi в 2018 году в Павлодаре – это было мое первое дело, и я вкладывала в него всю душу.

– Вам приходилось сомневаться в выборе сферы деятельности? Кто вас поддержал?

– Сферу деятельности я выбрала давно, поэтому сомнений не было, я хотела развивать beauty индустрию в своем городе. Поэтому, не раздумывая, я решила, что это будет

становаться и добиваться желаемого.

– Ваш салон один из немногих, радующий не только качественными услугами, но и эксклюзивным интерьером. Над дизайном салона работали вы лично?

– С концепцией салона определилась сразу: я люблю дерево, камень, металл (улыбается). Поэтому с дизайнером из Московского креативного Digital Animals быстро нашла

общий язык. Ремонт шел почти два года. До появления собственного салона я побывала во многих заведениях самых разных ценовых категорий, и везде было над чем поработать с точки зрения клиента. Поэтому в своем собственном пространстве красоты мне хотелось сделать всё идеально: от интерьера до температуры воздуха, от ценовой политики до общения мастеров и клиентов. Чтобы каждому приходящему клиенту у нас было максимально комфортно. И мы всё еще продолжаем работать над этим, каждый раз добавляя какие-то фишки и детали.

– Как давно салон распахнул свои двери? Какие услуги предлагает сегодня?

– Индустрия красоты сегодня предлагает невероятные возможности. Можно заполнить салон всевозможными услугами, однако для меня гораздо важнее сконцентрироваться на процедурах, в которых



мы абсолютные профессионалы и которые по своей эффективности не уступают расширенным beauty-протоколам. Мы существуем 4 года, и за это время успели хорошо изучить нашего гостя: его желания, цели

и потребности. Поэтому сегодня специализируемся на лазерной эпиляции, аппаратной, инъекционной, эстетической косметологии, выполняем комплексные чистки, окрашивание, уходовые процедуры.

Оборудование и препараты, на которых мы работаем, сертифицированы и отвечают всем требованиям безопасности и эффективности. Сейчас лазерную эпиляцию мы проводим на многофункциональном аппарате Mediostar next pro, который позволяет получать прекрасный продолжительный результат от процедуры, а также омоложение кожи, удаление пигментных пятен и купероза, коррекцию акне и постакне. Для усиления эффекта или в качестве самостоятельной процедуры мы рекомендуем пройти курс биоревитализации или мезотерапии на препаратах нового поколения, среди которых хочу выделить Meso-Xanthin, Meso-Wharton, Mesoeye. Уходовая косметика у нас представлена брендами для лица Onmakabim и Zein Obagi, для волос Keune, Kevin Mufy, которые также можно приобрести у нас для домашнего ухода. Окрашивание волос выполняется красителем Keune, уходовые процеду-

ры для волос – с помощью Label и Nika. Эффективная косметика, современные безопасные аппараты, индивидуальный комплексный подход и профессионализм специалистов в комплексе рождает понятие качественной услуги. У нас большая направленность на качество и сервис, я в это очень много вкладываю сил и средств. Мы предоставляем гостям одни из самых лучших брендов и весь спектр услуг на территории одного пространства. В Navi есть всё, что нужно человеку, заботящемуся о красоте и здоровье. Помимо обширного перечня услуг мы готовы дать большое количество программ лояльности, так как нацелены на долгосрочные отношения с каждым из наших гостей. И, конечно, важную роль играет атмосфера, но здесь не буду много говорить, приходите и почувствуйте сами, будем рады видеть всех.

– Как вам удалось собрать в свою команду самых успешных мастеров вашего города?

– Всё началось задолго до открытия салона: тщательно шел отбор персонала, мы рассматривали анкеты и приглашали на собеседование, желающих было много, но мы отобрали самых лучших: тех, у кого горели глаза, а также имелось желание развиваться дальше. Наша команда каждые полгода проходит повышение квалификации у самых лучших преподавателей СНГ. Моя команда для меня как семья, я очень горжусь ими и не жалею сил и средств на развитие. Хотелось бы так же отметить, что мы всегда в поисках новых кадров. В ближайшее время планируем расширяться и с удовольствием рассмотрим резюме всех желающих присоединиться к нашему дружному коллективу.

г. Павлодар,
ул. Академика Сатпаева, 73
Navi spa salon

+7-702-077-40-00

+7-718-221-22-12

Инстаграм:

@navi_pavlodar

navi_pavlodar@gmail.com



Ulyana Rogova Первое впечатление

У нас практически нигде не учат и не помогают исследовать себя, свои сильные и слабые стороны, приоритеты и ценности. Но понимание

себя, своего таланта и потенциала является первым важным шагом к успешной самореализации. Никогда не поздно повернуть свою жизнь в луч-

шую сторону и получать удовольствие от того, чем ты занимаешься!

Ульяна Рогова – основатель бренда одежды.

Ульяна, для начала давайте познакомимся, расскажите в двух словах о себе.

– Я основатель бренда женской одежды – «Ульяна Рогова», кроме того, мама двоих прекрасных сыновей. Родилась и выросла я в Алматы, где получила экономическое образование и на протяжении 18 лет работала в нескольких крупных

нефтяных компаниях, а дизайн и мода были скорее моими большими увлечениями.

– Как появилась идея создать свой бренд?

– Мне всегда хотелось красиво одеваться, и, помню, еще в старших классах школы, когда не было такого изобилия брендов, я шила себе какие-то вещи по популярному журналу



Burda moda. Позднее, уже в институте, у меня появилась мастер – мама моей близкой подруги, которая воплощала все мои идеи. В то время уже можно было приобрести различные ткани, и мы с ней творили невероятные вещи. Появляясь на мероприятиях в своих нарядах, я всегда получала много комплиментов, и часто мои близкие подруги говорили: «Почему бы тебе не создать свой бренд, у тебя получится, ты талантливая!». Но мне не хватало уверенности, потому что у меня не было образования, соответствующих знаний, было просто мое внутреннее ощущение, мой стиль и мое видение. Тем не менее, я стала задумываться о создании собственного бренда, и эта идея большой мечтой засела в моей душе. Постепенно я начала двигаться в этом направлении, нашла в Москве школу Fashion Factory School



и отучилась на курсе по созданию бренда женской одежды. Училась и продолжала работать в своей компании еще несколько лет. Возможно, я бы так и не решилась на кардинальные изменения в жизни, если бы деятельность компании, в которой я работала, не остановилась. Пришло время действовать! Работать я планировала исключительно с итальянскими тканями и поэ-

тому принялась за поиски поставщиков. Именно в этот момент Вселенная послала мне знакомую, у которой дочка как раз живет в Италии и сотрудничает с ведущими итальянскими фабриками. Так родилась моя первая коллекция!

– **Какой стиль представляет бренд Ulyana Rogova?**

– Через свою линию одежды мне хочется подчеркнуть женственность и уникальность каждой женщины, поэтому у нас много элегантных платьев ярких модных оттенков. Стиль – это способ самовыражения и выражения характера женщины. И как говорила Коко Шанель: «У вас не будет второго шанса произвести первое впечатление». В наших нарядах каждая женщина будет запоминаться, уникальной и красивой.

– **Как вы находите идеи для новых коллекций?**

– Идеи постоянно рождаются в моей голове. Я могу увидеть какое-нибудь украшение и тут же рисую платье, с которым оно будет идеально сочетаться. Либо, увидев ткань и приложив ее к себе, я сразу могу нарисовать образ. Ткани для меня – это отдельная история, любовь и медитация. Когда я захожу в магазин тканей, я просто растворяюсь, и какое бы настроение у меня



ни было, я забываю обо всем, и мне хочется творить и создавать нечто прекрасное.

– **Что самое сложное в вашей работе, а что, наоборот, приносит удовольствие?**

– Самым сложным, особенно вначале, было найти хороших мастеров, швей и конструкторов, способных качественно выполнять свою работу.

