

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

1 (38)
январь-февраль 2023

Дилара Масхутова
стр. 22

Дилмира
Асанова

основатель ТОО «Независимая оценочная компания GARANT»



JUPITER COMPANY

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

**ДЛЯ НАС НЕТ НИЧЕГО
НЕВОЗМОЖНОГО**

инстаграм:
@jupiter_company.kz
+7-705-700-39-29



Photo: @daria_dunich
@dunich_school
Model: Artyom @fm_topmodels

FM MODELS
МОДЕЛЬНОЕ АГЕНТСТВО





live band

ЖАННА

инстаграм: @liveband_кирагж

+7-705-808-76-18

PEOPLE AWARDS PROFESSIONAL



People Awards

Награждение лучших. Признание заслуг.
Слова благодарности за профессионализм.

www.people-awards.online



► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev

Production editor
Editor
Editor's assistant
Art Director

Vitaly Kirsanov
Inna Shefer
Anastasiya Bondarets
Valeriya Maximenko
Yuliana Kopylova
Irina Dmitrova

Copy editor

Vitaly Kirsanov

Photographer

Marina Butrym

PR-manager

ADVESTING

Sales Managers

Mariyam Issaeva

Advertising executives

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

PEOPLE AWARDS

Producer
Official
representatives

Dilya Sharafutdinova
Vladimir Sesselkin
Aman Baimatov
Alma Mustafayeva

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного
редактора

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Выпускающий редактор
Редактор
Помощник
редактора
Арт-директор

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Корректор

Анастасия Бондарец
Валерия Максименко
Юлиана Копылова
Ирина Дмитрива

Фотограф

Виталий Кирсанов

PR-менеджер

Марина Бутрым

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела
продаж

Марьям Исаева

Менеджеры по работе с
клиентами

Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова

PEOPLE AWARDS

Продюсер
Официальные
представители

Диля Шарафутдинова
Владимир Сеселкин
Аман Байматов
Алма Мустафаева

Отдел распространения и PR

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

Рекламная служба
+7-727-339-89-86
pr@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 1 (38) январь-февраль 2023 г.
Периодичность 1 раз в два месяца.

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

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

Территория распространения:
г. Алматы, Республика Казахстан.

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

www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

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

Распространяется бесплатно.

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

director@tpeople.kz
+7-727-339-89-85 www.tpeople.online



Наши кофеини:

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

ул. Гагарина 277/7
+7 705 138 38 72
almaty6travelerscoffee@gmail.com

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

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

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

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

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

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



Ваш надежный GARANT



Всё чаще в жизни нам приходится сталкиваться с оценщиками и их деятельностью, ведь именно этот специалист способен определить стоимость любого вида имущества, как движимого, так и недвижимого, земли, пакетов акций и долей бизнеса, имущественных прав, нематериальных активов и многого другого. Но! Где найти настоящих профессионалов с богатым опытом в данной области? Присаживайтесь поудобнее и читайте внимательно.

Эльмира Асанова – основатель ТОО «Независимая оценочная компания GARANT».

Эльмира, расскажите о себе. Как вы стали основа-

тельницай независимой оценочной компании?

– После окончания университета, поработав почти год в одной из известных оценочных компаний, я поняла, что уже готова работать на себя. За плечами у меня имелся хороший багаж опыта, так как еще со студенческих лет я практиковалась и работала в оценочных компаниях Алматы. И, конечно, по классике жанра, мечтала о своей собственной компании (улыбается). Визуализировала всё! И в 23 года основала собственную оценочную компанию в родном городе Кызылорда. В этом году 10 лет как мы предоставляем свои услуги на рынке по оценке имущества.

– Каких результатов удалось достичь за эти 10 лет?

– За 10 лет работы мне удалось открыть филиалы в таких городах, как Шымкент, Алматы, Туркестан, Астана, Оскемен, Семей. В наступающем году для меня в приоритете будут филиалы в Алматы и Астане. В будущем есть цель и мечта иметь свои офисы во всех городах Казахстана!

– Как вы считаете, женщины чаще сталкиваются с трудностями на пути создания своего бизнеса? Как вы их преодолели?

– Хороший вопрос, и можно много говорить и спорить на эту тему, но я скажу так: для человека, который знает, чего он хочет, не только в бизнесе, но и в целом в жизни,

нет пола и каких-либо ограничений, с этим связанных. Конечно, в начале пути я действительно думала, что из-за того, что я женщина, к тому же молодая, рынок со всеми его субъектами: конкурентами, клиентами и третьими лицами меня не принимает. И преодолеть действительно было что! *(Улыбается)*. В бизнесе человеку, кроме своих профессиональных навыков и женских хитростей, необходима искренность, которую ты проявляешь в коммуникации. А коммуникация и есть привлечение и удержание своих клиентов и конкурентов. К слову, конкуренцию я не воспринимаю буквально или как-то, скажем, как опасность. Мы все игроки одного поля, и без конкурентов нет игры! Мы все нужны друг другу.

– Как организовать эффективную работу бизнеса? На что стоит обратить внимание в первую очередь?

– Эффективно организовать работу – это не

напрягать себя лишней раз! *(Улыбается)*. То есть иметь большое желание максимально быть свободным. Поэтому нужны грамотное делегирование и умение доверять, а также брать ответственность на себя и быстро принимать решения. Конечно же, за всем этим стоит риск, но риск, как известно, дело благородное. А самое главное – подобрать команду добросовестных сотрудников, являющихся профессионалами своего дела. На сегодняшний день работа во всех моих филиалах идет своим темпом, а регулирую и контролирую ее я довольно спокойно.

– Как вам удается сохранять баланс между работой и личной жизнью?

– Вообще, я особо не отделяла работу от жизни, так как не замужем, и времени для усердной деятельности всегда было достаточно. Я успевала на всевозможные мероприятия и понимала, что мое общение и знакомства

должны быть не только приятными для меня лично, но и полезными для моего бизнеса. Потому что, наверное, считала, что моя работа – это мое всё, соответственно, не было никакой личной жизни, и я полностью погружалась в работу. И у меня действительно было много работы, которую я брала и на выходные, и на праздничные дни. Это и говорит о том, что я не различала личную жизнь и работу. Но примерно 4–5 лет назад я начала всецело заниматься своим развитием как личность, а это дает результаты, в том числе и на работе. Вот с этого периода я стала уделять время себе и своей личной жизни: гармонизировать и балансировать все ее аспекты.

А в целом я считаю и свято верю, что семейная жизнь и ценности только придадут мне сил и мотивацию для большего успеха и реализации крупных проектов и идей.

– А как вы подходите к саморазвитию? Что



делаете, чтобы улучшить себя?

– Я стремлюсь к постоянному саморазвитию и люблю обучаться новому. Сейчас являюсь слушателем МВА в ALMA U и работаю над развитием своих навыков и знаний в области управления, стараюсь находить различные способы улучшения себя, в том числе читаю книги, слушаю лекции и посещаю конференции. Также я принимаю участие в различных обучающих программах и тренингах, чтобы получить новые знания и навыки. Для меня также важно общаться с людьми, разделяющими мои интересы и цели, чтобы развиваться вместе с ними.

Я помню, в 2020 году я даже продала свою машину, чтобы купить дорогой тренинг. И не жалею об этом, так как получила много новых знаний и навыков, которые помогли мне в работе и в жизни. А самое главное, я подняла не только уровень своего развития, но и уверенность в себе.

– Назовите три правила женщины в бизнесе.

– Первое: умело пользоваться интуицией и эмоциями, которыми одарила нас природа! Обычно принято воспринимать эти качества женской слабостью, но их нужно применять как оружие. Второе: в работе чаще забывать, что ты женщина и помнить в первую очередь, что ты профессионал и руководитель, который берет на себя ответственность за работу компании. Третье: всегда, при любых обстоятельствах и ситуациях оставаться просто красивой женщиной, не исключая второе правило. Я считаю, что только красота придает женщине уверенность!

– Насколько популярна специальность оценщика, и в каких областях работают оценщики, в частности ваша компания?

– Даже сегодня не все знают, кто такой оценщик и что за деятельность – оценка. А оценочная деятель-

ность – узкопрофильная специальность. Я помню, когда мы учились в университете КазНТУ имени К. И. Сатпаева, наш выпуск 2007–2011 был лишь вторым или третьим по данной специальности. На казахском языке не было учебников.

Оценочная деятельность – это профессиональная деятельность по установлению стоимости материальных и нематериальных объектов. Оценку обычно заказывают те, кто берет кредиты. И в моей практике тоже 90% моих клиентов – это заемщики банков второго уровня. А остальные 10% – это те, кто делает переоценку активов и имущества для налогообложения и при продаже имущества, что сейчас актуально. В нашей компании клиенты в основном из сектора малого и среднего бизнеса, то есть имеет место ориентированность на B2B. И чаще всего с нами – с оценщиками – сотрудничают юристы, бухгалтеры и банкиры. С ними мы тесно связаны



в профессиональной деятельности. Кроме того, моя компания на безвозмездной основе оказывает услуги

по оцениванию имущества благотворительным фондам, когда они покупают жилые дома нуждающимся семьям.

Например, уже более года на постоянной основе мы сотрудничаем в этом направлении с благотворительным фондом «Айдын Нұры», ныне переименованным в «Сүйінші», который оказывает свою помощь населению по всему Казахстану.

– Что еще подвергается оценке, помимо имущества?

– Помимо оценки имущества оценке подлежат и нематериальные активы: такие, как сам бизнес, товарный знак, бренд, гудвилл, контракты недоропользования, какие-то изобретения и интеллектуальная собственность, патенты и так далее. У нас на рынке РК очень мало оценщиков именно нематериальных активов и бизнеса, интеллектуальной собственности – это, наверное, объясняется отсутствием особого спроса на данный вид оценки.

инстаграм:
@garant_nok.www
@assanova_elmir
+7-702-244-45-54
ocenka.b.s@mail.ru



Всё будет хорошо!

«Я в 13 лет очень четко понимал, что буду работать на радио, и не просто на радио, а только на «Русском Радио»».

Малик Рузиев – программный директор «Русское Радио Азия», программный директор радио «MONTE CARLO», ведущий мероприятий.

Малик, телеведущих узнают при встрече. А вас сразу узнают по голосу? – Сегодня мы живем в мире социальных сетей, когда абсолютно любой слушатель радиостанции может зайти в Instagram или Tik-Tok и увидеть, как мы выглядим. И на

самом деле с помощью соцсетей узнавать стали намного больше, потому что люди смотрят наши прямые эфиры и говорят: «А, вот вы какой Малик Рузиев!». (Улыбается). А иногда где-то начинаешь разговор, люди задумываются и тут же выдают: «Я уже слышал где-то ваш голос!». И когда представляешься и говоришь

что-то вроде «Всем привет, я Малик Рузиев!», следует незамедлительная реакция: «Да, точно, вот как вы выглядите!». На самом деле телеведущих явно узнают больше, чем радиоведущих, но сейчас благодаря соцсетям и нас тоже стали узнавать.

– *Многим не нравится, как звучит их голос в записи. А у вас какие ощущения?*

– Да, действительно, именно так, и многие люди, которые прослушивают свои сообщения в мессенджерах, не любят слушать собственный голос, им это неприятно. Когда у меня включается микрофон, все мои близкие и друзья говорят, что у меня голос в эфире один, а в жизни совершенно другой, хотя я этого не замечаю. Я не стараюсь изменять голос, как-то делать его ниже, выше – для меня это какие-то параллельные вселенные, и я это, честно говоря, не делаю. Но в целом я всегда наслаждаюсь, когда звучит мой голос, я знаю, что его

любят люди, я знаю, что он доставляет многим удовольствие, а иногда мне говорят, что мой голос даже лечит. Это всегда очень приятно. Я достаточно спокойно отношусь к своему голосу, и вообще, мне кажется, самое важное – полюбить себя. Вот если ты не любишь себя, если ты не любишь свой голос, то никто его и не полюбит.

– *Вы также весьма востребованы в качестве ведущего мероприятий. Какое чувство себя популярным и в этой сфере?*

– На самом деле быть ведущим мероприятий намного выгоднее, чем работать ведущим на радио, потому что работа в СМИ давно не приносит каких-то колоссальных и больших гонораров. А вот работа ведущего на мероприятиях действительно приносит хорошие деньги и максимальный комфорт. Я, безусловно, рад, что вхожу в ТОП-10 шоуменов нашей страны, и

знаю, что люди хотят, чтобы я был на их мероприятии. Круто, когда я провожу свадьбы, корпоративы, дни рождения. Мне классно чувствовать себя частью праздника людей, ощущать, что они доверяют мне развлекать свою семью – это самое дорогое удовольствие, которое может быть. И большая радость, которую я разделяю с этими людьми.

Я очень люблю свадьбы! Я вместе с людьми плачу на этих свадьбах, вместе со всеми переживаю каждое мгновение столь важного события. Мне хочется, чтобы это событие было максимально интересным и трогательным, чтобы люди и повеселились, и проявили чуточку особенной нежности.

Это так важно, чтобы виновники торжества и их гости кайфовали каждую секунду проводимой мной свадьбы. Поэтому мне приятно знать, что меня хотят видеть. Я получаю от этого массу удовольствия.

– У любого ведущего новгородия пора – очень насыщенный работой период. Как планируете восстанавливать силы после трудового декабря?

– Если честно, мне декабрь всегда доставляет только удовольствие, потому что очень много работы, ни в одном месяце в году больше нет столько работы, как в декабре, но при этом я сильно устаю. В декабре у меня максимальное отсутствие сна: нужно съездить на встречу с одними клиентами, со вторыми, другим уже вести мероприятие, и, действительно, это максимально сложно, я к концу декабря предельно истощаюсь.

Жду, когда наступит январь, для того чтобы улететь отдохнуть.

В этом году изменений не будет, и 19 января я улетаю в свой любимый Таиланд. Буду там на протяжении трех недель: купаться, плавать, ничего не делать, поедать Том ям, потому что это самая большая радость для меня, и просто буду



наслаждаться морем, тишиной, своими друзьями и семьей – это самый-самый кайф, который мне нужен, для того чтобы восстановиться, чтобы соскучиться по работе. Ведь по работе тоже надо скучать!

– *Малик, а если бы тогда, много лет назад, не получилось работать на радио, кем бы вы могли стать? Наверняка у вас есть и другие таланты?*

– Знаете, другого варианта, если честно, не

было. Я в 13 лет очень четко понимал, что буду работать на радио, и не просто на радио, а только на «Русском Радио»! Меня другие варианты вообще, в принципе, не устраивали. Я шесть лет бился в эти двери, стучался и говорил: «Возьмите меня! Я вам нужен!». И всегда понимал, что, пока не добьюсь своей цели, я не успокоюсь. Поэтому никакого другого варианта быть не могло, и я всё равно дошел бы до «Русского Радио», и всё равно был бы в этой команде! *(Улыбается)*. Честно говоря, я, без всяких сомнений, уверен, что именно в этом всё мое призвание. А вообще я бы 100% мог быть арт-директором какого-то ресторана, заведения, а также устраивать шоу-программы, открыть event-агентство – вариантов много, но радио – это моя главная любовь!

– *И в завершение нашей беседы скажите несколько слов дорогим читателям нашего журнала от самого*



яркого радиоведущего страны.

– Читателям журнала Teens and People я желаю никогда не предавать свою мечту и верить в себя, потому что, когда человек верит в себя, когда верит в свою мечту, у него всё обязательно получится. Поэтому никогда не сидите на месте,

делайте всё, чтобы ваша мечта сбылась. Обязательно стучите во все двери, иногда на это потребуются годы, но однажды вы откроете желанную дверь и будете счастливы! У вас всё получится!

инстаграм:
@malikruziev

2023 – год под числами?

Дилара Масхутова – мастер Сюцай, цифровой коуч, директор Kinesio Body Clinic.

Дилара, как давно вы познакомились с Сюцай? С чего началась ваша личностная трансформация?

– В последние года меня всё больше стал интересовать именно духовный рост и собственное развитие. Впервые про Сюцай я услышала пару лет назад. Подумав, что это нумерология, не особо заинтересовалась. Случайное стечение обстоятельств привело меня на завтрак по бизнесу в Астане. Я даже не подозревала, что мероприятие связано с Сюцай. А в сентябре я уже обучалась в школе Сюцай в Аланье.

– Нашли ли вы ответы на вопросы, которые привели вас в эту науку?

– Да, Сюцай дал мне полное понимание всего существующего. У меня в



голове «сложился пазл», и теперь через цифры я понимаю свою данность и данности других людей, четко знаю ответы на все возникающие вопросы.

– Сюцай и нумерология основаны на цифрах. Есть ли отличия между этими науками?

– Сюцай – это наука о развитии своего созна-

ния. Сюцай дает полное понимание того, где мы сливаем свою энергию и как ее сберечь. Это наука о законах мироздания, которая связана с психологией и энергообменом.

– Какие числа влияют на нашу жизнь?

– В матрице каждого человека есть разные цифры. Они все влияют

на нас. Это своего рода энергии, заложенные в момент рождения. Также у каждого есть число сознания и миссия. Вот они как раз определяют, что человек хочет и как он будет действовать. У меня число сознания 4 и миссия 4. Моё предназначение трансформировать людей путем передачи истинных знаний.

– Что может измениться в жизни человека, после того как он узнает о цифрах, которые несут определенный смысл в его дате рождения?

– После консультации обычно приходит понимание себя в первую очередь. В дальнейшем понимание других, а также почему что-то происходит в жизни, а что-то нет. Человек начинает осознавать, с какой задачей пришел и в чем смысл жизни.

– Есть ли универсальные рекомендации: на какие даты обратить особое внимание нашим читателям в 2023 году?

– 2023 год – год 7, год



кризиса и трансформации. Сюцай не похож на астрологию или нумерологию, и нельзя определенно сказать, какой будет этот год. Это будет зависеть от того, в каких энергиях проживает человек. Если он будет в плюсе, то происходит трансформация сознания, если в минусе, то это может привести к кризису. И

даже в этом случае кризис нужно воспринимать как трансформацию. Нужно больше находиться в дисциплине, не страдать. Не рекомендуется в этот год продавать недвижимость, поскольку деньги могут быстро разойтись.

инстаграм:
[@syucal.dee](https://www.instagram.com/syucal.dee)
[@kinesio_bc_](https://www.instagram.com/kinesio_bc_)

Начни свой день
вместе с
Marrone Rosso

Нур-Султан

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

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

Автоцентр
«Allur Auto»
Пр. Туран 53а

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

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

Пр. Республики, 10
+7-717-267-70-90

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

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

Алматы

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

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

Аскарова 2/1
+7-727-339-56-36

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

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

«Му Саг»
Кульжинский тракт 108/10
+7-747-949-49-25

Диля Шарафутдинова

Голос
Русского
Радио
Азия

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

Курс
"Говори.
Ты это можешь"!



Самопрезентация и
ораторское мастерство

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

Мечта избавлять людей от страданий

Татьяна Петровна Кушнарева – специалист по проблемам позвоночника, психосоматист, основатель «Студии здоровья Golden Hands».

Татьяна Петровна, скажите, вы всегда мечтали заниматься оздоровлением? С чего начинался путь к открытию собственной «Студии здоровья Golden Hands»?

– Путь к открытию бизнеса действительно начался задолго до его становления. Еще с детства я мечтала помогать людям, а получив образование, работала в поликлинике в кабинете массажа. Со временем ко мне пришло понимание, что крылья должны расправиться, но был вопрос: с чего начать? Мне поступило предложение поработать в Алматы. Не задумываясь, я согласилась. Долгие годы работала в маленьком ка-



бинете, накапливая опыт. Пациенты приходили по рекомендациям и распространяли свои отзывы обо мне далеко за пределы Казахстана. Позднее я переехала в другое место,

а мой взрослый сын, которому я передала все мои знания, присоединился ко мне, и мы вместе стали развивать наше общее дело. Ребрендинг нашей фирмы прошел в 2017

году, когда мы приняли решение с ИП перевести свою деятельность на ТОО «Студия здоровья Golden Hands».

– Кто сегодня входит в состав вашей команды?

– В настоящий момент в нашей компании работают специалисты по лечебному массажу, врач-невролог-кардиолог высшей категории, психолог, логопед, тренер-методист. Всё для того, чтобы результат нашего лечения был положительным и сохранялся как можно дольше. Мы работаем как со взрослыми, так и с детьми.

Все наши сотрудники имеют медицинское образование, сертификацию и допуск к работе. Ребята прошли мою школу по лечебному массажу, и я горжусь их знаниями и умением работать и находить подход к каждому пациенту. Главный принцип нашей команды: пришли пациентами – ушли друзьями. В данный момент руководителем нашей фирмы является мой сын Кушнарев Иван Алексеевич, а я занимаю должность замдиректора

и наставника. Мы с сыном являемся действующими специалистами нашего учреждения. Мой стаж работы более 35 лет, а его более 20 лет.

– Но это не единственное направление вашей деятельности?

– Да, получив образование психолога, работаю в таком направлении, как психосоматика. Я твердо убеждена, что болезнь нужно рассматривать со всех сторон, чтобы полноценно помочь человеку. В том числе считаю необходимым рассмотреть состояние пациентов и с этой позиции. Для желающих узнать об этом больше я провожу индивидуальные сессии или большие информационные семинары о работе опорно-двигательного аппарата, пищеварительного тракта, мочеполовой системы и о детских болезнях. Психомиметика – интереснейшая и удивительная наука!

– В чем заключается уникальность вашей методики работы?

– Наша уникальность в комплексном подходе:

на первичной консультации учитываются все показания и противопоказания для нашего воздействия. При необходимости назначается медикаментозная терапия нашим высококвалифицированным неврологом, направленная на устранение воспалительного процесса, отека и расслабления мышечного корсета. Это дает возможность для комфортного проведения манипуляций. Приемы постизометрической релаксации и массаж являются подготовкой для вмешательства мануального терапевта и применяются ежедневно на протяжении всего курса. Наша уникальность в доступности и сочетании приятного с полезным, в непрерывности и дальнейшем ведении пациента, в наблюдении и коррекции, которые мы проводим без оплаты. Всё это дает возможность нашим пациентам в большинстве случаев обходиться без хирургического вмешательства.

+7-777-247-56-93

инстаграм:
@golden_hands_st.pozvonochnik

Бизнес-посредничество

«Бизнес-посредничество является одной из старейших специальностей в области бизнеса – помогает руководителям бизнеса налаживать логистику и создавать товары, необходимые для их дела, выступить не только в роли переводчика, доверенного лица, но и в роли организатора производства» – посредник Айдос Шаймурат

Айдос, расскажите о своей деятельности. Что помогло вам стать успешным агентом в области сотрудничества Казахстана с иностранными компаниями?

– Я занимаюсь посредничеством с Китаем. Это поиск, проверка, выкуп товара, а также логистика и полное сопровождение сделки. Я работаю с минимальной суммой заказа от 20 тысяч долларов, поскольку



ку неважно, сколько стоит товар – 5 или 50 тысяч долларов, труд будет приложен одинаковый. Нетворкинг, надежные связи в странах СНГ, четкое понимание менталитета Китая, знание того, где и как искать надеж-

ных производителей и поставщиков, довольные клиенты – всё это позволило мне добиться успеха. Один довольный клиент привлечет других клиентов, и обязательно сработает эффект «сарфанного» радио.

– С какими странами вы сотрудничаете?

– Я работаю с разными странами: Китаем, Россией, ОАЭ, Турцией, Кыргызстаном и Узбекистаном, а также со странами восточной Европы: Эстонией и Словенией. Работаю в разных сферах. Иногда это может быть логистика товара из Германии в Турцию или доставка заказов и оборудования.

