

11 (107) НОЯБРЬ 2025

16+

ГОРЬКО

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

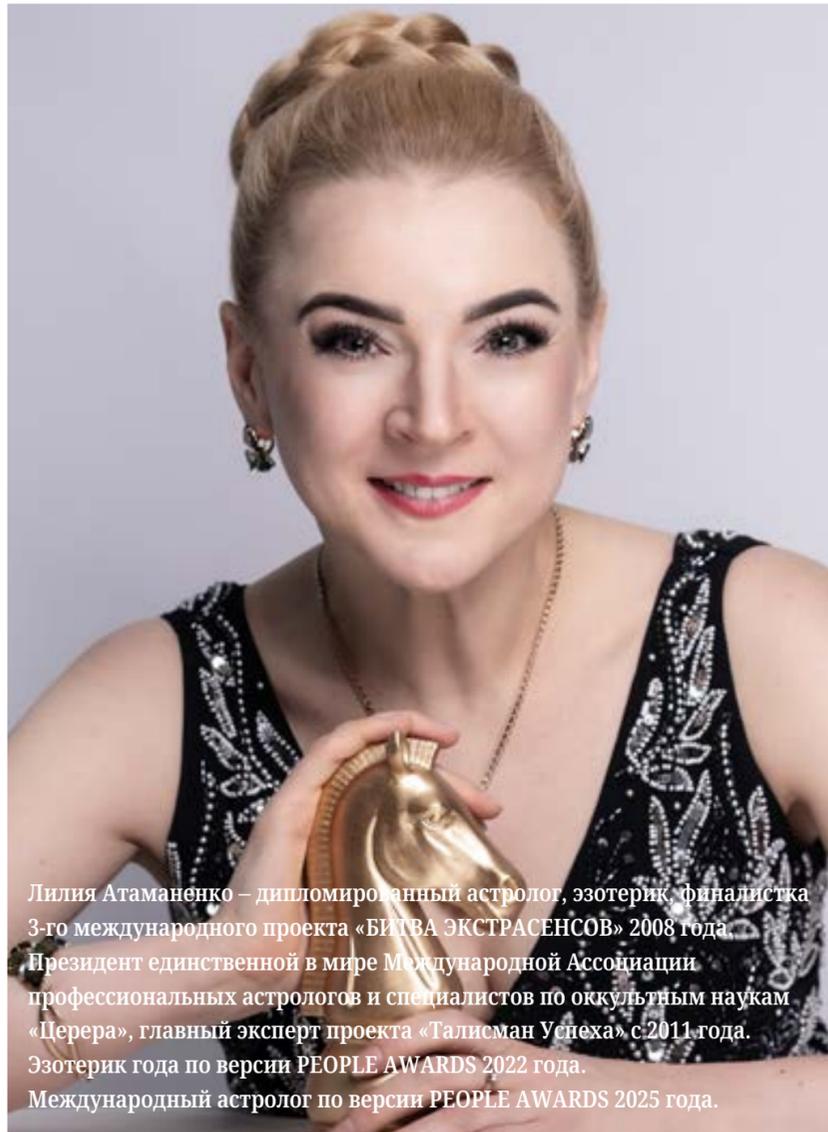


Астролог

**ЛИЛИЯ
АТАМАНЕНКО**

ПОМОЖЕТ КАЖДОМУ В 2026 ГОДУ
сделать ход конём

Ход конём



Лилия Атаманенко – дипломированный астролог, эзотерик, финалистка 3-го международного проекта «БИТВА ЭКСТРАСЕНСОВ» 2008 года. Президент единственной в мире Международной Ассоциации профессиональных астрологов и специалистов по оккультным наукам «Церера», главный эксперт проекта «Талисман Успеха» с 2011 года. Эзотерик года по версии PEOPLE AWARDS 2022 года. Международный астролог по версии PEOPLE AWARDS 2025 года.

 talismanyspeha3
YouTube: Талисман успеха
фейсбук: talismanyspeha
+7-777-820-92-02
+7-727-356-14-55

Лилия, вы эксперт программы, которая уже на протяжении 15 лет помогает людям изменить свою жизнь. В чем уникальность этой программы?

– Наша программа «Талисман успеха» помогает людям улучшить качество жизни, быть здоровыми, крепкими, богатыми и счастливыми. Этот проект – оберег, тайная сила, которая приводит людей к успеху. Своим подопечным я всегда говорю, что всё то лучшее, яркое, важное,

хорошее и так далее, что заложено в гороскопе рождения, может не реализоваться в полной мере, если человек об этом не знает и не прилагает усилий по его достижению. И необходимо понимать факт, что с человеком никогда не произойдет то, что не заложено в его гороскопе.

На индивидуальной консультации я составляю астропсихологический портрет личности, который выявляет ее особенности, достоинства и недостатки, слабые и сильные стороны, раскрывает психологическую характеристику личности и мотивы взаимодействия с другими людьми. Ведь довольно часто встречаются «специфические карты рождения», согласно которым реализация в жизни человека возможна только по высшим трансатурновым планетам

(Урану, Нептуну и Плутону). Такие гороскопы накладывают определенную «метку» своему обладателю, это сверхзадача, и самостоятельно человек не может направить в конструктивное русло энергию высшей планеты, отсюда постоянные конфликты, непринятие в коллективе, отсутствие понимания и устойчивости в браке и, как следствие, повторные браки, что не приносит удовлетворения и гармонии.

При помощи астропсихологии я рассматриваю вопросы межперсональной совместимости, совместимости партнеров для брака, психологической устойчивости малых коллективов. Выявив талант, способности и возможности, потребности личности, я подбираю направление профессиональной ориентации, чтобы человек мог построить карьеру или, как минимум, прокормить себя и свою семью.

Я, как астролог, помогаю человеку раскрыть свою индивидуальность с максимальной реализацией в жизни. Ведь такое важное слово УСПЕХ подходит на УСПЕТЬ, а значит, сделать вовремя, пока к этому открыты все возможности.

– Какую роль, на ваш взгляд, играет судьба в жизни человека? В каком моменте человек может ее переписать?

– У каждого человека своя судьба, она играет решающую роль и формирует основные события всей жизни. Каждый человек имеет индивидуальный гороскоп, даже у близнецов с разницей рождения в четыре минуты судьбы будут разные. Их родители должны учитывать этот факт в воспитании и становлении детей.

Судьба сама выталкивает человека к важным событиям в его жизни. Судьбу переписать никто не может, судьба создает возможности, но реализует их человек. Например, Иосиф Пригожин начинал свой трудовой путь, работая брадобреем (так называют парикмахера, который стрижет бороды и усы), а стал известным продюсером. Юрий Лоза работал в морге санитаром – стал певцом. Доктор Албан учился в Каролинском институте на стоматолога, а стал

известным музыкантом. Лайма Вайкуле была телефонисткой, а стала певицей.

Ведь судьбу переписать нельзя, но скорректировать ее можно. Не каждому дана такая возможность, и не каждый желает изменить свою судьбу, многие люди просто ленятся. Этим и обоснована консультация у профессионального астролога.

– С какими запросами приходят люди? Что беспокоит современного человека больше всего?

– Обращаются с проблемами касательно здоровья, личной жизни и профориентации. Нынешнее новшество – это эмиграция, и выбирать, куда ехать, должен астролог.

– Как вы определяете, какой талисман, ритуал или направление поможет именно этому человеку?

– В первую очередь это гороскоп рождения, он индивидуален для каждого. Огромный слой информации я беру из него, согласно ему я рассчитываю основные показатели: чему подвержен человек и с чем обязательно столкнется в жизни. Это могут быть опасности, потери, обстоятельства, связанные с кармическими долгами, их отдачей или кармическими подарками, которые нужно знать где и когда получить.

Согласно гороскопу рождения я определяю тотемное животное – защитника, который дается человеку. Смотрю, кто в его жизни Ангел-хранитель, а кто Черный Учитель, какие показатели Черной Луны в карте рождения. Черная Луна – фиктивная планета, это гений зла и порока, несущая дурную славу и удар по репутации. При помощи своих авторских техник, инструментов диагностики (карт Таро, оракула, маятника, работы с воском) я определяю, что поможет человеку разрешить его вопрос.

– Лилия, чего ожидать от 2026 года?

– 2026 – год Красной Огненной Лошади. По китайскому календарю хозяйка года вступает в свои права 17.02.2026 в 17:12 по времени Астаны, что совпадает с новолунием и кольцевым солнечным затмением, которое пройдет по оси двух знаков Дева – Рыбы.

Нужно отказаться от придирчивости к деталям и мелочам, чрезмерной критичности, мелочности, расчетливости, скепсиса. Необходимо овладеть способностью выстраивать гармоничные отношения с другими людьми, действовать в паре; проявлять чуткость к биоритмам природы (в 2026 году каждому придется отрегулировать режим работы, сна и отдыха.). Такой год наступает раз в 60 лет.

Куратор 2026 года Марс – планета лидерства, риска, агрессии, конкуренции, предприимчивости и активных действий. У Марса есть два спутника «Фобос» и «Деймос» (страх и ужас). В этот год нельзя квасить в себе энергию, нельзя бояться, скромничать и топтаться на месте. Иначе Фобос и Деймос «задавят», и энергия воинственного Марса будет против вас. В этот год нужно быть здоровым, сильным и бесстрашным жеребцом, лидером.

В казахской культуре Лошадь – одно из самых дорогих, почитаемых и уважаемых животных. А самого сильного жеребца называют Айгыр – вожак стаи. Он олицетворя-

ет силу, мощь, богатство, успех, путь к победе, карьерный взлет и личную свободу. Девиз этого года: «Ход Конём». И каждому нужно помнить, что бежать необходимо с табуном или в упряжке, с опорой на команду или семью, так вы сможете добиться больших успехов.

Энергия Огненной Лошади олицетворяет перемены. Пришло время для решающих преобразований и проявления инициативы. Это благородное животное поддерживает тех, кто не стоит на месте, кто пробует и движется вперед, рискует, вдохновляет и ведет за собой других. Это год громких дебютов, смелых идей, презентаций, стартапов, творческих проектов и авторских мировых открытий, громких запусков PR-проектов, привлечения внимания при помощи «Product placement» – размещения продукции в виде скрытой рекламы, а также продвижения личного бренда. Не упустите его. Готовьтесь к выходу в свет «темных лошадей».