Я нашла помещение, заплатила аренду, но все, кто приходил на собеседование, были не те, кто мне нужен. Я даже отчаялась и хотела завершить осуществление своей мечты. И тут моя сестра Юлия, которая со мной вместе развивает этот бренд, нашла замечательное ателье. Мы стали сотрудничать с этим ателье, вследствие чего гарантированное высокое

качество вы можете увидеть по нашим изделиям. А самые первые положительные эмоции я испытала, когда вышла первая коллекция, и все, увидев мою реализовавшуюся мечту, звонили и писали поздравления. Я обняла свою сестру и расплакалась от счастья! Сейчас я занимаюсь действительно любимым делом, которое приносит мне колоссальное удовольствие.

– **Расскажите о творческих планах и идеях по развитию бренда.**

– В планах у нас продвигать бренд Ulyana Rogova на рынке Казахстана, выходить на рынки ближнего зарубежья, участвовать в fashion показах, на модных неделях. Пока у нас только интернет-магазин, и я нахожусь в поисках хорошей локации для открытия офлайн магазина. Планов много, идей много, и на всё это есть вдохновение!

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

Психология здоровья

Существует убеждение, что вся эмоциональная и психологическая боль отражается в виде различных заболеваний организма, и называют такое явление психосоматикой. И если взрослый способен заподозрить у себя проблемы психосоматического характера, то с детьми всё намного сложнее.

Мария Рыбальченко – психолог, арт-терапевт, коуч, энергопрактик.

Мария, как давно вас увлекла психология? В какой области вы практикуете?

– Психология меня увлекла примерно 10 лет назад, когда я получила свой личный первый опыт. В первую очередь была необходимость проработки самой себя, а далее уже

стало интересно, какие есть направления психологии и какие ее виды существуют. Абсолютно все техники которые я практикую, изначально пропускаю через себя.

– *Ваша помощь чаще требуется взрослым или детям? С какими проблемами обращаются в большей степени и чаще всего?*

– В основном ко мне обращаются, конечно, взрослые. Взрослые обращаются и с задачами детей, и по личным проблемам. Относительно детей чаще всего приходится решать задачи о неуправляемых или нервных детях. Чуть реже обращаются с вопросами по хроническим либо приобретенным заболеваниям, потому что, как известно, все заболевания имеют под собой психологическую основу.

Взрослые чаще всего обращаются по вопросам разводов, супружеской измены или неверности в отношениях, по поводу разочарования, сильнейшей апатии.

– *Многие не совсем правильно понимают значение слова «психосоматика». Не могли бы вы пояснить, что это такое?*

– Психосоматика имеет свое значение от двух составляющих: от греческих слов «психо» – душа и «сому» – тело. Психосоматика подразумевает под собой заболевание психики, которое проявляется через наше тело. Любые наши переживания, недосказанности, внутренние волнения, семейные дразги – абсолютно всё это влияет на наше состояние. Как говорится, «где тонко, там и рвется». У каждого

человека есть определенные, уже физически заложенные уязвимые места в теле, которые во время стресса начинают давать сбой. Дело в том, что сбой органы тела дают не сразу, сбой происходит, когда идет планомерное, постоянное воздействие. Либо это та или иная ситуация, которая привела к сильнейшему потрясению. Когда уже душа не справляется с сильнейшими переживаниями, это находит проявление в теле, в заболеваниях. Эти заболевания потом могут приобрести хронический характер, это могут быть и аллергии, и экземы, сердечно-сосудистые заболевания – абсолютно любая болезнь, которая есть в энциклопедии по медицине, имеет под собой психологическую основу. Даже генетические заболевания передаются детям. Например, будущая мама переживает какие-то волнения, и уже в утробе эти переживания передаются ребенку. Поэтому очень часто бывает такое: есть аллергия у мамы, есть аллергия

у ребенка, потому что мать подсознательно переживает за внутреннее состояние ребенка.

– Как понять, что в случае с ребенком работает именно психосоматика? Что об этом свидетельствует?

– Абсолютно каждое заболевание имеет под собой психосоматическую основу. Поэтому, если родитель понимает, что у ребенка резкие перепады настроения, если ребенок не идет на контакт с другими людьми, замыкается в себе, если ребенок асоциален, то тут уже нужно обязательно глубоко разбираться, в чем причина – в семейных ли взаимоотношениях или же вследствие эмоциональной травмы в детском саду, в школе. Как только ребенок покидает семью и приходит в новое общество, он уже получает стресс. Поэтому здесь важно проявить чуткое внимание за поведением ребенка. Обязательно нужно обратить внимание на все заболевания, которые

переходят в хронические состояния: это могут быть астма, бронхиальные болезни, энурез, постоянные головные боли, также относящиеся к психосоматическим заболеваниям, экземы, крапивница, диатез.

– Чем чаще всего вызваны психосоматические проявления у детей?

– Чаще всего заболевания у детей вызваны неблагоприятными семейными отношениями, сейчас растет тенденция разводов, и это сказывается на детях. В таких случаях у детей могут развиваться очень серьезные заболевания: обморочные состояния, изменения артериального давления, стресс может спровоцировать даже лейкемию. Также сейчас достаточно агрессивная среда в учебных заведениях, очень большая умственная нагрузка. Это тоже имеет большое значение, дети эмоционально не справляются с возложенными на них обязательствами. Родители всё чаще стара-



ются дать им как можно больше знаний, забывая при этом, что они всё ещё дети с неокрепшей психикой.

– Какими способами прорабатывается первопричина заболевания у детей, если ее удается определить?

– Из способов проработки первопричины самое элементарное – это работа с родителями, потому что именно взаимоотношения в семье могут дать первые результаты исцеления. Следующий этап является работой непосредственно с ребенком, когда применяются такие методики, как арт-терапия,

телесно-ориентированная терапия, беседы, игровая терапия. С детьми разных возрастов работа проводится разными инструментами.

– Как предотвратить рецидивы болезней?

– Для предотвращения повторения в первую очередь родители должны принять и понять то, что нужно менять не только отношение ребенка к ситуации, но и свои взаимоотношения в семье. Потому что, в первую очередь, родители калечат психику детей, а также бабушки и дедушки, и члены семьи, с которыми дети постоянно контактируют. Непосредственно меняя режим взаимоотношений в семье, можно излечить большое количество, казалось бы, хронических заболеваний. И никакая медикаментозная терапия, никакая психологическая не поможет, если родители не будут «на одной волне» со своими детьми.

+7-705-660-60-82
инстаграм: @psy_centers

Архитектурное проектирование

Профессионалом становится тот, кто безгранично влюблен... в свою профессию.

Руслан Смолянкин – дизайнер интерьера, архитектор.

Руслан, почему вы выбрали профессиональную реализацию в области архитектуры и дизайна?

– Отвечая на ваш вопрос, хочу отметить, что шаблонное «я с детства мечтал стать...» в моем случае не произошло. Путь к этому призванию был долг, извилист и усеян множеством вопросов и сомнений, но при этом я всегда чувствовал, что планирование, взвешенный расчет и неординарный подход к решению задачи – это то, что мне нравится и что у меня хорошо получается.



Так, с годами в результате собственных поисков я и нашел возможность реализации данных качеств именно в архитектуре и дизайне.

– Как можно охарактеризовать стиль, в котором вы работаете? Может, есть узнаваемый почерк, общая характерная черта, присущая только вам?



– На мой взгляд, хорошему творческому специалисту необязательно присущи рамки определенных стилей и стилизаций, что подтверждается современными тенденциями в архитектуре и дизайне. Если я для решения задачи выбираю сочетание или контраст нескольких направлений, то получается новый продукт, не замаркированный множеством штампов и шаблонов. При этом не стоит забывать, что в нашей сфере, как и во многих других, исходными данными для проекта являются желания заказчика, бюджет

проекта и главное – его функциональное и техническое исполнение. Поэтому я предпочитаю называть наши проекты индивидуальными или эклектичными.