– Насколько важную роль в вашей деятельности сыграло образование? Как вы считаете, нужно ли молодому поколению получать высшее образование или достаточно пройти курсы, которых сегодня огромное количество на рынке?

– Для моей деятельности образование не сыграло большой роли. Я учился в Китае по специальности «Бизнес-администрация и международная торговля» и совмещал учебу с работой. Моя учеба за границей – это лучшее, что со мной произошло, и я благодарен родите-

лям за это. В результате я говорю на шести языках и имею надежные связи по всему миру. Но все нужные для моей работы сегодня навыки я получал вне университета. Логистические рынки и склады, рестораны и кафе стали местом знакомств, которые многому меня научили. Я всегда стремился к людям, которые казались мне деловыми и при деньгах.

А сейчас очень много бизнес-тренингов и курсов. И сидя дома, победив лень и развивая в себе дисциплинированность, можно легко изучить специальность бизнес-посредника. В следующем году я буду работать над созданием курсов по изучению нетворкинга, общих правил работы с Китаем и завязыванию отношений с местными предпринимателями из этой страны. Я хочу создать курс, чтобы любой студент, вне зависимости от выбранной специальности, получив знания и навыки из моего курса, смог зарабатывать деньги, если не захочет работать по профессии.

– Как вы развиваете собственный нетворкинг? Почему в современном мире это неотъемлемая часть любого бизнеса?

– Я начал развивать свой нетворкинг еще в школе. Учился у отца, ведь всё детство меня удивляло, что у отца везде были знакомые, куда бы мы ни ездили. Это могли быть государственные служащие, чиновники или трактористы и повар в ресторане. У тебя всегда должны быть свои люди, свои знакомые в разных областях, это всегда поможет в жизни. Это отложилось у меня в голове, и я стал общительным, у меня появились друзья из Америки, Евразии, Азии и Африки. Я всегда старался общаться только с теми людьми, кто чем-то занимался, с увлеченными делом людьми. Нетворкинг – это 80% успеха бизнеса. Если человек не умеет работать с людьми, у него ничего не получится. Поэтому нужно готовить детей с детства, чтобы ребенок с детства был социально привлека-

тельным, чтобы он не был изгоем и сам разбирался в людях. Посредники очень хорошо разбираются в людях. Им легко найти с любым человеком общий язык. Нетворкинг – это дипломатия. Люди, которые не умеют общаться с другими, не умеют вести правильный диалог, провоцируют хаос. Поэтому нужно уметь договариваться!

– Чем сегодня ваша деятельность привлекательна для казахстанских бизнесменов? Нельзя ли найти переводчика и контролировать процесс работы лично?

– Переводчика можно нанять, но от него не будет желаемого эффекта. Знание китайского языка не подтверждает его знания в области ведения бизнеса с Китаем, поскольку присутствует большое количество важных нюансов, которые нужно учитывать. Когда человек работает переводчиком, он начинает понимать основы ведения бизнеса. В студенческие годы я



подрабатывал переводчиком и из разговора клиентов понимал, как можно вести бизнес, и потом сам начал этим заниматься. Нанимать переводчика и лично всё контролировать рискованно, ведь нужно уметь не наткнуться на мошенников. На китайском языке говорит большое количество

людей в нашей стране, но простого знания языка недостаточно. Преимущества работы со мной – это сэкономленное время и сбереженные нервы. Клиент дает мне задачу: вот он, например, хочет заказать оборудование. Он написал все свои пожелания и отправил их мне. Я отправляю ин-

формацию проверенным заводам с качественной продукцией, которую они делают в срок. Связываюсь с клиентом и сообщая ему информацию о сроках готовности заказа, сроках доставки. По желанию клиента я могу отправить своих партнеров, и они снимут фото и видеотчет с завода. В период пандемии это было очень актуально. Далее мы обговариваем

стоимость моей работы, в которую входят эти услуги.

– Получив образование и опыт работы за рубежом, живя и работая в Казахстане, какое будущее вы планируете своим детям? Почему?

– Получив опыт обучения и проживания за рубежом, начинаешь всё сравнивать и понимать,

что везде есть свои плюсы и минусы. Мы верим, что в Казахстане всё будет прекрасно. Наша молодежь прогрессивно развивается. В Казахстане небольшие налоги, качественная продукция, жить здесь недорого, но я бы хотел, чтобы мои дети какое-то время пожили за границей, для того чтобы могли мыслить открыто и широко, чтобы их менталитет был легким и они хорошо знали языки. В ближайшие несколько лет наша семья будет жить на два города: в Алматы и в зарубежном городе. А мы будем активно развиваться в интернете и социальных сетях. Наша семья – это одна команда, и мы все развиваемся. Мы с супругой говорим на китайском и английском, стараемся стать лучшей версией себя и хотим наработанные нами навыки передать своим детям.



Инстаграм:
[@aidos_wolf](#)

Приглашение на бранч BETHEBEST

Татьяна Пятина – продюсер экспертов, организатор бранчей для женщин.

Татьяна, как пришла идея проводить бранчи для женщин? С какой целью вы это делаете?

– Идея зрела давно, а когда я вошла в сообщество Techno women и оказалась среди заряженных девчонок в сфере IT, то поняла, как круто быть в этой атмосфере и иметь возможность заряжаться и заряжать своей энергией других. Но у нас очень большое сообщество – более 100 человек, и, конечно же, понятно, что все эти люди постоянно заняты чем-то, у них другие задачи и нет возможности часто собираться. И я подумала, почему бы не создать свои бранчи с конкретной тематикой про бизнес, про рост и про развитие. Моя цель в том, чтобы девушки



могли развиваться вне зависимости от того, в какой точке они сейчас находятся, будь это индивидуальный предприниматель, деловая женщина или мамочка в декрете.

– Кто участвует в организованных вами мероприятиях? Кто эти женщины? Что их связывает между собой?

– В основном в бранчах участвуют девушки и женщины, которые уже добились определенного результата в той или иной сфере. Это и успешные в бизнесе, и работающие в найме девочки, которые хотят чему-то научиться, понять, как совместить работу, наладить быт, родить ребенка и не утонуть в домашних обязанностях. Это нетворкинг между девушками, никак не связанными между собой, это не объединение деловых женщин, не слет мастеров красоты – это обычные девушки, такие, как мы с вами, которые могут встретиться и пообщаться.

– Но бранчи – это не основная ваша деятельность?

– Да, бизнес бранчи не основная моя деятельность, это больше социальный проект для поддержки девушек и вовлечения их в нашу бурно стремящуюся вперед жизнь, чтобы никто не стоял на месте, имел возможность развиваться.

Основной деятельностью всё же является акселерация проектов и разных

бизнесов. Бывает так, что после знакомства со мной на бранчах девушки ко мне возвращаются за консультацией, за акселерацией бизнеса. Я работаю в основном в сфере IT либо в сфере продаж: это области, в которых я являюсь экспертом.

– Какому виду бизнеса нужна акселерация? И какие преимущества получают компании в сотрудничестве с вами?

– На самом деле очень разным видам бизнеса она может быть нужна, когда человек понимает, что ему нужен другой человек в бизнесе, когда он очень быстро и активно растет и ему нужна команда, чтобы масштабироваться и успевать за входящим потоком. Либо наоборот, когда что-то где-то не получается и стопорится. Если говорить про акселерацию бизнеса – это как наставничество, но в тех ситуациях, когда тебе чего-то не хватает и нужен толчок, импульс, чтобы ты пошел вперед.

– Чем акселерация отличается от давно привычного наставничества?

– Коучинг и наставничество – это игра в более долгую историю, где мы показываем слабые места, сильные места, человек уходит, думает, придумывает, приходит, и мы дальше его направляем. А акселерация – это быстрый рост в нужном направлении, и цель в том, чтобы быстро вырасти. Требуется буквально две-три сессии, для того чтобы человек понял, куда ему двигаться и как ему двигаться, чтобы этот быстрый рост обеспечить. В этом основное отличие. Это почти всегда двухчасовые сессии, на которых мы с владельцем бизнеса при помощи разных приемов добиваемся того, чтобы он сформировал новые пути. Мои сильные стороны в IT и продажах, именно в этих областях я и делюсь своим опытом.

Инстаграм:
[@pyatfina.pro](https://www.instagram.com/pyatfina.pro)

What's up
+7-701-762-66-28

Ана тілі

Учиться никогда не поздно, а учить государственный язык еще и престижно!

Алтынай Өтеген – филолог-методист, создатель авторской методики по интенсивному изучению казахского языка, обладатель ордена «Қоғам қайраткері».

Алтынай, поделитесь, какой опыт вы имеете в сфере обучения. Как появилась ваша авторская методика?

– Более 13 лет я успешно обучаю людей казахскому языку, работала с профессиональным лингвистом и преподавателем Дмитрием Петровым. В период нашего сотрудничества я поняла, что за короткий срок можно легко изучить разговорную речь. Это вдохновило меня создать эффективную методику по изучению казахского языка с нуля за 1,5 месяца,



которая совершенствовалась в течение 10 лет.

– В чем состоит уникальность вашего метода изучения казахского языка? На кого он рассчитан?

– Уникальность в том, что человек с первого урока

начинает разговаривать и строить простые предложения. Мы снимаем страхи и убираем блоки, так как многие люди знают грамматику, окончания, но не разговаривают. У них есть блок в голове, что кто-то будет смеяться, что они ошибутся и

их не так поймут. Моя методика ориентирована на разговорную речь, и после прохождения курса человек понимает бытовой язык, говорит на нем, правильно излагает свои мысли, разговаривает на работе, составляет еженедельный план.

Мои курсы посещают депутаты, руководители, успешные бизнесмены, в том числе работники различных компаний.

У меня был опыт преподавания ученику, который категорически отказывался учить казахский язык. Родители ребенка переживали по этому поводу и искали учителя, который исправит ситуацию. Они обратились ко мне, рассказав предысторию. После первого пробного урока мнение ребенка изменилось, он захотел изучать язык и ждал встречи со мной.

Эта история подтверждает уникальность метода и то, что моя деятельность – это мое призвание.

На моем первом запуске курса «Ел тілі» были люди из разных регионов разного возраста. Учить-

ся никогда не поздно. Изучение языков – это мощнейшая тренировка для мозга, для развития.

– Насколько эффективно онлайн обучение? И сколько процентов учеников после прохождения курсов начинают говорить на казахском языке?

– Онлайн обучение я начала в период пандемии, и все мои студенты понимают бытовую речь, разговаривают и правильно изъясняются на казахском языке. Это происходит благодаря тому, что уроки состоят из простых таблиц, конструкций и формул, я даю правильный фундамент, который нужно дополнять словами. Ученики, у которых есть стремление и любовь к изучению языка, достигают своих целей быстро и легко. Также важную роль играет регулярность изучения языка и повторение слов и словесных конструкций.

Изучение языка как занятия спортом – тренировки должны проходить регулярно и войти в при-

вычку. За 13 лет преподавательской деятельности я обучила примерно три тысячи человек в онлайн и офлайн формате.

– Сколько времени требуется, чтобы усвоить разговорный казахский язык с нулевым уровнем знаний?

– Моя методика хорошо усваивается при нулевом знании языка. Мы закладываем правильный фундамент, чтобы в голове был порядок, так как казахский – это язык окончаний. Для изучения с нуля достаточно полтора месяца. Всё зависит от самого человека, если у него есть цель, системность и регулярность, то это реально. Достаточно каждый день уделять изучению языка 15–20 минут, чтобы заговорить на бытовом казахском и понимать казахскую речь. Обучаться любому языку можно всегда и потом постоянно его совершенствовать.

+7-702-229-58-81
инстаграм:
@altynai_qazaq_tili



Ресурс внутри нас

Вопросы работы с подсознанием, проработка негативного опыта и психологических травм являются общественно полезным трендом. Проработать внутренние блоки и разрешить себе жить жизнью своей мечты поможет тетахилинг.

Асель

Жанжуменова – сертифицированный тета-терапевт.

Асель, расскажите, как вы стали тета-терапевтом. Что подтолкнуло вас встать на путь духовного развития?

– На самом деле моя душа давно готовила меня к этому, давая подсказки и расставляя маячки, показывая мне в минуты самого глубокого отчаяния, что есть нечто заботящееся обо мне. Самым большим и ярким знаком стал миллион тенге, который я получила в дар от человека, которого знала два дня. Это произошло именно в

тот момент, когда казалось, что всё вокруг рушится. Я владела маленькой кофейней, и внезапно пришлось всё распродать и закрыть. Это был большой стресс, я была беременна третьим ребенком, потеряла приличную сумму денег. И тут такой подарок от Вселенной, это и было поворотным моментом в моем становлении на путь работы с подсознанием.

– *Что из себя представляет тетахилинг? В чем заключается его суть?*

– Тетахилинг – это больше, чем просто техника работы с подсознанием. Это глубокая философия о чувствах и о том, какую энергетику они несут, о том, что каждое чувство важно, ведь оно остается в нашем теле, и до тех пор, пока мы не поработаем с ним, оно будет влиять на нашу жизнь и даже на жизнь наших детей. Задача тетахилинга – работать с опытом и чувствами в моменте, и менять наше отношение к

этому опыту на всю оставшуюся жизнь.

– *Какие проблемы можно решить благодаря технике тетахилинга?*

– Сложно сказать, с чем тетахилинг не работает. Через эту технику можно дополнить, нарастить изнутри родительскую любовь и опору, даже если клиент никогда не видел своих родителей. Можно программировать свой организм на молодость и красоту, избавляться от вредных привычек, быстро учить новые языки. Возможно всё. Принцип заключается в устранении ограничивающих убеждений в подсознании через работу с опытом – причиной их возникновения. То есть это не просто программирование или аффирмации, которые, безусловно, работают, но тета-терапевт идет в самую первопричину и работает с чувствами клиента в моменте. Например, человек мог в детстве услышать от учителя, что у него нет способностей к языкам, и

это может действительно быть причиной блоков в будущем, потому что эта мысль закрепляется в теле, в мозге как энергетический имплант или импринт.

– Как проходит тета-сессия? Кому подходят подобные практики?

– Есть клиенты, которые всю сознательную жизнь мучились от головных болей, и, только придя в тетахилинг, работая с чувствами, опытом и энергиями, смогли контролировать этот недуг и даже избавиться от этого. Тетахилинг обучает извлекать энергию из всего жизненного опыта, будь он негативный или позитивный, и управлять самому своим ресурсом и своей реальностью, играть энергиями, строить свою собственную жизнь, освобождаясь от родовых сценариев и ожиданий родителей. Тетасессия – это всегда полет, когда наступает облегчение, приходит понимание своих и чужих действий и поступков. В сессии заблокированные чувства находят выход и трансформируются в

колоссальный ресурс. Эта философия учит, что ресурс не взять извне, не получить от родных, от партнеров или детей, не купить вместе с брендовой вещью в магазине или в автосалоне. Ресурс всегда внутри нас, внешние же действия – это сублимирование, они имеют лишь временный эффект и не приносят истинного удовлетворения душе.

– Всё чаще можно услышать про высокие вибрации. Что они из себя представляют, и как на них выйти?

– Каждый наш день имеет эмоциональную окраску, даже каждое действие. Мы приходим в этот мир обучиться чему-то важному, но в круговороте забот люди забывают об этом. Что если построить свой день вокруг своего внутреннего мира, начинать и заканчивать день с заботы о себе? Кто-то назовет это эгоизмом, но на самом деле именно в этот момент всё вокруг выстраивается так, как нужно: самым легким и благоприятным для нас образом. И я сейчас не проходы в SPA или позволе-

ние себе роскоши вопреки обстоятельствам. Когда мы обращаемся внутрь себя, начинаем осознавать свои чувства, не пресекая их, в этот момент происходит сакральная вещь: мы становимся честны с самим собой, с главным человеком в своей жизни. Мы выходим на диалог со своим лучшим партнером по танцу длиною в жизнь. Ведь жизнь – это отношения с самим собой, и то, насколько мы честны с собой, насколько мы бережно относимся к себе, влияет на всё вокруг. От нашего отношения к себе будет зависеть наше окружение, то, насколько добры будут другие люди к нам, то, как воспринимают нас другие – прямое следствие нашего внутреннего состояния. Если я искренне добр и ценю себя, всё вокруг отражает это состояние, ровно как и наоборот. Мы излучаем определенной частоты вибрации, и люди притягиваются на них по принципу подобия. Если мы не честны с собой, не работаем со своими чувствами, мы не можем генерировать ресурс. Новое время и



новые энергии Земли не терпят страха, обид и сожалений. Людям предлагается множество практик и новых знаний по управлению своей реальностью, необходимо только взять ответственность на себя и выйти в позицию наблюдателя, задаться вопросом:

для чего мне тот или иной опыт? В моей практике клиент избавился от поликистоза почек через работу со мной. Человек выбрал не сетовать на Бога, а взять ответственность в свои руки и смело задать вопрос подсознанию, для чего нужен был такой урок.

Случаев с физической «магией» было много на самом деле.

– Как изменилась ваша жизнь после знакомства с техниками духовного развития?

– Жизнь превратилась в игру, когда доступна любая информация, стоит только проявить интерес, когда пришло понимание и уверенность, что всё вокруг создано с величайшей заботой о людях, остальное лишь последствия наших ежедневных выборов, и возможности наши безграничны. За короткий отрезок времени энергии настолько изменились, что теперь необязательно быть месяцами в терапии, сейчас я за пару сессий делаю то, к чему люди раньше шли годами. Бывают даже случаи, когда просто нужно было взять человека за руку, чтобы он моментально обрел связь со своей душой. Это ли не чудо: раскрывать людям красоту души и учить их управлять своим ресурсом?

инстаграм:
@assel.zhanzhumeno
+7-705-423-41-35



Зефирная сказка

@fruitlabkz



Казахстанцы в Америке

Раушангуль Уразгалиева – финансовый аналитик, член национальной палаты сертифицированных бухгалтеров и налоговых консультантов, лауреат премии People Awards KAZAKHSTAN в номинации «Financial expert of the year».

Раушангуль, вы имеете большой опыт работы в финансовой сфере Казахстана. А с чего начинался ваш путь, и почему вами была выбрана именно финансовая деятельность?

– Моя карьера в финансовой сфере началась в 2005 году, тогда я была магистрантом в КазНУ им. аль-Фараби, и, когда приехала из США, изучив программу Work and Travel, начала искать работу. В те далекие годы, чтобы устроиться в крупнейшую авиакомпанию страны «Эйр Астана», важно было в первую очередь знать английский



язык, и не ниже уровня upper intermediate, поскольку деловая переписка была на английском. Я успешно прошла интервью и тесты, после чего в бухгалтерии в «Эйр Астана» проработала 12 лет. Со школьных лет у меня была привычка всё плани-

ровать и заранее рассчитывать, чтобы получить конечный результат, я люблю терпеливо всё анализировать и исправлять ошибки. Это, думаю, сыграло огромную роль в моем выборе. К тому же финансовая сфера всегда была престижной и востребованной.

– Почему вы решили переехать в США?

– Я всегда мечтала пожить и поработать в Штатах. Когда я работала в «Эйр Астане», меня направляли на учебу, в бизнес-командировки в Америку и страны Европы. Америка для меня всегда была местом, где во всем чувствуется высокий уровень жизни. И в период ковида это желание еще сильнее обострилось – в то время я уже работала в крупнейшем банке страны, занимаясь анализом данных и улучшением клиентского сервиса.

Был страх: как ехать в Америку, когда у тебя стабильный заработок, хорошая работа, дом, семья, друзья? Но, всё просчитав, решила, что поеду и приобрету международный опыт.

– В США вам удалось найти работу по специальности? Насколько сильно отличались ваши представления о финансовой деятельности в Америке от реалий, с которыми пришлось столкнуться?

– Сейчас я работаю бизнес-аналитиком в частной компании, работа очень нравится. Приехав, сразу же прошла курсы по финансам в Bergen Community College в New Jersey, окончила IT курсы в Штатах, обучалась языкам программирования, на деле оказалось, что ничего сложного нет. И если вы хотите работать в финансовой сфере в Америке, то желательно закончить колледж в Америке и курсы по языкам программирования – мир изменился, здесь дети учат языки программирования со школьных лет.

– На сегодняшний день вы оказываете консалтинговые услуги. Расскажите об этом виде вашей деятельности подробнее.

– У меня не было опыта работы в сфере консалтинга в Казахстане, но я помогала знакомым, родным в составлении бизнес-плана, открытии компании, заполнении налоговых форм. Вот так и зародилась мысль об открытии своей консалтинговой компании в Аме-

рике в сфере финансов и бухгалтерии, ведь Америка любит предпринимателей (*люббается*). Также параллельно продаю товары на крупнейшей платформе мира Amazon.

– Назовите три ключевых фактора достижения успеха в финансовой сфере.

– Первое. Умение идти в ногу со временем, «быть модным» – сейчас нужны совсем другие навыки и умения, чем раньше, поэтому важно обучаться им, развиваться согласно требованиям времени, не отставать в каком-либо отношении, и неважно, сколько вам лет.

Второе. Репутация на рынке – всё, что вы делаете, нужно делать максимально «на отлично».

Третье. Клиентоориентированный подход во всем, как в Amazon: для него слово клиента – закон, и в каждом бизнесе в этом должен быть ключевой момент.

Инстаграм:
@mergenovna_r
Tel: +1 973 930 93 49
WhatsApp: +7 701 222 16 09

К стройности без запретов

Правильный подход к похудению лежит через любовь к себе и помощь профессионального фитнес-тренера.

Владимир Морозов – фитнес-коуч.

Владимир, насколько физическая форма, состояние тела человека влияет на его жизнь?

– Прежде всего влияет физически и морально. Физически подготовленное тело имеет большую трудоемкость по сравнению с человеком, который не занимается спортом. Тренированное тело может поднять больше, пробежать дольше, прыгнуть дальше и так далее. Каждый использует эти навыки в той или иной сфере. Также важна и моральная составляющая – это самооценка, любовь к себе, корректное взаимодействие с самим собой. История с самооценкой – это история с вытекающими послед-



ствиями в виде подбора партнера и окружения, внутреннего ощущения себя в обществе.

– **Какой психологический тип клиента для вас наиболее близок?**

– Я работаю больше 15 лет, и мне проще находить общий язык с женщинами,

потому что внешний вид имеет для женщины более серьезную ценность, чем для мужчин. 90% моих клиентов женщины. И работаю с разными психотипами: кто-то приходит, чтобы вновь почувствовать себя женщиной, на которую обращают внимание. Другие ведут

бизнес и приходят, чтобы зарядиться энергией и эффективно выполнять свои задачи. Третьи несколько раз пробовали сбросить вес на протяжении 15–20 лет, и по тем или иным причинам у них это не получалось.

– **Действительно, многим женщинам сложно сбросить вес навсегда: они сбрасывают, набирают вновь, испытывают стресс. Что, на ваш взгляд, они делают не так?**

– Основной стержень проблемы заключается в том, что мы худеем так, как худели наши мамы. Наши мамы худеют по методике своих мам, и все схемы снижения веса строятся только через запреты, ограничения и напряжения. Это в корне неправильное решение проблемы. Моя философия заключается в том, что люди набирают вес не потому, что много едят, а потому, что они едят неправильную еду в неправильное время. Мои клиентки не сильно ограничены в питании, они отчетливо понимают,

когда и что они могут есть. Понимают это не через напряжение или запрет, а через осознание. Знают, сколько они едят в калориях, понимают, как и для чего они худеют и как работает система похудения. Очень важно, чтобы женщина понимала, куда она вкладывает свою энергию и деньги. Моя задача состоит в том, чтобы понятно и детально объяснить это.