Чтобы задобрить Огненную Лошадь, Новый год нужно встречать правильно. Обязательно приготовьте в доме и офисе овес, пшеницу, можно поставить снопы из колосьев пшеницы. При возможности угостите живую лошадку яблоками, сахаром и морковкой. На благополучие и богатство повесьте лошадиную подкову в доме рожками вверх.

Лошадь животное дорогое и грациозное! Самая дорогая лошадь оценивается в 200 млн. фунтов стерлингов. Это легендарный скаковой жеребец Френкель, многократно побеждавший на престижных мировых турнирах. Старайтесь встретить Новый год в красивых обновках или любимой дорогой одежде и дополните свой образ изысканными ювелирными украшениями! Желаю в 2026 году быть на коне. Пусть Звезды сопутствуют вашим успехам.

Идти с компасом по жизни или без – это ваш выбор. Ваша Лилия АТАМАНЕНКО



Закир Хасанов знает, что дисциплина и системная работа важны не только в спорте, но и в бизнесе. Сегодня его агентство Stellars создает маркетинг «под ключ» для девелоперов, превращая каждый проект в историю доверия и успеха для клиентов.

Закир Хасанов – основатель маркетингового бутик-агентства полного цикла для девелоперов Stellars.

Закир, вы прошли путь от профессионального спортсмена до генерального директора маркетингового агентства. Как опыт футбольной дисциплины и командной игры повлиял на вашу работу в бизнесе и управлении людьми?

– Дисциплина сама по себе очень скучна. Но именно она помогает придерживаться системы, которая со временем приводит к результатам. В профессиональном спорте ты каждый день приходишь на тренировку и часами отработываешь одно и то же. Придерживаешься плана питания, режима восстановления, анализируешь свой перформанс, работаешь над ошибками, отказываешься от множества развлекательных мероприятий. И всё это делаешь ежедневно, не видя мгновенного результата.

Только в конце сезона ты видишь турнирную таблицу и трофеи. Выиграл ты их или нет – не так важно. Главное, что завтра ты снова возвращаешься к системе, корректируешь выполняемые действия и продолжаешь работать, чтобы стать еще сильнее в следующем сезоне. И именно в этот момент ты часто находишь те самые правильные действия, которые ведут к росту. Однако чаще всего, даже когда ты уже понимаешь, что именно нужно сделать, начинаешь придумывать себе «важные дела», чтобы избежать этой части работы. Дисциплина помогает не отвлекаться и выполнять то, что действительно нужно.

Этот подход работает для меня и в моем деле. Я еще в самом начале своего пути, и мне остается только придерживаться своей системы и идти дальше. Надеюсь, что со вре-



менем это приведет меня к действительно стоящему достижению.

– **Маркетинг в девелопменте – достаточно узкая и специфическая ниша. Почему вы решили сосредоточиться именно на продвижении застройщиков?**

– Для людей покупка квартиры – одно из самых важных событий в жизни. И для большинства оно происходит лишь один раз. Нам нравится осознавать, что мы причастны к этому и помогаем нашим партнерам строить счастье, которое будет передаваться из поколения в поколение. Мы мечтаем о дне, когда сами станем клиентами своих клиентов. В этом есть особый символизм.

– **Какие показатели являются ключевыми при оценке эффективности маркетинга девелоперского проекта?**

– Абсолютно каждому девелоперу важно досконально знать, сколько стоит привлечение одного клиента. Этот показатель называется САС (Customer Acquisition Cost). Если компания регулярно отслеживает эту ключевую метрику, она может принимать более точные решения: прогнозировать масштабирование рекламы, оценивать прибыльность проекта и понимать, сколько клиентов способна привлечь.

Посчитать САС довольно просто – нужно сложить все затраты на маркетинг, продажи за определенный пе-

риод и разделить на количество клиентов, полученных за это время. Чтобы цифра была точной, важно включить все расходы, связанные с привлечением клиентов: зарплаты сотрудников отдела маркетинга, оплату услуг агентства, рекламные бюджеты по каждому каналу, комиссионные менеджеров, затраты на мероприятия вроде дней открытых дверей и так далее. Зная этот показатель, вы понимаете, сколько денег приносит каждый вложенный тенге.

Со временем стоимость привлечения клиента неизбежно растет, потому что вы обращаетесь к более холодной аудитории, ищете клиентов в новых каналах и тратите больше ресурсов на контакт с каждым из них. Поэтому важно иметь возможность позволить себе привлекать клиентов дороже и тратить на это больше, чем ваши конкуренты. В таком случае вы получаете конкурентное преимущество. Важно знать, сколько вы готовы платить за одного клиента в рамках себестоимости проекта.

Вторая метрика становится актуальной после сдачи и заселения комплекса – это NPS (Net Promoter Score). Она показывает, готовы ли ваши клиенты рекомендовать компанию другим. Чем выше этот показатель, тем сильнее работает «сарафанное радио», и тем больше продаж приходит без дополнительных затрат на маркетинг – особенно в новых очередях или проектах. Чтобы измерить NPS, достаточно задать один вопрос: «Насколько вероятно, что вы порекомендуете наш жилой комплекс другу или коллеге по шкале от 1 до 10?».

– **Название Stellar ассоциируется со звездами. В чем философия вашего агентства? Какую «звездность» вы вкладываете в команду и в подход к клиентам?**



– Маркетинговое агентство – это продажа готовой команды. Для чего девелопер обращается в агентство? Ему нужны умные люди, которые уже сработались, понимают друг друга и умеют выдавать результат. Поэтому по своей сути маркетинговое агентство – это HR-бизнес: нужно найти классных специалистов, собрать их вместе и создать такую синергию, чтобы клиент, познакомившись с командой, говорил «хочу».

Название Stellar как раз про это. У слова два значения – «звездный» и «выдающийся». Мы и вкладываем в агентство оба смысла: в команде должны быть свои «звезды» в каждом направлении, а их совместная работа должна давать выдающийся результат для клиента.

– **Как компаниям выбрать правильное агентство и выстроить эффективное сотрудничество в области диджитал-маркетинга?**

– Перед тем как выбирать агентство, важно понять, чего именно вы от него хотите. И хотя бы немного разобраться в том, как работают агентства. Это как в найме: прежде чем взять маркетолога, нужно представлять, что такое маркетинг, понимать базовые термины вроде ROI или САС, уметь грамотно задавать вопросы и формировать задачи – то есть стать компетентным заказчиком. Разобравшись в этом, я бы посмотрел на кейсы и отзывы клиентов: нравится ли вам то, что делают агентства и есть ли подтверждения их компетенций. Затем важно обратить внимание на детали: насколько грамотно вам отвечают в чате, вовремя ли приезжают на встречу, сделали ли домашнее задание по изучению вашей компании, как выглядят, какие вопросы задают и как рассказывают о себе. После этого обычно всё становится понятно.

Лейла Асенова: врач, который видит больше, чем симптомы

 dr.leilarah
spine_l_clinic_aktau
TikTok: SPINE L CLINIC
+7-771-414-95-90

Лейла Рахимгалиевна Асенова – врач, соединяющий науку и восточную мудрость, чтобы помогать людям жить без боли. Невропатолог и иглотерапевт, она основала Spine L Clinic, где каждая методика подбирается индивидуально, а внимание к пациенту выходит за рамки стандартного лечения. В этом интервью Лейла Рахимгалиевна рассказывает о своем пути в медицину, влиянии великих учителей на ее практику и о том, как сохранять внутреннюю гармонию, помогая другим.

Лейла Рахимгалиевна, что привело вас в медицину? Какой путь вы прошли до момента основания собственной клиники?

– Сколько себя помню, я всегда мечтала быть врачом. В детстве мои игрушки постоянно «болели», а я спасала их от всех болезней. Наверное, тогда и зародилось это желание – лечить, помогать, быть рядом, когда человеку трудно.

Поступив в медицинский университет, я сразу поняла, что выбрала свое призвание. Мой профессиональный путь прошел через годы обучения, практики и поиска наиболее эффективных и безопасных методов лечения без лекарств. Ведь вокруг столько людей, у которых аллергические реакции на медикаменты.

Всё это в итоге вылилось в создание Spine L Clinic – пространства, где соединяются наука, восточная философия, а также индивидуальный подход к каждому человеку.

– Вы ученик таких профессоров, как Пак Чжэ Ву, Сюй Мин Тан, М. М. Корин и А. А. Герасимов. Как каждый из них повлиял на ваше профессиональное мировоззрение и подход к лечению людей сегодня?



– Каждый из моих учителей сыграл огромную роль в формировании моего профессионального и личного мировоззрения.

Особое место в этом ряду занимает профессор Пак Чжэ Ву – основатель метода Су-Джок терапии, который открыл мне совершенно иной взгляд на медицину. Он показал, что человеческое тело – это удивительно совершенная система, где всё взаимосвязано: каждая клетка, каждый орган, каждая эмоция.

Профессор учил видеть в человеке не набор симптомов, а живой организм, в котором отражается Вселенная. Его философия сочетала глубинную восточную мудрость и точность научного подхода. Он говорил, что лечить нужно не болезнь, а челове-

ка, и что боль – это не враг, а язык, на котором тело пытается с нами говорить.

Работая по принципам Су-Джок терапии, я научилась «слушать» организм, восстанавливать баланс энергии и помогать телу включать собственные ресурсы для самоисцеления. Эта философия стала основой всего, что я делаю в своей практике. Сюй Мин Тан передал искусство чувствовать энергию и показал, как мягко, через баланс и внимание, можно направить организм к исцелению через гимнастику Цигун.

М. М. Корин дал крепкую научную основу, понятие о строгой медицинской дисциплине и умение мыслить клинически.

А профессор А. А. Герасимов – изо-

бретатель ВТЭС, учитель, человек, который изменил подход к боли.

Так сформировался мой подход – объединяющий интуицию и науку, рациональное знание и внутреннее чувство человека.

– Что, на ваш взгляд, отличает настоящего врача – опыт или постоянное стремление к новым знаниям?

– Настоящий врач – это человек, который сочетает и то, и другое. Опыт без стремления к развитию превращается в рутину, а знания без опыта остаются теорией. В медицине важно учиться каждый день: у коллег, у пациентов и даже у самого процесса жизни.

– Вы помогаете людям избавляться от боли без операций. Какой случай выздоровления пациентов особенно тронул вас лично?

– Таких историй очень много, и каждая из них по-своему ценна. Но особенно запомнился пациент, которому после серьезной травмы позвоночника рекомендовали операцию. После курса реабилитации у нас он не только избежал хирургического вмешательства, но и вернулся к активной жизни, вновь начал заниматься спортом. Видеть, как человек возвращает себе радость движения, это самая большая награда.