– По вашему мнению, какими навыками должен обладать хороший специалист в области архитектуры и дизайна?

– Первостепенно любить свое дело и верить в него. Невозможно создать качественный и уникальный продукт, если ты работаешь без энтузиазма и не ставишь задачи создать

продукт интересней и функциональней, чем предыдущий. Также немаловажно быть любознательным и уметь прибегать к лучшим практикам архитектурного сообщества. Фразы «Всё лучшее создано до нас» и «Новое – это хорошо забытое старое» зачастую применимы в нашей профессии. Урбанистика, архитектура и дизайн – это результат работы сотен поколений, которые на протяжении веков стремились удовлетворить эстетические и функциональные потребности человечества.

– К чему приходится быть готовым? Есть ли рутина в работе проектирования и дизайна?

– Если говорить о трудностях, то, на мой взгляд, самое сложное в нашей профессии начинается с белого листа или чистых стен, когда необходимо совместить творческое и коммерческое и создать первоначальный концепт будущего объекта. К сожалению, на сегодняшний день большинство девелоперов и строительных компаний подошли к концепции стандартизированной (шаблонной, коробочной) застройки. Когда одни и те же проекты реализуются сразу в нескольких частях города, и даже больше в разных городах, при этом идет максимальная битва за квадратные метры в ущерб эстетическим, социальным и логистическим потребностям жителей наших городов. Отсюда следует и ответ на ваш второй вопрос: проект может превратиться в рутину, когда в погоне за сверхприбылью архитек-



торы, проектировщики и дизайнеры загоняются в жесткие рамки требований заказчика и из первоначального «Лебедя» проект становится «Гадким утенком».

– Помимо красоты, которую видит заказчик в финале вашей работы, существует сложная техническая сторона вопроса, которая требует глубокой вовлеченности, больших временных затрат в виде чертежей,

документации, согласований. Как удается всё успевать?

– Для меня любой проект – это результат командной работы, при этом я стараюсь быть вовлеченным во все процессы моих коллег. Зачастую лучшие идеи рождены в спорах и мозговых штурмах, которые мы ежедневно практикуем в работе. Я очень благодарен всем своим учителям и коллегам, которые помогают мне реализоваться в этом направлении. Безусловно,



я командный игрок, и такая игра мне нравится.

– Сейчас во всех сферах в моде экологичность. Как вы относитесь к этому тренду? Есть ли он в дизайне?

– Для меня стиль «эко» в сочетании с техническим решением «энергоэффективности» является перспективным и наиболее интересным в проектах, поэтому наша команда уделяет огромное внимание разделам «благоустройства и озеленения», а также рекомендует использовать при реализации проектов

современное технологическое оборудование, позволяющее экономить энергоресурсы и, как следствие, денежные средства при дальнейшей эксплуатации объектов.

– Над какими проектами вы сейчас работаете?

– На сегодняшний день наша команда работает над проектированием одного из лучших микрорайонов премиум-класса в самом сердце духовного и исторического места нашей страны – городе Туркестан. Проект обеспечит комфортной

жилой площадью, коммерческой и социальной инфраструктурой жителей Туркестана. Высокие требования застройщика и наш опыт позволяют создать настоящий оазис в жарких и сухих климатических условиях этого региона.

– А что же вас вдохновляет?

– Любовь! Любовь во всем: в отношениях, в жизни, во мне.

+7-777-657-34-78
+7-708-070-47-07
+7-727-339-12-10
инстаграм:
@ruslan_smolyankin

Формула успеха

МОЛОДОГО СТОМАТОЛОГА

В студенческие годы он был депутатом молодежного маслихата и вице-президентом университета, а сегодня он врач, высококвалифицированный специалист в области стоматологических услуг! Мы не постеснялись оторвать его от отдыха и взяли интервью прямо во время отпуска на берегу моря.

Руслан Нурланович Жарилкасимов – врач-стоматолог.

Руслан Нурланович, по каким критериям вы выбирали свою будущую профессию? Почему именно стоматология?

– Особых критериев для выбора профессии у меня не было, у нас в семье все врачи, и я просто знал, что буду врачом, хотя



дома все отговаривали: зачем тебе это нужно? Иди на повара или в IT! Но я пришел к такому мнению, что это мое, и я хочу быть врачом, помогать людям. Почему

именно стоматология? Я с детства много внимания обращал на улыбки актеров, на эстетику в фильмах, сериалах и впоследствии захотел дарить людям улыбки.

– Как вы оцениваете стоматологическое образование в Казахстане? Достаточен ли уровень вузовской подготовки молодых специалистов?

– Я считаю, что в Казахстане хороший уровень образования именно стоматологического факультета, но хотелось бы добавить, чтобы было больше практики. И было бы хорошо, если бы практику внедряли в процесс обучения в целях заинтересованности самих студентов в этом. Например, перед сессией выдавать документ о том, что студент должен пройти определенное занятие, скажем, по реставрации, обязательно принять трех пациентов, и если нет трех пациентов, его не допускают к сессии.

– Почему далеко не все студенты, получающие образование по специальности «Врач-стоматолог», занимают свою нишу в данной сфере?

– В большинстве случаев, я думаю, это зависит от

того, что молодые люди неосознанно выбирают свою профессию. Например, родители, имея возможность оплатить дорогостоящее обучение, подталкивают ребенка. Но умение врачевания или дано, или нет. Как говорят: «Врач от Бога и ради Бога». А в стоматологии большое значение имеет еще и практика, даже если студент учился на «отлично», но не имел практики, а после интернатуры сразу идет работать – это очень сложно, и многие не выдерживают. Необходимо больше практики во время обучения, о чем я уже говорил.

– Врачу-стоматологу обязательно получать дополнительные знания? Как часто приходится проходить обучение?

– В данное время повышать свою квалификацию нужно обязательно, изучать языки, так как знание английского позволяет изучать новые протоколы лечения международного стандарта, новые методы и техноло-

гии, специальные материалы. Кроме того, необходимо слушать лекции, это помогает конкурировать на рынке и также быть хорошим врачом, предоставляющим качественные услуги.

– Какие виды стоматологических услуг вы оказываете?

– Я провожу полноценное лечение пациентов, начиная с 13-летнего возраста: ортодонтическое лечение путем использования съемных и несъемных ортодонтических аппаратов, хирургическое удаление любой сложности, имплантации, резекции корня – операции для сохранения зуба, терапевтическое лечение, эндодонтическое.

– То есть к вам можно прийти и получить всё необходимое лечение в комплексе?

– Да, я полностью провожу необходимое лечение. Если нужно удалить зубы, я удаляю. Если необходимо установить имплантат, мы занимаемся имплантацией.

– *Не проще ли оказывать какую-либо одну услугу, что делают стоматолог-терапевт, стоматолог-хирург, стоматолог-ортодонт и так далее?*

– По моему мнению, это не совсем правильно, потому что если работать узконаправленно и передавать пациента от одного специалиста к другому, можно не учесть его особенностей. В нашей клинике один врач полностью ведет своего пациента. Это, конечно, сложнее, и при лечении одного пациента часто приходится готовить кабинет и под хирургию, и под ортодонтию, и под терапию. Большой плюс в том, чтобы эффективно вести одному врачу одного пациента, учитывая все его особенности. Например, если терапевтически я восстановил соседний зуб под реставрацию, то, учитывая это, я буду устанавливать коронку под соседний зуб. Когда учитываются все эти факторы, получается хорошая работа. Конечно, передавать пациента и работать



узконаправленно тоже правильно, но только в тех случаях, когда требуется более сложное лечение, которым занимается, например, эндодонтист, спасающий очень сложные зубы.