– **Правда ли, что для того, чтобы поддерживать форму, человек всю жизнь должен считать калории?**

– Калории с клиентами мы считаем три дня. Это нужно для того, чтобы иметь четкое представление в цифрах о том, сколько человек ест на данный момент. Далее клиент переходит на интуитивное питание. Если тянет на сладкое, то женщина знает, почему ей этого хочется и какой продукт нужно добавить в рацион, чтобы убрать тягу к сладкому. Мои клиенты не считают калории, не едят по времени, не ограничивают себя в чем-то. Каждая женщи-

на начинает понимать, что нужно именно ей, в условиях ее жизни, при наличии мужа, детей, бизнеса и так далее. Все мои клиенты худеют один раз и потом не набирают вес. Я обрываю цепочку качелей «сбросила-набрала».

– **Может ли быть путь к идеальному телу максимально комфортным и приятным?**

– Самое сложное в снижении веса – это не прохождение на тренировки или употребление некачественной еды. То, из-за чего каждый раз заканчивается диета, это постоянное напряжение. Состояние «мне нельзя, потому что я худаю» постепенно накапливается, увеличивается и, как снежный ком, ведет к упадку сил и агрессии. Все мои клиенты улыбаются, чувствуют себя классно, не напрягаются в питании, понимают себя и свой организм, понимают, что им нужно есть и в каком количестве – без запретов, без чувства вины, обесценивания и самобичевания.

Instagram: @v_morozov
+7-775-911-86-06



Мудрость рук

«Я прикасаюсь руками к телу, чтобы всё услышать, и закрываю глаза, чтобы всё увидеть» – Гульзия Уайсова, остеопат, основатель центра оздоровления и омоложения Bliss.

Гульзия, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь остеопатией?

Гульзия Уайсова: Где обучают остеопатов?

– Мой многолетний опыт работы в школе в тесном контакте с детьми и родителями привел меня к осознанию, насколько ценны для меня люди и как легко у меня получается их понять. Сейчас я вижу, что уже тогда несла в себе миссию помогать и служить им. И уже более 20 лет я практикую

косметологию и мануальную терапию, включая массаж и биодинамику. Два года назад мы с моей дочерью Нурсулу основали Центр оздоровления и омоложения Bliss, где работает высокопрофессиональная команда сертифицированных мастеров-остеопатов. В центре представлены SPA-процедуры, косметология, лечебные про-

цедуры, массаж как для взрослых, так и для детей. Остеопатией я занимаюсь более семи лет. Для меня это стало естественным продолжением применения мануальной терапии с людьми, потому что рано или поздно ты осознаешь, что человеческий организм – это сложный механизм с серьезными настройками. Обучалась я остеопатии в Московской школе

приемом? Или остеопат сам всё увидит?

– Если вы ранее делали какие-либо обследования, тогда все данные, заключения, выписки, в том числе рентгеновские снимки, не помешают. Но специально сдавать анализы не нужно. Остеопатия рассматривает человека целостно, и проблема одного органа не является изолированной. Мы

говорим, его «выслушивать». Благодаря чувствительной способности рук мы можем определить наличие дисфункции. То есть если в организме есть область с патологией, то рука получает ощущения, которые отличаются от нормального состояния. Я уверена, что мудрость рук человека всегда находится внутри нас. Я продолжаю выявлять и всеми возможными

Благодаря чувствительной способности рук мы можем определить наличие дисфункции.

А. Смирнова, а затем продолжила образование в Международной французской Академии остеопатии TISO. Эта школа дает именно фундаментальные знания, а обучение заняло 4 года. Каждый год я обучаюсь на семинарах и тренингах ведущих остеопатов Европы и России и стараюсь отслеживать появляющиеся у них нововведения.

– Нужны ли какие-то обследования перед

будем корректировать не диагноз от невролога или гинеколога, а соматическую составляющую – нарушение подвижности, конкретных органов и тканей, которые выявим при осмотре. У остеопатии есть ключевое отличие – в диагностике мы используем так называемый пальпаторный тест. Его суть состоит в использовании чувствительности рук: рука накладывается на определенную область тела и начинает, как мы

ми способами развивать ее, опираясь на знание процессов и осознание своих действий.

– При каких состояниях остеопатия особенно эффективна?

– Остеопатия предполагает медицинскую помощь как на этапе профилактики и диагностики, так и на этапе лечения и реабилитации. Но наиболее она эффективна при функциональных расстройствах, когда органические нарушения

еще не развились: при головных болях, головокружениях и нарушениях кровотока, посттравматических синдромах, при последствиях хирургических операций, недугах опорно-двигательного аппарата, различных хронических заболеваниях внутренних органов. Актуально направление остеопатии и при лечении различных невротических нарушений: панических атак, навязчивых состояний, бессонницы. Нельзя не отметить практику успешного применения и в педиатрии не только при лечении сколиоза, плоскостопия, вальгуса, лордоза, но и при различных неврологических нарушениях: задержке речевого или двигательного развития, детской энцефалопатии, нарушении сна, поведенческих реакций, снижении иммунитета и частых простудах. В остеопатии также имеются очень бережные техники для работы с беременными женщинами при болях в спине, связанных с чрезмерной

нагрузкой в этот период, при отеках, запорах или при необходимости изменить положение плода.

– Боль в спине – бич нашего времени, многие не могут избавиться от нее годами. Как в данном случае может помочь остеопат?

– Действительно, от болей в спине мучаются две трети населения всего Земного шара, согласно данным ВОЗ, и более 60% из них – это трудоспособное население. Чаще всего эти боли связаны с малоподвижным, сидячим образом жизни, нарушением осанки, интенсивными физическими нагрузками или переохлаждением. Но нередко боль вызывается заболеваниями, не имеющими непосредственного отношения к состоянию позвонков или опорно-двигательной системы, и обусловлена она заболеваниями внутренних органов, например, сердечно-сосудистой системы, желудочно-кишечного тракта, мочеполовой системы

и т.п. Задача остеопатии – диагностировать первопричину, которая вызвала болевой синдром, и устранить ее. При функциональных болях остеопат мягко воздействует на мышцы, связки, фасции, растягивая окружающие структуры и убирая лишнее напряжение. При необходимости остеопат восстанавливает нарушенное равновесие, помогая органу занять правильное положение, и боль в спине проходит.

– Скажите, может ли остеопатия вылечить патологию внутренних органов? Как это происходит?

– Когда классическая медицина бессильна или всего лишь облегчает состояние при помощи постоянного приема медикаментов при лечении хронических заболеваний внутренних органов, может помочь остеопатия, рассматривающая не отдельно орган, а весь организм в целом. К примеру, возникают болезни поджелудочной железы, желчного пузы-



ря и желчевыводящих путей. Желчевыводящая система тесно связана с работой вегетативной нервной и эндокринной систем, органами пищеварения. В случае если одна из систем работает с нарушениями, она «тянет» за собой все остальные. Работа врача-osteopata будет способствовать восстановлению работы смежных систем, вернет подвижность органам

брюшной области, улучшит их моторику, активизирует собственные способности организма к самовосстановлению, что позволит желчевыводящей системе работать правильно.

– Как остеопатия сочетается с другими видами лечения?

– Остеопатия успешно сочетается с гирудотерапией, рефлексотерапией,

водными процедурами, ЛФК, массажем и физиотерапией. Нередко при запущенных формах болезни пациенту требуется и хирургическое вмешательство, после которого показана остеопатическая терапия для исключения спаек и реабилитации тела.

инстаграм:
@bliss_osteo
@gulziya_osteo
@nuriuais

Исламбек Шарипов – бизнесмен и ментор – расскажет о том, как сделать бизнес успешным.

Исламбек, сегодня все видят в вас успешного предпринимателя и популярного ментора, но мало кто знает, каким был путь обычного парня из глубинки. Расскажите, с чего всё начиналось.

– Всё началось с детства. У родителей был свой маленький бизнес, и это на подсознательном уровне подвигло меня начать заниматься своим делом. С малых лет я хотел работать на себя, хотя уверенности в этом не было. Но все-таки бизнесом я начал заниматься в студенческие годы, мы работали с Китаем. После окончания университета пришла идея открыть магазин одежды. Проект получился успешным,



хотя и были провальные моменты, когда некоторые магазины открывались и закрывались.

– Что подвигло вас начать обучать других бизнесменов? Не

боитесь вырастить успешных конкурентов?

– Когда мы начинали свой бизнес, нас учили только мотивации. Для начинающих предпринимателей везде много

мотивационных данных, но прикладных инструментов для действующего предпринимателя очень мало. Они либо стоят баснословных денег, либо находятся в закрытом доступе. Этот этап очень сложен для предпринимателей.

Когда я сам начал изучать эту тему, не было никаких инструментов, не было коучей, и приходилось на своем горьком опыте получать знания. Я решил сделать благое дело и помогаю предпринимателям в развитии бизнеса, они развивают Казахстан и создают новые рабочие места. Быть частичкой этого процесса – моя важная миссия.

Я не боюсь конкуренции, поскольку считаю, что рынок у нас большой. Для каждого предпринимателя найдется свое место и свой покупатель. Нужно не бояться, а расти и развиваться!

– Что входит в ваше менторство? Как долго по времени длится ваше наставничество?

– Менторство длится 1,5 месяца. У нас есть прикладные инструменты, мы обучаем автоматизации, найму персонала, коммерческому Instagram для предпринимателей, финансам и разбору торговой точки.

– Прийти к вам за новыми навыками и знаниями может любой желающий, или для этого уже нужно иметь определенный собственный кейс и опыт в бизнесе?

– В основном к нам приходят действующие предприниматели, которые хотят решить вопросы с кассовым разрывом, пробить свой потолок, масштабироваться, автоматизировать бизнес, заняться наймом, привлечь новый трафик. Мы работаем и с бизнесменами, которые уже имели опыт в предпринимательстве. Допустим, они работали в мебельном цехе, но хотят открыть бутик одежды, и у них есть определенный капитал. Мы не работаем с начинающими бизнес

с нуля, поскольку наши прикладные инструменты сложны для них. В будущем мы обязательно запустим наставничество для начинающих предпринимателей.

– В каких сферах бизнеса ваше менторство наиболее актуально?

– Так как у нас большой опыт именно в товарном бизнесе, это наиболее актуально в товарном сегменте. Примером может служить бизнес, связанный с одеждой, обувью, аксессуарами, игрушками, косметикой и так далее. Наши ученики являются нашими покупателями, потому что посещают наши магазины, видят уровень обслуживания, ведения Instagram, автоматизацию. Наши клиенты больше приходят из-за нашего видения бизнеса. Я считаю, что это лучший показатель того, что мы являемся практиками, а не теоретиками.

Instagram:
@sharipov_islambek

Профессиональный косметолог

Работа косметолога приносит не только высокие доходы, но и дарит чувство восторга и особой радости от осознания того, что эти люди помогают другим стать красивее. А если косметолог не прекращает развиваться, то это настоящий бриллиант среди специалистов.

- Руководитель офиса SILKWAY в городе Актобе.
- Первый Директор г.Актобе.
- Обладатель премии в номинации «Лучший лектор 2022».
- Многодетная бизнес-мама.
- Обладатель премии в номинации «Лучший косметолог 2022 года» в городах Актобе, Алматы.
- Обучила более 100 000 человек по всему региону Казахстана.
- Эксперт на канале «Қазақстан Актобе» в программе «Кайырлы таң».
- Обладатель премии People awards International в номинации «Косметолог года».
- Информация о ней внесена в красную книгу «Лучшие женщины Казахстана».



Камшат Хаметова – «косметолог-массажист».

Камшат, поздравляем вас с получением звания «Косметолог года». А что привело вас в косметологию?

– В первую очередь, в косметологию меня привело желание быть финансово независимой и изменить свою жизнь и жизнь своей семьи в лучшую сторону. Однажды я познакомилась с компанией, которая занимается аппа-

ратной косметологией. В то время я воспитывала дома пятерых детей. Аппарат для проведения косметических процедур стоил около 170 тысяч тенге, но несмотря на отсутствие финансов для приобретения аппарата, благодаря огромному желанию работать, не отрываясь от воспитания детей, я его приобрела. Вначале была некоторая неуверенность, но благодаря моему стремлению и помощи наставника Айнагуль Шаравхан всё получилось!



За короткое время мне удалось добиться больших успехов. В данное время я являюсь региональным директором компании «Silkway», набираю желающих для обучения адептов, провожу рекламу косметологических процедур, аппаратов, изделий, средств для проведения массажных процедур. Должна отметить, что в этом мне помогает моя команда, мастер Нуримова Тазагуль и другие.

– *Поделитесь с нами подробностями, какую компанию вы представляете.*

– Компания Silkway Health Technology Group – молодое предприятие, предлагающее потребителям всего мира натуральную, здоровую, высококачественную продукцию, свои косметологические, оздоровительные и образовательные услуги.

Является одной из немногих в стране компаний, которая сочетает в себе несколько сфер, а также сочетает в своих разработках экологичные рецепты китайской традиционной медицины и новейшие современные технологии. Основателями компании являются Чжан Сун и Рза-

бек Утебаев.

– *Какие аппаратные процедуры вы предлагаете своим клиентам?*

– Мы работаем на японском аппарате, который в народе называется «домашняя аптечка». На этом аппарате очень большой спектр услуг, в том числе и лечение, профилактика многих заболеваний.

– *Всегда ли аппаратная косметология может заменить инъекционную?*

– Наш аппарат заменяет 100% инъекционную процедуру, что позволяет саморегенерации кожи идти естественным путем, так как ультрафанафорез проникает глубоко, буквально до последнего слоя кожи.

– *Вы уже добились немалых высот, но продолжаете развиваться. Расскажите, какие цели ставите на 2023 год.*

– На 2023 год у меня очень много планов, в том числе и в области обучения. Для меня самое главное – помочь людям добиться тех высот, которых они желают достичь.

г. Алматы,
пр. Сейфуллина, 498,
k.kametova@mail.ru
инстаграм:

@cosmetolog_kamshat_aktobe
+7-705-839-65-05

Развивайся в семье Global Coffee

Аят Азимов – основатель крупнейшей сети кофебаров Global Coffee.

Аят, сегодня ваша сеть кофебаров насчитывает более 100 точек по всему Казахстану. Почему именно кофейни?

– Кофейным бизнесом я увлекся, когда учился в университете. Первые три года я особо по кофейням не ходил, это было недешевое удовольствие для меня, тогда я учился в Литве в американском университете в Клайпеде. Но на четвертом курсе для дипломной работы мне попалась компания Starbucks, деятельность которой я должен был анализировать, и тогда я увлекся кофейным бизнесом. Начал изучать эту сферу и понял, что это рентабельный, высоко маржинальный бизнес. Когда вернулся в Казахстан, первое время возможности открыть свой бизнес у меня не было. Первую кофейню в 2016



году мы открыли втроем с друзьями в Шымкенте. Это была стартап компания, потому что у нас не было ни денег, ни связей. Я взял кредит, один мой партнер вложил заработанные в Америке деньги,

когда ездил туда по программе Work and Travel, а третий взял стартовый капитал у родителей. Вот так всё и началось.

– *Наверное, только ленивый не интересу-*

ется историей вашего успеха. Сколько лет вам потребовалось на развитие?

– В 2015 году мы начали работать над проектом, а в 2016 открыли первую кофейню – небольшой такой островок в «Мегаплан» в Шымкенте. На то, чтобы построить сеть более чем в 100 кофеен, нам потребовалось 6 лет, а в прошедшем году мы побили рекорд и по продаже франшизы – продали 35 франшиз. Сейчас наша сеть самая большая и охватывает все крупные города Казахстана.

– *В чем еще преимущества построения бизнеса по франшизе?*

– Преимущества построения бизнеса по франшизе – это прежде всего децентрализация, франчайзи, приобретая франшизу, получают все необходимые инструменты, но при этом и сами должны быть заинтересованы в успехе своего дела. У нас есть большой склад, где они приобретают все необходимые товары по ценам ниже рыночных. На сегодняшний день мы

создали свою пекарню, свой обжарочный цех, что помогает оптимизироваться нам и нашим франчайзи. Много «головной боли» наших франчайзи мы помогаем решить. У нас есть юридическая, бухгалтерская поддержка, маркетинговое сопровождение. Создаем все условия, для того чтобы наши франчайзи спокойно развивались. У нас есть возможность для тех, кто приобретает франшизу, открывать еще больше точек в своем городе. Для нас это быстрый способ масштабирования, но при этом наша франшиза рабочая. В августе мы проводили слет франчайзи и получили очень положительную обратную связь.

– *Сегодня все понимают, что для того, чтобы стать лучшим, необходимо учиться у лучших. Что получаете те, кто однажды решился войти в семью Global Coffee?*

– Да, как я говорил, мы делимся и передаем свой опыт. Обучение у нас проходит в Шымкенте, профессионалы своего

дела обучают франчайзи всем секретам и нюансам кофейного бизнеса: баристике, как открывать и закрывать кофейню, всем необходимым регламентам, как и каким оборудованием пользоваться, как правильно выстраивать логистику и так далее. Преимуществ очень много, а бренд у нас достаточно уже известный, и мы сами беспрерывно работаем над его развитием.

– *Планируете ли вы выходить за пределы казахстанского рынка? Какой город хотели бы покорить первым?*

– Да, мы планируем выход в ближнее зарубежье в текущем году. Мы уже покрываем своей сетью всю нашу республику и выходим на ближайшие страны – такие, как Кыргызстан, Узбекистан, Азербайджан и так далее. Мы хотим соответствовать названию нашего бренда Global Coffee.

инстаграм:
@ayatazimov
@global_coffee_kz
ayatazimov@mail.ru

Про FACTUM

Амир Максумов – основатель агентства по разработке и продвижению сайтов FACTUM.

Амир, сегодня рынок по разработке и продвижению сайтов переполнен разного рода предложениями, которые сильно разнятся по цене. Как выбрать разработчика и не пожалеть в будущем? На что ориентироваться в первую очередь?

– Как в любом B2B бизнесе, здесь важно ориентироваться на бренд, на отзывы клиентов, благодарственные письма, опыт работы в данной сфере. Любой предприниматель исходит либо из рисков, либо из возможности, и часто разработка и продвижение сайтов – это про риски. Нужно сделать такой сайт, который будет работать, чтобы его потом не переделывать заново. То же самое можно сказать



и про слив рекламного бюджета, которого все хотят избежать. А возможности – это когда мы можем дать определенную гарантию каких-то ожиданий от нашей рекламы, то есть всё сделаем качес-

твенно: с точки зрения проработки рекламных кабинетов, с точки зрения самих настроек и так далее. Наша компания является Premier партнером Google на территории Казахстана, мы официальные

ТОП-8 в рейтинге Google по Казахстану, из этих восьми пять компаний иностранные, то есть это сетевые агентства, многим известные, и три компании казахстанские, среди которых и наше агентство FACTUM. В Астане мы единственные Premier партнеры Google.

– **Какого формата сайты вам приходится разрабатывать чаще всего?**

– Около 60% наших проектов по разработке сайтов – это многостраничные корпоративные сайты, и мы работаем в основном с бизнесом, которому важно представить себя и свою компанию должным образом. Это совершенно разные компании, различных сегментов и секторов, которые обязуют раскрывать свой профессионализм перед клиентом, чтобы вызвать доверие. Порядка 30% наших проектов – это лендинги. Это посадочные страницы, основной функцией которых являются продажи, и цель в том, чтобы человек оставил заявку или позвонил.

– **Какие еще услуги агентство FACTUM предлагает своим клиентам?**

– Предлагаем абсолютно разные услуги, которые связаны с разработкой и продвижением сайтов. Мы можем доделывать чужие сайты, если это необходимо. Если условно была какая-то рекламная кампания, какая-то реклама Google, которая не работала, мы можем настроить, чтобы всё работало хорошо, то есть проработать уже действующий рекламный кабинет. Мы можем оказывать консалтинг по e-commerce направлению, маркетингу и продажам, в дальнейшем планируем более обширно развивать направление консалтинга в нашей нише.

– **С недавнего времени вы создаете подкасты. С какой целью реализовали это направление? Кто может принять в них участие?**

– Да, наш подкаст называется «Слушай», и нацелен он на то, чтобы давать полезный контент для маркетологов и предпринимателей. Наш канал

узнаваемый, он называется FACTUM и вызывает доверие среди предпринимателей и маркетологов.

– **Безусловно, подкасты – это новый формат публичной коммуникации в условиях глобальной цифровизации. Почему, на ваш взгляд, данный формат стремительно набирает популярность?**

– Подкасты – это формат публичной коммуникации, без четкого сценария, но обладающий большим пространством для разных дискуссий. Это очень похоже на разговор на кухне, когда есть много тем для обсуждения в обычном формате. В целом подкасты не набирают большую популярность. Тренд на самом-то деле идет к тому, что люди всё больше сокращают просмотр того или иного контента. Мы в первую очередь работаем не над популярностью, а для узкого круга людей, которые хотят получать полезный контент о маркетинге и бизнесе.

+7-701-693-66-44
инстаграм: @amir.factum



Adal.biz

Айдана Максумова – основатель Adal Biz, лучшей площадки для выступлений, способная изменить мир и вашу жизнь.

Айдана, вы основали бизнес-площадку. Расскажите подробнее, что представляет собой Adal.

– Айдана: Это площадка, где развивают свой

опыт участники и обмениваются опытом спикеры. Это действующие предприниматели, уже достигшие определенных результатов и готовые поделиться историями своего успеха. В дальнейшем мы планируем работать не только в направлении бизнеса, но и в других сферах жизни, тогда и обычный человек сможет принять участие и поделиться своими навыками и умениями.

– Как пришла идея создать подобный проект? Сколько времени понадобилось на его реализацию?

Айдана: Нашей компании всего полгода, но за моей спиной три года опыта в собственном бизнесе. Ранее я владела другим видом бизнеса, который в один прекрасный момент потерпел разорение, я всё потеряла. Вот в этот момент я и приняла решение от-

крыть компанию Adal.biz, и первая сотрудница, которая устроилась ко мне, была Асель Айдангалиевна, она является сегодня партнером компании. На тот момент ей было всего 20 лет, но она вместе со мной строила весь бизнес. Также Тимур Худайбергенов, мой наставник, сразу же подхватил мою идею и оказал нам всестороннюю поддержку.

– **Тимур, именно вас Айдаана считает своим наставником и вдохновителем. Расскажите немного о себе.**

– **Тимур:** Обучаясь в Волгограде, я работал таксистом и помощником юриста. Скопив небольшой капитал, в 2010 году открыл в Астане диспетчерскую такси, а в 2013 году запустил первое мобильное приложение, открыл филиалы в 16 городах Казахстана, Украины и Узбекистана. Четыре года назад написал книгу «От таксиста до миллионера» и на сегодняшний день занимаюсь бизнесом, выступаю на разных форумах и меро-



приятиях. С Айдааной я познакомился лет пять назад на одном из таких мероприятий. Увидел в ней потенциал, чем-то она напомнила меня в начале моего пути, и с тех пор я ее всячески поддерживаю. Считаю, что Adal.biz – перспективная молодая компания коммерческо-социальной направленности.

– **Как вам удалось сплотиться в столь сильную команду? Чем**

каждый из вас занимается до открытия компании, и какую функцию выполняет в совместном проекте Adal?

Айдаана: Сплотить команду, когда у тебя есть вера в создаваемый тобой продукт, очень просто. У нас у всех бывают чувства смятения, отсутствие мотивации и поиск смысла жизни. После начала работы проекта у меня не возникает такого состояния, потому что я четко понимаю, чем занимаюсь

и что мне принесет мое завтра. Я настолько верю в себя и в свой продукт, что это притягивает ко мне сильных и смелых людей. Все мы любим то, что создаем, и вкладываем душу в наше общее дело.