– Какие методики применяются в Spine L Clinic?

– В Spine L Clinic сочетаются лучшие достижения западной медицины и восточной философии оздоровления. Мы применяем высокотехнологичные физиотерапевтические аппараты, методы иглорефлексотерапии и Су-Джок терапии, что позволяет воздействовать как на физические, так и на энергетические уровни организма. Такой комплексный подход помогает эффективно устранять боль, восстанавливать функции позвоночника и суставов, а главное – возвращать человеку внутреннее равновесие и качество жизни. Главная наша задача – вернуть гармонию и научить организм быть здоровым без боли, операций и лекарственной зависимости.

– Вы женщина-врач, руководитель, супруга, мать. Что помогает вам сохранять внутреннюю гармонию и энергию, чтобы отдавать столько сил другим?

– Моя семья – мой источник вдохновения. Любовь к близким, вера, благодарность и осознанность – это то, что наполняет меня. Я стараюсь соблюдать баланс: уделять время себе, медитации, заниматься гимнастикой Цигун. Когда ты в гармонии с собой, тогда можешь искренне помогать и другим.



Уроки английского

 lily.english.kz
www.lilyschool.kz
facebook @lilyenglishschool

Когда человек ведет дело от сердца, результаты не заставляют себя ждать. Lily School – это не просто про обучение английскому языку, это пространство, где ученики чувствуют поддержку, уверенность и радость от новых открытий. Жамиля Акмурзиева – основательница LILY SCHOOL верит: язык – это не предмет, а живой мост общения между людьми.

Жамиля, как появилась идея создания LILY SCHOOL? Что стало отправной точкой?

– Я долго размышляла, как воплотить свою идею обучения английскому языку в реальность. Это было похоже на эффект переполненного стакана – в голове накопилось так много знаний, что их просто невозможно было больше держать в себе. Я искренне мечтала делиться ими с людьми.

Однажды летним утром я проснулась с четким ощущением: пора действовать. Это было невероятно вдохновляющее чувство.

Я вспомнила, как в детстве мы семьей часто гуляли у озера недалеко от дома. И после летнего дождя там распускались невероятно красивые лилии. Мы с восхищением наблюдали, как они раскрываются среди камышей – такие нежные и хрупкие. С тех пор для меня лилия – символ чистоты, гармонии и совершенства природы. Так и появилось особенное, живое и душевное название Lily.

– Через какие трудности вам пришлось пройти на пути к открытию школы английского языка?

– В моей семье преподавание всегда было чем-то естественным. Моя мама в молодости работала учителем английского языка, ее подруга, а позже моя крестная мама, также преподавала английский. Моя тетя является заслуженным учителем Республики Казахстан – она математик. Думаю, неудивительно, что и я выбрала этот путь (*улыбается*).



Главные трудности были, скорее, внутреннего, ментального характера. Я долго не могла определиться, как именно запустить школу – открыть офис в Астане или попробовать что-то новое и создать онлайн-школу. После долгих раздумий я поняла: если у меня уже есть необычное название, то и сама школа должна быть особенной. Так родилась идея открыть именно онлайн-школу.

На старте самым сложным этапом стала реклама. Сейчас время цифрового маркетинга, а я привыкла работать по рекомендациям. Было непросто найти человека, который смог бы профессионально настроить и вести продвижение в соцсетях.

Когда в сентябре прошлого года мы официально открылись, первыми учениками стали дети моих подруг. Помню тот день, когда поступила первая оплата за обучение – это был

настоящий исторический момент для LILY SCHOOL!

Для всей команды это стало невероятно радостным событием!

– Почему вы решили работать по собственной методике?

– Мой преподавательский путь начался в образовательных центрах, где я в течение трех лет обучала и детей, и взрослых. Но еще тогда я понимала: традиционная методика не всегда дает нужный результат. Мне хотелось сделать процесс обучения более живым, увлекательным и эффективным.

Я часто устраивала интерактивы с учениками, участвовала в работе разговорных клубов с носителями языка и всё время задавалась вопросами: «Как можно улучшить программу? Что нужно, чтобы студент достигал максимального результата? Как помочь человеку говорить

на английском свободно, без языкового барьера?». Эти вопросы постоянно крутились в голове и подталкивали к поиску новых решений.

Перед открытием LILY SCHOOL я была в предвкушении создания чего-то нового. У меня уже были наработки: планы занятий, идеи, упражнения, и нужно было лишь объединить всё это в интересную и визуально привлекательную программу. Я хотела, чтобы обучение стало интересным и ярким и для детей, и для взрослых, ведь в душе мы все остаемся немного детьми (*улыбается*).

К счастью, в нашей команде появилась девушка, которая разрабатывала методику по визуальному восприятию. Мы объединили усилия, и это стало основой нашей собственной программы.

Методика обучения LILY SCHOOL базируется на принципах TPR (Total Physical Response) – метода полного физического реагирования. Это один из самых интересных и эффектив-

ных подходов, основанный на активном использовании жестов, движений и действий в процессе обучения. Он идеально подходит для всех.

– Можно ли обозначить сроки: за какое время ваши студенты начинают свободно говорить на английском?

– Конечно, сроки зависят от многих факторов, но в целом дети начинают разговаривать уже через месяц, а взрослые – через две недели занятий. Всё зависит от индивидуальных особенностей и памяти. Уже после первого урока наши ученики свободно используют простые фразы вроде «Hello, how are you?», «What's your mood today?», «What's the weather like today?» благодаря методу визуального восприятия. У детей скорость прогресса связана с возрастом и темпераментом: активным малышам больше подходит метод TPR, где обучение идет через движение и игру, а более спокойным – комбинация TPR и Visual comprehension.



У взрослых адаптация к языку тоже разная: кто-то начинает говорить через месяц, а кому-то требуется больше времени – прогресс зависит от уровня подготовки и мотивации.

Для тех, кому нужно освоить язык в кратчайшие сроки, например, перед переездом или по работе, в Lily School есть специальная программа Express English. По ней студенты начинают говорить уже через 3–4 урока.

– У вас обучаются и те, кто проживает в Европе. Как знание языка влияет на процесс адаптации в новой стране?

– Да, действительно, около 80% наших учеников живут в Европе. Это страны Прибалтики и Западной Европы. С мая этого года мы обучаем более 95 студентов, среди них 82 ребенка и 13 взрослых.

В основном это семьи, которые недавно переехали в Европу. Поэтому в LILY SCHOOL мы делаем акцент не только на изучении языка, но и на психологической поддержке ребенка и родителей в процессе обучения.

Все наши преподаватели имеют высшее педагогическое образование и являются сертифицированными специалистами IELTS. Благодаря этому обучение проходит на высоком уровне, но при этом в легкой дружеской атмосфере.

– В чем основная миссия LILY SCHOOL?

– Миссия нашей школы – обучать людей английскому языку, стирая границы коммуникации.

Наш слоган «Мы всегда рядом!» отражает суть нашей работы: команда преподавателей действительно сопровождает каждого ученика на пути к свободному владению языком, помогая избавиться от барьеров и формировать новые нейронные связи в процессе обучения.

Учителя LILY SCHOOL создают комфортную атмосферу, особенно для самых маленьких учеников. У нас преподаватель – это не просто человек, который учит, а друг и наставник, с которым интересно и легко.

Главные секреты LILY SCHOOL – это теплый, доброжелательный подход и продуманная методика, которая помогает раскрыть способности к языку и без проблем говорить на нем, даже находясь в другой стране.

AYALA FEST – здесь каждая женщина королева!

ayala.fest
chocodianakz

Она объединила женщин всего Казахстана под знаменем вдохновения и заботы. Диана Мукажан – создатель первого республиканского женского фестиваля AYALA Fest и женского сообщества «Королевы», где каждая женщина может проявить себя, поверить в свои силы и засиять по-настоящему.

Диана, расскажите, с чего началась идея создания женского фестиваля AYALA Fest. Был ли это внезапный порыв или давно вынашиваемая мечта?

– Честно говоря, всё началось довольно неожиданно. Как шоколадке, я часто ездила в свой родной город Петропавловск, где проводила шоколадные мастер-классы. В ноябре 2024 года моя подруга Айзат Алишева пригласила меня провести серию мероприятий: дегустации, какао-церемонии и мастер-классы.

И именно тогда, во время подготовки и общения с участницами, родилась идея объединить все мероприятия в одно большое, красивое и вдохновляющее событие. Так появился AYALA FEST – фестиваль, который объединяет женщин, наполняет энергией, помогает раскрыться через творчество, общение и любовь к себе.

– В чем особенность AYALA FEST по сравнению с другими женскими мероприятиями в Казахстане?

– Особенность нашего фестиваля в том, что AYALA FEST – это «road show», уникальный выездной формат мероприятий. Мы не ограничиваемся одним городом, а путешествуем по Казахстану. Знакомим женщин с фестивалем, создаем атмосферу единения и вдохновения в каждом регионе. Мы уже побывали в Петропавловске, Караганде и Астане, и 30 ноября пройдет итоговый фестиваль в Костанае.

Главная идея – дать женщинам площадку для самореализации. У нас могут проявить себя дизайнеры, художницы, спикеры, авторы книг,



модели, рукодельницы, а также любая женщина, которая занимается творчеством и хочет быть услышанной. Кроме того, в рамках фестиваля создано Республиканское сообщество AYALA, куда входят участницы из разных городов. Это сообщество живет и после фестиваля – мы продолжаем общаться, поддерживать друг друга, сотрудничать и развиваться вместе.

Организуя фестиваль, я хотела передать женщинам простую, но глубокую мысль: каждая из нас может быть источником вдохновения для себя, своей семьи, своего города и всей страны.

– Как выбирали тему, название и формат фестиваля? Какие ценности лежат в его основе?

– Название это символично. Мне хотелось, чтобы оно было связано с чем-то личным. Так как мою дочь зовут Айя, я решила, что фестиваль будет называться AYALA, что в переводе означает «забота». Это слово отражает всю суть того, что мы делаем – заботу о других, о себе, о своем внутреннем мире.

Формат я выбрала редкий, исходя из того, что могу предложить сама. Поэтому остановилась на формате road show фестиваля – масштабного, яркого, вдохновляющего. А проводить такие фестивали в разных городах – это своего рода вызов самой себе,

история про смелость и развитие.

Ценности фестиваля – это здоровый образ жизни, саморазвитие, единение с другими людьми и творчество. Всё, что помогает женщине быть в гармонии с собой и раскрывать свой потенциал.