– *У вас были пациенты, чья жизнь изменилась с новой улыбкой?*

– Да, конечно. Особенно это видно при ортодонтическом и ортопедическом лечении. Ортодонтическое предполагает восстановление зубов. Некоторые люди долгое время не улыбаются, стесняются, и это вызывает комплексы. При лечении даже бывают случаи, когда мышцы лица у человека уже привыкли не улыбаться, и мы учим пациентов правильно это делать (*улыбается*). Некоторые начинают плакать, их захлестывают положительные эмоции. А если винирами перекрыть цвет зубов, пациенты, всю жизнь стеснявшиеся своего цвета зубов, видят в зеркало красивую улыбку и обретают уверенность в себе. У многих

жизнь меняется в лучшую сторону, и они пишут благодарные отзывы в связи со своими историями.

– *А как стоматологи снимают напряжение? Все-таки ваша работа очень ответственная, с большой физической и моральной нагрузкой. Как вы отдыхаете?*

– По поводу всех стоматологов сказать не могу, но у каждого человека должно быть увлечение, при помощи которого он отвлекается, отдыхает. У меня это тренажерный зал, где я могу расслабиться и забыться. Кроме того, я люблю проводить время с семьей, сейчас например, я в отпуске, лежу на берегу моря, набираюсь сил и положительных эмоций. А после отпуска вновь готов работать и дарить улыбки своим пациентам!

– *Как успешный молодой специалист, вы могли бы дать несколько советов студентам, которые выбрали для себя стоматологию?*

– Будущим стоматологам я бы хотел посоветовать больше внимания уделять практике. Ведь теория, не подтвержденная практикой, ни к чему не приведет. Так же, как и практика, не подтвержденная теорией.

Нужно всё держать в балансе, в то же время не заниматься только стоматологией, но и спортом, общаться с другими студентами, активно участвовать в общественной жизни.

Я в студенческие годы был депутатом молодежного маслихата, вице-президентом университета, это помогло мне общаться с людьми, выслушивать их и понимать. В медицине очень важно умение слушать и слышать пациентов, знать о том, что их тревожит, вникать в их проблемы, чувствовать их боль. Это поможет будущим врачам налаживать контакты с разными пациентами.

инстаграм:
@dr.zharilkassimov



Индивидуальное текстильное оформление домов и квартир

Летом самое время обновить текстильное оформление окон или и вовсе отказаться от штор. Какие приемы в декоре окон устарели, а какие решения, наоборот, сейчас актуальны, рассказывают профи.

Маргарита Каритиди – руководитель и основатель салона *Vilina textile*

Маргарита, как давно вы занимаетесь текстилем?

– В 90-е годы после окончания архитектурного института я пошла торговать на барахолку. Кто помнит это время, тот поймет, что работы, кроме как на барахолке, больше нигде не было. Так как у моего

мужа греческие корни, свой первый товар – греческий тюль и комплекты на кровать – я привезла из Греции. Так 28 лет назад началась моя любовь к текстилю. Сначала это была просто торговля тюлем и шторами на барахолке, но постепенно вместо банального «купи-продай» захотелось чего-то большего, и мы начали предлагать

пошив. Кроме пошива начали разрабатывать дизайн, и, таким образом, я выросла до того, чтобы купить магазин и начать работать в комфортных условиях, предоставляя более качественные услуги.

– Сложно было открывать собственный салон? Кто вас поддерживал?

– Салон открывать было достаточно легко, так как меня поддерживали муж и старшая дочь, которая как раз получала профильное образование. К

этому времени у меня был собственный цех по пошиву, дизайнер и менеджер, с которой мы до сих пор работаем. Через пять лет после открытия салона к нам пришли работать и дочь с зятем, который тоже имел специальность дизайнера. Сейчас у нас в салоне три профессиональных дизайнера.

– Какие виды услуг, кроме пошива штор, вы предоставляете на сегодняшний день?

– Салону уже 12 лет, и за этот период времени, кро-

ме оформления текстилем и установки карнизов, мы запустили собственное производство пуфов и стали заниматься перетяжкой мягкой мебели.

– Как часто следует менять текстильные изделия в доме? Существуют определенные правила, или всё сугубо индивидуально?

– Правильно подобранный текстиль в доме меняется вместе с обновлением интерьера. Текстиль служит не только спасением от посторонних глаз и защитой





от света, но и создает уют в доме, придает уникальность и делает интерьер законченным. К тому же шторы – это практично!

– Лето – пора ремонтов и строительства. В какой момент рекомендуется начать подбирать текстиль – в начале ремонта или на завершающем этапе?

– Для того чтобы правильно подобрать текстиль в дом, следует учитывать множество факторов, таких, как цвет стен, обивка мебели, наличие ковров

и многое другое. И самое правильное время для выбора штор на этапе обсуждения дизайн-проекта.

– Какие текстильные решения актуальны в 2022?

– Сейчас всё больше набирают популярность шторы из натуральных тканей в природных тонах. Шторы в минимализме, где главное при выборе – простота и натуральность. Почти в каждой коллекции найдутся ткани с восточными аутентичными мотивами

и не менее популярными африканскими мотивами.

– В каких комнатах дома или квартиры допустимо вообще отказаться от текстильного оформления или оформить окно при помощи жалюзи?

– Шторы не нужны во влажных помещениях и на сложных мансардных окнах, куда нет возможности повесить шторы.

– Если мнение дизайнера и клиента кардинально не совпадают?



– Если дизайнер и клиент не могут договориться, то мы всегда будем на стороне клиента. Ведь именно ему жить с этими шторами, а мы за комфорт именно для клиента!

– Поделитесь планами и поставленными целями.

– Сейчас наше текстильное сообщество находится на этапе объединения всех «шторников» Казахстана. Этот этап прошли Украина, Россия, а теперь пришла и наша очередь. Пока трудно говорить,

как это будет происходить, мы только начали объединяться, созваниваться, не считать друг друга конкурентами. Ведь в действительности мы не конкуренты, а именно партнеры, которые хотят поднять значимость нашей профессии!

**Алматы,
пр. Абая, 150/230,
ЖК Гаухартас**

**Салон штор
VILINA_TEXTILE**





Певица
Vita Fox

инстаграм: @vitafox_official
+7-707-709-66-69

TOO Microhim

MUАН @farizuwa_makeup

Внашей стране постепенно растет и развивается отечественное производство. Появляется всё больше разного рода товаров. И, несмотря на серьезную конкуренцию мировых брендов, поставляющих свою продукцию в нашу страну, местные компании смогли выстоять, развиваться и доказать свою состоятельность. Одна из таких компаний TOO Microhim, которая занимается производством лекарственных, дезинфицирующих, антисептических средств, продукции бытовой и профессиональной химии.



Татьяна Пономарева – директор компаний TOO Microhim.

Татьяна, расскажите более подробно о компании.

Чем занимается TOO Microhim, и как давно вы реализуете свою продукцию на казахстанском рынке?

– Компания выпускает свою продукцию с 2012 года. Начинали мы с выпуска 6 наименований дезинфицирующих, антибактериальных и моющих средств. На сегодняшний день линейка продукции состоит из 59 наименований. Все позиции зарегистрированы в ЕАЭС и в Республике Казахстан, подтверждены сертификатами соответствия и безопасности. Компания на протяжении 10 лет имеет сертификат происхождения товара СТ КЗ о местном содержании. Основным направлением выпускаемой продукции остаются дезинфицирующие, антибактериальные, антисептические и моющие средства. Появились у нас и новые направления: фармацевтическое, клининговое, средства по уходу за волосами и,

конечно, линейка для наших дорогих автомобилистов: абразивная паста для рук, незамерзающая жидкость, химчистка и шампуни для автомобилей.

– Современные казахстанцы в большей степени выбирают средства зарубежного производства. Сложно было завоевать доверие к отечественной продукции?

– Очень сложно было завоевать доверие у наших покупателей, особенно когда конкурируешь с европейскими поставщиками. Но постепенно, благодаря качеству и бережному отношению к покупателям наша продукция стала популярна. Ассортимент выпускаемых компанией препаратов позволяет эффективно и комплексно решать практически любую задачу. На протяжении всего времени своего существования наша компания участвует в выставках, успешно сотрудничает с крупными заказчиками Казахстана,

консультирует, публикует научные материалы и разрабатывает практические рекомендации для потребителя.

