ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

1 (50)
январь-февраль
2025

Сергей Ким стр. 18
Ksenia Shagoeva стр. 37
Алексей Кравцов стр. 42

Али Айдахметов стр. 48
Бакытжан Нуркина стр. 56
Светлана Мусаева стр. 98

Сауле Искакова

ОСНОВАТЕЛЬ ШКОЛЫ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА



Абдулкарим Каримов: о новых треках, медийной футбольной лиге и сольном концерте **стр.14**

Семейные ценности.

Семейные сладости.

сделано с любовью

инстаграм:
@fruitlabkz



Твоя музыка начинается здесь!

Ксения Pago – талантливая вокалистка, основатель популярного лайф-бэнда "Экипаж" и вдохновляющей школы вокала Rado Voice.

Теперь Rado Voice представляет и продюсерский центр, где воплощаются мечты: от первых нот на уроках до профессиональной записи собственных хитов.

Rado Voice – это голос, энергия и возможность раскрыть свой талант на все 100%!

инстаграм: @rado_voice_



Teens & people magazine

►OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor	**Alexandr Grebennikov**
Chief editor assistant	**Aset Isabaev**
Production editor	**Vitaliy Kirsanov**
Editor	**Inna Shefer**
MUA	**Farizat Mamyrbekova**
Copy editor	**Irina Dmitrova**
Photographer	**Vitaly Kirsanov**
PR-manager	**Marina Butrym**

ADVESTING

Sales Managers	**Mariyam Issaeva**
Advertising executives	**Kira Boyarkina** **Sanzhar Baimurunov** **Sabina Khamitova** **Malika Kan**

PEOPLE AWARDS

Producer	**Dilya Sharafutdinova**
Official representatives	**Vladimir Sesselkin** **Alma Mustafayeva**

►НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор	**Александр Гребенников**
Ассистент главного редактора	**Асет Исабаев**
Выпускающий редактор	**Виталий Кирсанов**
Редактор	**Инна Шефер**
Визажист	**Фаризат Мамырбекова**
Корректор	**Ирина Дмитрова**
Фотограф	**Виталий Кирсанов**
PR-менеджер	**Марина Бутрым**

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела продаж	**Марьям Исаева**
Менеджеры по работе с клиентами	**Кира Бояркина** **Санжар Баймурунов** **Сабина Хамитова** **Малика Кан**

PEOPLE AWARDS

Продюсер	**Диля Шарафутдинова**
Официальные представители	**Владимир Сеселкин** **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 (50) январь-февраль 2025 г.
Подписано в печать (выход в свет) 06.01.2025 г.
Периодичность 1 раз в два месяца.
Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.
Собственник/издатель: ИП A-Press Гребенников А.Н.
Свидетельство о постановке на учет журнала «Teens and People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г., №KZ54VPY00030776, 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 A-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

PEOPLE AWARDS
WWW.PEOPLE-AWARDS.ONLINE

Сила эмоционального интеллекта

Сауле Искакова – тренер и основатель школы эмоционального интеллекта, амбассадор тренажера по работе с мышлением Master Kit и специалист в области современной цифровой психологии. Ее работа – это синтез науки, личного опыта и проработки мышления, чтобы помогать людям развивать навыки саморегуляции, улучшать коммуникацию и находить внутреннюю гармонию.



Сауле, что вдохновило вас на создание школы эмоционального интеллекта? Какую миссию вы закладываете в свою работу?

– Мой путь к этой деятельности был нелегким. Жизнь бросала мне серьезные вызовы: самоубийство матери, тяжелые годы с мачехой, воспитание двух младших братьев без поддержки, трагическая смерть отца, несправедливые обвинения и арест мужа, шантаж, долги... Все эти испытания научили меня искать опору внутри себя, раскрывать внутренние ресурсы и развивать эмоциональную устойчивость.

Работа над своим мышлением, эмоциональной регуляцией и самопознание дали мне силы справляться с болью и продолжать жить. Сегодня я прохожу магистратуру по психологии, завершила наставничество у Лиз Бурбо по ее проекту «Слушай свое тело» и прошла обучение по программе «Пространство горя», научившись помогать людям работать с утратами. Эти знания стали основой моей школы эмоционального интеллекта, где каждый шаг направлен на то, чтобы превратить внутренние переживания в энергию. Моя миссия – помочь каждому увидеть в эмоциях не преграды, а возможность для роста и внутренней свободы.