– Ваш женский круг «Королевы» стал известен как пространство поддержки и внутреннего раскрытия. Какой главный принцип вы вкладываете в действие этого сообщества?

– «Королевы» – это, прежде всего, поддерживающее сообщество. Мы не просто встречаемся ради общения, мы действительно поддерживаем и усиливаем друг друга. В кругу мы пользуемся услугами и продукцией друг друга, создаем пространство, где каждая женщина может заявить о себе, показать свой талант, поделиться опытом.

Это также площадка для самореализации – через участие в мастер-классах, воркшопах, leadership event, конкурсах. Каждая «королева» может проявиться так, как чувствует, и получить поддержку единомышленниц.

Главный принцип – взаимобмен и рост путем единения. Когда рядом женщины, которые вдохновляют и поддерживают, у каждой появляются силы двигаться дальше и вера в себя.

– Какие трансформации вы чаще всего видите у женщин, которые проходят через ваши проекты?

– Самое главное – они становятся видимыми. Раньше многие прятали свои таланты и мечты, а со мной находят площадку и смелость заявить о себе. Женщины раскрываются: возвращается уверенность, желание пробовать новое и брать на себя роль вдохновителя.

Они также находят единомышленниц, подруг и полезные контакты, которые поддерживают дальше; начинают реализовывать свои мечты – от запуска мастер-классов и собственных проектов до участия в показах и выставках.

Еще одна важная трансформация заключается в расширении опыта: мы вместе ходим в театр, устраиваем фотосессии, посещаем воркшопы, мастер-классы, пробуем необычные активности, даже стрельбу в тире! (Улыбается). И это всё дает новый взгляд на себя и мир, снимает страхи и открывает новые грани жизни.

– Что вас вдохновляет объединять женщин по всей стране и давать им новые смыслы и силы?

– Меня вдохновляют сами женщины. Их истории, их внутренний свет, их сила, которая порой скрыта за будничными делами и заботами.

Когда я вижу, как на фестивале женщины раскрываются, начинают верить в себя, делятся своими идеями, творят и сияют – я понимаю, ради чего всё это.

Мне близка идея единства и поддержки, ведь когда мы объединяемся, мы становимся сильнее.

AYALA FEST – это не просто мероприятие, это живая



энергия женщин Казахстана, которая растет с каждой встречей в очередном городе.

И если хотя бы одна женщина после фестиваля уезжает вдохновленной, с верой в себя и свои возможности, – значит, всё происходило не зря.

– Какие у вас планы после AYALA FEST – будет ли у фестиваля продолжение? Каким вы видите дальнейшее развитие женского движения в Казахстане?

– Да, безусловно, у фестиваля есть продолжение. Недавно нас пригласили в Грузию, в Батуми, чтобы провести там AYALA FEST-2026 в марте 2026 года. Также есть еще два международных приглашения на следующий год, и сейчас идут переговоры об условиях осуществления этих проектов. Таким образом, наш республиканский фестиваль постепенно приобретает международный масштаб и статус.

Что касается женского движения в Казахстане – оно для меня, прежде всего, помогающее и созидательное. Планирую создать общественное объединение AYALA, чтобы не только продолжать проводить фестиваль, но и объединять женщин в долгосрочной перспективе: поддерживать, вдохновлять, создавать проекты и сообщества, которые помогают развиваться.

Чисто и с умом:

как построить клининговую империю

 yuliya_shelomentseva
community_of_cleaning
bu_clean.ukg

Иногда перемены – лучший подарок судьбы. Так случилось и с Юлией Шеломенцевой: закрыв event-агентство во время пандемии, она начала новое дело с нуля и открыла для себя совершенно новую сферу – клининг. Сегодня ее собственная компания S_ROYAL_SERVICE известна высоким стандартом качества и современным подходом к чистоте. Для Юлии клининг – это не просто уборка, а целая культура, способ самореализации и вдохновения.

Теперь она делится своим опытом и объединяет предпринимателей Казахстана в профессиональное сообщество, где чистота превращается в бизнес с душой.

Юлия Шеломенцева – основатель клининговой компании S_ROYAL_SERVICE.

Юлия, с чего началась ваша история в бизнесе? Что побудило вас глубоко изучить технологию и методику профессионального клининга?

– В бизнесе я уже более 10 лет. Ранее у меня было event-агентство, но пандемия заставила закрыть это направление и искать новую нишу. Я проанализировала рынок и поняла, что клининг – перспективная, востребованная и нужная людям сфера, ведь чистота напрямую связана со здоровьем.

Первый опыт уборки у меня был еще в 2008 году в США, где я работала хаускипером (housekeeper – специалист по уборке и поддержанию чистоты) и увидела, как выстроена система профессионального клининга. Эти знания я использовала при создании своей компании в 2020 году, начав с нуля и без наставника.

Поначалу было много ошибок – неверные расчеты, сложные заказы, убытки. Но именно на практике я разобралась в тонкостях технологии и менеджмента клининга. Сегодня



я вижу в этом бизнесе огромный потенциал – ведь чистота востребована всегда и везде.

– В чем, по вашему мнению, ключевая разница между бытовым и профессиональным клинингом?

– В бытовом клининге уборка выполняется «на глаз» – обычной бытовой химией и подручными

средствами, без понимания свойств поверхностей и последствий. Главная цель – визуальная чистота, а не безопасность и долговечность покрытия.

Профессиональный клининг – это системный подход, основанный на стандартах, технологиях и точных расчетах. Перед уборкой проводится диагностика поверхностей и загряз-

нений, подбираются специальные средства и оборудование. Это гарантирует безопасность, стабильное качество и высокую эффективность работы.

Проще говоря, бытовая уборка производится для себя, профессиональная – по технологии и с соблюдением всех стандартов.

– Какие самые частые ошибки совершают начинающие владельцы клининговых компаний?

– Самая частая ошибка – воспринимать клининг как обычную уборку, а не как бизнес. Многие просто покупают бытовую химию, инвентарь и начинают убирать у клиентов, не понимая, что профессиональный клининг – это система. Без знаний технологий, финансов и управления люди быстро выгорают.

Руководитель должен уметь считать, знать себестоимость, понимать свои затраты и строить финансовую модель. Именно из-за непонимания цифр происходит демпинг и кассовые разрывы.

Вторая ошибка – отсутствие системы и стандартов. У каждого сотрудника свое понимание чистоты, а без инструкций и технологических карт качество страдает, теряются клиенты.

Третья – страх нанимать людей и нежелание делегировать обязанности. Многие всё делают сами от уборки до маркетинга. Так бизнес не растет, а руководитель выгорает. Важно работать с персоналом: правильно подбирать, обучать, доносить стандарты и миссию компании. Команда должна разделять ее ценности и понимать, чего ожидает клиент.

Также нужно вкладываться в обучение и профессиональную химию. Например, я выбрала продукцию Buzil, потому что она безопасна для поверхностей и дает стабильное качество. С тех пор я уверена в результате и в своей команде.

– Сейчас вы развиваете клуб для руководителей клининговых компаний. Какие задачи он решает, и какую пользу получают его участники?

– Мы создали Community of Cleaning Company как пространство поддержки и развития для владельцев клининговых компаний. Главная цель клуба – дать руководителям мотивацию, знания и сообщество, где можно не только учиться, но и делиться опытом.

С нами работают эксперты разных направлений: маркетологи, финансисты, бухгалтеры и специалисты по клинингу. Мы обсуждаем продажи, управление персоналом, развитие системы, чтобы каждая компания могла расти и избегать типичных ошибок.

В 2026 году планируем провести первый крупный семинар – в Астане или Боровом. Это будет встреча единомышленников, где соберутся как опытные руководители, так и новички. Я хочу, чтобы владельцы клининговых компаний перестали воспринимать друг друга только как конкурентов. Мы можем быть коллегами, друзьями и поддержкой друг для друга.

– Приходилось ли вам сталкиваться с демпингом в вашей сфере? Как вы к этому относитесь?

– Да, конечно. Чаще всего демпинг используют компании, которые только выходят на рынок, пытаются



привлечь клиентов низкой ценой. Но это тупиковый путь: без расчета себестоимости невозможно развивать бизнес, покупать качественный инвентарь, химические средства и обучать персонал.

Когда руководитель занижает цену, он автоматически урезает зарплату сотрудникам и отказывается от инвестиций в развитие. А клининг – это не просто уборка, это полноценная услуга, требующая знаний, оборудования и культуры. Поэтому профессиональный клининг не может стоить дешево.

Мы должны воспитывать рынок – объяснять клиентам, что экономия на клининге приводит к потере качества. Лучше обращаться к профессиональным компаниям, которые обеспечивают достойные условия труда и высокий уровень сервиса.

Я уверена, что в ближайшие годы Казахстан выйдет на высокий уровень в этой сфере и мы сможем проводить собственные крупные выставки с участием производителей техники и инвентаря.

– Что вы сказали бы начинающим клинерам?

– Я хочу обратиться к тем девушкам, которые только начинают свой путь – решаются открыть для себя бизнес в сфере клининга. Это действительно отличное решение для самореализации!

Важно понимать, что клининг – это полноценный бизнес, интересный, динамичный, связанный с развитием новых технологий, постоянным обучением и личностным ростом.

Клининг объединяет удивительных людей – предпринимателей из разных регионов Казахстана. Присоединяйтесь к нашему сообществу – клубу владельцев клининговых компаний. Мы поможем вам пройти путь без страха и растерянности, подскажем, как наладить процессы, мотивировать команду, справляться со сложностями. Вместе мы растем, вдохновляем друг друга и развиваем культуру профессионального клининга в Казахстане. Легко не бывает, но все трудности можно преодолеть, особенно когда рядом единомышленники.

Осознанность – это счастье

 shyrn_bakytzhankyzy

Что такое счастье с точки зрения психоанализа – осознанное состояние или результат внутренней работы?

О том, почему быстрые методы не дают устойчивого эффекта и зачем нужна длительная терапия, рассказывает психолог и автор тренинга «Махаббат» Шырын Айдарова.

Шырын, не секрет, что каждый человек стремится быть счастливым. А что же с точки зрения психоанализа означает «быть счастливым»? Счастье – это осознанное состояние или результат внутренней работы?

– Каждый человек рожден для счастья, не для отработки кармы и не для того, чтобы осчастливить кого-то, а чтобы быть счастливым. По психоанализу, психическая структура человека состоит из трех элементов.

Первый – бессознательное желание, источник удовольствия.