– **В чем заключается основная миссия Adal?**

Айдаана: Основная миссия в том, что через сознание спикеров меняется сознание людей, потому что спикеры – это те люди, которые достигли уже больших результатов и вершин, и их сознание – это не только осознание финансовой независимости, но и осознание собственной жизни.

– **Как часто вы проводите бизнес-форумы?**

Какие результаты получают их посетители?

Асель: Наша компания достаточно молодая, и на рынке мы всего полгода, но за эти полгода мы провели 4 форума в крупных городах Казахстана – таких, как

Актау, Атырау, Актобе и Астана. В дальнейшем планируем ежемесячно проводить подобные форумы, и даты в наступающем году уже определены. Всё это делается для того, чтобы развивать малый и средний бизнес не только в крупных городах, но и в регионах. Мы делаем уклон на регионы для того, чтобы люди там больше узнавали, что такое бизнес, брали опыт у крупных спикеров, которые уже достигли определенных вершин, чтобы они могли поделиться своим опытом, не совершали однотипные ошибки и получали мотивацию и поддержку. И это не только действующие бизнесмены, но и те, кто только планирует открыть свой бизнес. Это помогает тем, кто не знал, что такое обучение. Мы хотим открыть этот путь для развития людей, и если в крупных регионах это сильно развито, то теперь мы стараемся так же развить и наши регионы.

– **У вас уже разработан план мероприятий на 2023 год?**

Айдаана: В наступившем году у нас планируется 6 форумов в таких городах, как Атырау, Актау, Актобе, Уральск, Караганда, Алматы и Астана. И к тому же мы хотим создать офлайн обучение для студентов и начинающих бизнесменов. Такую площадку, где будут обучать маркетплейсу, продажам и многому другому, чтобы любой человек мог заниматься малым бизнесом. Также у нас создается клуб спикеров, который хотим запустить в качестве базовой основы для подготовки спикеров. Кроме того, хотим создать некоммерческую организацию, где выступления будут бесплатными. Над разработкой этого сейчас мы активно работаем. На данный момент в разработке наша IT-платформа. Я думаю, про Adal.biz в 2023 году узнают все!

инстаграм:
@adal.biz_kz
+7-702-074-41-86

Путь к устойчивости

Психоанализ является исследовательским методом, который помогает человеку ознакомиться с той частью его психики, о которой он не знает и которая руководит его мыслями, желаниями и поведением.

Надежда Теплова – микрорсихоаналитик, психоаналитический психотерапевт, кандидат Швейцарского института микрорсихоанализа.

Надежда, расскажите, как в вашей жизни появился интерес к психоанализу.

– Последний раз интервью печатному изданию я давала в девятом классе в рамках научной конференции «Дарын». Вероятно, поэтому испытываю волнение (улыбается). Тогда моя работа о рефлексии стрессов у детей школьного возраста



произвела большое впечатление прежде всего потому, что тема отличалась от всех представленных. На тот момент более

популярны были работы, посвященные лидерству, что актуально для формирования общества в молодом государстве.

Мои же исследования были направлены на то, что чувствует ребенок. Возможно, поэтому работа привлекла к себе такое внимание. Помогала Наталья Карагаполова, врач-психиатр (моя тетя). А позже, я нашла поддержку в лице выдающегося педагога Асановой Н. К. Спустя много лет я могу сказать, что ничего не изменилось. По-прежнему для меня,

тяжении уже шести лет успешно работает на базе студии «Воздух», за это плодотворное сотрудничество спасибо Стефании Дениско. Также проект стартовал в моем родном городе Талгар (Triumphер, EnergyFitness), и уже планируется открытие программы в Узбекистане. Международное расширение стало возможным благодаря обучению тренерского состава.

которые глубоко уважают и искренне ценят вас, это придает силы.

– **Чем микрорсихоанализ отличается от привычного психоанализа?**

– Специфика данной техники заключается в «длинных сессиях». Методика была открыта Сильвио Фанти, (и внедрена в работу Н.Пелуффо на территории

То, что ты чувствуешь, имеет значение!

как для специалиста, в приоритете человеческие чувства. Я убеждена: «То, что ты чувствуешь, имеет значение». Мне интересен человек и процессы, происходящие в его сознании, но особенно тот процесс, что инициирует его жизненную активность. Я убеждена, что в каждом человеке достаточно внутреннего потенциала для здоровой и качественной жизни. Так родился мой проект «Активация жизненной энергии», что на про-

Порядка 40 тренеров получили необходимые знания, и 6 из них уже ведут профессиональную деятельность. А родился он при поддержке моего друга Камилы Кусаиновой, профессионального журналиста и основателя женского клуба Amazingwmmclub. Особая благодарность Светлане Юрьевне Рыбаковой, что сейчас живет и работает во Франции. Честно признаться, это моя гордость и радость. Когда рядом с вами находятся люди,

Италии в 1950-х годах), он предложил увеличить время сессии с привычных 50 минут до 3-х часов, чем буквально ошеломил профессиональное сообщество. Хотя коллеги сейчас справедливо заметят, что и Фрейд порой делал подобные попытки. Но что это значит для людей, пришедших за помощью? Человек получил возможность высвободить все свои идеи, фантазии, чувства, переживания беспрепятственно, не

будучи ограниченным во времени, при соблюдении всех правил, установленных психоанализом. Жесткое ограничение времени ушло. Появилась платформа для создания доверия между специалистом и аналитиком. Человек, лежа на кушетке, получает возможность наладить связь со своим бессознательным, высвобождая всё то, что ему приходит в голову, – без фильтров, через поток свободных ассоциаций. Это сложная и кропотливая работа предъявляет особые требования прежде всего к специалисту: глубокий регулярный личный анализ и супервизии.

– Почему, на ваш взгляд, казахстанцы всё активнее интересуются различными методами самопознания?

– Стремление человека к познанию себя и окружающего мира – это стремление к свободе, которая, в том числе, реализуется и на кушетке в кабинете терапевта. Желание

сохранить семейные связи находит подтверждение в инструментах исследования микропсихоанализа: изучении генеалогического древа, фотоснимках, планах домов. Попытка освободиться от тяжелого травматического опыта, сохранить наследие и передать его детям – это важный движущий фактор для современного человека.

В быстро меняющемся мире информационных технологий стало понятно, что только внутреннее равновесие и знание собственного потенциала может стать отправной точкой успешной и качественной здоровой жизни. Психоанализ сейчас, по моему мнению, это путь к устойчивости. Но я убеждена, что этот инструмент подходит далеко не всем. И это нормально.

– Каков образ человека, обратившегося к вам за помощью?

– Меня часто об этом спрашивают. Это люди-исследователи, с

очень высоким уровнем душевного потенциала, ощущающие хрупкость человеческой личности. И совершенно точно это лидеры и руководители, понимающие всю степень ответственности и влияния состояния своего здоровья на коллективы, которые они возглавляют.

– В чем заключается ваша деятельность на сегодняшний день?

– Основным делом моей жизни является частная практика под чутким руководством Бруны Марци при поддержке Швейцарского института микропсихоанализа в лице директора Даниеля Лизека, уважаемых мною коллег Квирино Зангрилли, Джои Марци, Елены Исагуловой, а также Международной организации микропсихоанализа. Совсем недавно был создан мультикультурный образовательный интернет-портал **MicroPsy.academy**, предлагающий структурированное повышение квалификации и переподготовку для психологов, психотерапевтов,



врачей-психиатров и психоаналитиков. Моя цель – открытие Казахстанской ассоциации микропсихоаналитиков, прежде всего как основы для поддержки специалистов и аналитиков, прикладывающих серьезные усилия в этой работе. Так как основоположниками микропсихоанализа, по моему мнению, являются не только специалисты, но и те, кто использует этот инструмент в качестве своего развития. И эти люди достойны в равной мере уважения наряду с теми, для кого это стало профессией. Именно эта организация позволит объединить людей и дать им почувствовать крайне простые, но важные вещи: в помощи себе вы не одиноки, и это высокий уровень поддержки, в котором участвуют профессионалы.

Intensive
Focused
Effective

инстаграм:
[@teplovaanalysis](https://www.instagram.com/teplovaanalysis)
www.micropsy.academy

Клиника Счастья

Интегративная медицина – это комплексный подход, который лечит причину заболевания, в целом улучшая качество жизни! Ведь поистине счастлив тот, кто абсолютно здоров.

Марина Образцова – генеральный директор Клиники Счастья.

Марина, поведайте нам о себе.

Когда и как у вас зародилась идея открыть клинику интегративной медицины?

– Дело в том, что однажды я столкнулась с проблемой собственного здоровья и никак не могла ее решить. Я посещала различные клиники, обращалась к разным специалистам, но не было результата, а если и был, то лишь



на короткий период. В поисках исцеления я узнала, что существует интегративная медицина, начала более глубоко разбираться и решила создать клинику, где я планировала развивать это направление, недостаточно известное у нас в Казахстане.

– Почему Клиника Счастья? И кого делаете счастливыми в своих стенах?

– Клиника Счастья, потому что, когда человек оздоровлен, когда у него хорошее самочувствие, это и есть счастье. По крайней мере, я так понимаю, и приняла решение так назвать свою клинику, в которой мы помогаем людям и делаем их счастливыми.

– Давайте подробнее остановимся на интегративной медицине. Что это такое? Чем интегративная медицина отличается от традиционной?

– Интегративная медицина отличается тем, что

не занимается лечением различных заболеваний, ее главной задачей является профилактика патологий, реабилитация после серьезного нарушения того или иного органа. А также благодаря такому новому направлению пациенты могут полностью восстановить весь организм, в результате чего значительно улучшается качество жизни.

– Вы уже год делаете людей счастливей.

Оглядываясь на этот период, чего вам удалось достичь? Какие планы строите на ближайшее будущее?

– Да, уже год, как наши двери открыты для желающих почувствовать себя здоровыми и счастливыми. Конечно, этот год был для нас очень сложным периодом, периодом становления и понимания, так как я не медик, и возникли разные моменты и ситуации, но клиника сейчас точно несет в себе добро и оздоровление. Я обращаю внимание на

подход, подбор специалистов и строю работу клиники так, как хотела бы, чтобы в качестве пациента оздоравливали и лечили меня. Буквально через свои ощущения и желания создаю свою клинику. И год был действительно сложным, приходилось многое понимать, познавать, так как это не основной вид моей деятельности, но киника – моя душа. А планы, конечно, большие: создать большой центр интегративной медицины, но для этого мне нужно еще набраться опыта и знаний, потому что, как показала практика, год в медицине – это совсем маленький срок, для того чтобы овладеть всей системой работы клиники. Мы не стоим на месте и развиваемся, идем только вперед!

Клиника Счастья

ул. Алихана Бокейхана,
дом 27/1, н.п.14
+7-701-059-00-55
инстаграм:
@happy_clinic_ast

Цифровая трансформация

Динара Саитова – сооснователь OBVO MARKETPLACE, партнер ARMAR Solutions Kazakhstan, ТОП-100 World Women, директор Международного клуба успешных женщин Казахстана, вице-президент Международного клуба успешных женщин по вопросам коммуникаций, финансовый эксперт.

Динара, вас хорошо знают как грамотного финансового консультанта. Но в последнее время вы всё больше развиваетесь в сфере IT. В какой области?

– Финансы есть и остаются неотъемлемой частью нашей жизни, так как деньги это один из главных ресурсов для достижения любых целей. Также сфера IT и цифровизация в целом сегодня входят во все сферы нашей жизни, особенно в бизнесе. Мы уже не можем представить свою жизнь без онлайн-банкинга, различных приложений и маркетплейсов. Я занимаюсь диджитализацией бизнеса.

– Как современное общество воспринимает женщин в цифровом бизнесе? Вам приходилось сталкиваться с недоверием?

– Если говорить о современном обществе, у которого современные взгляды, оно воспринимает это очень хорошо и приветствует. Доказательством тому является



то, что я стала ТОП-100 World Women 2021 именно по введению бизнеса в сферах IT и Digital. Когда я говорю, что занимаюсь цифровизацией, диджитализацией бизнеса, то меня часто спрашивают: «Ты программист?». Но мне необязательно быть программистом, у нас есть огромная команда, в которой работают самые лучшие специалисты в сфере IT от маркетологов до программистов. Современный бизнес можно считать таковым, когда у тебя есть управленческие и коммуникативные навыки, помогающие выстраивать свое дело, продвигать его.

– Какой был ваш первый проект в сфере IT?

– OBVO MARKETPLACE – это бизнес-проект, в котором есть душа, эмо-



ции, любовь, ценности. Идея о создании проекта возникла в конце 2019 года. Лично у меня была боль по нехватке времени ходить за покупками: начиная от иголок, ниток и заканчивая стройматериалами. Конечно, на это тратится колоссальная уйма времени. Так возникла идея создания маркетплейса, которому люди будут доверять, где будут качественные продукты, жесткий отбор, в где можно будет спокойно покупать разные вещи и не сомневаться в их качестве. На тот момент я ничего не знала о цифровизации, диджитале в целом и мне пришлось пройти разные курсы обучения. OBVO MARKETPLACE – это первый life style маркетплейс на рынке Таджикистана. Сегодня многие казахстанские предпри-

ниматели и поставщики представлены на OBVO MARKETPLACE со своими товарами и услугами.

– Являясь партнером ARMAR Solutions, расскажите подробнее о данном проекте.

– ARMAR Solutions Kazakhstan – это экосистема, которая объединяет digital агентство полного цикла, специалистов и предпринимателей. Предприниматель, желающий создать новый или преобразовать действующий бизнес в современную успешную, лидирующую компанию, должен знать, что обратиться в ARMAR Solutions Kazakhstan – лучшее решение.

– Как, на ваш взгляд, цифровая трансформация помогает в

развитии бизнеса и государства в целом?

– На сегодняшний день Казахстан является одной из тех стран, которые успешно проходят цифровую трансформацию. Например, электронное правительство или мобильный банкинг здесь позволяют любые проблемы и вопросы решить с помощью электронной подачи заявления, онлайн, не выходя из офиса или дома. Бизнесмен, у которого не оцифрован его бизнес, не имеет бизнеса! К сожалению, многие предприниматели наличие соцсетей воспринимают как диджитализацию, но это не цифровая трансформация, а лишь наличие одного из каналов коммуникаций. Для этого и создана компания ARMAR Solutions Kazakhstan, чтобы предприниматели могли пройти цифровую трансформацию вместе с нами.

+7-707-886-86-08
инстаграм:
@dina.rozbaevna

Запутался? Выход есть!

Системные расстановки распутывают клубок родовых переплетений, которые не осознаются человеком, расстановки позволяют посмотреть в неизведанное, решить вопросы, которые тянулись десятилетиями. **Тиана Мадатова** – системно-родовой психолог.

Тиана, расскажите, в какой области психологии вы работаете.

– Я обучалась многим подходам разных школ психологии: гештальту и транзактному анализу, но после многолетнего поиска уверенно могу сказать, что нашла то, что решает практически любой запрос быстро и навсегда! Сейчас я тоже использую некоторые техники ранее изученных подходов, но основное направление, в котором работаю, это системно-родовой подход и расстановки, так как это именно тот инструмент, что позволяет решить во-



прос быстро и без откатов назад.

– В чем суть метода системно-родового подхода? Как это работает? И почему этот метод так эффективен?

– Метод системных расстановок основан на взаимосвязи всех поколений рода и на соблюдении членами родовой

системы базовых законов. Нарушение этих законов приводит к проблемам в семейных отношениях: одиночеству, бедности, разводам, насилию, тяжелым болезням и ранним смертям. Проблемы могут возникнуть не только в семье «нарушителей», но и в семьях последующих поколений. С помощью расстановки можно решать

любые проблемы, проникнуть в глубины подсознания и навести там порядок. Просто надо научиться говорить с системой мира на его языке, и мир начинает отвечать тем же.

– Бывают ли случаи, когда нет путей к исцелению?

– Исцеление невозможно точно, если клиент сам не хочет или не готов идти к реализации новой жизни.

– Работа проводится индивидуально или в группах? И какие сферы жизни можно изменить с вашей помощью?

– Изначально метод предполагал наличие группы не менее пяти человек. Сейчас расстановки проводятся и онлайн, при этом ценность и уровень глубины совсем не теряются. Хотя лично я за живой контакт. Часто ко мне приходят с денежным запросом, когда хотят финансового роста. И клиентам ведь нужны не сами деньги, а то, что они позволят иметь, и, когда мы понимаем, что лежит за потребностью денег, мы перестаем воевать с

собой, легализуем правду о наших потребностях, и идти «в деньги» становится легче. Также часто проводим работу с запросами отношений, почему они не складываются, как не повторить судьбу мамы, как выйти из претензий и ссор.

– Как часто можно делать расстановки? И как определить, какой запрос проработать, если их множество?

– Расстановки – это разовый метод, в отличие от психотерапии. Не нужно ходить три года подряд каждую неделю. Запрос может корректироваться по факту и стать глубже, часто в ходе расстановки решается сразу множество запросов, так как корень многих проблем часто один. При обнаружении первопричины разматывается остальной клубок. На расстановках мы смотрим в реальность и понимаем, где потерялись на просторах родовой системы, чьи сценарии повторяем и как из этого выйти. На этом работа с запросом заканчивается.

На основе метода системно-родового подхода я создала несколько тренингов и курсов в сферах жизни, касающихся денег, отношений и здоровья, где приходя за деньгами например, можно решить вопросы обид на родителей, выйти во взрослость, став любимой женщиной, и прописать план развития. Я также провожу групповые расстановки раз в неделю, где прорабатываем отношения с родителями и родовые переплетения, мешающие на пути к желаемой жизни! Искренне считаю, что, завершив процессы, идущие из детства, невозможно выйти в эмоциональную взрослость и получить хороший результат не из доказывания всем и вся, а из удовольствия. Ведь деньги и блага этого мира – это следствие наших адекватных действий, ответ мира на них, а вот расстановка как раз позволяет увидеть и соответственно изменить это.

инстаграм:
@fiana_madatova
+7-778-499-98-10

Путеводная звезда успешного ребенка

Не секрет, что процесс обучения серьезно влияет на будущее ребенка и оставляет значительный отпечаток на его дальнейшей судьбе. Вопросами качественного и интересного обучения задается каждый родитель, а Ляззат Шаймуратова – основатель учебного центра, наставник по открытию учебного центра, автор методики «Подготовка успешного первоклассника» знает на эти вопросы точные ответы.

Ляззат, расскажите о вашей педагогической деятельности. Как давно вы работаете с детьми?

– Я имею высшее образование по специальностям «Педагог-психолог и учитель начальных классов». Мой педагогический стаж 19 лет, 13 из них я проработала в государственном детском саду воспитателем. В 2012 году стала победителем городского конкур-



са «Моя вторая мама», а в 2013 награждена дипломом «Ўздік тәрбиеші». Шесть лет назад вместе с моим партнером Гульнаррой открыли учебный центр «АльТаир». Начинали с одного кабинета и 20 ребятшек, сейчас имеем два филиала, и наш центр посещают более 150 детей.

– *А как возникла идея открыть собственный детский центр?*

– Идея создать центр родилась тогда, когда мой младший сын Альмансур пошел в первый класс. Я, как все работающие мамы, очень переживала, как мой малыш придет сам из школы, кто ему откроет дверь, подогреет

обед, выполнит уроки, погуляет с ним, сводит его на секции и кружки, а самое главное, проконтролирует, чтобы он не проводил время в гаджетах. К сожалению, не у всех рядом живут бабушки и дедушки. Исходя из таких переживаний, мы и решили открыть такой центр, который стал бы вторым домом для ребенка.

– *Чем «АльТаир» привлекает родителей? Ведь к вам приводят целые поколения детей?*

– Да, целые семьи растут вместе с нами. Мы стараемся, чтобы в центре была семейная атмосфера. Атмосфера тепла, любви, взаимопонимания и уважения. Большое внимание уделяем обучению, ведь успех ребенка в школе зависит от подготовленных и выученных уроков. Если ребенок знает школьный материал и даже немного больше, ему легко быть среди лучших учеников.

Кроме того, я могу с гордостью сказать, что нас любят потому, что такие праздники, как у нас,

не проводят ни в одном образовательном центре. К любому мероприятию мы готовимся основательно вместе с детьми, педагогами и родителями. Мы вместе готовим декорации, костюмы, учим роли и готовим постановки. У нас в центре хореография и актерское мастерство преподаются бесплатно. Мы стараемся научить наших детей выступать на сцене, перед большим количеством людей, стараемся раскрепостить их и убрать страх публичных выступлений. Родители всегда очень ждут наши спектакли-постановки, потому что ребенок раскрывается творчески. Еще в нашем центре «АльТаир» мы снимаем АльТиВишки – это небольшие, веселые и поучительные видеоролики о школе, о центре, о дружбе, о семейных ценностях. В них дети выступают в роли актеров, режиссеров, звукооператоров и сценаристов.

– *Что бы вы порекомендовали начинающим педагогам, желающим открыть собственный детский центр?*

– Начинаям руководителем при открытии центра важно обратить внимание на определение концепции центра, выбор помещения и его местоположение, планирование работы центра и расходы, подбор сотрудников, их стажировку и обучение, методическое оснащение центра, организацию работы с родителями. И, конечно, на рекламу, продвижение, таргет. Мы учились всему сами, как говорится, на своих ошибках. И сейчас уже с большим стажем руководителя обучающего центра я с удовольствием делюсь опытом с коллегами, которые только открыли свой центр и не знают, с чего начать. Самое главное в работе – это любовь и уважение к детям.

г. Астана.
+7-701-754-17-49
+7-777-199-02-73

инстаграм:
@shaimuratovalyazzat



Женщина в деле

«Никогда не отказывайся от игры из-за страха совершить ошибку!» – Гульзия Журтишбаева, основатель ТОО «Gul-Au, Gul-Aii»

Гульзия, расскажите о себе. Почему вы решили заниматься собственным бизнесом?

– Мне 29 лет, я родилась в Жамбылской области. С самого детства я, как типичный Стрелец, всегда стремилась к свободе и хотела быть самостоятельной. Поэтому в 17 лет начала подрабатывать. В 20 лет я окончила колледж по специальности «Радиосвязь, радиовещание и телевидение», и меня приглашали на работу по профессии, но я выбрала другой путь, потому что меня не устраивало то, что я должна сидеть на работе с 9 до 18. Отсутствие свободы меня замотивировало открыть что-то свое.

– В какой сфере бизнеса вы реализовались?

– В свои 22 года я открыла маленький магазинчик косметики с бюджетом в 300 тысяч тенге, накопленных с подработки в студенческие годы. В течение года переехала в Алматы, оставив в магазине продавца. Тогда я надеялась, что контролировать бизнес на расстоянии будет просто, но сильно ошибалась. Спустя полгода мне пришлось перевезти магазин в Алматы. Доходов с магазина хватало только на мои личные расходы и на товар, расширение мне не светило. Понимая, что дело потухает, я параллельно открыла ателье по пошиву одежды, ничего в этом деле не понимая. Из-за нехватки знаний я полностью зависела от швей и не могла на 100% контролировать бизнес. Спустя 1,5 года – в 2017 я закрыла и магазин, и ателье!