– Вы производите не только высококачественные дезинфицирующие и антисептические средства, но и шампуни. Какое сырье используется для их производства?

– Для производства продукции TOO Microhim использует гипоаллергенное и экологически безопасное сырье. Поставки сырья в основном идут из Америки и Европы. А недавно нами разработана линейка шампуней, кондиционеров для волос и мыло для рук на основе конского и козьего молока – это сырье является отечественным.

– В каких городах страны можно найти продукцию TOO Microhim?

– Продукция TOO Microhim представлена по всему Казахстану, также в Киргизии и некоторых городах РФ.



– В период карантина возникла серьезная проблема, связанная с производством контрафактных антисептиков, использование которых вызывало даже ожоги у людей.

Вам приходилось сталкиваться с мошенничеством и подделками вашей продукции?

– Это действительно большая проблема, с которой мы сталкиваемся и по сей день. К сожалению, недобросовестные поставщики не заботятся о последствиях, ведь контрафактная продукция не соответствует заявленной безопасности, а самое главное, наносит вред здоровью наших соотечественников и, особенно, наших детей. Проблема контрафакта в наше время стоит очень остро, поскольку затрагивает не только интересы правообладателей, но и негативно сказывается на потребителях. Производители и продавцы оригинального товара несут убытки в связи с тем, что на рынке появляются дельцы, которые продают

поддельную продукцию, используя известность и репутацию уже раскрученного бренда, и не вкладывают средства в выполнение научно-исследовательских и технологических работ, производят и продают товар, в котором использован чужой патент и объект авторского права.

Во время пандемии контрафактный товар под нашим брендом «Изо-септ» поставлялся в Россию. Благодаря сотрудникам прокуратуры РФ и Роспотребнадзора эта партия была оперативно ликвидирована. Так, недавно в Алматинской области был обнаружен подпольный цех производства контрафактной продукции марки «Септохим». По этому факту возбуждено уголовное дело.

– Как отличить контрафакт от оригинальной продукции?

– Есть потребители, которые стремятся сэкономить, приобретая дешевый, заведомо поддельный товар. Таким

образом, низкая цена или слишком большая скидка – серьезный повод задуматься о качестве и подлинности товара. Следует помнить, что надежный продукт изготавливается из качественных высокотехнологичных материалов, которые не могут стоить дешево. Поддельная продукция проявляется в мелочах: это может быть некачественная этикетка, отсутствие акцизной марки, блеклые краски маркировки, грамматические ошибки и многое другое. Производители контрафакта гонятся за прибылью, поэтому в изготовлении продукции используют некачественные материалы, которые могут нанести вред. А ведь самая большая опасность – это угроза здоровью и жизни человека.

– Кто является вашими основными клиентами?

– Наше производство ориентировано на широкую клиентскую аудиторию, мы всегда рады сотрудничеству с потен-

циальным потребителем и вырабатываем индивидуальный подход к каждому своему партнеру. Изготавливаемый нами продукт разрабатывается под определенные задачи, поставленные клиентом, с учетом всех его пожеланий и требований безопасности. Последнее подтверждается независимыми аккредитованными лабораториями РК.

– И напоследок, скажите, по каким критериям следует выбирать компанию TOO Microhim.

– TOO Microhim – это надежность, качество, доступность и забота о здоровье людей. Всё это послужит еще одним мостом, связывающим компанию с потребителями нашей продукции, отвечающей всем международным требованиям и нормам безопасности. Мы заботимся о казахстанцах!

инстаграм:
@microhim
+7-707-355-41-30
+7-700-183-70-03

Жизнь в режиме Автора

Сегодня модно говорить об авторстве собственной жизни, и не зря! Ведь такая позиция позволяет жить так, как хочется именно вам, исполнять свои мечты, достигать смелых целей, получая удовольствие от того, что вы делаете. Но как стать автором своей жизни? Ответ на данный вопрос знает **Чингис Букейханов** – ментор, основатель авторской школы саморазвития «Автор Жизни».

Чингис, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я модифицирующий сознание ментор, создатель онлайн школы «Автор Жизни». Я помогаю людям найти себя, показываю, как легко и экологично взять «Авторство» над своей жизнью и



творить во благо и с удовольствием. Я показываю, как можно сделать свою жизнь яркой и уникальной.

– **Что подтолкнуло вас к созданию школы «Автор жизни»?**

– До 39 лет я жил словно не своей жизнью. У меня были достижения, я окончил школу на «отлично», поступил в МГУ, получил степень «Магистра экономики», работал на престижной должности, открывал бизнесы, но

это всё было не моими желаниями, это всё делалось «потому что так надо», или «потому что так принято». Я неоднократно «разбивался», терял огромные деньги, если посчитать общую сумму моих «залетов», то получится больше \$17,5 млн. У меня за плечами два развода. После всех «залетов» я начал «плодить» долги и проблемы, находя +100500 причин своих провалов. Я потерял общение с друзьями и родственниками,

обвинял их в нежелании помочь. Я посещал множество тренингов, читал тонны книг, но никак не мог выйти из этого состояния, пока однажды не услышал фразу: «Дело в тебе». Я осознал, что мы сами создаем всё, что есть в нашей жизни!

У меня получилось изменить свою жизнь, я решил свои проблемы, затем стал проводить частные «живые» консультации. Мне удалось, таким образом, изменить жизни более сотни человек, но это лишь капля в море. И я решил попробовать «уйти в онлайн», чтобы иметь возможность помогать гораздо большему количеству людей. На сегодняшний день я поучаствовал в жизни почти тысячи человек с результатами более 90%, и это только начало!

– Как проходит процесс обучения, и что получают ваши ученики по его окончании?

– Процесс обучения проходит онлайн с помощью платформ Zoom и GetCourse, в режиме



вебинаров с заданиями и записанными уроками. Учащимся помогают наставники, это уже прошедшие курс волонтеры, которые могут

что-то подсказать либо показать на своем собственном примере. Я не выдаю сертификатов о прохождении курса, ибо эта внешняя атрибутика

совершенно не важна для человека, ставшего настоящим Автором своей жизни. Прошедшие мой курс получают намного больше, чем «бумажку», они получают способность создавать свой уникальный узор жизни и получать от этого удовольствие!

– У вас есть единомышленники? Кто поддерживает вас и ваши начинания?

– Мой первый и самый важный единомышленник – это моя Супруга! Именно так, с большой буквы! Она верит в меня больше, чем я сам верю в себя!

Без нее ничего бы не получилось, ведь именно она была тем человеком, который после неудач при запуске школы мне говорил: «Я в тебя верю, и у тебя всё получится». Я всегда чувствовал от нее непоколебимую веру в меня!

– Вы с супругой работаете в тандеме или каждый в своем направлении?

– Мы с супругой работаем в схожих направлениях. Мы оба помогаем людям найти себя и свой путь. Аннушка, именно так я ее всегда называю, ведет наставничество среди женщин, показывает им, как жить счастливо, как усиливать женственность и просто радоваться жизни. И еще Аннушка является создателем трансформационных игр, обучает проведению и ведет их сама. Каждый из нас реализуется в своем направлении, но наши направления очень близки друг другу.

– Кроме всего прочего вы проводите бесплатные вебинары?

– Да, примерно два раза в месяц я провожу бесплатные вебинары в виде интенсивов. На этих вебинарах я кратко даю людям инструменты для решения внутренних проблем и противоречий, показываю на живых примерах, как это работает, и рассказываю, как это применить. Анонсы о предстоящих вебинарах всегда публикуются

на моей странице в Instagram.

– Дайте несколько советов нашим читателям, с чего начать строить свою жизнь экологично и осознанно.

– Прежде всего необходимо осознать свою уникальность и полюбить себя! Действовать, не боясь осуждений, ибо всегда найдутся недовольные! Уметь ставить свои интересы на первое место и жить от своих желаний, реализуя собственные, а не чьи-то еще мечты и цели!