Второй – реальный «я», то есть человек как он есть на самом деле.

Третий – совесть, мораль.

Быть счастливым, согласно психоанализу, означает найти баланс между этими тремя элементами своей психики. Человек должен осознавать, что он живой, со своими чувствами, понимать смысл своей жизни и примирять бессознательные конфликты между желанием, моралью и реальностью.

Иными словами, счастье – это способность быть в контакте с собой: со своими бессознательными желаниями, со своей моралью и с принятием реальности без иллюзий. Таким образом, счастье – это осознанное состояние, которое приходит в результате внутренней работы.

– Почему, на ваш взгляд, краткосрочные методы часто не дают устойчивого ощущения счастья, а психоанализ требует длительного времени?

– Согласно психоанализу психика человека постоянно балансиру-



ет между желаниями, совестью и реальностью. Когда это равновесие нарушается, возникают тревога, чувство вины, стыда, вытеснение, психосоматические симптомы. Задача психоанализа – помочь человеку осознать эти внутренние конфликты и прожить их. Для формирования нового поведения, устойчивых состояний и чувств необходимо время. В процессе длительной терапии человек учится жить осознанно, а не исходя из старых бессознательных сценариев. Краткосрочная терапия, как правило, облегчает конкретные состояния и помогает осознать текущие паттерны поведения, дает инсайты и быстрое облегчение. Однако она работает на уровне сознания и поведения.

Долгосрочная терапия направлена глубже – на уровень бессознательного. В результате человек получает не просто облегчение, а глубокие изменения: формируется чувство целостности, укрепляется личност-



ная идентичность, появляется новое самоощущение. Именно поэтому устойчивое ощущение счастья, с точки зрения психоанализа, требует длительного времени – ведь оно рождается не из временного облегчения, а из внутренней перестройки.

– Как длительная терапия помогает человеку освободиться от бессознательных сценариев, мешающих счастью?

– Длительная терапия направлена на переработку прожитого опыта. В ходе работы исследуется вся история жизни человека, его бессознательные процессы и детские переживания. В процессе психоанализа часто происходит перенос – когда клиент начинает бессознательно проецировать на психолога свои отношения с родителями.

Также изучаются защитные механизмы и внутренние роли клиента. Постепенно человек начинает осознавать свои автоматические реакции и внутренние сценарии, которые раньше управляли его поведением.

В результате длительная терапия приводит к осознанному состоянию, помогает освободиться от бессознательных установок, мешающих счастью. Это делает чувство счастья более устойчивым и глубоким.

– С какими заблуждениями чаще всего приходят люди, ожидая «быстрое счастье» от психотерапии?

– Когда люди приходят на психотерапию в ожидании «быстрого счастья», они, как правило, надеются на мгновенное облегчение. Иногда действительно происходят инсайты, осознание каких-то паттернов, изменения в поведении, и это приносит временное облегчение. Но так же быстро, как оно приходит, оно и уходит.

Долгосрочная терапия – это про глубокие внутренние изменения. Чтобы ощущение легкости и счастья стало устойчивым, нужно выйти на более высокий уровень осознанности и трансформировать не только поведение, но и саму личность. Необходимо научиться жить по-новому, а не просто думать по-новому.

Иногда людям не хватает терпения или смелости, чтобы столкнуться со своей болью, ведь длительная терапия требует глубокого взгляда внутрь себя. Но каждый человек имеет право выбирать сам – насколько глубоко он готов в этот процесс погрузиться.

– Как меняется понимание счастья у человека в процессе долгосрочного психоанализа? Есть ли точка, где пациент осознаёт – «вот оно»?

– В процессе долгосрочного психоанализа у каждого человека понимание счастья формируется индивидуально. Когда человек начинает осознавать свои поведенческие паттерны, понимать, откуда они возникли, почему его желания оказались не его собственными, а навязанными извне: моралью, совестью, обществом, родителями или другими значимыми фигурами, он получает возможность изменить это.

Постепенно человек учится смягчать чрезмерно строгие внутренние установки, разрешает себе следовать своим настоящим желаниям, отличать их от навязанных. И в какой-то момент приходит внутреннее осознание: вот оно – счастье!

Но эта точка всегда уникальна и глубоко индивидуальна – это личное, внутреннее состояние каждого человека.

– Что вы посоветовали бы тем, кто боится длительной терапии, считая, что это «слишком долго» или «слишком сложно», или «слишком дорого»?

– Очень хороший вопрос. Да, это правда, терапия требует времени, сил и вложений. Это непростой путь, и у каждого свой темп. Терапия – это не про «починить поломку», а про построить прочный фундамент. А когда фундамент крепкий, то и всё остальное дается легче: отношения, работа, уверенность в себе.

Краткосрочная терапия помогает снять боль, но если боль возвращается, значит, корень ее проявления глубоже. Долгосрочная терапия дает не только понимание, почему мне плохо, но и возможность изменить сам способ жить в этом мире. Глубинная работа – это не бесконечный процесс, а естественный путь взросления. В нем есть своя динамика, результаты, периоды отдыха.

Если кажется, что это слишком дорого, возможно, внутри есть часть, которая не верит, что вы заслуживаете вкладываться в себя. С этой частью тоже можно поговорить. Ведь каждый сам решает, насколько глубоко готов идти в терапию. Иногда достаточно просто начать, и это уже движение.

Длительная терапия – это не бесконечное прохождение этапов, а постепенное обучение жить без внутренней боли, понимать себя и строить жизнь из любви, а не из защиты. И важно помнить: терапия – это не расходы, а инвестиции. В свою устойчивость и внутреннюю свободу.



Dana Kydyrali: гармония в каждом стежке

 [atelier_dana](#)
DanaKydyrali
+7-701-245-77-21

Каждое творческое дело рождается из страсти, терпения и умения видеть красоту в деталях.

Дана Сырлыбаева – не просто ательер с более чем двадцатилетним опытом, она создатель уникального бренда Dana Kydyrali, где каждая вещь отражает индивидуальность клиента и гармонию внутреннего мира с внешним образом. Ее путь начался с домашних заказов, а сегодня это полноценный бренд, соединяющий классическую элегантность с современными этническими мотивами.

В интервью нашему журналу Дана Кыдыралиевна делится историей становления ателье, подходами к работе с клиентами, секретами сохранения фирменного стиля и тем, как любовь к своему делу превращается в настоящую философию в мире создания одежды.

Дана Кыдыралиевна Сырлыбаева – ательер, основатель сети ателье DANA и бренда Dana Kydyrali.

Дана Кыдыралиевна, как давно вы в швейном деле? Расскажите, как всё начиналось и что вдохновило вас открыть собственное ателье.

– Я в своем деле уже более тридцати лет – с 2004 года.

Всё начиналось с небольшой сети экспресс-мини-ателье, которая в те годы была очень востребованной. Моя главная цель была в том, чтобы каждая женщина могла почувствовать себя особенной в одежде, созданной именно для нее. Но и до этого всю сознательную жизнь я шила. Только это были индивидуальные заказы на дому. Со временем я поняла, что хочу не просто шить, а создавать авторский стиль. Так появилась идея развивать бренд Dana Kydyrali, где каждая вещь – это гармония формы, ткани и внутреннего состояния человека.



Превратить любимое дело в бизнес мне посоветовал супруг.

– Вы открыли ателье совместно с супругом. Как вы распределяете роли в бизнесе: где начинается ваша зона ответственности, а где – вашего супруга?

– Да, мы начали этот путь вместе. Наши роли сложились естественным образом: я отвечаю за творческую часть – дизайн, подбор тканей, концепции коллекций, работу с клиентами.

Супруг курирует организационные и технические вопросы: оборудование, логистику, закупки.

Такое разделение помогает нам сохранять баланс: он создает надежный фундамент, а я наполняю процесс идеями и эстетикой. Мы с супругом как две половины одной системы.

За годы работы в ателье я не только развивала бизнес, но и воспитывала наших четверых сыновей. И этот опыт материнства научил меня глубине понимания гармонии в семье и терпению. Тем качествам, которые особенно важны не только в жизни, но и в творчестве.

– Индивидуальный пошив – это всегда про внимание к деталям. Что для вас самое важное в работе с клиентом, чтобы результат стал идеальным?

– Для меня главное – понять человека. Когда клиент приходит в ателье, я стараюсь прочувствовать его энергетику, стиль и внутренний ритм его жизни. От этого зависит всё: крой, ткань, линия силуэта.

Я убеждена, что индивидуальный пошив – это гораздо больше, чем просто одежда по меркам. Это

совместное создание образа, где каждая деталь продумана и наполнена эстетикой, а каждая строчка отражает личность человека.

– За годы работы наверняка изменились и мода, и запросы клиентов. Как вы адаптируетесь к новым тенденциям, сохраняя собственный стиль?

– Для меня главное – не гнаться за трендами, а чувствовать их направление и пропускать через собственное видение. За годы работы я выработала стиль, основанный на уважении к классике и любви к чистым формам.

Когда появляются новые тенденции, я адаптирую их под эстетику бренда Dana Kydyrali: добавляю современные акценты, но сохраняю ту сдержанную элегантность и индивидуальность, которые уже стали нашей ДНК.

– Подбор мастеров для ателье – дело тонкое. На какие качества вы обращаете внимание в людях, чтобы они разделяли ваши ценности

и помогали сохранять фирменное качество и почерк бренда?

– Для меня главный критерий – отношение к делу. Я всегда замечаю, как человек подходит к работе. Технике можно научить, но вниманию, аккуратности и любви к процессу – нет. Важно любить наше ремесло от всей души.

В нашей команде ценятся честность, уважение к клиенту и стремление к совершенству. Только так можно сохранить ту особенную атмосферу «живого ателье», где каждая вещь рождается с теплом и вниманием к каждой детали.

– Реставрация одежды требует особого мастерства. Бывало ли так, что вам удавалось «оживить» вещи, казалось бы, безнадежные?

– На самом деле это одна из самых благодарных сторон нашей работы. Часто к нам приносят вещи с историей – семейные, дорогие сердцу. Мы бережно восстанавливаем их, иногда сочетая старинные элементы с современными материалами.



Да, часто бывают случаи, когда после реставрации вещь обретает вторую жизнь и снова становится любимой. Для меня и нашей команды это особая радость – подарить прошлому новое дыхание (улыбается).

– Что вы считаете главным достижением ателье за годы работы? Какие цели ставите перед собой на будущее?

– Главное достижение – доверие людей. Когда клиенты возвращаются, приводят своих детей, рекомендуют нас друзьям – именно это и есть настоящая ценность.