Все заработанные деньги стала вкладывать в Kiwi-терминалы. Так, в моем распоряжении было порядка 10 терминалов, которые приносили мне хороший доход, у меня получалось и откладывать, и тратить. Так как всю жизнь я преследовала одну цель – быть полезной людям, в бизнесе с терминалами я этого не ощущала и постоянно находилась в смятении. Мысль «надо что-то менять» не покидала меня. И ответ пришел сам. Спустя два года я узнала от своей близкой подруги, которая живет в Турции, что одна местная компания хочет сотрудничать с Казахстаном в открытии бизнеса по продаже семян подсолнечника и ищет посредника. Меня эта идея заинтересовала, и я начала активно искать, в каких регионах Казахстана выращивают турецкий сорт.

Объездив все центральные, южные и восточные области, в последнюю очередь я решила поехать к себе на родину. Случайным образом узнала, что данный сорт подсолнечника выращивают у нас в Жамбылской области, в поселке Айша-биби. Помимо этого, мне сказали, что крестьянские хозяйства нуждаются в инвесторах. Я решила помочь и предложила новую сделку турецкой компании – стать инвестором хозяйств, а не поставщиком. Предложение заключалось в том, что их сторона предоставляет семена подсолнечника, а хозяйства, в свою очередь, продают выращенные подсолнухи только им. Руководство компании с моим предложением согласилось, и мы начали совместный бизнес.

Работая в сельскохозяйственном направлении, мы сталкивались с разными недостатками и потихонечку начали решать эти проблемы. При отсутствии автовесов решение – покупка

автовесов. При нехватке складских помещений – строительство складов. При нехватке мест питания для сельхозработников – открытие кафе и многое другое. Подводя итоги, могу сказать, что на сегодняшний день совместно с турецкой компанией у нас успешно растущий бизнес.

– Вы сразу оценили эффективность и доходность этого проекта?

– Задумываясь о том, было ли открытие бизнеса вопросом денег, скорее нет, чем да. Мне просто хотелось быть финансово свободной и самостоятельной. Но сейчас, имея большой опыт в разных сферах бизнеса, я пришла к тому, что самое важное для меня – это быть полезной и помогать окружающим.

– Кто или что помогло вам добиться успеха в бизнесе? Кто поддержал ваши начинания?

– Главным моим помощником была моя внутренняя сила и мотивация. Моя большая семья меня

всегда и во всем поддерживала и верила в то, что у меня всё получится. Родители давали мне полную свободу и говорили: «Самое главное, доча, будь честной и не забывай про человечность».

– С какими трудностями сталкивается бизнесвумен в Казахстане?

– Наверное, мой ответ никого не удивит, потому что самое сложное, с чем я столкнулась, это дискриминация людей по половому признаку: женщина не должна управлять бизнесом, женщина не должна давать задания мужчинам, женщина должна подчиняться и быть домохозяйкой.

– В чем ваш секрет успешного продвижения в бизнесе?

– Мой успех, на мой взгляд, заключается в быстрой адаптации к любой среде. Сложности меня не пугают, а только помогают расти. Я очень коммуникабельна и лояльна к сотрудникам и коллегам



в бизнесе. Умею вести людей за собой и мотивирую их на собственное развитие.

– Бизнесвумен – это волевая, сильная женщина, порой даже жесткая. Вы такая? Или можете как-то по-другому себя охарактеризовать?

– Я не могу назвать себя жесткой женщиной, но, безусловно, я сильная, потому что по-другому в современных реалиях невозможно построить бизнес. Да, я могу заплакать, и мой мягкий характер иногда мне мешает. Но я всегда стараюсь держать себя и свои эмоции в рабочем

состоянии, как бы сложно мне ни было.

– Любая деятельность отнимает много сил и времени, а тем более собственный бизнес. Как вам удается избежать выгорания и восстанавливаться? Откуда черпаете вдохновение?

– На данный момент все процессы автоматизированы, и это не отнимает у меня много сил. Хочу сказать, что, когда я тратила всё свое время на работу, я настолько была вдохновлена, что у меня не было выгорания, и я работала в удовольствие. Выполненные цели и мечты мотивируют меня не опускать руки и идти к новым свершениям.

– Поделитесь планами на 2023 год.

– В наступающем 2023 году главная цель – выйти на рынок Алматы и масштабироваться.

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

Надежная защита

«Если тебя нет в соцсетях, то тебя нет в жизни», – гласит современная поговорка. Наша жизнь становится доступной общественности, и не всем она нравится. Кто-то банально завидует. О том, как оградить себя и своих близких от подобного негатива, нам рассказала израильская целительница Ирагда, которая уже много лет помогает людям обрести гармонию не только в личной жизни, но и в быту.

Ирагда, как давно вы работаете с людьми? Что привело вас в вашу деятельность?

– Я помогаю людям уже давно. А привело меня в эту деятельность мое духовное развитие. Скажу сразу – я не экстрасенс, не гадалка, не ясновидящая. Когда я была маленькой, и мне было около пяти лет, я стала видеть умерших людей, темноту и много других странных вещей. Меня отправили в Изра-

иль на родину моей мамы, где жила моя бабушка, имя которой я и унаследовала. Бабушка лечила людей травами, массажем, занималась экзорцизмом (религиозной или духовной практикой изгнания демонов из человека или местности, которые считаются одержимыми. – **Ред.**). Выросла я в этой среде, и уже к 15 годам, живя у бабушки, поняла, что мне нужно меняться и использовать свои способности для помощи людям. Позднее я окончила Московский институт ясновидящих, где овладела различными техниками работы с энергетикой. Сегодня я целитель, могу лечить с помощью молитв, трав и путем воздействия на массажные точки.

– Какими инструментами вы пользуетесь в своей работе?

– Я использую исключительно израильскую продукцию, привезенную из Иерусалима. Это свечи, ладаны и многое другое.

– Не секрет, что для магического воздействия многие используют фотографии, а достать чью-либо фотографию с развитием социальных сетей не составляет особой сложности. Безусловно, можно не публиковать свои фото в интернете, но сегодня большую роль в жизни играет развитие личности, где это становится необходимостью. Можно ли защитить себя и своих близких от подобных воздействий?

– В наше время действительно сложно скрыться от негатива, даже банальный взгляд может принести много неприятностей. Я рекомендую всем постоянно проходить практики очищения с церковными свечами и читать молитвы для очищения себя и своего жилища. Мусульмане читают мусульманские молитвы, христиане – православные. Подобных молитв для очищения очень много, и найти их не составляет особого труда,



они есть даже на просторах интернета.

– А как понять, есть ли на человеке негативное воздействие? Существуют какой-то процесс диагностики? Как это происходит?

– Человек, в первую очередь, может ощущать нервозность, апатию, тревогу, раздвоение личности, неполадки со здоровьем. Это всё и есть последствия негативного воздействия на человека. Симптомы зависят от того, что на человека наведено. Если это просто сглаз, то человек начинает ощущать все вышеперечисленные симптомы, даже когда в его жизни всё хорошо. И если сглаз не снимать, то постепенно он энергетически сам переходит в порчу.

Естественно, процесс диагностики существует, ничего не берется с потолка, и без диагностики невозможно начинать процесс очищения и заказывать для этих целей атрибутику.

– Как часто необходимо делать энергетическую чистку?

– Хотя бы один раз в неделю необходимо очищать не только себя, но и свой дом свечами и молитвами. Важно понимать, что если вы в процессе очищения почувствуете изменения и ухудшение своего состояния, если вам вдруг стало плохо, то нужно немедленно обращаться к профессионалу.

– Часто ли бизнесмены прибегают к вашей помощи для улучшения дел в бизнесе?

– Да, такие люди часто обращаются. И каждый человек, который хочет какого-то улучшения в своей жизни, и не только в финансах, в первую очередь должен пройти процесс очистки, после которого уже будут заметны положительные изменения в жизни.

– Многие считают опасным и греховным обращаться к людям с магическими способностями. Что вы думаете по этому поводу?

– Вы правы, но по этому поводу скажу одно – я не берусь делать порчи, чтобы навредить кому-то

или себе. И если ко мне обращаются с подобными просьбами, стараюсь объяснить, чем грозит человеку подобный грех. А снимаю негативные воздействия на тех, кто обращается ко мне за помощью, только молитвами. Молитвы не являются грехом, даже наоборот.

– Работа с людьми всегда отнимает большое количество энергии. Как вы восстанавливаетесь?

– Конечно, моя деятельность очень энергозатратная. Я трачу много сил, но понимаю, что от этого никуда не уйти. Восстанавливаюсь я, уезжая далеко за город, преимущественно в лес, где провожу обряды на собственное очищение и восстановление. В разговорах с Всевышним нахожу покой и умиротворение. Для полного восстановления сил и энергии мне достаточно двух суток, а после я опять готова помогать всем нуждающимся в моей поддержке.

инстаграм:
[@gadanie_iragda](https://www.instagram.com/gadanie_iragda)
+7-771-115-80-37





Fashion Time

Photographers: Александр Сахар
Айзат Батталханова
Models: Арай Талласова
Александр Сахар
Style: Айзат Батталханова
МУАН: Катерина Перемитина
Location: Студия Basic









Любовь и бизнес

Как вы думаете, что общего между понятиями «любовь» и «бизнес»? Кого из предпринимателей ни спроси, получите недоумевающий ответ: «Причем тут любовь? Это же бизнес, мы делаем деньги!». О том, почему важно любить то, чем ты занимаешься, хорошо знает Мерей Алимбаев – эксперт по ипотечному кредитованию, основатель и владелец компании Ipotekagroup и Proremontgroupkz.



Мерей, говорят, что у успешных бизнесменов работа идет днем и ночью. Согласны ли вы с этим утверждением? – Каждый предприниматель понимает, что бизнес существует, пока ты уделяешь ему достаточно времени. И любой предприниматель мечтает о том, чтобы его бизнес работал автономно без его участия, но так никогда не будет. Для меня мой бизнес – это мое детище, которое требует постоян-

ного внимания и постоянных вложений. Это как с женщиной – если не вкладывать средства и душу в свою женщину, то вряд ли она будет цвести. Так что предприниматели работают и днем, и ночью. Если они не работают, то, как минимум, думают о бизнесе 24/7. У меня есть одно замечание по отношению к предпринимателям: все бизнесмены научились напрягаться, но не научились расслабляться!

Это означает, что пока мы в работе, мы напрягаемся, а в работе мы постоянно, и это состояние напряженности становится нашим образом жизни. И если мы хотя бы один день находимся в состоянии расслабленности, то начинаем как минимум болеть. – **Как вы пришли к созданию бизнесов различной направленности? Сложно ли вести различные проекты одно-**

временно? Кто в этом может помочь?

– С лучшей командой можно вести сотни бизнесов. Все мои направления связаны между собой: это покупка жилья, ремонт жилья, а также обучение по поводу недвижимости, закрытый клуб экспертов по недвижимости. И вести одновременно все эти бизнесы не так сложно.

– **Сейчас у вас популярный сервис, где любой желающий может получить ответы на все интересные вопросы касательно ипотечного кредитования. Что подтолкнуло вас начать обучать и делиться своими знаниями на профессиональном уровне?**

– В далеком 2018 году я начал вести Инстаграм касательно приобретения жилья через систему жилищных накоплений. И когда я видел, насколько людям это необходимо и полезно, то стал детальнее описывать все процессы на своей странице. Когда было всего 3 000 подписчиков, ко мне обращались гораздо больше людей

из разных городов. Я понимал, что даю намного больше, чем просто информацию, я давал инструкцию по приобретению своего жилья. Я считаю, что именно благодаря мне люди начали понимать всю систему изнутри. Мне по сей день нравится делиться своим опытом и раскрывать глаза на происходящее вокруг меня. А обучение пришло мне намного раньше – в 2014 году, когда я работал в АО «Жилстройсбербанк Казахстана» простым специалистом. В это время набирали внештатных сотрудников – агентов. Ко мне подсел один из этих консультантов и начал расспрашивать про всю систему банка. После того как я всё объяснил, меня поблагодарили, и я увидел, какие результаты этот сотрудник стал показывать после обучения. Я был очень рад, что повлиял на этого человека. Далее я начал обучать целую команду и видел результаты. Так я понял, что обучать мне нравится, это стало моим хобби. Могу уверенно сказать, что это моя гордость. Каждый из моих учеников

благодарен мне, и это самое лучшее, что было у меня в жизни.

– **Как вы считаете, какую роль в личном развитии предпринимателя играет окружение?**

– Самое важное для предпринимателя в его развитии – это энергия. Энергию можно получать от всего: от отношений, от результатов, от друзей, от приобретений. Но самый большой поток энергии идет от таких же предпринимателей, у которых результаты намного выше, уровень мышления выше – это заряжает и дает больше возможностей для самореализации. И окружение предпринимателя очень важно для развития. Если предприниматель находится в окружении людей, которые ниже его ранга, он интуитивно понимает, что достиг всего по отношению к своему окружению. А если человек понял для себя, что он достиг всего и знает всё, он просто умер в саморазвитии.

инстаграм:
@mereyalimbayev

Жизнь в гармонии

Айнур Жанатгали –
Мастер состояния, духов-
ный практик, проводник
игры «ЛИЛА»

Айнур, рас-
скажите,
как давно вы
работаете
с человеческой душой. В
чем заключается ваша
деятельность?

– Углубленно я начала интересоваться в 2019 году проявлениями души человека, когда у меня возникли вопросы к себе, к своему состоянию. Окончив университет и начав работать, я поняла, что себя не чувствую как личность, как индивидуальность. Это были мои внутренние ощущения, и на тот момент я не знала, что это, может, какие-то не очень комфортные подавленные чувства и эмоции. Я начала обращать внимание на это состояние, изучать его. Теперь моя деятельность заключается в том, чтобы раскрывать природу человека. Каждый из нас это личность со своей психикой, родовыми програм-



мами, ДНК, воспитанием, детско-родительскими отношениями. Есть в каждом и свой внутренний мир, духовный, то, чем человек изначально наполнен. Я соединяю личность с душой, и вот в этом заключается моя работа.

– Почему люди всё чаще обращаются к различ-

ным духовным практикам? Какие из них наиболее актуальны?

– Мы все на самом деле изначально духовные существа, и человек всем своим нутром это чувствует: что есть невидимые силы, есть Бог. Мы хотим всегда во что-то верить, у нас очень высокая духовная тяга, и она в

любом случае есть, как бы мы этот факт ни отрицали. Есть люди очень реалистичные, и я тоже когда-то была такой, но каждый доходит до такого момента, когда не может найти ответы, когда зашел в тупик, где заканчивается логика. Вот тогда мы приходим к духовному знанию. Поэтому очень важно выйти за пределы ума и понимать философию жизни, понимать ее метафизику.

В духовном мире много знаний, и все знания мира берут из него свое начало. Та же физика, химия и биология – это духовные знания, математика – нумерология и астрология, всё свое начало берет из духовного мира. Поэтому я не могу сказать, что что-то лучше, что-то нет, что-то плохо, что-то хорошо. Актуальны все знания, которые соединяют тебя с тобой же. Главное, чтобы всё шло с экологичными намерениями.

– Как, на ваш взгляд, меняется жизнь человека, который достиг гармонии души и тела?

– Наше тело объемно – это не только внешняя

оболочка, но и наша психика, мозг и душа. И если человек понимает и слышит потребности своей души, то он проживает счастливую жизнь и испытывает радость. Такой человек будет жить независимо ни от чего: ни суета, ни хаос, никакие сожаления и гонки его не будут волновать. Конечно, есть контроль, есть включенность в жизнь, но это всё в здоровом образе проявляется.

– Мы знаем, что негативные эмоции, обиды, которые мы не можем отпустить, отрицательно влияют на наше общее состояние и состояние нашей души. Но, тем не менее, продолжаем их испытывать. А существует ли действенный способ избавиться от подобных эмоций?

– Я называю себя Мастером состояний. Это не просто так, потому что я тоже прошла путь исцеления своей боли, своего негатива. И когда я прошла терапию, проведя работу с подавленными чувствами, я нашла ключ. Я была у

многих специалистов, но в итоге нашла эту методику, а когда соединила ее с общими духовными знаниями, то получила общую картину мира. Я поняла, как человек должен себя вести, куда направлять свои усилия, в чем смысл жизни. Поэтому важно понять, насколько негатив разрушает человека, а для этого, конечно, необходимо получать правильные знания. От любых проблем можно освободиться с помощью глубинной терапии.

– Дайте, пожалуйста, несколько рекомендаций нашим читателям.

– Как мы поддерживаем свое тело, свой дом и рабочее место в порядке и чистоте, точно так же необходимо поддерживать и свое ментальное здоровье, свой внутренний мир. Советую относиться к себе бережно, с заботой, чтобы жить в гармонии с собой и с окружающим миром.

Instagram:
@ainurjanatgali

+7 777 274 37 37
www.ainurjanatgali.com

Pridecollection

Family look в модных сочетаниях, идеи принтов, расцветок и качество материалов гарантирует Pridecollection. Как появилась популярная мастерская и бренд, мы узнали у ее основателя Адилы Шакаевой.

Адилы, расскажите о процессе рождения и осуществления идеи вашего проекта.

– Мой путь начался с курсов по пошиву одежды, для меня это стало хобби, как медитация. Я никогда не рассматривала это как бизнес, так как на тот момент у меня уже был интернет-магазин детской одежды. Однажды мой наставник на курсе дал задание заработать 50 000 тенге. Вроде сумма смешная, но мне всё не удавалось ее получить. Понимая, что условие состоит в том, что надо всего лишь заработать, я решила взять заказ на



пошив худи, и за одну ночь мне удалось выполнить задание. Я поняла, что мне интересно этим заниматься, создавать что-то свое. Так родилась идея семейных луков,

актуальная на тот момент. Очень много было подводных камней и сложностей, с которыми я столкнулась во время создания данного проекта. Но, когда ты веришь

в свое дело и живешь им, то готов работать 24/7 без сна и отдыха. И ничего не остановит тебя!

– В чем заключается основная концепция Pridecollection?

– Моя семья поддерживала меня с самого начала, поэтому и основная концепция – это семейные и парные вещи. Я всегда за то, чтобы мы больше времени проводили со своей семьей.

Наша коллекция – одна из тех, что один раз надел вещь и больше не хочется снимать. Качество пошива и ткани на высшем уровне.

– Пользовались ли вы государственной поддержкой? Что помогло вам в становлении на предпринимательском пути?

– Мы только планируем проходить по программам «Даму». Но когда узнали, что выдаются гранты и кредиты под низкий процент, очень обрадовались, что есть такая мощная поддержка от государства для предпринимателей.



Это значительно может облегчить начало бизнеса или его масштабирование.

– Вы обладатель одного из немногих брендов с собственным производством. Как развивается мастерская?

– Началось наше производство с одной бытовой машинки, сейчас у нас 8 машинок, и мы планируем расширяться. У нас не только пошив, но также имеется машинная вышивка. Мы работаем с ресторанами, кофейнями, различными магазинами, салоном красоты. Создаем для них форму

одежды, которую брендируем.

– Чем планируете порадовать своих постоянных и новых клиентов в наступившем 2023 году?

– В новом году мы поставили большие цели, у нас созревает новый проект. Я и мой муж решили продвигать отечественное производство верхней одежды, обуви и аксессуаров. В этом направлении и планируем двигаться в 2023 году.

инстаграм:
[@pridecollection.kz](https://www.instagram.com/pridecollection.kz)



Улыбайся красиво в любом возрасте

Открытые и улыбчивые люди притягивают к себе взгляды, с ними хочется общаться и находиться рядом. А красоту ваших улыбок с уверенностью можно доверить одному из лучших врачей – стоматологу-ортодонту **Гюльбаре Наримановне Мамедовой**, которая сегодня заглянула в нашу редакцию.

Гюльбара Наримановна, несколько лет назад мы с вами уже беседовали на тему брекетов и их популяризации в обществе. Изменилась ли ситуация за прошедший период? В каком направлении происходит развитие ортодонтии сегодня?
– Да, в самом начале о популяризации бре-

кет-систем я уже отвечала на вопросы вашего издания. Но хочу сказать, что востребованность брекетов за эти годы не стала меньше, даже наоборот, и сегодня это не столько модная тенденция, сколько забота о собственном здоровье, внимание которому люди уделяют более осознанно. И если несколько лет назад брекететы ставила преимущественно моло-

дежь, то на данный момент это люди старшего возраста, нуждающиеся в лечении. К тому же на сегодняшний день нет возрастных ограничений для установки брекетов, ведь улыбаться красиво хочется в любом возрасте.

– Расскажите о клинике, в которой вы дарите улыбки своим пациентам.

– Своих пациентов я всегда рада видеть в нашем Центре эстетической стоматологии «Лаборатория улыбок». Он входит в сеть стоматологических клиник на территории нашей республики и СНГ с узким эстетическим направлением. В нашей клинике есть ортодонтическое отделение, в котором я как раз и работаю вместе со своей сегодняшней спутницей. Также есть отделение, где наши врачи-стоматологи занимаются винирингом. Главная наша специализация – идеальная улыбка пациентов!

– С кем вы пришли к нам сегодня?



– Со мной сегодня замечательный доктор – Галина Васильевна, с которой мы вместе прошли путь в профессию, начиная от обучения в колледже, позже рука об руку получали высшее образование, а теперь совместно работаем в клинике «Лаборатория улыбок».

– Как вы считаете, за что пациенты любят «Лабораторию улыбок»?

– Главной целью в нашей клинике было создание максимально теплой, семейной и дружественной обстановки. И, мне

кажется, нам это удалось, многие пациенты это отмечают. Также не остается без внимания и внутренний интерьер, похожий на оформление зарубежных клиник. В ходе его создания даже были изучены интерьерные решения многих американских стоматологических центров. И, конечно, на первом месте у нас качество стоматологических услуг, предлагаемых нашим новым и постоянным пациентам.

+7-702-779-00-00
инстаграм:
@dr.mamedovag
@lab.smile

Экспорт под ключ

Гульмира Абдукеримовна Юсупова – эксперт №1 по экспорту в Казахстане, основатель компании «Академия экспорта».

Гульмира, вы одна из немногих женщин в Казахстане, кто сумел добиться большого успеха в бизнесе. Расскажите о себе и об отрасли, в которой вы работаете.

– Я являюсь основателем «Академии экспорта» и председателем Ассоциации экспортеров Казахстана. Экспортом занимаюсь с 2014 года, свой первый экспорт сделала в направлении рыбной промышленности. Впервые начала экспортировать казахстанскую речную рыбу в Европу, а именно в Германию, а позднее также впервые экспортировала нашу речную рыбу в Норвегию, впоследствии в Турцию и в Китай.



– Как вам удалось наладить связи за пределами Казахстана? Сколько лет вы уже занимаетесь экспортом? С какими странами сотрудничаете?

– По Казахстану я стала сотрудничать и работать в данной отрасли очень давно, мне было 20 лет, и я уже работала по городам Казахстана в торговле. Поэтому рано вышла и на экспорт. Мне было

интересно в торговле, и я стала анализировать: почему к нам завозят всё, почему не наоборот? И мне захотелось отправлять нашу продукцию в другие страны, заниматься экспортом. География нашего экспорта сегодня не только страны Европы, такие, как Германия, Норвегия, Литва, Латвия, Польша, но и Турция, Китай, Кыргызстан, Узбекистан, Туркменистан,

Грузия, Россия, Азербайджан, ОАЭ, Египет. И мы не планируем останавливаться на достигнутом.

– Если посмотреть на вашу экспертность и опыт, то неудивительно, что вы открыли «Академию экспорта». На кого ориентированы ваши обучающие курсы?