И это особенно важно, ведь мир – лишь отражение того, как мы думаем и как мы действуем, а значит, если мы хотим изменений – нам нужно изменять мышление!

Мой инстаграм:
@authors_oflife

Инстаграм
Анны Букейхановой:
@annamoevse

www.authorsoflife.kz

Встречайся с ароматом перед тем, как на нем жениться

Бывало ли у вас такое, что, выбрав в магазине приятный аромат, вы очень быстро понимаете, что это «не ваши» запахи? Наверняка в дальнем углу туалетного столика найдется пара заброшенных бутылочек? А кто-нибудь из вас слышал об уникальном сервисе по подбору ароматов ISSU? Именно о нем мы и расспросили парфюмерного стилиста Акмарал Тургамбаеву.

Акмарал, как именно вы пришли в профессию? Чем вообще занимается парфюмерный стилист?

– В профессию я пришла после долгих поисков себя. У меня три диплома разных профессий, и в каждой сфере я попро-

MUAH @farizuwa_makeup



бовала себя, при этом у меня неплохо получалось! Но могу сказать, что с ранних лет мне нравились духи и всё то, что вкусно пахнет. Вот, видимо, мое увлечение ароматами и взяло верх. Сначала я покупала ароматы для своей личной коллекции, и через время они мне надоедали, тогда я продавала собственную коллекцию знакомым, друзьям по более низкой цене. Искала новые ароматы для себя, и это происходило постоянно. В какой-то момент я поняла, что у меня с парфюмерией получается лучше всего, и решила найти поставщиков, которые будут отпускать мне товар по дистрибьюторской цене. Всё началось с площадок OLX и Инстаграм. В скором времени обо мне узнали многие, когда у меня был уже свой магазин онлайн, а также «магазин на колесах». Я предоставляла ассортимент лично, и клиент мог выбрать аромат на месте. Первостепенной задачей для меня было не просто продать аромат,

я старалась подобрать правильный парфюм: начала изучать парфюмерные бренды, историю того или иного аромата и пыталась понять, что же все-таки этим ароматом хочет донести парфюмер. Соответственно, пришло понимание, что мне не хватает профессиональных знаний, и я стала искать, где их можно получить. Как говорится, «кто ищет, тот всегда найдет»! И теперь я профессионально подбираю ароматы для каждого, кто приходит ко мне за консультацией.

– В чем отличие парфюмерного стилиста от консультанта по подбору ароматов в магазине?

– Парфюмерный стилист, в отличие от консультанта, знает все ароматы изнутри. Знает, как составлен аккорд у того или иного аромата, и подбирает аромат не так, что это просто понравившийся клиенту аромат. А находит аромат, который раскроет те или иные грани в человеке, при

помощи которого он сможет произвести правильное впечатление.

– Сколько ароматов, на ваш взгляд, должно быть у современной девушки? У мужчины?

– Количество ароматов в парфюмерном гардеробе – это очень индивидуальный вопрос. Всё зависит от самого человека. Но, я думаю, это должно быть не менее 3–5 ароматов. Это ароматы для работы, которые помогают сосредоточиться, ароматы для деловых встреч, для свиданий, для путешествий и многих других случаев жизни. Ведь все эти ароматы отличаются друг от друга своими главными составляющими.

– Расскажите о проекте ISSU. В чем его уникальность?

– Мы делаем онлайн-сервис подписки на парфюм – ISSU, который помогает пробовать новые ароматы за фиксированную цену в удобном travel-size объеме. У нас даже можно выбрать цвет

атомайзера. У нас есть свой сайт issu.kz, где вы в четыре клика можете выбрать и заказать свой любимый аромат прямо до двери. Во флаконе ISSU 8 мл, используемых 140 раз, и в среднем хватает на полтора месяца при ежедневном использовании, что позволяет всегда носить аромат с собой как мужчинам, так и женщинам. Важное преимущество в том, что нет необходимости рисковать, покупая большой объем парфюма, так как часто бывает, что после покупки аромат не подошел и потом приходится парфюм передаривать, что очень сильно бьет по карману. Во флаконе ISSU можно за месяц точно понять, ваш это парфюм или нет. Также есть очень дорогая нишевая парфюмерия, которая стоит от 100 тыс. тенге и теперь доступна каждому во флаконе ISSU. Слоган нашей компании: «Встречайся с ароматом перед тем, как на нем жениться», и мы позволяем это сделать!

– Продукция является оригинальной? Где производятся ароматы?

– У нас оригинал (улыбается). Мы работаем только с поставщиками из Европы: Швейцарии, Чехии, Франции. Принципиально не работаем с Дубаем или Турцией, так как они могут отправить реплику. За аутентичность парфюмов наши клиенты могут не переживать, я в этом вопросе очень щепетильная. С нашими поставщиками мы работаем около 7 лет и уже точно знаем, что нам не вышлют какую-то реплику. Я за оригинальность аромата, так как знаю, из чего состоит парфюм, как собирают те или ингредиенты. Ведь цена одного ингредиента, например 1 литра розовой эссенции, может достигать до 40 тыс. евро. И я считаю, что лучше 5 мл, но оригинального аромата, ведь таким образом вы прикасаетесь к истории парфюмера.

– Issu – это онлайн проект. А как же можно подобрать аромат, не

ощувив его запах? Что вам необходимо знать о человеке, для того чтобы подобрать ему аромат?

– Все вначале удивлялись, как можно подобрать парфюм онлайн, но сейчас ведь такое время, абсолютно все сферы переходят и на онлайн сервис параллельно с офлайн, именно поэтому я и решила вложиться в свои знания, обучиться этой профессии и получить максимальную экспертность. Для этого я обучалась у лучших парфюмеров России и Европы и являюсь дипломированным экспертом парфюмерии.

Для того чтобы правильно подобрать аромат клиенту, я строю с ним диалог, узнаю о его предпочтениях – какие сферы жизни клиента обязательно требуют аромата: работа, семья, отдых, мероприятия, на каждый день. Также есть цель выяснить занятость человека. Узнаю, есть ли у человека ароматы, которые ему нравились или нравятся сейчас, а также



те, которые не нравятся. Всё для того, чтобы понять предпочтения. И воспринимаю некоторую другую информацию, исходя из которой, я понимаю, что нужно клиенту. Обычно я попадаю в цель!

Парфюмер – своего рода психолог. Важно вывести человека на диалог и получить обратную связь, каждый подбор индивидуальный.