В будущем моя цель – развивать направление современного этностиля, объединяя традиции и минимализм. Хочу, чтобы бренд Dana Kydyrali ассоциировался с гармонией, высоким качеством и культурой одежды.

За эти годы многие мои ученики открыли уже собственные ателье, и мне приятно передавать знания и опыт молодому поколению.

Я счастлива расти, любить, творить, опираясь на свою семью, выводить свое ремесло на высокий уровень, оставляя после себя качество, и создавая вещи, в которых женщины чувствуют свою силу, благородство и свободу, в которых мой взгляд на эстетику соединяется с дисциплиной, опытом и любовью к делу, к семье, к миру, который мы строим вместе.



Логистика

Доверие, репутация и технологии

 mira_logistics
☎7-705-988-84-54

Логистика – одна из тех профессий, где важны не только знания и навыки, но и умение сохранять спокойствие в любой ситуации. Сегодня мы беседуем с Мейрамгуль Шулановой, специалистом по грузоперевозкам и наставником начинающих логистов. Она рассказывает о своем пути в профессии, о трудностях, которые пришлось преодолеть, и о том, как современные технологии меняют сферу грузоперевозок.

Мейрамгуль, расскажите, с чего начался ваш путь в логистике. Как вы пришли в эту профессию?

– Мой путь в сфере логистики начался в 2022 году. Тогда я находилась в декрете и, осознав, что хочу иметь стабильный доход независимо от обстоятельств, решила самостоятельно изучить новое направление. В то время я работала офис-менеджером в стоматологической клинике и никогда не сталкивалась с логистикой. Конечно, сначала было очень страшно и непонятно, с чего начать.

Но я убеждена: если страшно – значит, нужно идти туда, ведь именно там рост. Так, шаг за шагом, я изучала информацию, практиковалась и со временем начала работать в этой сфере. Сейчас я специалист с опытом, стабильным доходом и хорошей профессиональной репутацией.

– Что, на ваш взгляд, самое сложное и самое интересное в работе логиста?

– Самым сложным для меня был фактор местоположения. К сожалению, город Костанай долгое время имел не лучшую репутацию в сфере логистики из-за большого количества мошенников. Поэтому с самого начала для меня было принци-

ально важно выстроить доверие и заработать безупречную репутацию. Это было непросто и эмоционально тяжело, но со временем ситуация изменилась, и сейчас подобных проблем уже нет.

Зато этот опыт дал мне многое – новые знания, навыки и уверенность.

– Вы не только практикующий специалист, но и наставник. Почему вы решили начать обучать других? С чего началась ваша образовательная деятельность?

– Сегодня я не только практикующий специалист, но и наставник. Я обучаю начинающих логистов и провожу консультации, помогая им освоить профессию и избежать типичных ошибок.

К этому этапу я шла долго, и когда люди сами начали обращаться за советом, я просто не смогла отказать. Так, по рекомендациям и отзывам мое обучение стало отдельным направлением деятельности.

Когда я сама начинала, рядом не было человека, который мог бы представить все пошаговые действия. Поэтому сейчас я стараюсь сделать всё возможное, чтобы мои ученики стали уверенными, грамотными и востребованными специалистами.

– Какие качества, по вашему мнению, отличают хорошего логиста от простого исполнителя?

– На мой взгляд, хороший логист – это, прежде всего, человек, который умеет сохранять спокойствие в любой ситуации и контролировать свои эмоции.

Наша сфера очень разносторонняя: мы работаем с большим количеством людей, у каждого свои задачи и приоритеты.

Поэтому важно грамотно, спокойно и без эмоций решать вопросы и поддерживать коммуникацию. Репутация в логистике – это ключе-

вой капитал, и потерять ее можно буквально за один день.

– С какими трудностями чаще всего сталкиваются начинающие логисты? Как вы помогаете им их преодолеть?

– Чаще всего это нехватка знаний. Я всегда говорю своим ученикам: если не знаешь – лучше спроси. Малейшая ошибка может привести к потере клиента, а клиент в нашей сфере всегда прав. Поэтому постоянное обучение – это необходимость.

– Как современные технологии меняют сферу грузоперевозок и влияют на профессию логиста?

– Современные технологии значительно упростили работу в сфере грузоперевозок. Они помогают экономить время, автоматизировать рутинные процессы и повышают точность исполнения заказов. Раньше на решение многих задач уходило слишком много времени и сил, а теперь можно сосредоточиться на действительно важных аспектах – стратегии, качестве и клиентах.

– Какие цели вы ставите перед собой сегодня как специалист и как наставник?

– Моя главная цель – быть полезной и профессиональной в своем деле. Я всегда предъявляю к себе высокие требования, потому что убеждена: развитие специалиста не должно останавливаться. Каждый год появляются новые инструменты, законы и технологии, и важно идти в ногу со временем.

Как наставник, я ориентируюсь не на количество учеников, а на качество обучения.

Для меня важно, чтобы мои ученики становились успешными, уверенными и востребованными специалистами, способными гордиться своей работой.



С детства с мелодией – как Рабига Мухамедияр

 rabiga_music

Рабига Мухамедияр активно развивает музыкальное искусство в Казахстане, создавая нотные сборники для фортепиано, которые уже внедряются в музыкальные школы и колледжи страны. Она издала шесть сборников, включающих оригинальные каверы на казахские народные песни, нотные версии популярных Диснеевских мелодий и собственные авторские произведения.

В прошлом году Рабига провела свой первый авторский вечер: музыканты исполнили фортепианные композиции из ее сборников, прозвучали песни, и впервые была исполнена ее симфония «Река жизни». Именно это произведение принесло ей второе место на международном Британском конкурсе композиторов, подтвердив уникальность ее творческого подхода и высокий уровень мастерства.

Рабига Мухамедияр – композитор, преподаватель, певица.

Рабига, как начался ваш путь в музыку?

– С раннего детства музыка вызывала у меня сильные эмоции. Слушая ее, я могла восторгаться, грустить или даже плакать. Для меня инструмент фортепиано был почти как божество. У бабушки дома стояло старое пианино «Беларусь», принадлежавшее моему дяде – профессиональному музыканту и мультиинструменталисту Ерику Ибраимову. Каждые выходные я просила родителей отвезти меня к бабушке. Мне не терпелось сесть за пианино и наигрывать любимые мелодии, подбирая их на слух. Когда играл мой дядя, я замирала. Именно он научил меня первым мелодиям и аккордам, еще больше разжигая мою любовь к музыке. Я наслаждалась не толь-

ко звуками, но даже запахом инструмента – запахом лака, дерева, бархата, что невозможно передать словами.

– Как давно вы пишете собственные произведения?

– С детства. Для меня никогда не было проблемой сочинить новую мелодию. Особенно этот дар проявлялся на уроках сольфеджио в музыкальной студии, где я училась. Наш учитель иногда задавал сочинить, например, четыре такта на размер 2/4, 3/4 или 4/4. Другие ученики искали мелодии в конце учебников, надеясь, что учительница не заметит, что они списали чужое. А я всегда писала сама. И именно эта преподаватель впервые похвалила меня, отметив, что моя музыка интересная и необычная. Музыка всегда звучит у меня в голове.

– Ваши фортепианные произведения отличаются узнаваемым стилем и креативным почерком. В чем вы видите источник своей индивидуальности?

– На разных этапах жизни я впитывала музыку самых разных жанров. В детстве я была поклонницей классики, и на это повлияли неповторимый Бетховен, мистический Бах, солнечный Моцарт, великодушный Чайковский, неудержимый Шопен, элегантный Григ. В подростковом возрасте меня захватила западная поп-музыка, а в 19 лет в мою жизнь стремительно ворвался рок. Сейчас меня вдохновляют как «Страсти по Матфею» Баха, саундтреки Ханса Циммера, так и рок-группы «Металлика», «Нирвана», а также баллады Адама Ламберта. Мой музыкальный кругозор очень широк и не ограничен одним жанром.

– Вы автор рок-мюзикла «Жибек», это необычный жанр для казахстанской сцены. Как появилась

идея создать именно рок-мюзикл? С какими трудностями вы столкнулись в процессе работы?

– Идея создать казахский рок-мюзикл на тему народной love story возникла еще в начале 2014 года. Тогда я написала первые шесть песен, после чего наступила длительная пауза. В начале 2021 года я вернулась к теме мюзикла и дописала его. Либретто написано в стихотворной форме, оно состоит из 17 действий и 20 прекрасных песен, включая фоновые треки.

Да, возникали трудности, связанные с тем, что я обращалась к людям, которые не разделяли мое видение проекта. В результате они перечеркивали мою работу и вносили свое представление, которое полностью расходилось с задумкой. Сейчас я решила не торопиться: верю, что со временем найдутся настоящие единомышленники, с которыми этот мюзикл будет поставлен и порадует сердца будущих зрителей.

– Ваша музыка звучит в стиле саундтреков и даже сравнивается с творчеством Ханса Циммера. Что для вас значит такое сравнение? Какие композиторы действительно на вас повлияли?

– Некоторые мои композиции действительно созвучны с творениями великого маэстро, но, скажу честно, я не смотрела «Интерстеллар». Когда в 2020 году я написала фортепианное произведение «Ничего не бойся», оно родилось из моего сердца, а не под влиянием саундтрека. Тем не менее, мне приятно осознавать, что моя музыкальная мысль имеет сходство с Циммером. Я обожаю его музыку.

На сегодняшний день меня увлекают современные композиторы: Джеймс Хорнер, Джон Уильямс – его шедевральный саундтрек к фильму «Список Шиндлера», Макс Рихтер, мистик Олафур Арнальдс. Из казахских композиторов я особенно ценю

Курмангазы, создававшего настоящие шедевры на домбре, Нургиса Тлендиева, необычного и яркого Тлеса Кажгалиева, а также мою любимую Аиду Петровну Исакову.

– Как преподаватель, вы воспитываете новое поколение музыкантов. Какие качества, по вашему мнению, важнее всего развивать у начинающего музыканта?

– Моя главная задача – заинтересовать учеников самой природой музыкального искусства. Я стараюсь быть для них ярким примером того, что музыкант – это в первую очередь гармонично развитый, интересный человек, который еще и умеет хорошо зарабатывать. То есть я стараюсь вдохновить как личность своим отношением к музыке и к жизни. В своей практике я не помню, чтобы кто-то уходил от моего обучения спустя, например, месяц, если только ему это изначально не было нужно.