– Мы помогаем производителям выходить на внешние рынки и ориентируемся именно на них. Известно, что по статистике в Казахстане у производителя загруженность в среднем только 20–30%, потому что рынок Казахстана небольшой – всего около 18 млн. потребителей. В связи с этим происходит удорожание продукции, а если производитель выйдет на экспорт, то загруженность будет 100% – это другие обороты, другие объемы, естественно, у него увеличивается мощность, и себестоимость продукции падает. Производитель становится на международном рынке конкурентоспо-

собным, и поэтому наши услуги очень актуальны в Казахстане, мы помогаем выходить на внешние рынки. Это «экспорт под ключ». Конечно, помогаем преодолеть барьеры, особенно в документальной части, которую у нас совсем не любят, но без документов, без разрешительных реестров, сертификатов, аккредитации невозможно заниматься экспортом. Акцент мы делаем на производство продукции животного и растительного происхождения, это наша сильная сторона.

– В нашей стране множество достойных предпринимателей. Как вы думаете, что им мешает выйти на внешний рынок?

– Да, вы правы, у нас много достойных предпринимателей и производителей. Я провела более 10 000 консультаций, и когда задаю вопрос: «Почему вы не выходите на экспорт?», получаю ответ, что экспорт для многих «туман», непонятно, с чего начать, неизвестно,

что ждет впереди и так далее. Мешает начать именно незнание и некомпетентность разных структур, которые не владеют многими нюансами, ведь они не практики. Наша «Академия экспорта» именно на практике много чего сделала в Казахстане, мы своего рода первопроходцы, и поэтому знаем реальную картину и проводим консультации, чтобы наши производители могли преодолеть эти барьеры и стать узнаваемыми на внешнем рынке. Если будем действовать и думать только в рамках Казахстана, то, конечно, о нас не узнает весь мир. В экспорте продуктов питания нужно заявить о себе, выйти на международный уровень и презентовать себя. Откуда мир может знать, что у нас в Казахстане производят мед, джем или макароны? Важно говорить о себе миру!

инстаграм:
@gulmirayussupova_
+7-776-817-09-99

Бизнес, не имеющий границ

Виктория Лунина –
финансовый эксперт.

Виктория,
расскажите,
чем вы занима-
етесь.

– Я занимаюсь инвестициями и знаю, как сохранить и приумножить деньги. Использую несколько проверенных инструментов, которые уже на протяжении более двух лет приносят мне пассивный доход.

– *Правда ли, что из сферы детского развития и досуга, где вы имели определенный успех, вы вдруг пришли в финансовую сферу?*

– Да, я вела успешный, как мне казалось, бизнес, в сфере развлечений и развития детей, но после пандемии пересмотрела свои взгляды и поняла, что гарантий нет нигде, а вот от обязательств никто не освобождает. К выгоранию также привели бесконечный



кадровый голод, бешеная конкуренция, нескончаемые вложения в бизнес в виде обучения персонала, рекламы, обновления методических пособий. Я долгое время искала, чем

заниматься, и к инвестициям пришла осознанно.

– *Правда ли, что инвестициям – это про «ничего не делать и зарабатывать»?* Как

грамотно заниматься инвестированием? С чего нужно начинать?

– Инвестиции – это про знания и про риски, а еще про блоки, страхи и убеждения.

Где есть большие деньги, там всегда есть риски. Ни один традиционный бизнес нельзя просчитать со 100% уверенностью, а инвестиции тем более. Но если нащупать, безусловно, путем проб и ошибок, «золотой ключик», это станет реальностью, когда деньги будут зарабатывать сами себя! Начать нужно с финансовой грамотности, и, кстати, психолог тоже не помешает. Ведь должно быть и мышление богатого человека, правильное окружение: не плаксы и нытики, а бизнес-ориентированные люди, нужна насмотренность – повторить чей-то успех всегда проще! Должны быть желания и мечты, иначе зачем деньгам появляться в вашей жизни? Большую роль играет энергия, а для этого нужно не только читать умные книжки, но и занимать-

ся телом. Должен быть комплексный подход, чем-то одним не обойтись. И навык: нужно уметь рисковать, а вообще инвестировать только ту сумму, с которой ты уже мысленно попрощался, потому что гарантий никто не даст. И вкладывать только те деньги, которые отложены на приумножение.

– *Какую сумму вы считаете минимальной, чтобы начать инвестировать?*

– Я знаю проекты, в которых достаточно 100 долларов, чтобы начать, и, считаю, это разумно. В среднем, чтобы ощутить радости пассивного дохода, нужно вложить \$1500, и я категорически против инвестиций в крупном размере – неразумно заходить в воду, не зная дна.

– *Что подтолкнуло вас помогать другим в получении знаний в области финансов и инвестирования?*

– Я делюсь инструментами, которые приносят хорошую прибыль, исклю-

чительно из корыстных побуждений. Хочу, чтобы мое окружение состояло из богатых и успешных людей, и сама формирую свою реальность. Я хочу с этими людьми разговаривать о еще больших деньгах, о развитии, о «хотелках» и путешествиях. Хочу вместе с ними развиваться и наслаждаться благами мира. В компании единомышленников это получается гораздо веселее и продуктивнее. Более того, я разрабатываю авторский курс о том, как прийти к своим первым миллионам, где буду делиться лично проверенными инструментами. А также, как педагог, я готовлю подобный курс и для подрастающего поколения, потому что у меня у самой растет ребенок, и я не хочу, чтобы он тратил время на «набивание шишек», и имею четкое убеждение, что ребенок с пеленок должен воспитываться в состоянии успеха.

+ 7-775-937-71-96
@victoriya_lunina

Гештальт-терапия:

простыми словами о сложном

Гештальт-терапия – одно из самых востребованных направлений современной психологии. Особый подход, который позволяет человеку осознать непрожитые чувства, незавершенные ситуации, проработать их и взять на себя ответственность за собственную жизнь.

Алтынай

Даулетханкызы – психолог, гештальт-консультант. Специалист по работе с психологическими кризисами и травмами.

Алтынай, что привело вас в психологию?

Почему вами выбрана именно гештальт-терапия?

– Мое увлечение психологией началось в пятом классе, когда мне было интересно узнать себя и получить ответы на



вопросы о том, кто я, какая я и почему я – это я. Тогда я проходила различные психологические тесты в надежде найти ответы, читала разные психологические книги, первая из которых была «Как найти себя», автором которой является Виктор Пекелис. Именно с нее началась моя история любви к психологии. Первое высшее образование я выбрала в направлении финансов, так как это была мечта моей мамы. Но, поработав в финансовой сфере, я поняла, что это не мое, несмотря на то, что у меня всё хорошо получалось. Второй раз, когда я поступила в университет, и это был мой осознанный выбор, я решила стать психологом. А с гештальт-терапией меня связывает одна история: когда я училась в университете, моя однокурсница изучала параллельно гештальт-терапию. Однажды во время перемены между занятиями она провела мини-сессию со мной. Для меня это стало поворотным моментом. Тогда

я узнала о своем страхе и о том, что страх удерживал мою внутреннюю потребность. В результате после той сессии я по окончании первого курса переехала на дистанционное обучение и уехала в США.

– **Расскажите, в чем особенности направления гештальт.**

– Особенность гештальта заключается в «здесь и сейчас», то есть всё актуальное для человека происходит в настоящем времени. Чувства, эмоции, желания, мысли, фантазии о прошлом и будущем тоже находятся в настоящем. Поэтому это дает возможность сделать процесс осознания более интенсивным и глубоким.

– **Как вы думаете, гештальт-терапия подходит всем?**

– Я считаю, что гештальт-терапия, безусловно, подходит всем, так как, используя ее техники, можно расширить зоны осознания.

– **С какими сложностями вам приходилось**

сталкиваться в процессе работы?

– В гештальт-терапии я работаю с потребностями клиента, и некоторые из них могут вызывать своего рода сопротивление. Например, человек хочет профессионально танцевать, но его удерживает то, что кто-то когда-то сказал, что танцы – не серьезное занятие! Сопротивление возникает тогда, когда интроекты, установки и принципы других людей были слепо приняты на веру. Гештальт-терапия оперирует несколькими понятиями. Проекция возникает, когда человек приписывает другим объектам то, что свойственно его внутреннему миру. Ретрофлексия – когда человек адресует себе то, что принадлежит среде. Эгоизм проявляется у «человека в футляре», когда человек замыкается в себе. Конфлюэнция происходит в результате слияния с другими объектами, когда человек не может себя разграничить с другими, и в речи это часто проявляется путем



употребления местоимения «мы».

– Почему возникают тот или иной вид сопротивления? Можно

ли человеку справиться с ними самостоятельно?

– Сопротивления – это своего рода защитные механизмы психики, кото-

рые необходимы для комфортного взаимодействия с окружающей средой. Они срабатывают тогда, когда больно контактировать с окружающей

средой, таким образом, происходит избегание контакта, его прерывание. Работать с механизмами сопротивления позволяют занятия с психотерапевтом либо с психологом, в ходе которых человек учится разграничивать собственные и чужие чувства, выражать собственные желания, принимать собственные недостатки.

– Что лежит в основе разного рода сопротивлений? И нужно ли с ними бороться?

– В основе разного рода сопротивлений лежат глубокие чувства – такие, как страх, чувство вины и стыда, злости и ярости, которые не позволяют нам идти на контакт с окружающей средой, чтобы удовлетворить какую-либо потребность. Также убеждения других людей, общества блокируют наши желания. Нам кажется, что это неправильно.

Важно понимать, что любая актуальная потребность рвется к удовлетворению. Просто путь,

возможно, будет непростой. Например, человек хочет отдохнуть, но не позволяет себе отдыха, в итоге организм дает сбой через психосоматику и он всё равно отдохнет, только наверняка уже в больнице. Здесь важно не бороться, а научиться слушать себя, свои мысли, чувства, слышать свой организм и тело.

– Расскажите подробнее, с чем приходят на ваши консультации.

Люди осознанно хотят избавиться от проблем или чаще обращаются благодаря близким и родственникам?

– В основном ко мне приходят клиенты, которые понимают свою проблему. Также клиенты, которым просто интересна терапия, так как сейчас быть осознанным – это тренд. Реже всего приходят благодаря близким. В основном на консультацию новые клиенты приходят через «сарафанное радио».

– И заключительный вопрос: что бы вы

посоветовали человеку, желающему выбрать себе психолога? Как это сделать, на что обратить внимание?

– При выборе психолога необходимо обращать внимание на наличие у него профильного образования, узнать, имеет ли он диплом бакалавра, магистра, доктора наук, практику личной терапии, проходит ли постоянно повышение квалификации, посещает ли супервизии, когда более опытный психолог помогает отработать сложные моменты с клиентом. Нужно также анализировать проекции, которые могут возникнуть у психолога при работе с клиентом.

Не менее важный критерий – эмпатия, то есть способность психолога сочувствовать, сопереживать, понимать внутренний мир и состояние другого человека. Но также важно, чтобы психолог вызывал у вас доверие.

инстаграм:
@altynaydaulet
daulet.khan.altynay@gmail.com

Диана Байтокина – предприниматель, специалист по маркетплейсам.

Диана, поделитесь с нашими читателями вашей историей. Чем вы занимаетесь, и как стали экспертом в своей области?

– Мне 25 лет, я предприниматель, если точнее, то занимаюсь продажами товаров на маркетплейсах. А началась моя история с открытия собственного бутика. Придумала название Lacareno, нашла отличное помещение в торговом центре, слетала в Стамбул на закуп товара, и 20 ноября 2021 года у нас состоялось открытие. Уже через полгода я открыла второй бутик в другом торговом центре. В итоге мы проработали 9 месяцев, и я решила закрыться, так как моя деятельность не приносила мне ни радос-

Lacareno

ти, ни желания развиваться в этом направлении. Это был мой первый опыт в собственном бизнесе, и я ему благодарна. И так как я уже видела и слышала много информации о продажах на маркетплейсах, а именно о Wildberries – это направление заинтересовало меня всерьез. Я купила несколько обучающих курсов у ведущих топ-экспертов Казахстана и России по бизнесу с Китаем.

Полностью погрузилась в процесс обучения и сейчас я полноценно работаю над продажами своих товаров. Это ниша женской одежды, и совсем скоро мы начинаем реализацию собственного производства под личным запатентованным брендом Lacareno. Старт продаж намечен на февраль-март 2023 года.

– Что подтолкнуло вас к созданию собственного бренда? Что вы производите?

– Думаю, что цель личного брендинга – это

создание и продвижение образа. Главная задача бренда с точки зрения бизнеса – создать дополнительную ценность продукта и в результате увеличить его стоимость. Бренд позволяет вывести конкуренцию на качественный уровень, в идеале бренд становится значимым ресурсом. Благодаря ему создается уникальный стиль и формируется доверие клиентов.

Мой бренд Lacareno был выдуман в прямом смысле мной. Я хотела особенное красивое название, но не хотела ни за кем повторять, не хотела, чтобы это слово вообще существовало в мире и было еще у кого-то. Название Lacareno имеет итальянские корни и родилось в моей голове из нескольких итальянских слов.

В нашей коллекции Lacareno будут рубашки, брюки, платья, спортивные костюмы различных



моделей. Все изделия шьются на фабрике из высококачественных тканей на заказ. Наша компания будет работать исключительно на качество товара. Я очень верю в себя и в свое дело.

– Расскажите о вашем образовании.

– В 1–3 классах я обучалась в частной школе «Диалог», в 4–9 классах – в частной американской школе Friendship, после родители отправили меня в Чехию, где я училась в 1-й пражской гимназии. Далее обучалась в Австрии и окончила курсы в Словакии. За это время в совершенстве выучила английский язык. По образованию я экономист-финансист. Это было потрясающее время! За несколько лет жизни в Европе мне удалось увидеть много нового, изучить новую культуру, встретить интересных людей и получить много полезных знаний. После окончания учебы я вернулась домой в Казахстан, так как очень люблю свою страну, в которой

есть все возможности для развития и хорошей качественной жизни.

И, конечно, в моем образовании заслуга моих родителей, которым я безмерно благодарна.

– Недавно вы приняли участие в съемках телевизионной передачи. Планируете ли продолжить деятельность телеведущей?

– Честно говоря, с самого детства я мечтала стать телеведущей. На данный момент я действительно пробую себя в этой деятельности. Еще летом один телеканал предложил мне сотрудничество, в сентябре я приехала на съемки, и мы сняли 4 выпуска Fashion News – передачи про моду, стиль, красоту, новинки и тренды. Я потрясающе себя чувствовала перед камерой! Теперь работа на телевидении одна из моих целей, и сейчас я прохожу обучение в школе профессиональных ведущих, чтобы получить профессиональное образование в этой области. Я открыта для сотрудничества, хочу



себя пробовать в новом для себя направлении и добиться определенных результатов.

– Расскажите об особенностях работы телеведущей. Какими качествами необходимо обладать для данной работы?

– Нужно иметь некий талант, расположить к себе аудиторию, своего зрителя или собеседника. Также обязательно нужно иметь понимание о том, какую программу ты ведешь, о чем вещаешь людям, и хорошо разбираться в тех темах, которые обсуждаются в

кадре. Большое значение имеет постоянная подготовка к передаче: изучение текста, сценария, будущего собеседника, тематики, которая будет обсуждаться. Участие в репетициях и съемках программы или шоу, работа со съемочной группой, сценаристом, режиссером, оператором, визажистом. Это очень ответственная и серьезная работа.

Своими главными качествами для этой работы я считаю четкую дикцию, презентабельный внешний вид, способность быстро разбираться в тематике предстоящей программы, за короткое время изучать или готовить текст. Я прекрасно умею держаться в кадре, у меня отличная память, присутствует обаяние и харизма. Также я умею импровизировать: если возникнет нестандартная ситуация, то смогу найти из нее выход. Честно говоря, эта работа подходит мне идеально.

– Остается ли у вас свободное время после

столь насыщенных будней? Как вы его проводите?

– Свободное время у меня по вечерам, и раз в неделю я делаю себе полный выходной от всего. Пока что работа занимает все мое основное время. Как правило, 5 или 6 раз в неделю у меня тренировки, потому что я человек, который с четырех лет был в профессиональном спорте, и по сей день спорт – это неотъемлемая часть моей жизни. В свой выходной я полностью посвящаю день себе: это SPA, отдых, массаж, что-то для души, чтобы расслабиться, порадовать себя и поднять настроение, отключиться от трудовых будней. Очень люблю проводить время со своей семьей, путешествовать, читать книги, ходить в кино и посещать интересные мероприятия.

Настал тот возраст, когда стало интересно посещать тренинги, обучаться чему-то новому. При любой подходящей возможности я развиваюсь и изучаю то новое, что

помогает мне улучшать мою жизнь.

– Поделитесь планами на будущее.

– Себе я даю 5 лет для самореализации. До 30 лет хочу стать полноценным, сформированным, успешным человеком. Хочу развить бренд и создать прекрасный действующий бизнес с хорошим доходом. Хочу стать опорой своим родителям, дабы обеспечить им спокойную старость. Хотя они у меня люди самодостаточные и обеспеченные, но в любом случае я хочу, чтобы мои родители всегда могли на меня рассчитывать. Естественно, хочу создать свою семью. Я очень хочу собой гордиться, и чтобы мной гордились моя семья и мои родители. И постараюсь сделать для этого всё возможное.

инстаграм:
[@diana_baitokina](https://www.instagram.com/diana_baitokina)
+7-775-374-77-77

Творец причесок

Елена

Плотникова – блонд-эксперт по колористике, обладатель диплома «Творец» по геометрическим английским точным стрижкам, основатель салона красоты Cleopatra.

Елена, расскажите о себе. Как давно вы виртуозно владеете ножницами и красками, с помощью которых творите красоту во внешности многочисленных клиенток?

– Родом я из города Алтай, это бывший Зыряновск, в 2015 году впервые поехала на обучение, после этого и началась моя профессиональная деятельность. На обучение ездила очень часто и выбирала самых лучших международных тренеров по стрижкам, по прическам, мною овладело огромное желание полу-



чать всё больше и больше знаний. И в 2017 я попала на долгожданный курс обучения по геометрическим английским стрижкам приглашенного из России в Казахстан тренера Виктора Уксусова.

– *А для развития и поддержания экспертизы вам часто приходится обучаться?*

– На сегодняшний день я прошла шестой курс и получила диплом «Творец», но на этом я не останавливаюсь, а продолжаю учиться дальше. Обучение можно проходить постоянно. Сейчас у меня 26 сертификатов, большая практика и багаж знаний по блонду. Я с удовольствием берусь за сложные работы, такие, как выход

из черного, растяжки цвета, тотал-блонд, выход из хны и так далее. Обучение – это всегда нечто интересное и новое.

– *Как долго вынашивали идею и план открытия собственного салона? Насколько было сложно или просто достичь цели?*

– Изначально я вышла работать в один салон сразу на аренду, без клиентов, без опыта, ни для кого неизвестная, сама себе создавала рекламу, распечатывала визитки. И визитки свои назвала «Клеопатра». В то время я даже и не думала, что у меня будет свой салон «Клеопатра». Но моя клиентская база стремительно пополнялась и становилась постоянной. И спустя три года я поняла, что достигла того уровня, когда можно стать владельцем салона, и я этого хочу! На семейном совете мой ныне покойный муж поддержал меня. Я всегда буду благодарна ему, он поддерживал меня финансово и морально в моем обучении, в продви-

жении и росте. От одной клиентки я узнала, что в центре нашего города продается отдельно стоящее здание. Рядом парковка, рынок и почта: всё, как я мечтала! Совместно с мужем было принято решение брать. Далее начались работы по ремонту и планировке, в которых я принимала участие. Выбирала всё: мебель, цветовую гамму. Салон выстраивался три с половиной месяца, то есть быстро. И 13 октября 2019 года мы открыли двери салона! Моему счастью не было предела, несмотря на все трудности, которые нам пришлось пройти. Но благодаря моему мужу всё решалось просто стремительно. Сегодня я стараюсь предложить мастерам лучшие условия для работы, дорожу своей репутацией и подбираю самых лучших, целеустремленных, ответственных мастеров.

– *Беседа с блонд-экспертом, мы не можем обойти вопрос, который мучает всех блон-*

динок: как правильно ухаживать за блондом, чтобы волосы всегда оставались живыми и сияющими?

– Во-первых, регулярно подкрашивать корни, ведь чем больше отрастает корень, тем сложнее окрашивание, и по времени, а цена так же возрастает. Использовать оттеночные шампуни, которые поддерживают цвет и устраняют желтизну. После того, как смыли бальзам и маску, ополоснуть волосы холодной водой, для того чтобы чешуйки закрылись. Всегда использовать термозащитные средства, ведь они продлевают ношение цвета. Выбирайте практичное окрашивание – это не только осветление, но и тонирование. Сегодня существует множество современных техник: мелирование, шатуш, омбре, различные растяжки, дающие натуральные оттенки.

инстаграм:
elena_plotnikova_13
+7-705-521-65-45



*Семейное дело –
от лозы до бокала*

WINNAC®
ELITE

«Жизнь слишком коротка, чтобы пить плохие вина», – считает президент Союза виноделов Казахстана, академик Международной академии виноградарства и виноделия, генеральный директор вино-коньячного завода Winnac Elite Артуш Карапетян.

Продолжая дело своих деда и отца, Артуш Карапетян создал одно из лучших инновационных производств в Казахстане. – Я хорошо помню погреб нашего дома, где была целая лаборатория, и еще ребенком я любил наблюдать за всем процессом рождения вина. Позднее, когда уже пришел работать в сферу

производства напитков, у меня появилась мечта продолжить дело отца. Сегодня чача, которую мы выпускаем по эксклюзивному рецепту нашего деда Карапетяна, носит имя моего отца – «Месроп», – рассказал Артуш Месропович.

Чача – это национальный напиток кавказского народа. На заводе Winnac Elite чача изготавливается по совершенно иной технологии, отличной от технологии других стран. Ведь основа чачи Winnac Elite – вино. – Все другие чачи делаются на выжимках, из отходов. Мы же делаем наш напиток сразу вместе с выжимкой и вином. Сбраживаем и затем пе-

рекачиваем на перекурку. Сбраживаем напиток в два этапа, после чего делаем спирты и чачи. При таком способе производства все ферменты винограда, его полезные вещества остаются в напитке, и в подобном процессе сбраживания спирта сохраняется весь аромат винограда. Не зря виноделие называют искусством. Даже для нас каждый раз результат оказывается удивительным и неповторимым. Мы, как и виноделы во всем мире, всё время находимся в поиске лучшего вкуса.

На престижных международных конкурсах продукция Winnac Elite неоднократно получала самые высокие награды.



– Мы не гонимся за большими объемами, для нас главное – качество. На сегодняшний день мы разработали и выпускаем 18 видов вина, 5 видов шампанского, 8 – коньяка и 3 вида виноградной водки. В нашем ассортименте 5 видов марочного коньяка с выдержкой от 6 до 15 лет. Мы можем гордиться такими достижениями и благодарим наших немецких партнеров, которые помогли нам и с дизайном сувенирных упаковок, и с марочными бренда-

ми коньяка разных лет выдержки: «Карапетян», «Менің Қазақстаным», «Eurasia», «Astana», «Kazakh Khanate», – говорит Артуш Месропович. Кстати, марочные коньяки алматинского производства в качестве подарочных сувениров имели большой спрос у многочисленных гостей выставки EXPO-2017.

А сегодня семейное дело успешно осваивает внук Артуша Месроповича Ерем. Молодой человек не собирается почитать

на лаврах своих предков, а намерен продолжать традиции приготовления натурального элитного напитка, обладающего высоким качеством по принципу лучших виноделов и коньячных домов Европы. Артуш Месропович создал целый музей при заводе, который уже не один год удивляет туристов. Стены расписаны картинами на тему виноделия, а в погребеке рядом с напитками Winnac Elite хранится алкоголь других производителей и име-



ется уютное место для дегустации.