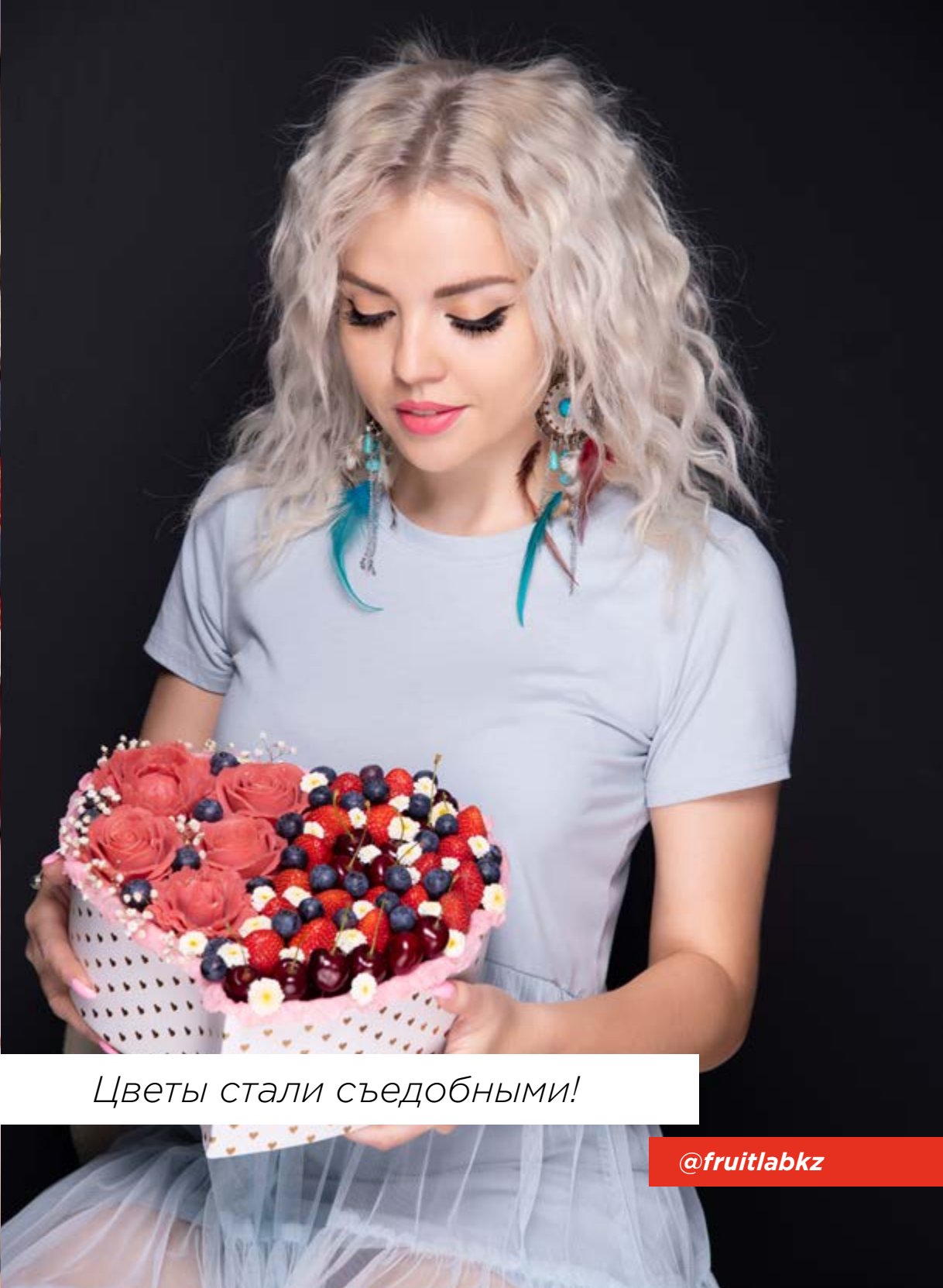
– Акмарал, поделитесь планами и идеями по

дальнейшему развитию парфюмерной ниши в Казахстане.

– Планы на будущее, конечно, глобальные, я хочу открыть магазин своей мечты – офлайн точку. Чтобы каждый человек, войдя в магазин, понимал уровень сервиса. Хочется развить сеть ISSU. И продавать свою собственную франшизу, кстати, очень много вопросов поступает по поводу именно франшизы нашего бренда.

В дальнейшем я планирую проводить мастер-классы по ароматдегустации и обучать профессиям «Парфюмерный эксперт» и «Парфюмерный стилист». Хочется, чтобы каждый человек мог собрать свою личную коллекцию из ароматов, понравившихся ему, расширять ассортимент и, конечно, создать свой собственный парфюм.

Инстаграм
@issu.kz
+7-776-746-23-79



Цветы стали съедобными!

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

Семейный бизнес:

сохранить и приумножить!

Как сохранить и приумножить семейный бизнес в 21 год?

Судьба ничего не подарила ей просто так, за «красивые глаза», каждый шаг сопровождался крупным риском, где на кону было всё.

Дарья
Галямутдинова –
основатель Sport City
в г. Нур-Султан.

Дарья, как вам в столь юном возрасте удалось начать свой собственный успешный бизнес?

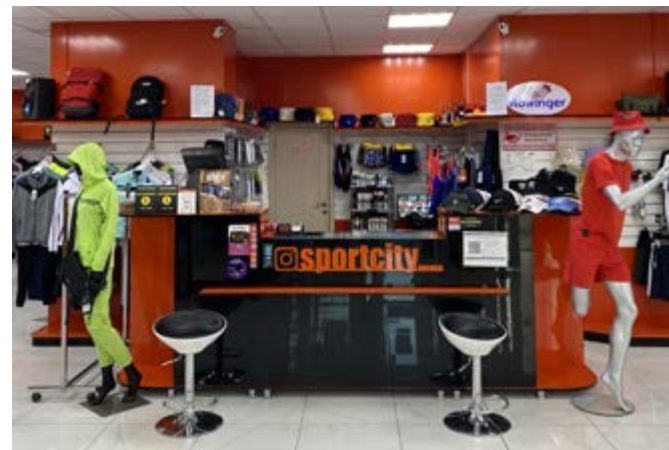
– Я являюсь продолжателем семейного дела. Но, предполагая последующие вопросы, отвечаю, что мне не досталось всё так просто и легко, как казалось бы. И во многом результат сегодняшнего успеха пришел благо-

MUAM @farizuwa_makeup



даря моим регулярным усилиям, дисциплине и соблюдению принципов

в бизнесе. Ведь важно уметь удерживать то, что есть, и только развивать и



приумножать. Я полностью взяла на себя управление и продвижение.

– Именно на примере родителей вы научились всем премудростям бизнеса и предпринимательства?

– Да, всё верно. С самого детства я начала перенимать у родителей навыки

торговли, ведения учета, финансов, принципы общения с клиентами, а затем и управленческие навыки. Я сама являюсь свидетелем их длинного пути от маленького обувного контейнера до магазинов общей площадью в 2 000 кв. м в два этажа, и я, как никто другой, видела их взлеты и падения.

– В теории вы уже знали, как организовать собственную точку продаж и управлять ей. Ваши представления совпали с реальностью? С какими трудностями пришлось столкнуться в столице?

– В теории всё равно не так, как на практике, ведь мало знать теорию, очень важно правильно применить все знания на практике. Конечно, когда ты почти растешь параллельно с бизнесом родителей, то сложно не знать, что ожидает тебя. Но есть одно «но»: тут легко попасть в капкан собственной уверенности. К счастью, меня настроили на то, что всегда нужно учиться, идти в ногу со временем, пробовать уже новые способы организации, нежели, к примеру, внедренные год назад или в другом городе. Нам пришлось очень много и долго работать, чтобы накопить деньги на покупку собственного помещения в 500 кв. метров в Нур-Султане, так как на аренду работать совсем не хотелось.



– Почему именно спортивный магазин?

– Спорт – это, в первую очередь, удобство и комфорт! Мы ведь очень любим носить комфортную спортивную одежду. Выбор ассортимента пал на спортивные товары, так как многие сталкивались с дефицитом качественной спортивной одежды в городе. Понимаете, ведь выбрать и привезти хорошие спортивные вещи лет так 10 назад было не так-то и просто. С каждым годом

мода на спортивные вещи занимает людей всё больше. Спортивные вещи уже давно стали частью повседневного образа представителей разных возрастов.

– Бытует мнение, что бизнес уходит в онлайн. Что вы думаете по этому поводу?

– Да, я соглашусь с данным мнением. В период карантина, ну а после в период экономического кризиса традиционный бизнес просел в несколь-

ко раз. Я видела, как закрывались магазины, ведь есть обязательства, такие, как выплаты за аренду, налогов, зарплат персоналу. Но наш магазин, в связи с тем, что он отдельно стоящий в Нур-Султане, подходил по площади, допускаемой для работы, и мы большую часть времени на карантине работали, что помогло нам повысить узнаваемость раза в два, так как остальные ТРЦ были закрыты. Многим стало просто невыносимо

нести эту ношу. В данный момент мы совмещаем и традиционный бизнес, и онлайн, активно развивая страницы магазина в Инстаграм. Но и это не всё! В планах создать страницу telegram, а также собственное приложение, через которое клиенты могут ознакомиться с ассортиментом и заказать нужную вещь.