– Почему эмоциональный интеллект важнее, чем кажется?

– Многие уверены, что для успеха важен исключительно IQ. Но реальность сложнее: без развитого эмоционального интеллекта (EI) даже высокий IQ не реализует свой потенциал. IQ – это логика и аналитика. EI – способность понимать себя и других, управлять эмоциями, адаптироваться к изменениям, строить доверительные отношения.

Эмоциональный интеллект – это мягкая сила, которая помогает справляться с конфликтами, снижать стресс и направлять свои мысли и чувства в конструктивное русло. Когда мы осознанно реагируем на внутренние переживания, мы не загоняем себя в угол, а используем эмоции как навигатор к осознанным решениям.

– А влияет ли эмоциональный интеллект на IQ?

– Конечно, ведь эмоции напрямую связаны с когнитивными процессами. Например, в моменты стресса активируется миндалевидное тело (амигдала), что блокирует доступ к коре головного мозга, отвечающей за рациональное мышление. Этот процесс известен как «захват амигдалы» – состояние, при котором мы не можем принимать взвешенные решения.

Более того, при хроническом стрессе или подавленных эмоциях нейропластичность мозга снижается. Это значит, что наша способность к обучению и адаптации ослабевает, а когнитивные способности начинают деградировать. Проще говоря, низкий уровень EI со временем может негативно сказаться на IQ, снижая нашу продуктивность и интел-

лектуальную гибкость. Представьте себе человека с высоким IQ, который не умеет управлять гневом. Его когнитивный потенциал огромен, но эмоциональная нестабильность мешает ему эффективно применять свои знания, разрушает отношения с коллегами и снижает мотивацию.
Но если EI развит, мы сохраняем «гибкость мышления» даже под давлением. Вместо того чтобы реагировать вспышками гнева или страха, мы учимся находить баланс, анализировать ситуацию и выстраивать стратегию действий, где эмоции и интеллект работают вместе.

– Почему, на ваш взгляд, эмоциональный интеллект играет ключевую роль в формировании здоровых отношений?
– Я часто сталкиваюсь с этим вопросом в своей практике. Низкий уровень эмоционального интеллекта, особенно неспособность осознавать и выражать свои чувства, становится одной из причин разрушения отношений. Например, женщина с низкой самооценкой или синдромом самозванца может бессознательно провоцировать партнера на абьюзивное поведение. Это может проявляться в виде физического насилия, эмоционального абьюза или измен. Подобное поведение часто коренится в неспособности человека управлять своими эмоциями и строить здоровые границы. С другой стороны, мужчины с низким EI, не умеющие справляться с гневом, ревностью или чувством неуверенности, также склонны к созданию токсичных отношений. Гендер здесь не играет роли – корень проблемы всегда в недостатке эмоциональной осознанности.

– Есть ли пример из жизни положительного влияния эмоционального интеллекта?
– Да, одна из моих учениц, благодаря работе над своим эмоциональным интеллектом, смогла спокойно пройти через процесс развода, которого она долго избегала и боялась. Она сохранила дружеские отношения с бывшим мужем и стала опорой для детей. Такие примеры показывают, как эмоциональный интеллект помогает находить гармоничные решения даже в самых сложных ситуациях.
Высокий EI дает свои преимущества.
Меньше стресса: мы быстро осознаем свои чувства и умеем их регулировать, не доводя до эмоционального перегрева.
Лучшие отношения: эмпатия, умение слушать и понимать других укрепляют связи в семье, с друзьями и на работе.
Больше мотивации: вместо потери интереса из-за неудач мы учимся извлекать уроки из негативных ситуаций и двигаться вперед.