– У каждого винодела есть собственные секреты производства, настоящий винодел вкладывает в напиток свою душу, сердце и безграничную любовь к своему делу. Конечно, можно скопировать композицию напитка, но не получится повторить его полностью. Уже не будет той «изюминки», шарма и отличительного аккорда, которые может придать напитку только его создатель.

На всей продукции Winnac Elite стоит подпись Артуша Карапетяна. – Я никогда не променяю свой авторитет на легкую прибыль, которую получают производители фальсифицированной продукции. Если я расписался и поставил свою печать, то несу полную ответственность за свою продукцию. Горжусь тем, что мы сохранили свои виноградники, первичные заводы по переработке винограда. Горжусь, что могу предложить казахстанцам качественную и доступную

продукцию, – с особой интонацией в голосе говорит Артуш Карапетян.

Напитки Winnac Elite можно приобрести только в фирменных магазинах. В Алматы они находятся по адресам:

- пр. Райымбека, 509/1 (между ул. Момышулы и ул. Яссауи), при заводе Winnac Elite.

- ул. Гоголя, 2, торговый дом «Карапетян» (район Центрального парка культуры и отдыха имени М. Горького);

- «Ароматный мир» ул. Гоголя, 192;

- «Ароматный мир» мкр. Мамыр I, дом 21/2;

- супермаркет «Ак Жол» ул. Акан Серы, 17, район Алматы I;

- сеть магазинов «Сабыржан»;

- винотека «Divino» ул. Кабанбай батыра, 112, н.п. 23

Кроме того, сертифицированная продукция от завода-изготовителя представлена в интернет-магазине «www.winnac.kz».

инстаграм:
@winnacelite



Гавхар Турекулова:

*«Осознанность – это
легкий и радостный путь
к успешной жизни».*

Дизайнер интерьера, фасилитатор Access Bars.

Гавхар, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– В этом году заканчивается первый 12-летний цикл моей работы в сфере дизайна интерьеров. Я горжусь тем, что досконально знаю эту профессию от и до. У меня был успешный опыт в розничных продажах отделочных материалов, мебели и недвижимости.

одной любимой работой. При этом, я всегда находила время, а работающие женщины поймут, как это важно, для воспитания детей и для того, чтобы уделять должное внимание родителям и близким. Сейчас мне 41 год, моей дочери 16, а сыну 6 лет. 2 года назад я почувствовала, что мне необходимо лучше управлять своей жизнью. Я задалась вопросом: как открывать новые возможности, изменять

как «доступ к сознанию». Это набор эффективных инструментов развития, обеспечивающих по-настоящему успешную жизнь. Человек, не полагаясь на чужие «истины», становится своим собственным экспертом. У вас снимаются ограничения и ярлыки «правильно и неправильно». Это приводит к расширению границ, осознанному подходу к жизни и снятию, что называется,

Я задалась вопросом: как открывать новые возможности, изменять то, что перестало работать, достигать всего желаемого? Ответ я нашла в осознанности.

Плодотворная работа с частными клиентами в дизайне их домов и квартир. Постоянное развитие насмотренности через путешествия по миру, мастер-классы у известных дизайнеров и обучение, в частности в Восточноевропейской школе организации пространства. Отдельной строкой я бы отметила свое хобби – фотографию, которая на несколько лет параллельно с дизайном стала еще

то, что перестало работать, и достигать всего желаемого? Ответ я нашла в осознанности. Именно она лежит в основе наполненной и гармоничной жизни. И эта идея – начало системы, появившейся в 90-х годах прошлого столетия, которая называется Access Consciousness.

– Очень интересно!

Что это за система?

– Access Consciousness переводится с английского

«шелухи». С вами остаются ваши истинные цели. И самое главное, что способы их достижений становятся ясными. Access – это работающие техники, которые воздействуют на разные уровни энергетического и телесного плана человека и его окружения. В итоге открывается путь осознанности и единства с самой Вселенной, которая покажет вам свою магию исполнения ваших желаний.

– Гаухар, с одной стороны, очень привлекательно, с другой, несколько непонятно.

– Давайте по-другому (улыбается). Access – это самый быстрый способ получения желаемого. Без боли, без самокопания, с легкостью, радостью и великолепием. Первые шаги вам поможет сделать фасилитатор. Уже сегодня

– *Какие изменения, если не секрет?*

– В материальном смысле я расширила свои возможности по недвижимости, получила множество предложений о сотрудничестве, увеличила свои доходы в 4 раза. Активно стала вести блог в Инстаграме, Тиктоке и Фейсбуке. Произошли серьезные перемены в личной жизни.

мне хватает энергии и на работу в сфере дизайна, общение с подругами и, конечно, проведение классов Access Bars.

– *Что такое Access bars?*

– Это энергетический массаж по 32 точкам, находящимся на голове человека. Происходит прикосновение к этим точкам, благодаря чему убираются ненужные

возможности, а вопросы, наоборот, расширяют их. Прямо сейчас задайте вопрос: «Как может быть еще лучше?». Решение придет само и так быстро, что вам трудно будет в это поверить.

Вообще, доверие – это один из важнейших принципов. Доверяйте себе и своему телу. Доверяйте Вселенной, и она ответит вам благодарностью, в том числе и в самом практическом смысле.

– *А что же после пройденной сессии Access Bars?*

– После Access Bars, после того, как ваша голова очистилась, не забывайте желать, запрашивать и выбирать. Каждый день.

При этом в процессе я поняла, что энергии получения и дарения особенно важны.

Да, вы приобретаете многое, когда получаете Бары (Access Bars. – **Прим. ред.**), но еще больше вы будете получать, когда станете делать их другим людям.



Получается, самое крутое в том, что вы становитесь энергией дарения. Вы дарите, и в ответ получаете еще больше.

Инстаграм:
[@turekulova.gaukhara](https://www.instagram.com/turekulova.gaukhara)

ТикТок:
[gaukhara.turekulova](https://www.tiktok.com/@gaukhara.turekulova)

Фейсбук: [goha.turekulova](https://www.facebook.com/goha.turekulova)

Прямо сейчас задайте вопрос: «Как может быть еще лучше?». Решение придет само, и так быстро, что вам трудно будет в это поверить.

вы можете связаться со мной через мои социальные сети и попасть на класс Access Bars, где всего за один день вы реально измените свою жизнь. Мне очень повезло, что моим фасилитатором была известный международный практик Дарья Хэнсон. Пользуясь случаем, хочу через ваш журнал поблагодарить Дарью за то, что после нашего знакомства в моей жизни очень быстро произошли позитивные изменения.

Я, будучи в разводе уже 15 лет, встретила своего идеального, любимого и единственного мужчину, который буквально через несколько месяцев сделал мне предложение. Мы уже планируем и обсуждаем свадьбу. Мои и его дети, и общие родные окружены нашей любовью и заботой. По словам моего будущего мужа, я вдохновляю его на свершения и успех. Согласитесь, что это одна из важных наших женских функций. При этом

установки и барьеры. В процессе вы погружаетесь в особое релаксирующее состояние. При этом сессия проходит молча, вам никто ничего не говорит и не советует. Ваш мозг самостоятельно определяет и фильтрует установки, которые не работают на вас. Таким образом ваша голова очистится от ненужного. А теперь внимание! Самое главное, что происходит дальше. Всего лишь задавайте вопросы, не ожидая ответов. Ответы сужают

Гипноз и стройность

*В современных реалиях существует масса причин для развития у человека неправильного отношения к еде. Во многих случаях мы даже не знаем об управляющих нами побуждениях и не осознаем, что едим, чтобы решить проблемы или уменьшить нашу вину. Гипноз может быть очень полезным инструментом для перепрограммирования наших умов и выработки нового отношения к еде и весу. О гипнозе и его влиянии на лишний вес знает всё **Алена Тишендорф** – гипнотерапевт, коуч, нутрициолог, тренер холистического здоровья и специалист по работе с расстройствами пищевого поведения.*

Алена, как давно вы занимаетесь гипнотерапией и нутрициологией?
– Мне 31 год, я счастливая жена и мама двоих маленьких детей. Мой муж

иностранец и достаточно успешен в своей карьере, что позволяет мне не ограничиваться в реализации своего потенциала в онлайн профессиях, не привязывающих меня к локациям. Мы регулярно переезжаем в разные части мира в зависимости от контрактов супруга. И с началом мирового карантина весной 2020 года я задумалась о собственном здоровье и здоровье своей семьи, о сбалансированном питании. Именно это положило начало моему пути в такой прекрасной профессии, с которой я справляюсь онлайн, находясь в любой точке мира.

– В своей деятельности вы много внимания уделяете работе в направлении стройности и здоровья. Познания в области гипнотерапии вам тоже в этом помогают? Можно ли добиться

ся стройности при помощи гипноза?

– Когда я начинала свою практику, я много проводила консультаций, обучения клиентов основам, коуч-сессий, но чувствовала, что пазла не хватает, что работать надо серьезнее, чтобы давать еще более мощные результаты.

Начав применять гипнотерапию с клиентками, я убедилась в утверждении своих учителей о том, что гипноз – это самый мощный и результативный инструмент в работе с подсознанием! Устранение первопричин лишнего веса, пищевых зависимостей и нездорового пищевого поведения, освобождение от травм, закладка новых выгодных программ и инсайты меняют отношение к себе, отношения с едой, облегчают и ускоряют путь к здоровому и стабильному весу. Но очень важен комплексный подход! Без



правильных знаний и навыков в питании и здорового образа жизни в целом результат будет не полноценен. Гипноз не поможет из воздуха получить вашему организму необходимые макро- и микроэлементы и сидя на диване подтянуть и укрепить мышцы. Действия обязательны.

– Какие основные психологические причины ведут к появлению лишнего веса у человека? И как их устранить?

– Всё индивидуально, но опирается в нездоровое удовлетворение наших основных потребностей – таких, как

- базовые физиологические потребности тела, безопасность,
- определенность, комфорт, стабильность,
- разнообразие, доля непредсказуемости, интерес,
- значимость, важность быть уникальными, особенными, важными,
- любовь и забота,
- рост и развитие.

Приводит наше подсознание к такому поведению,

исходя из травм, и в 95% эти травмы из детства, а также родовых программ: установок, передающихся из поколения в поколение. Устранить их можно с помощью гипноза.

– Вы разработали уникальную программу, которая уже помогла многим женщинам не только привести себя в форму, но и принять, полюбить себя. Расскажите об особенностях этой методики.

– Я применяю целостный подход к здоровью. Работаю на четырех уровнях: подсознания, сознания, тела и пространства. Открыто делюсь информацией по тем темам, которые раскрываю в работе для приобретения здорового стройного тела. Хочу их перечислить.

1. Режим дня, сна, приемов пищи.
2. Мягкое очищение организма и избавление от пищевых зависимостей.
3. Восполнение недостающих витаминов и минералов.
4. Культура питания, водный баланс.

5. Постепенное внедрение физической активности.
6. Очищение пространства.
7. Работа с подсознанием.

– Насколько сложно проходить вашу программу, ведь не все могут терпеть голодания или изнурять себя физическими тренировками?

– Я противник голодания, изнурения и издевательства над собой. Я за постепенность, не нарушающую баланса других сфер жизни, и за снижение стресса. Помогаю развить осознанность, здоровое отношение к себе, поэтому и выделила по пунктам, с кем я не работаю. Мне неинтересно переубеждать, заставлять, уговаривать, настаивать. Я сама выбираю, с кем хочу работать, и это осознанные, готовые к изменениям и к открытости в работе люди. Работаю с понимающими, что здоровье, баланс, забота о себе в приоритете. Тем, кто хочет похудеть за два месяца на 20



кг любой ценой, чтобы влезть в желанное платье, не ко мне!

Для тех, кто перепробовал диеты, изнурительные тренировки, голодание, становится открытием, как, оказывается, просто была в достижении их цель, используйте они правильный, гармоничный, целостный подход к своему здоровью.

– Алена, кроме основной деятельности вы являетесь волонтером. Расскажите, кому вы помогаете.

– Я участвую в качестве гипнотерапевта в программе помощи безнадежно больным людям – с точки зрения медицины. Наша цель – найти и устранить психосоматическую причину их заболеваний и работать до

результата. Мы не гарантируем выздоровления, но стремимся к нему.

– Насколько психологически сложно работать с категорией безнадежно больных людей? Как вам удается не только держать себя самой, но и морально поддерживать других?

– Не скажу, что морально сложно, скорее поучительно. В работе я вижу результаты, улучшение состояния людей, верю в самое лучшее. Также я понимаю, как важна моя работа с еще здоровыми людьми, потому что эти клиенты, которые обращаются с той или иной проблемой, совершенно точно уменьшают для себя риск как заболеваний, связанных с нездоровым образом жизни, так и психосоматических.

www.smbshhealth.com



Большой бизнес за малые деньги

Гаухар Мингуарбекова –
основатель @sigara_borek_almaty

Гаухар, правда ли, что свой бизнес вы развили буквально с 10 000 тенге? Как вам это удалось?

– Да, абсолютная правда. Я построила бизнес с 10 тысяч. Это было в 2019 году, когда я находилась в декретном отпуске со своим третьим малышом. Однажды на просторах Instagram увидела, как известный блогер готовил нечто необычное – это были турецкие Сигара Бореки. Мне было интересно попробовать этот продукт, и я заказала их доставку. Они оказались настолько вкусными и необычными, что все три упаковки мы с семьей съели за час. Хотела заказать еще несколько упаковок, но сначала решила

проверить цены, вдруг найду дешевле. К моему удивлению, я больше не нашла ни одну компанию, которая продавала бы Бореки. И тогда пришла идея заняться этим делом, пока рынок свободный.

На 10 000 тенге купила посуду, продукты и начала делать свои первые Сигара Бореки. Вот так и началась моя история.

– Для тех, кто еще не пробовал ваши превосходные Бореки, сделайте маленькую рекламу, расскажите, что же это такое.

– Сигара Борек – национальный турецкий продукт. В Турции около сорока разновидностей бореков, и один из них это – Сигара Бореки, отсюда и название нашего продукта.

Сигара Борек – это тонко раскатанное турецкое

тесто юфка с разными начинками. Продается в замороженном виде и готовится очень быстро. Бореки – это нежно-хрустящий продукт.

– За какой срок вам удалось наладить сбыт вашей продукции? Как это происходило?

– После старта бизнеса я начала предлагать Сигара Бореки всем своим знакомым, близким, друзьям. К счастью, сестра работала в банке в женском коллективе. Благодаря ее поддержке я нашла своих первых клиентов, далее подключила Instagram, и Сигара Бореки за короткий срок стали узнаваемыми.

– Но сегодня фирменные бореки готовятся уже не в домашних условиях? Расскажите о своем производстве



ном цехе. Команду вы обучали сами?

– Из-за большого количества клиентов я уже физически не успевала делать борекки. Через месяц производство переехало в небольшой цех. Были наняты первые сотрудники, а я занялась продвижением. Бизнес рос очень быстро. Нашла партнеров из Тараза и Астаны. Наши Сигара Бореки ровно через месяц появились еще в двух городах Казахстана. Вот тогда я поняла масштаб этого бизнеса. Сейчас в штате около 25 сотрудников и 3 собственных цеха, продукт представлен в 12 крупных городах страны. Все эти годы мы улучшали свою команду, продукцию и производство.

– В вашем становлении не возникало сложностей? Рост компании всегда проходил легко и просто?

– Конечно, сложности были. Продукт новый, мало кто его знает и доверяет ему. Было проделано много работы, чтобы вывести его на сегодняш-



ний уровень. Многие не верили в наше будущее. Но однажды я нашла торгового представителя, который работал в ведущей компании города, он согласился с нами работать. Это был единственный торговый представитель, который поверил в наш продукт три года назад. Отсюда начался наш взлет. Сегодня мы сотрудничаем с 500 магази-

нами разных категорий в Алматы.

– Что бы вы посоветовали начинающим предпринимателям?

– В первую очередь верить в свой продукт! Всем сердцем любить свое дело, тогда вы сможете влюбить в него и других.

+7-778-002-40-12
инстаграм:
@sigara_borek_almaty
@gaukhar_muslimka



Домик у моря

Ваша мечта – домик у моря? Айну́р Кудайбергенова поможет сделать вашу мечту реальностью!

Айну́р Кудайбергенова – основатель международного агентства недвижимости RICH Island Investment LTD на Северном Кипре и основатель сети агентств недвижимости Expert Estate Service в Казахстане.

Айну́р, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Сегодня я являюсь учредителем международного агентства недвижимости компании RICH Island Investment на Северном Кипре. Сама я родом из города Сарканд, что находится в Алматинской области, а в Алматы переехала при поступлении в институт, когда мне было 18 лет.



– *Насколько сложно было реализовать себя в столь юном возрасте, находясь в одиночестве в большом городе?*

– Да, когда переезжаешь из маленького городка в большой, возникают разные сложности. Я жила в общежитии, благо

училась на гранте и была председателем комитета по делам молодежи, и получала небольшую стипендию. Но по выходным работала в магазине, продавала и рекламировала молочную продукцию, по ночам лепила пельмени, днем после учебы раздавала газеты, в общем, благодаря тому, что я постоянно работала, я могла сама себя обеспечить и прокормить. Да, было сложно, я этого не скрываю, но благодаря этим сложностям, благодаря тому, что я научилась зарабатывать, причем легальным трудом, я стала только сильнее, устойчивее и с раннего возраста знала цену деньгам.

– *А как давно вы занимаетесь продажей недвижимости? И почему именно Северный Кипр?*

– После учебы я пошла работать в банковскую сферу, где, узнав всю «кухню» банковской ниши, не испытывала от своей деятельности особого удовольствия. Впоследствии я ушла в

риелторскую деятельность, занялась продажей и сдачей в аренду недвижимости, доросла до руководителя компании. В 2017 меня, как лучшего руководителя компании, пригласили в Москву на международную выставку недвижимости, которую посетили представители 68 стран. И тогда я узнала о Северном Кипре и познакомилась с владельцем компании на Северном Кипре россиянку Татьяной, которая предложила мне сотрудничество на взаимовыгодных условиях. Таким образом, я онлайн начала продавать недвижимость на Северном Кипре и узнавать его историю. А в 2020 году приняла решение окончательно туда переехать.

– *Наверняка каждый читавший уже подумал, что это крайне дорого и проблематично. Расскажите, насколько доступно жилье на Кипре для казахстанцев?*

– На самом деле цены такие же, как в Казахстане. Апартаменты

варьируются от \$80 тыс. и выше. Рассрочка дается на 6,5 лет без процентов, без кредитов и каких-то дополнительных комиссий. Например, квартира стоит \$100 тыс.: изначально вносится 30% – это \$30 тыс., а остальные \$70 тыс. делятся на 80 месяцев, это получается около \$700 в месяц. Это прекрасные условия, которые не дает ни один банк второго уровня, ни один застройщик в Казахстане. И когда вы вносите первые 30%, то становитесь полноценным резидентом Северного Кипра и владельцем своей недвижимости. Оформляется вид на жительство, после чего вы можете оформить своих детей в детские сады или школы, получать бесплатно медицинскую помощь и открывать свой бизнес или работать в найме. Сделки совершаются как в онлайн формате, так и в офлайн формате.

– *А что касается документов: насколько сложен процесс их оформления?*



– Процесс оформления документов достаточно простой. От покупателя требуется лишь паспорт и внесение денег. Если клиент решает оформить сделку офлайн и лично приехать, то наша компания предоставляет трансфер и бесплатное проживание в лучших апартаментах на берегу Средиземного моря на время заключения сделки. Обычно это занимает 3–4 дня. А также мы по-

могаем со сбором информации по медицинским, школьным учреждениям и всех инфраструктур, которые необходимы человеку для проживания.

– Вы уже много лет занимаетесь продажей недвижимости на Северном Кипре. А с какой целью преимущественно туда едут казахстанцы? Чем занимаются наши соотечественники?

– На Северном Кипре много казахстанцев, есть казахская диаспора, мы вместе справляем наши национальные праздники. Многие казахстанцы, которых я знаю лично, открыли рестораны, салоны красоты, СТО, бильярдные клубы, прачечные. На Северном Кипре множество незакрытых ниш. Киприоты добрые и дружелюбные люди, они очень рады, когда к ним приезжают и говорят



нам спасибо за то, что мы открываем инвесторам их замечательный остров. Здесь несложные условия по открытию бизнеса, в отличие от любого другого государства. Киприоты всегда придут на помощь. Кстати, здесь есть казахи, которые живут уже много лет, но не знают ни английского, ни турецкого языка, и им вполне комфортно.

– Айну́р, согласитесь, звучит как новогодняя сказка – одно сплошное волшебство! А все-таки какие-то минусы в жизни на Северном Кипре есть?

– Учитывая климатические особенности Северного Кипра, где 320 дней в году солнце, наверное, сложно будет жить на Северном Кипре тем людям, которые привыкли к холоду. Проживая здесь два года, лично я других минусов не обнаружила. Любителям снега и морозов будет сложно адаптироваться, потому что здесь всегда солнечно, но при этом нет такой влажности, как, например, в Турции. Кроме того, здесь нет обмана: все подчиняется закону, нет коррупции от слова совсем! Здесь все любят

животных – кошек и собак, они ухоженные и чипированные, а на улицах для них всегда есть вода и еда. Здесь очень любят иностранцев. Также любят природу и берегут ее. А еще, самое интересное, что президенту Северного Кипра можно просто написать в Инстаграм или встретить его в кафе и на пляже, сфотографироваться с ним или даже поболтать. Вот такие у нас особенности на любимом острове!

+7-707-747-07-06
+90-542-853-24-43
инстаграм:
@ainur_richisland



На гребне
моды и стиля

Любая женщина хочет выглядеть не только привлекательно, но и модно, а умение сочетать разные детали гардероба не всем дано от природы. С этой целью многие и обращаются к стилисту.

Асель Сейтжанарова – стилист, fashion-influencer, основатель магазина итальянских аксессуаров.

Асель, расскажите немного о своем пути становления как стилиста. Как вы пришли к этой профессии?

– Профессия стилиста всегда была востребованной, но эту профессию осваивали, можно сказать, только избранные. Стилисту необходимо иметь природный утонченный вкус, всегда обучаться и быть в тренде. Нужно знать, какие цвета в нынешнем году популярны, следить за всеми изменениями в мире моды, понимать, каким тканям и образам отдают предпочтение именитые кутюрье. Я, как многие девочки, всегда интересовалась модой. С детства модно одевалась, потому что родители нас с сестрой хорошо одевали,

покупали нам всё что мы хотели. Я помогала подругам составлять гардероб, еще будучи школьницей. Любила ходить на шопинги, организовывать мероприятия и даже проводила конкурсы красоты в университете. Я мама троих замечательных деток. И, сидя в декретном отпуске, обучилась новой для себя профессии стилиста-имиджмейкера. Я училась в художественной школе, по специальности я бухгалтер, поэтому благодаря умению просчитывать и имеющемуся хорошему и наработанному вкусу мне было интересно и легко обучиться новой профессии.

– Чем вы руководствуетесь при выборе гардероба?

– Помогая милым девушкам, женщинам красиво выглядеть, я учитываю их индивидуальность, особенности фигуры и, конечно же, характер и темперамент.

– Почему решили основать собственный магазин? На каком стиле специализируетесь?

– Так как мои родители всегда имели собственный бизнес, я с малых лет также обладаю навыками пред-

принимательства. Решила открыть собственный магазин и занялась продажей итальянских аксессуаров, так как Италия, так же, как и Франция, является центром моды и изысканного стиля.