– Ваш ассортимент без преувеличения можно назвать мегаразнообразным. Как вам удастся удовлетворить потребности даже самых привередливых покупателей?

– В первую очередь я сама люблю качественную спортивную одежду для самых разных случаев жизни. Основной страной поставки одежды была и является Турция. По качеству одежда из Турции идентична европейским маркам, но по цене более доступна. Также у нас всегда в наличии размеры +SIZE, благодаря этому у нас могут одеваться не только клиенты со стандарт-



ными параметрами, но и с приятной полнотой.

– Чему вы научились с момента основания собственного Sport City?

– Во-первых, честности: быть честной с собой, брать качественный товар, быть честной с сотрудниками, ставить реальные цели и воспринимать здоровую критику. И второе – это сфокусироваться на своем развитии, обучении, потому что именно мы сами являемся самым выгодным вложением, которое завтра выведет любой бизнес на новый уровень.

– А конкуренты? В чем ваше преимущество по сравнению с крупными мировыми торговыми марками?

– Конкуренция позволяет нам совершенствоваться и всё больше подстраивать ассортимент под потребности клиентов, под тренды. Но, думаю, не стоит произносить негативное слово «конкуренты», мы все по-доброму «коллеги». Основное наше преимущество, бесспорно, в масштабах ассортимента, в качестве и возможности установки реальных цен. И, конечно, в современности реализуемого товара.

инстаграм:
@sportcity_nursultan
@sportcity_semey

Магина Панабай

Профессор, доктор, магистр психологии, кризисный психолог, преподаватель психологических дисциплин и обладатель премии «Гордость России» в номинации «Профессор психологии», обладатель премий «www Awards 2022» г. Москвы в номинациях: «Эксперт года в области психологии» и «Авторский интенсив года». Обладатель премий «People Awards» в номинациях «Эксперт психологии 2022» и «Мастер года по работе с подсознанием». Обладатель 120 дипломов и сертификатов, 12 орденов и наград, владеющая 16 методами работы, автор интенсивов, семинаров и мастер-классов в области личностного развития, трансформации, целеполагания и успеха – Магина Панабай



Магина, что привело вас в психологию, и как давно вы изучаете эту востребованную науку?

– У меня три образования: художественное, история права и экономики, а третье – психология. После окончания художественного колледжа по специальности

«Дизайнер» я приняла решение получить новую профессию, оставив занятие дизайном для себя как хобби. Окончив институт, факультет истории права и экономики, я работала в сфере управления персоналом – HR как специалист, аналитик, начальник отдела. Проработав 10 лет в сфере HR, в том числе и в национальной компании, я потеряла к этому интерес. Да, это отличная работа, менеджмент, управление, вся информация в твоих руках, но произошел этап роста, хотелось чего-то большего. Работая в HR, я проводила персональные выставки художественных картин, 15–16 выставок всего. Я реализовалась как художник, реализовала свои мечты в этом направлении. В профессиональной карьере я реализовала себя как HR-эксперт и шла к чему-то новому. Я долго рассматривала психологию, давала время на адаптацию, практиковала, чтобы понять, интересно это мне или нет. В итоге в постоянной погоне за

поиском решения человеческих проблем я стала экспертом в этой сфере. Только в психологии у меня больше 50 дипломов, удостоверений и сертификатов.

– В каком именно из множества направлений психологии вы работаете?

– На сегодняшний день провожу авторские интенсивы, применяя современные методы работы. Оказывала услуги психолога в таких областях, как общая психология, психология личности, психоанализ, семейная терапия, возрастная кинезиология, сексология, эриксоновский гипноз, транзактный анализ, кризисная психотерапия, когнитивно-поведенческая психотерапия. Помимо психопрактик применяла методы РПТ, НЛП, арт-терапию, песочную терапию, символдраму, метафорические ассоциативные карты, ThetaHealing, access bars и другие.

– Не можем не задать вопрос о ваших наущивших интенсивах. Расскажите, как вам удалось создать столь полезный и действенный продукт?

– Интенсив – это готовая программа по определенной теме, созданная с целью решения различных проблем, устранения блоков, стрессов, изменения убеждений и негативного мышления, устранения психологических травм, включая симптоматику некоторых расстройств. Во время интенсива применяются несколько методов современной практической психологии. Создавая каждый интенсив, я исходила от запросов: какой вопрос конкретно хочу решить и какие проблемы нужно устранить. Тщательно изучала проблему, составляла программу, тестировала, меняла, пока не получала совершенный продукт, решающий проблему.

– Какое количество интенсивов в вашем арсенале сегодня?



– На сегодняшний день больше 50 интенсивов. Есть обычные интенсивы, есть интенсивы премиум-класса.

– **На что они направлены и на кого ориентированы?**

– Программа интенсива направлена на изменение и улучшение качества жизни человека. Интенсивы делятся по разным направлениям и аспектам

жизни человека: отношения и семья, карьера и бизнес, богатство и деньги, слава и успех, принятие себя и внутренняя гармония, личностный рост и саморазвитие, здоровье и спорт, творчество и проекты. Интенсивы созданы для мужчин и для женщин.

– **Что получает человек после интенсива? Требуется ли дальней-**

шее сопровождение и поддержка?

– В зависимости от тематики пройденного интенсива человек получает уважение рода, безусловную любовь к родителям и детям, принятие родственников, уважение к себе, к семье, к людям. Это и забота о себе и людях, устранение проблем в отношениях, деньги и финансы, работа со стрессами в связи



с долгами и кредитами, формирование лидерских навыков, прокачка качеств личности, умение решать сложные жизненные проблемы, обретение смысла жизни, возвращение жизнерадостности, выход из страдания, из депрессии, избавление от чувства безысходности, освобождение от тоски и печали, устранение жертвенности, работа с расстройствами личности, снижение тяги

к алкоголю, готовность к успеху, работа с целями, формирование бренда личности, вера в себя, чувство нужности, любовь к себе, выход из критики и самокритики и многое другое. Интенсив – это индивидуальная многочасовая работа только с одним человеком, повторного прохождения не требуется.

– **Вы уже достигли значительных вы-**

сот, получили столь значимые награды. Планируете ли развиваться дальше? И если да, то в каком направлении?

– Пока я провожу интенсивы: это профессиональная помощь людям в вопросах поиска себя, принятия себя, преодоления кризисных ситуаций и психологических травм путем применения современных и инновационных методов. Занимаюсь разработкой и внедрением нового подхода в работе с травмами, критикой, сравнением и ненужностью в мировой сфере психологии. В планах на будущее есть желание внедрить в мировой опыт практической психологии собственные алгоритмы работы по теме поиска и принятия себя. И, конечно же, достижение статуса самого влиятельного психолога в мире!

www.panabay.kz
инстаграм:
@madina_panabay
+7-701-308-88-84

НУР-СУЛТАН

• ТРЦ «МЕГА SILK WAY»
ПР.КАБАНБАЙ БАТЫРА, 62
ВХОД F И C

АЛМАТЫ

• RAMSTORE ALL IN
ПР.НАЗАРБАЕВА 226

• ТРЦ «МЕГА АЛМА-АТА»
УЛ.РОЗЫБАКИЕВА 247А

• ГОСТИНИЦЫ «АЛМАТЫ»
УЛ. КАБАНБАЙ БАТЫРА 85

АТЫРАУ

• УЛ. САТПАЕВА 17Б

АКТОБЕ

• ПР. АБУЛХАЙЫР-ХАНА 52А

TAKE YOUR TIME



 ANGELINUSCOFFEE_KZ



Красная ковровая дорожка

инстаграм:
@red_road_company

**Диля
Шарафутдинова**

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

Как произвести впечатление на собеседника? Как пополнить словарный запас?

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

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



DILYA.SHARAFUTDINOVA

Голос
**Русского
Радио
Азия**

**Курс
"Говори.
Ты это можешь"!**



**Самопрезентация и
ораторское мастерство**

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