– Может ли недостаток эмоционального интеллекта влиять на здоровье?
– Эмоции – это больше, чем просто чувства. Это сложный биологический процесс, который напрямую влияет на наше тело. Как психолог, я часто сталкиваюсь с тем, как низкий уровень EI отражается не только на отношениях и карьере, но и на здоровье. Подавленные чувства, хронический стресс, нежелание разбираться с внутренними конфликтами приводят к психосоматике: иммунитет падает, болит сердце, желудок напоминает о себе, спина страдает без видимых причин. Это сигналы тела, которое словно говорит: «Обрати внимание на свои чувства!».
Я помню клиентку, страдавшую от постоянных болей в животе. Врачи не находили причин, а мы в ходе терапии обнаружили «синдром угодничества» – она постоянно жила ради ожиданий других, подавляя собственные эмоции. Как только она начала осознавать и выражать свои истинные чувства, боли отступили.

– А на детей тоже влияет эмоциональный интеллект родителей?
– Родители с низким EI передают своим детям незрелые эмоциональные шаблоны.

Это может привести к буллингу, так как дети не умеют защищать свои границы; низкой самооценке, из-за чего ребенок становится уязвимым перед критикой; риску насилия, поскольку эмоциональная незрелость делает детей мишенью для агрессии.

Приведу один из ярких примеров из моей практики. Мать, неспособная управлять своими эмоциями, в моменты стресса кричала на ребенка, называя его ленивым и бесполезным. Она не осознавала, что причиной его проблем стал ее нездоровый эмоциональный фон. Для нее это был просто момент раздражения – она накричала и забыла (и снова, и снова). Но для ребенка это стало глубоким травматическим опытом, который сформировал у него низкую самооценку и сделал мишенью для буллинга в школе. Эмоции, которые мать не смогла проработать, нашли свой выход через страдания ее ребенка, создавая замкнутый круг негативных последствий.

– Как недостаточно развитый эмоциональный интеллект влияет на общество в целом?

– Если мы посмотрим шире, то увидим, что развитие эмоционального интеллекта способно сделать общество более здоровым и безопасным. Там, где EI воспитывают с детства, меньше преступности, насилия, больше эмпатии и готовности к диалогу. EI – это не просто навык для «личного пользования», это инвестиция в общее будущее.
Политики, государственные деятели, преподаватели и воспитатели – это те, кому жизненно необходимо развивать эмоциональный интеллект. Если их решения продиктованы недостатком эмпатии или отсутствием саморегуляции, это может привести к эффекту «эмоционального домино», когда одна неверная реакция запускает цепочку негативных последствий, охватывающих всё общество.
Например, политик с недостаточно развитым эмоциональным интеллектом, неспособный справляться с критикой, может реагировать на нее агрессивно, что не только ухудшает диалог с обществом, но и провоцирует рост напряжения или даже эскалацию конфликта.
А преподаватель, не замечающий эмоционального состояния своих учеников, может ненамеренно создать в классе атмосферу страха и подавления, где вместо любопытства и желания учиться рождаются тревожность и апатия.

– За годы вашей практики удалось ли достичь положительной динамики в области развития эмоционального интеллекта в обществе?

– Да, я вижу, как с каждым годом растет интерес к развитию эмоционального интеллекта.
Люди начинают понимать, что саморегуляция и осознанность – это не просто модный тренд, а необходимость для гармоничной и успешной жизни.
Эмоциональный интеллект – это хороший помощник, который позволяет раскрыть весь потенциал IQ, создавая жизнь, где эмоции человека становятся его союзниками.
Работая над EI, мы улучшаем не только себя, но и весь мир вокруг нас.
Каждый день дает возможность для роста. И важно позволять эмоциям становиться вашим союзником, а не врагом.

инстаграм:
@_igra.razuma_
WhatsApp
+7-777-488-00-88



Абдулкарим Каримов: о новых треках, медийной футбольной лиге и сольном концерте



Абдулкарим, поздравляем вас с наступлением 2025 года! Чем планируете радовать поклонников в новом году?

– Спасибо! В начале года планирую выпустить новую песню, которая называется «Карма». Я работал над этим треком с талантливыми авторами и уверен, что он понравится моим поклонникам. Это не единственная новинка, в 2025 году постараюсь порадовать своих слушателей и другими треками. Жду, чтобы этот музыкальный год начался с «Кармы» и открыл новые горизонты для меня и моей аудитории.