– Ваши ученики занимают призовые места и поступают в престижные музыкальные школы. Как вы выстраиваете процесс обучения, чтобы раскрыть талант каждого ученика и вдохновить его на собственное творчество?

– За годы практики я научилась просто и доступно объяснять музыкальную теорию, которую сама в детстве не любила. Благодаря тому, что я самостоятельно поняла основы сольфеджио, я смогла разработать для своих учеников легкий и понятный способ освоения этого предмета.

Мои ученики легко выучивают гаммы, потому что я показываю логическую последовательность, ключевые приемы в работе пальцев, что позволяет уже в первый год освоить всю мажорную группу гамм. Бывает, у них возникают страхи, но я помогаю им справиться, проводя беседы и «раскладывая всё по полочкам».

Освоение музыкального инструмента – задача сложная, и роль преподавателя – дать ученику инструменты и «фишки», чтобы обучение стало доступным и успешным. Вдохновение появляется тогда, когда что-то начинает получаться.

Сейчас я готовлю к изданию свой седьмой сборник – это будут произведения, написанные моими учениками. Мотивацией для них послужили мой личный опыт и мой пример.



Алименты по праву: советы юриста

@juridicon.kz
uridicon.kz@gmail.com
Facebook: Александр Соколов
г. Алматы, ул. Ауэзова, 104 «Б»,
офис 28
+7-708-210-60-03

В последние годы количество разводов в Казахстане растет, а вместе с ним и число вопросов о взыскании алиментов. Для многих родителей этот процесс становится сложным и эмоционально напряженным.

Александр Соколов, юрист с двадцатилетним опытом и основатель «Юридикон Consulting», знает все тонкости взыскания алиментов и готов защитить ваши права.

Александр, как давно вы занимаетесь защитой прав человека? Как пришли к этой практике?

– Я осуществляю профессиональную деятельность в сфере защиты прав человека на протяжении двадцати лет, в своей практике принимал участие в рассмотрении широкого круга уголовно-правовых, гражданско-правовых, семейных, земельных и административных споров.

– Часто ли к вам обращаются клиенты по вопросам, связанным с алиментами?

– Да, вопросы, связанные с алиментными обязательствами, являются одними из наиболее часто встречающихся в моей практике. Это обусловлено тем, что алиментные правоотношения затрагивают не только правовые аспекты, но также имеют высокую социальную значимость, поскольку напрямую связаны с обеспечением надлежащих условий жизни и развития несовершеннолетних детей.

– Какие ошибки чаще всего совершают женщины при обращении за алиментами?

– Наиболее распространенными ошибками являются
– недостаточное документальное подтверждение расходов на ребенка;
– доверие устным обещаниям другой стороны вместо заключения нотариально удостоверенного соглашения;



– отсутствие действий со стороны частных судебных исполнителей по розыску должника, аресту имущества или иных мерах принудительного исполнения, а иногда и банальное бездействие с его стороны в рамках исполнительного производства;
– самостоятельное ведение дела при наличии сложных обстоятельств – таких, как большой объем доказательств, оспаривание отцовства, уклонение плательщика, а также если ответчик является иностранным гражданином. Все эти факторы негативно влияют на своевременное получение материального обеспечения детьми.

– Часто ли мужчины подают на алименты? И как общество реагирует на такие случаи?

– Да, случаи взыскания алиментов в пользу отцов встречаются всё чаще. Закон одинаково защищает права обоих родителей, и обязанность по содержанию ребенка не привязана к полу. Однако общественное восприятие подобных ситуаций пока еще неоднозначно: в обществе сохраняются стереотипы, что ребенок должен оставаться с матерью, а перечисление алиментов – исключительно мужская обязанность. Тем не менее, судебная практика показывает, что при наличии оснований суды удовлетворяют требования отцов наравне с требованиями матерей.

– Как вы оцениваете современные механизмы взыскания алиментов? Насколько они эффективны, и защищают ли обе стороны?

– Действующие в Республике Казахстан правовые механизмы взыскания алиментных обязательств в целом можно охарактеризовать как достаточно эффективные и ориентированные на реальное обеспечение прав и интересов ребенка. Законодательством предусмотрен широкий перечень мер принудительного характера, применяемых к должнику в случае неисполнения алиментных обязательств, включая временное ограничение на выезд за пределы Республики Казахстан, наложение ареста на имущество и денежные средства, обращение взыскания на банковские счета. В случаях злостного и продолжительного уклонения плательщика от исполнения обязанностей предусмотрена возможность привлечения его к административной или уголовной ответственности.

Вместе с тем, как и любой правоприменительный механизм, система взыскания алиментов обладает определенными недостатками, требующими законодательной доработки. Одним из таких проблемных аспектов является ограниченность полномочий частных судебных исполнителей, адвокатов и юридических консультантов при установлении имущественного положения должника. На практике при исполнении решений о взыскании алиментов нередко возникает необходимость получения



информации о наличии и движении денежных средств на банковских счетах должника. Банки второго уровня Республики Казахстан, ссылаясь на положения законодательства о банковской тайне, зачастую отказывают в предоставлении таких сведений указанным субъектам, что существенно осложняет работу по выявлению имущества и реальных доходов плательщика.

В результате для получения соответствующей информации приходится обращаться в суд с заявлениями об оказании содействия в истребовании доказательств, что увеличивает сроки исполнения и снижает эффективность самого механизма взыскания алиментов.

– Как вы считаете: алименты – это вопрос справедливости или чаще инструмент давления при разводе?

– Алименты по своей правовой природе являются инструментом защиты прав ребенка, а не способом влияния на другого родителя.

Но всё чаще возникают обращения по вопросам взыскания дополнительных расходов на содержание несовершеннолетних детей, что обусловлено объективными сложностями в установлении реального дохода плательщика алиментов.

На практике нередки случаи, когда должник, находясь в рамках исполнительного производства и не имея официального трудоустройства, фактически осуществляет предпринимательскую деятельность без надлежащей регистрации.

С целью минимизации своих алиментных обязательств зачастую используют схему фиктивного трудоустройства. В результате размер удерживаемых алиментов составляет порядка 15–20 тысяч тенге в месяц, что, очевидно, не обеспечивает даже минимальные потребности ребенка.

В подобных ситуациях частный судебный исполнитель объективно ограничен в своих полномочиях: он вправе производить удержания исключительно с официального дохода должника, и при отсутствии дополнительных подтвержденных источников дохода не может применить иные меры, позволяющие увеличить фактический объем взыскания.

Возникает необходимость обращения в судебные органы с требованием о взыскании дополнительных расходов на содержание несовершеннолетнего ребенка.

Для реализации указанного механизма проводится сбор и формирование доказательственной базы, включающей сведения, подтверждающие реальный уровень доходов должника, фактические расходы на ребенка, а также обстоятельства, свидетельствующие о несоответствии официального дохода плательщика его фактическому финансовому положению.

На основании собранных материалов подготавливается иск о взыскании дополнительных расходов, обосновывается необходимость их возложения на должника, после чего иск направляется в суд.

Таким образом, судебное взыскание дополнительных расходов становится единственным эффективным правовым инструментом для восстановления баланса интересов ребенка и обеспечения его надлежащей жизнедеятельности в ситуациях, когда должник искусственно занижает размер своего дохода посредством фиктивного трудоустройства или иных схем ухода от исполнения алиментных обязательств.

Прыжок в ресурс со Светланой Пузановой

 svetlana_lana_puzanova
+7-775-983-95-67

Светлана Пузанова – основательница тренинг-центра по управлению эмоциями, помогает людям обрести внутреннюю силу, ясность и энергию для движения к своим целям. Она прошла через личный опыт выгорания и освоила методику SuperJump, которая превращает эмоциональные трудности в ресурс для роста. В этом интервью Светлана рассказывает, как, преодолев страхи и сомнения, стать хозяином своей жизни и сделать свой «суперпрыжок» к новой версии себя.

Светлана Пузанова – коуч по управлению эмоциями.

Светлана, вы помогаете людям управлять эмоциями и находить свое предназначение. Что побудило вас заняться именно этой темой?

– Мое занятие темой управления эмоциями и поиска предназначения – это не просто выбор профессии, а результат личной трансформации.

Я сама прошла через период глубокого выгорания в возрасте 40+, когда чувствовала себя опустошенной, потерявшей радость и смысл, несмотря на внешний успех. В тот момент я поняла, что невозможно управлять обстоятельствами или людьми, но можно управлять своей реакцией на них и своим внутренним ресурсом.

Я искала систему, которая не просто снимала бы симптомы, но и находила корень выгорания. Когда я нашла и внедрила эту систему интеллектуальной тренировки, я вернула себе энергию и увидела, насколько огромный спрос есть на этот метод у женщин моего возраста. Моя миссия стала понятной: помочь другим пройти этот путь быстрее и легче.

– Что чаще всего мешает человеку двигаться вперед? Как, по-вашему, можно научиться быть осознанным хозяином своей жизни?



– На самом деле самое большое препятствие находится не во внешних обстоятельствах, а в голове человека. Я выделяю три главных «тормоза».

Синдром Самозванца и Страх Неудачи: людям кажется, что они недостаточно знают, недостаточно хороши или не имеют права на успех.

Эмоциональный долг: мы носим в себе непрожитые эмоции из прошлого – обиды, вину, страхи. Они забирают до 80% нашей ресурсной энергии.

Отсутствие четкой цели – непонимание своего предназначения:

если нет ясности, куда идти, любая дорога кажется неправильной.

Чтобы стать хозяином своей жизни, а не жертвой обстоятельств, нужно начать с управления своим внутренним миром. Я предлагаю три ключевых шага.

Практика осознанности – это не медитация, а возвращение себя в момент «здесь и сейчас».

Эмоциональная инвентаризация: проведение аудита своего эмоционального багажа – что я чувствую, почему я это чувствую, кому принадлежит эта эмоция?

Перезагрузка ценностей и целей – определение своих истинных

ценностей, избавление от тех, что навязаны обществом. Когда ваша цель соответствует вашим ценностям, мозг перестает сопротивляться, и движение вперед становится легким и естественным.

– Расскажите, пожалуйста, о вашей методике SuperJump. В чем заключается ее особая философия?

– Система SuperJump – это результат работы группы экспертов, которые объединили самые эффективные, научно обоснованные упражнения из разных областей: психологии, нейробиологии и ораторского искусства. По сути, это «тренажерный зал» для развития мозга и эмоционального интеллекта. Моя роль заключается в следующем: я проводник и наставник. И не просто даю упражнения, а учу, как правильно внедрять их в жизнь, как получать быстрый результат и как удерживать себя в ресурсном состоянии даже в условиях стресса. Я гарантирую, что человек, который пройдет тренировку со мной, получит ключи к управлению своими эмоциями.