– Как давно вы ведете свой блог в Instagram?

– Свой блог я веду почти два года и делюсь в нем полезной информацией о моде и стиле.

– Поделитесь модными тенденциями начала 2023 года.

– Каждый раз вместе с новым годом мы встречаем новые тренды, и этот раз – не исключение. Мы просмотрели последние модные показы и выявили главные тенденции, которые будут в моде в 2023 году: карго с большими карманами, полупрозрачная сетка и вышивка, бахрома и лохмотья, узлы, чешуя русалки, металлик, градиент, змеиный принт, приглушенный желтый цвет. В новом году будем носить топы и платья с вышивкой, кружевом и полупрозрачной сеткой, дополняя их трендовыми серебряными украшениями.

инстаграм:
@assel.fashionrevizor



Последние несколько лет сетевым бизнесом всё больше стало интересоваться молодое поколение, которое не видит перспектив в наемной работе и ищет иные возможности, дающие шанс на финансовую независимость. При этом изменились цели и мотивация людей, приходящих в сетевки. Если раньше сотрудничество с сетевой компанией рассматривалось как возможность приобрести товар со скидкой или как дополнительный источник дохода, то теперь среди основных приоритетов создание собственного бизнеса, личностный рост и получение современных профессиональных навыков.

Сая Уразалина – эксперт сетевого бизнеса 2022, топ-лидер компании Marine Health.

Шаг к финансовой независимости

Сая, сегодня уже никто не сомневается в вашей экспертности, а когда-то и вы были начинающим «сетевиком». Расскажите, что привело вас в эту сферу бизнеса.

– Нужда в деньгах. Я очень хотела стать финансово независимой, а еще меня очень напрягало то, что нужно бежать на работу с мыслями «надо», а не с огромным желанием! Именно необходимость записывать клиентов с 8 утра и бежать в салон, от того что ты не можешь иначе, от того, что надо! В сетевом же бизнесе, а именно в компании Marine Health, я увидела пассивный доход, а также то, что нет нужды боятся, что в следующем месяце не будет зарплаты или дохода.

– Почему именно Marine Health, ведь в Казахстане множество других сетевых компаний?

– Как я уже сказала, в компании Marine Health есть пассивный доход, чем она особо отличается от других сетевых компаний, и еще один большой плюс в постоянном обучении, развитии и частых мероприятиях. Всё это очень мотивирует и вдохновляет меня и мою команду.

– Глядя на себя в прошлом и на нынешнюю Сая, как вы изменили ваше мышление?

– Очень и очень сильно. Я часто вспоминаю прошлую себя и какая я сейчас, конечно, разница большая. И я рада, что смогла изменить мышление и себя в лучшую сторону.



– Назовите основные качества, которые помогли вам стать топ-лидером компании.

– В первую очередь упорство, именно благодаря упорству я смогла

достичь того, что имею сейчас. А также мое сильное желание выделяться, без которого я не была бы та Сая, которая перед вами в данный момент. И, конечно, моя активность.

– В чем заключается задача топ-лидера сетевой компании?

– Подниматься по ступенькам с четким соблюдением условий маркетинг-плана компании Marine Health, а также желание и умение создавать мощную империю.

– Команда имеет большое значение в становлении лидера. Что вы можете сказать о своей команде?

– В первую очередь я всегда благодарю свою команду. Всегда стараюсь быть примером для тех, кто со мной рядом и в моей команде. Для этого постоянно обучаюсь, чтобы быть примером.

– Почему многие до сих пор боятся сетевого бизнеса и обходят его стороной?

– У всех остался страх и устаревшее представление о сетевом маркетинге. Многие помнят, как их многочисленным знакомым приходилось ходить с сумками и продавать, умолять, чтоб хоть что-то купили. Именно этого и

боятся основная масса. Но времена меняются, и сегодня, в век интернета, в век онлайн деятельности через социальные сети делается бизнес. И второе заблуждение, которое мне встречается, чаще состоит в том, что люди не понимают разницы между сетевым бизнесом и финансовой пирамидой. Здесь, конечно же, нужно понимать, что такое финансовая пирамида и чем она отличается от сетевого бизнеса. Именно при отсутствии этих знаний люди обходят стороной сетевой бизнес.

– Совсем недавно вся страна встретила 2023 год. Что бы вы пожелали себе и своей команде в новом году?

– В новом году желаю себе и своей команде «топить» еще выше и добавить скорости. Увидеть и ощутить на себе влияние массы крутых событий, потому что чем выше мы, тем прекраснее наша жизнь!

инстаграм:
@urazalina_saya
+7-702-442-07-15



ПРОЯВЛЯТСЯ НЕ

СТРАШНО

Профессионал, который «подсветит» вам дорогу на вершину вашего успеха, – Елена Стрельцова, наставник по личному бренду.

Елена, расскажите о себе и своей деятельности.

– Я наставник по личному бренду, помогаю экспертам и тем, у кого пока еще нет выбранной ниши, начать развивать свой личный бренд и становиться более открытыми людям. Ведь личный бренд – это проявленность, публичность и новые перспективы. Личный бренд это как зачетка в институте! Уделив его развитию сейчас достаточно времени, вы сможете потом иметь шикарные бонусы в виде сотрудничества, работы с брендами и топовыми бизнесами. Личный бренд – это смысл жизни, и, когда вы его полюбите и поймете его алгоритм работы, то уже не



будет желания, чтобы было иначе, и жизнь четко разделится на «до» и «после».

– В чем заключаются функции наставника? Чем вы можете помочь эксперту?

– Именно наставник (ментор) тонко чувствует состояние других людей, и поэтому при разговоре сразу появляется четкая картинка, что нужно сделать для лучшего результата, чего не хватает, что и как нужно усилить.

Главная функция наставника – показать дорогу и помочь обойти все препятствия, показать тот путь, который приведет к нужному результату и к большему чеку. Наставник всегда будет рядом и поддержит при любом результате, даст тот совет, который приведет к цели, без лишних, ненужных и неэффективных действий, отнимающих время и отодвигающих жизнь мечты! В моей программе только четкие советы, рекомендации, полная ежедневная поддержка и понятные задачи. Я помогаю экспертам раскрыться и понять свою сильную

сторону, если кажется, что ее еще нет, то я путем простых вопросов смогу помочь ее выявить. С моей методикой можно уже в первый месяц увеличить свой чек и оптимизировать рабочее время. Найти свободные часы для себя и своего здоровья, для наполнения энергией и ощущения значимости в этом мире. Я помогаю экспертам в решении их проблем, систематизирую и отстраиваю рабочие процессы.

– Безусловно, соцсети играют огромную роль в развитии личного бренда и бизнеса в целом. А может ли человек самостоятельно развиваться, без наставника?

– Конечно, может. Разница только в сроках получения результата и в самом результате. Наставник дает выжимку, пройдя не одно обучение. И это уже именно та квинтэссенция знаний и наработанных навыков, которую нужно просто применять и ждать отличного результата, а не изучить, затем внедрить и проверить, что это даст, и при этом потратить много

времени и, что самое главное, отвлекаться от своей основной деятельности, возможно, даже потерять в заработке.

Саморазвитие – это очень хорошо, но как потом это применить, и получится ли вообще это применить в работе, будет понятно не сразу.

Но если вам нужен ТОП результат, а не метание ножей с закрытыми глазами, то идеальный шаг – это работа с наставником.

– Дайте свои 5 топ-советов для экспертов и блогеров, которые хотят раскрутиться в соцсетях.

1. Продолжайте действовать, даже когда еще не так красиво получается, отработывайте навыки на меньшей аудитории, чтобы потом не делать обидные «ляпы» перед увеличенной аудиторией.

2. Проявляйтесь, старайтесь попасть на всевозможные мероприятия в городе, чтобы люди к вам привыкли. Ведь когда вы видите человека постоянно, то доверие к нему автоматически возрастает.

3. Делайте коллаборации и проводите прямые эфиры ради увеличения аудитории и удержания существующей.

4. Найдите своего наставника, который будет близок вам по духу, чтобы расти быстрее и получать все блага немедленно, а не бегать с непониманием, какой именно курс взять сейчас, чтобы завтра не остаться позади всех в своей нише на рынке.

5. Всегда развивайте и совершенствуйте свои навыки.

– При просмотре ваших соцсетей нельзя не отметить ваши достаточно яркие образы. Поделитесь секретом уверенности в себе.

– Когда осознаешь свою ценность, точно понимаешь все алгоритмы продвижения. При этом отсутствуют переживания, что делаешь что-то не так. Я всегда останавливаю свой выбор только на экспертах своего дела. Чтобы быть в лидерах, нужно постоянно вкладываться в свое развитие. Уверенность – это спокойствие, четко прописанный план

с понятными пунктами о дальнейших шагах. Если что-то даже идет не по плану, всегда есть план В, С, и так до победы, да поставленной цели.

– Что лично вам помогает работать эффективно и справляться с трудностями?

– Ну, во-первых, трудностей у меня не существует, а есть задачи, которые я решаю ежедневно. Я очень люблю то, чем занимаюсь, и поэтому всегда есть силы, энергия и, самое главное, желание делать людей более яркими, проявленными и богатыми.

– Почему одни наставники выходят в миллионный доход, а другие нет?

– Главное – это наше мышление, отношение к жизни: занимаемся мы любимым делом или предаем себя. Ведь если не заниматься делом своей мечты, не приносить пользу людям, то сложно достичь желаемого результата. Еще важно верить в то, чем вы занимаетесь, и не ждать, что кто-то придет и похвалит, а делать это самостоятельно со всей

любовью и заботой к себе, к людям и к своему делу. Чтобы понять, ваш ли это наставник, и приведет ли он к нужному результату, рекомендую с ним поговорить. Именно по разговору, энергии, подаче материала, по глазам и жестам будет понятно, стоит ли обращаться к этому эксперту, насколько именно он может стать вашим наставником и подойти именно вам по духу.

Наставник – это проводник, он как фонарик, который светит на нужную дорогу. А если вы его не принимаете или не верите ему, то и результата никакого не будет. Работая с наставником, нужно выполнять все задачи и скорее переходить на следующий уровень.

Действуйте и не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня, как бы это банально ни звучало! Проявляйтесь, мои дорогие, это не страшно! Нам можно всё, ведь всё зависит от нас самих!

+7-777-255-58-90
инстаграм:
@strelsovae1ena



Сиқырлық сәтінен рахат алыңыз



COSTA
COFFEE

Насладись моментом волшебства

Империя красоты

*«Мы создаем красоту,
открывая путь к заветной
мечте каждого!» –
директор салона красоты
Infiniti Оксана Бакалова*

Оксана, что
привело вас
в индустрию
красоты? Как
давно появился салон
Infiniti?

– Я никогда бы не подумала, что моя жизнь будет связана с индустрией красоты, я всегда мечтала стать журналистом, поступить на факультет «Международной журналистики», но после окончания школы по семейным обстоятельствам моя мечта не осуществилась, и я с подругой пошла учиться на парикмахера. Еще во время практики меня взяли мужским мастером в салон. Огромное желание самостоятельно зарабатывать деньги и стремление стать лучшей привели к тому, что я стала топ-мастером: обо мне



стали говорить, рекомендовать меня знакомым, и клиенты приезжали ко мне из разных городов. Проработав несколько лет, я устроилась в «Корпорацию Казахмыс» и даже не думала, что вернусь в индустрию красоты, так как стала развиваться и расти в сфере HR. Находясь в очередном отпуске по уходу за ре-

атмосферу внутри коллектива?

– Банально, но создание благоприятной атмосферы в коллективе салона начинается еще на этапе подбора персонала и его адаптации во время испытательного срока. Очень трудно выбирать «своих» людей, которые разделяют наши ценности, совпадают в вопросах отношения к работе и

– Как руководитель салона, я в первую очередь думаю о том, как улучшить качество услуг, сделать сервис наиболее привлекательным, чтобы клиент, покидая заведение, чувствовал себя отдохнувшим и ухоженным.

Мы стараемся интересно и ярко заявить о себе, активно принимая участие во всех мероприятиях,

Какое-то время у нас, конечно же, была текучесть кадров, но уже в течение нескольких лет сформировалась стабильная и сплоченная команда.

бенком, однажды я пошутила, что хочу открыть свой салон красоты. Меня поддержал мой супруг, и мы открыли салон красоты INFINITI. В этом году отмечаем пять лет.

– Мы поздравляем вас с первым юбилеем. Безусловно, для beauty сферы это внушительный срок, но очень часто люди выгорают после длительной работы на одном месте. Как вам удается поддерживать положительную

мотивированы не только деньгами. Какое-то время у нас, конечно же, была текучесть кадров, но уже в течение нескольких лет сформировалась стабильная и сплоченная команда. Секрет сплоченности скрывается в работе над одной целью, мы теперь как одна большая и дружная семья.

– Чем вам удалось завоевать звание лучшего салона красоты вашего города?

конкурсах, событиях не только в рамках нашего города.

Проводим ежегодный детский конкурс INFINITIKIDS, также у нас множество интересных и необычных фишек, конкурсов, мастер-классов.

Все наши клиенты достойны эксклюзивности, и мы обеспечиваем им индивидуальный подход! Ведь INFINITI в переводе означает «бесконечность», а в нашем салоне красота бесконечна.

– Ваша фишка – креативные стрижки. Данному умению вы обучались или имеете природный талант творить художественные стрижки?

– Сыграли в этом свою роль природный талант с детства и повышение квалификации у ТОП-вых барберов.

«Креатив» – это творчество, в моем случае – парикмахерское творчество. Я люблю создавать необычное, не такое, как у всех. Времена, когда парикмахеры предлагали 3–4 стрижки для мальчиков, давно позади. Сегодня детских стрижек даже больше, чем для взрослых мужчин.

Юный возраст – это время свободы, баловства и шалостей, а значит, самых ярких образов, которые, увы, редко могут позволить себе взрослые.

– А если представить ситуацию, что салон придется закрыть, чем стали бы заниматься? Сможете быть простым парикмахером на дому?

– Жизнь ведь непредсказуема. С одной стороны, она полна возможностей, а с другой – никогда не дает гарантии на второй шанс. Много можно изменить, а также многое можно упустить всего лишь за одно маленькое мгновение!

Я безумно рада, что в нужное время я не упустила возможность начать менять свою жизнь, получила три высших образования: экономическое, психологическое и окончила магистратуру «Управление человеческими ресурсами» по специальности «HR management». Окончила музыкальную школу, 14 лет работала в корпорации «Казахмыс», а в данное время я топ-лидер компании Terra-life компану и региональный директор этой компании в нашем городе, где мы открыли официальный склад по реализации продукции. Думаю, простым парикмахером я работать на дому точно не буду, даже если салон вдруг нужно будет закрыть.

– И насколько нам известно, Infiniti не единственное ваше успешное начинание. Чем занимаетесь еще?

– Жизнь иногда предоставляет нам множество возможностей, просто мы их либо не замечаем, либо не хотим замечать! Действительно, я также являюсь топ-лидером компании Terra life. Изначально стала партнером компании, потому что у нее уникальные продукты для красоты и здоровья! А так как мне знакома индустрия красоты, я понимаю, что здоровье с красотой в неразрывной связке. И сейчас я невероятно счастлива от того, что я в этой компании, получаю огромное количество отзывов от благодарных людей по улучшению их здоровья: от людей, у которых онкология, диабет, аллергия, псориаз, лишний вес и многое другое. А также отзывы по красоте: об омоложении организма, эластичности кожи, густоте и росте волос, здоровье ногтей! Что может человека сделать счастливым и успеш-



ным? Конечно, здоровый организм и презентабельная внешность. Я искренне поддерживаю миссию нашей компании – оздоровление человечества! И что важно, компания за мою приверженность очень щедро меня вознаграждает. Таким образом я делаю в разы выше и качество своей жизни!

– Интервью с вами выйдет в первом выпуске журнала 2023 года. Что бы вы хотели пожелать тем, кто его прочтет?

– Пусть этот год станет стартовой площадкой для новых взлетов, достижений, открытий и побед! Пусть в новом году любое начинание будет обречено на неоспоримый успех, а планы легко и точно реализуются в конкретные дела и мероприятия. Всем желаю плодотворного, результативного и щедрого на вознаграждения года!

инстаграм:
@oksana_infiniti_zhez
@infiniti_beauty_salon_zhez
+7-776-693-44-55



Take your time

Angel-in-us®



АЛМАТЫ

- RAMSTORE ALL IN
ПР. НАЗАРБАЕВА, 226
- ТРЦ «МЕГА АЛМА-АТА»
РОЗЫБАКИЕВА, 247А, 2 ЭТАЖ
- ГОСТИНИЦА «АЛМАТЫ»
УЛ. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 85

НУР-СУЛТАН

- ТРЦ «МЕГА SILK WAY»
ПР. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 62

АТЫРАУ

- БЦ «АТУРАУ PLAZA»
УЛ. САТПАЕВА, 17Б

АКТОБЕ

- ПР. АБИЛКАЙЫР ХАНА, 52А

@angelinuscoffee_kz

Шугаринг нового поколения

Анастасия Герасимова из тех специалистов, для которых работа в beauty-индустрии превращается в настоящее искусство. За несколько лет в профессии она создала уникальную собственную методику безболезненной депиляции, которой сегодня обучаются мастера по всему миру. Ее техника – это не просто работа с сахарной пастой, а особая философия бережного отношения к коже, эстетики движений и абсолютного комфорта клиента. В интервью мы узнали у Анастасии о том, как шугаринг стал делом ее жизни, почему современный мастер должен мыслить глубже стандартных техник и как обычная процедура может превратиться почти в танец.

Анастасия Герасимова – мастер шугаринга, автор методики безболезненной депиляции и преподаватель международного уровня.



Анастасия, расскажите свою историю. Как вы пришли в сферу шугаринга?

– Мой путь в сферу шугаринга начался еще в 2017 году. До этого момента я работала в фармацевтической компании в отделе кадров: проводила

собеседования, занималась подбором персонала и переговорами с поставщиками по внедрению новых лекарственных препаратов в сеть аптек. Я очень любила свою работу и была одним из сильнейших сотрудников компании. Но мне хотелось развития, не стоять на месте и

изучать новые направления. Так я решила попробовать себя в beauty-сфере: изучала ресницы, ногтевой сервис, ламинирование бровей, но ничего не вызывало у меня настоящего интереса. И однажды я решила купить сахарную пасту и попробовать сделать себе шугаринг дома по видео из YouTube. Именно в этот момент всё изменилось (улыбается). Я буквально влюбилась в этот процесс. Для меня шугаринг оказался не просто процедурой удаления волос, а совершенно другой философией работы с кожей – более деликатной, эстетичной и натуральной. Я сразу начала активно обучаться, изучать техники, особенности кожи и роста волос. А уже в 2019 году я приняла участие в чемпионате и заняла призовое место! Но самое главное – в процессе постоянной практики я начала понимать, что хочу работать иначе, чем это принято в классических школах. Мне хотелось сделать

процедуру максимально комфортной для клиента, снизить травматизацию кожи и при этом облегчить работу самого мастера. Именно так постепенно начала формироваться моя авторская методика, основанная на пластичности движений, свободной работе рук и глубоком понимании техники шугаринга. Со временем я начала делиться своим опытом и обучать других мастеров.

– За годы практики вы обучались у преподавателей по всему миру. Какие знания или открытия сильнее всего повлияли на ваше профессиональное мышление?

– Самым важным открытием для меня стало понимание того, что качественный шугаринг строится не на скорости, а на глубоком понимании кожи, направления роста волос, правильной постановки рук и комфорте клиента. Я действительно обучалась у разных преподавателей, изучала различные

техники и подходы и в какой-то момент поняла: многие мастера работают слишком агрессивно. Поэтому я начала искать деликатные, анатомически правильные техники, где мастер работает не против кожи, а словно вместе с ней. Именно это профессиональное мышление в дальнейшем и стало основой моей собственной техники: более плавной, эстетичной и комфортной как для клиента, так и для мастера.

– Какой материал: сахар или воск вы выбираете для работы? Почему?

– Лично я выбираю сахарную пасту. Для меня это самый деликатный и физиологичный метод удаления волос. Шугаринг не обламывает волос так, как это часто бывает при работе с воском, меньше травмирует кожу и не вызывает ощущения ожога. Сахарная паста работает мягче: она удаляет волосы по росту, одновременно выполняя легкий пилинг

и делая кожу визуально более гладкой и ухоженной.

Кроме того, мне близок натуральный состав пасты, потому что для меня важно, чтобы материал был максимально бережным и комфортным для кожи.

– Мы получили большое количество отзывов о вашей уникальной методике. Расскажите, что это за техника и в чем ее главное отличие от классических методик, которым обучают большинство мастеров.

– Моя методика основана на плавной, свободной и анатомически правильной работе с телом клиента. Главная идея – минимальная травматизация кожи и максимальный контроль материала. Во многих классических техниках мастеров учат работать резко и механически. Я же делаю акцент на пластичности движений, правильном распределении пасты и глубоком понимании структуры кожи и роста

волос.

Мои руки настолько плавно и свободно работают с сахарной пастой, что со стороны это действительно похоже на необычный танец. Паста буквально «рисует» по коже, а сама процедура становится не только эффективной, но и эстетичной.

К тому же моя авторская техника позволяет работать с большими зонами более мягко, снижая болевые ощущения для клиента и уменьшая нагрузку на руки мастера. Я уделяю особое внимание психологическому комфорту клиента – это тоже часть профессиональной техники.

– Обучаете ли вы учеников вашей авторской технике?

– Да, конечно. Сегодня я обучаю мастеров своей авторской технике как на базовых курсах, так и на индивидуальных курсах повышения квалификации. Для меня важно не просто показать движения, а научить мастера чувствовать материал, понимать

кожу и работать осознанно. Я стараюсь передавать ученикам не только технику, но и профессиональное мышление.

За годы практики я обучила своей методике уже более 1000 учеников, и многие из них сегодня успешно работают в индустрии красоты, открывают собственные кабинеты и продолжают профессионально развиваться.

– Вы говорите о шугаринге как об искусстве. Какими качествами должен обладать мастер, чтобы обычная процедура превратилась в эстетичный и почти «танцевальный» процесс?

– Мастер обязательно должен иметь чувство эстетики, спокойствие, уверенность и любовь к людям. Клиент всегда чувствует энергетику специалиста.

Когда мастер работает в напряжении, торопится или боится, это передается клиенту. А когда движения уверенные, плавные и красивые,



процедура становится совершенно другой по ощущениям. Для меня хороший мастер – это человек, который умеет сочетать технику, заботу о клиенте

и визуальную эстетику процесса. Именно тогда шугаринг превращается в настоящее искусство.

– Каким вы видите будущее индустрии

шугаринга? И каким, на ваш взгляд, должен быть современный косметолог-эстетист нового поколения?

– Я считаю, что индустрия будет двигаться в сторону более экологичного, деликатного и профессионального подхода. Клиенты сегодня всё больше обращают внимание не только на результат, но и на качество материалов, безопасность и уровень сервиса. Современный эстетист нового поколения – это уже не просто мастер депиляции. Это специалист, который разбирается в структуре кожи, умеет чувствовать клиента, постоянно обучается и понимает, что эстетика процедуры сегодня так же важна, как и сам результат.

Будущее за мастерами, которые умеют сочетать высокий уровень сервиса, профессиональную технику и индивидуальный подход к каждому клиенту.

инстаграм:
[@soli.beauty.sugaring](https://www.instagram.com/soli.beauty.sugaring)
+7-747-267-37-77



Сеть меховых салонов

инстаграм: @europa_furs
+7-777-400-44-85