Философия SuperJump основана на идее, что счастье и энергия – это прокачиваемый навык, а не удача или врожденное качество.

Мы не тратим время на лекции и самокопание. Тренировка состоит из коротких, но мощных упражнений, которые создают энергию здесь и сейчас.

Методика помогает человеку моментально прерывать негативные мыслительные циклы и возвращаться в продуктивное состояние. Это как антивирус для сознания.

– Что чувствует человек, когда впервые знакомится с практиками SuperJump? Можно ли сказать, что это прыжок в новое состояние?

– Абсолютно! Можно с уверенностью сказать, что знакомство с методикой SuperJump – это настоящий прыжок в новое состояние себя.

Первое, что ощущает человек, это контраст. Большинство наших учеников приходят в состоянии хронической усталости и эмоциональной закрепощенности. Они привыкли думать, что ресурс – это что-то, что приходит после отпуска или большой победы. А SuperJump дает мгновенный энергетический толчок. В первые же дни люди чувствуют облегчение, ясность ума, всплеск радости.



Это «прыжок» из позиции Жертвы в позицию Автора своей жизни. Человек перестает ждать, когда жизнь даст ему энергию, и начинает создавать ее сам, ежедневно. Это и есть главный переключатель: ты не идешь к новой версии себя, ты «прыгаешь» в нее и каждый день закрепляешь это новое состояние.

– Что вы посоветовали бы тем, кто только начинает путь к себе, но пока не решается сделать «свой суперпрыжок»?

– Я часто наблюдаю этот страх, и он абсолютно нормален. Кажется, что «прыжок» – это что-то грандиозное, требующее титанических усилий и изменения всей жизни. Но это не так. Мой совет тем, кто не решается: «Если вы чувствуете, что устали, что ваша жизнь превратилась в рутину «надо», и вам не хватает энергии даже на любимые дела, это и есть самый очевидный знак, что пора действовать. Не ждите, пока дойдете до дна выгорания. Ждать вдохновения или «идеального момента» – самая опасная ловушка. Идеального момента не будет никогда».

Я бы дала еще три простых совета. Начните с малого шага, а не с прыжка: вы не должны менять всю жизнь сразу. Просто скажите себе: «Я даю себе 9 дней на то, чтобы попробовать новую систему».

SuperJump – это короткий безопасный курс. Вы ничего не теряете, кроме своей усталости.

Спросите себя честно: если я оставлю всё как есть, где я буду через год? Страх перед застоём часто оказывается сильнее страха перед переменами.

Помните, энергия – это валюта: нельзя построить новую жизнь, если у тебя нет «топлива». SuperJump не требует от вас силы воли или долгих медитаций. Он снабжает вас топливом (ресурсом), и только после этого вы сможете найти в себе силы для больших изменений, для «своего суперпрыжка» и для поиска предназначения.

Сделайте себе подарок: решите проблему энергии сейчас, и все остальные вопросы – карьеры, отношений, предназначения – решатся следом на волне этой новой высокой энергии.

МИССИЯ: СПАСТИ СТОПЫ!

gress.podolog.manasurova



Подология сегодня стремительно развивается, однако лишь немногие специалисты действительно вносят в её развитие инновационные решения.

Среди них Айнур Манасурова, практикующий подолог и автор собственной методики коррекции и восстановления ногтей. Её методика и научная база были представлены на V юбилейном Конгрессе подологов Казахстана в Алматы.

Благодаря системному подходу и вниманию к деталям, Айнур помогает пациентам решать даже самые сложные проблемы, делая подологию ближе к науке и к человеку одновременно.

Айнур, как давно начался ваш путь в подологии? Помните тот момент, когда поняли, что это ваше призвание?

– Мой путь в подологии начался довольно случайно. Однажды мама предложила: «Почему бы тебе не пойти на курсы по маникюру и педикюру?». Я тогда сидела без работы и задумалась. К тому же в школе я уже делала маникюр своим подругам и всегда ухаживала за своими руками и ногтями самостоятельно. Я начала искать подходящие курсы. Мне хотелось найти курс, где подробно и качественно объясняли бы все нюансы. И я благодарна своему первому педагогу, которая показала мне все приемы в деталях профессионально.

На курсе я сразу поняла, что педикюр – это именно то, что мне действительно интересно. Я осознала, что в этой сфере можно не только проявить себя, но и хорошо зарабатывать.

– Сегодня слово «подология» звучит всё чаще, но не все до конца



понимают, что это за направление. Давайте разясним: чем занимается подолог.

– Если говорить простыми словами, то подолог занимается лечением различных заболеваний стоп и ногтей: грибковых инфекций, мозолей, трещин, бородавок и вросших ногтей.

К подологу обращаются при вросшем ногте – чтобы избавиться от боли и воспаления, грибковых инфекциях – чтобы вылечить пораженные ногти и предот-



вратить распространение инфекции, мозолях и трещинах – чтобы устранить дискомфорт, который мешает в повседневной жизни.

Кроме того подологи проводят профилактические процедуры, чтобы не допустить развитие заболеваний. Консультируют по правильному уходу за стопами и выбору обуви. Это особенно важно для людей с диабетом или другими хроническими заболеваниями, влияющими на состояние ног.

Также подолог может направить

пациента к другим специалистам: ортопеду, флебологу, эндокринологу или хирургу для комплексного лечения, если это необходимо.

– С какими проблемами чаще всего к вам приходят? Есть ли среди них такие, которые стали «болезнью века»?

– Чаще всего пациенты приходят с вросшим ногтем (онихокриптозом) – это когда ногтевая пластина врастает в кожу. Причины разные: тесная обувь, высокие каблуки, неправильное обрезание ногтей, грибковые поражения, деформации стопы, диабет, лишний вес и недостаточная гигиена. Особенно часто страдают женщины из-за неудобной обуви.

А вот настоящей «болезнью века» я бы назвала диабетическую стопу – одно из опаснейших осложнений сахарного диабета. Это коварное состояние может привести даже к ампутации, ведь из-за повреждения нервов человек перестает чувствовать боль и не замечает начальных признаков болезни.

Тревожные симптомы, на которые стоит обратить внимание больным диабетом:

судороги и покалывание в икрах и стопах;

зуд, усталость ног;

долго незаживающие ранки и мозоли;

появление пузырьков с жидкостью.

– Вы наверняка фиксируете множество случаев, когда люди запускают здоровье ног. Какие ошибки в уходе за стопами совершают чаще всего?

– В моей профессии я ежедневно сталкиваюсь со сложными случаями, и, признаться, чем труднее ситуация, тем интереснее с ней справиться.

Вы будете удивлены, но самые частые ошибки в уходе за стопами довольно просты.

Чрезмерный уход. Многие женщины слишком часто шлифуют пятки пемзой или жесткими пилками. В результате кожа травмируется и начинает защищаться – ороговение усиливается еще больше.

Отсутствие увлажнения. Сухая кожа приводит к трещинам и дискомфорту. Важно ежедневно использовать кремы или масла, особенно после душа, уделяя внимание пяткам и подошвам.

Игнорирование гигиены. Ноги нужно мыть каждый день, тщательно просушивая кожу между пальцами – это поможет избежать грибка и неприятного запаха.

Неправильно подобранная обувь. Тесная или неудобная обувь – причина деформаций, мозолей и натоптышей. Комфорт и правильная посадка обуви – залог здоровья стоп.

– Какие современные методики и технологии вы используете в своей практике? Существуют ли процедуры, которые особенно впечатляют результатом?

– Современная подология – это не просто эстетика, а целая система ухода за стопами. В своей практике я использую профессиональную косметологию, анализирую причины появления вросших ногтей, мозолей и трещин, провожу коррекцию ногтевых пластин без операции, а также работаю с микозами комплексно – не

просто устраняя проблему, но предотвращая ее повторное появление.

Обязательным является использование одноразовых и стерильных инструментов, индивидуальные рекомендации по домашнему уходу и ведение пациента в динамике.

Современный подолог работает в команде с ортопедами, дерматологами, эндокринологами и другими врачами. Такой подход значительно повышает эффективность лечения и качество жизни пациента.

Я постоянно обучаюсь, внедряю новые методы и стараюсь идти в ногу со временем, уделяя внимание не только красоте, но прежде всего здоровью человека.

И, конечно, результат – это всегда командная работа: специалиста и пациента, который следует всем рекомендациям.

– И напоследок ваш личный совет читателям: что нужно делать, чтобы ноги всегда были здоровыми, легкими и красивыми?

– Глупо давать советы, если сам не являешься примером, это мое личное убеждение. Но, как специалист, я могу дать несколько простых, но очень важных рекомендаций:

соблюдайте гигиену стоп и ухаживайте за ногтями;

выполняйте ЛФК (лечебную физкультуру) стоп;

выбирайте удобную обувь по размеру и форме стопы;

не забывайте про увлажнение кожи;

не игнорируйте проблемы, даже если они кажутся незначительными;

доверяйте профессиональному уходу, а не самолечению.



FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Dmitry Andreyev	Chief Editor	Издатель и главный редактор	Дмитрий Андреев
Alexandr Grebennikov	CEO	CEO	Александр Гребенников
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитрова
Vitaly Kirsanov	Photographer	Фотограф	Виталий Кирсанов
Adil Madiev	Official representatives of magazine For People and People Awards	Официальные представители журнала For People и премии People Awards	Адиль Мадиев
Evgenii Mozer			Евгений Мозер
Malika Kan			Малика Кан
Mariyam Issaeva			Марьям Исаева
Sanzhar Baimurunov			Санжар Баймурунов
Sabina Khamitova			Сабина Хамитова
Dilya Sharafutdinova	Producer of People Awards	Продюсер People Awards	Диля Шарафутдинова

Отдел распространения и PR
+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz

Рекламная служба
marketing@tpeople.kz

отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» 11 (107) ноябрь 2025

Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press Kazakhstan Андреев Дмитрий Владимирович, свидетельство о постановке на переучет периодического печатного издания, информационного агентства и сетевого издания Журнал «Глянцевая газета For People» №KZ19VPY00128600 от 04.09.2025 выд. Комитет информации Министерства культуры и информации РК, свидетельство о первичной постановке на учет СМИ и ИА № 17176-Ж от 19.06.18 г. выд.

Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК, Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 15.11.2025 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:
ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3
www.a3print.kz

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