– Как вы подбираете новые песни для исполнения? Работаете ли с конкретными авторами? Или вам нравится искать вдохновение спонтанно?

– Я работаю с разными авторами. Приятно, что многие из моих песен были написаны не только известными казахстанскими композиторами, но и коллегами из других стран СНГ. Например, новую песню «Карма» написала талантливый автор с Украины – Ольга Бажана. Часто мне присылают новые композиции по электронной почте или через Telegram. Если песня мне нравится, мы начинаем работать над ней. Я сам тоже пишу песни, и, например, трек «Странник» – это мое собственное произведение.

– В последнее время вы активно участвуете в Медийной футбольной лиге. Расскажите, в какой команде вы играете.

– Да, я действительно вовлечен в Медийную футбольную лигу, и это одно из самых ярких направлений в моей жизни. Я являюсь вратарем в команде SPARTA ASTANA PROMOTION. У нас очень интересная и разнообразная команда, в которой собраны медийные личности и спортсмены. Руководит клубом Дидар Ислам, чемпион высшей лиги КВН. В команде также есть олимпийский чемпион Серик Сапиев, серебряный и бронзовый призер Олимпийских игр Адильбек Ниязымбетов, а также игроки, которые выступали за сборную Казахстана, один из них Улан Конысбаев. Несмотря на то, что я завершил профессиональные занятия футболом в 21 год, сейчас играю с удовольствием и поддерживаю отличную атмосферу в команде.

– Какие сюрпризы ждут ваших футбольных фанатов в новом году?

– В январе нас ожидает международный медиа-футбольный турнир с участием команд из Казахстана, России, Белоруссии, Узбекистана и Кыргызстана. Мы проводим два турнира в год, а в будущем планируем принять участие в чемпионате мира среди медиа-команд. Медийная футбольная лига развивается, и отдельную благодарность хочется выразить Сыдыкбек Дидару, президенту Федерации медиа-футбола, за то, что он принес это новое и яркое направление в Казахстан.

– Как сочетаются профессиональный спорт и ваша музыкальная деятельность?

– Для меня спорт и музыка прекрасно сочетаются. Не знаю, как у других, но спорт для меня – это вдохновение. Бывает, что день не задался, настроение не то, и песня не идет. Но я всегда могу выйти на пробежку, пройти пару километров, выплеснуть все негативные эмоции, а потом вернуться с новой энергией и продолжить творить. Спорт помогает мне быть в тонусе и заряжает меня для написания новых треков.

– Многие ваши поклонники мечтают увидеть вас на сольном концерте. Планируете ли вы его провести в ближайшее время?

– Конечно, планирую. Это одна из моих целей в ближайшем будущем. Когда я буду готов духовно и технически, сольный концерт обязательно состоится. Я работаю над этим проектом и надеюсь, что смогу порадовать своих поклонников в ближайшее время.

инстаграм:
@abdulkarim_official

Духовный наставник 2024



Лукина Нюргустана Ивановна – успешный предприниматель из Якутии с 30-летним опытом ведения бизнеса, основатель и владелица «Холдинговой компании Лукиных». В состав холдинга входят
•«Меховой Дом «Сэрбэкэ»,
•ресторан сердечной кухни «Аврора»,
•«Центр Якутской Кухни «Махтал»,
•легендарный ресторан быстрого питания «Трапеза»,
•фабрика-кухня «Махтал-Байанай»,
•сервис доставки еды «Трапеза-Пицца».

Нюргустана, поздравляем вас с получением номинации «Духовный наставник 2024». Расскажите, что отличает вашу философию и подход к наставничеству.
– Если говорить о моей философии, я придерживаюсь очень гибкого подхода. И стараюсь использовать разнообразные методы, подходя индивидуально к каждой ситуации. Всё зависит от человека, от его мировоззрения и задач. Например, кто-то глубоко погружен в рациональное понимание, и для него я предлагаю психологические принципы. Если человек верит в Бога, я опираюсь на духовные постулаты и его религиозные взгляды.
А для тех, кто не близок ни к психологии, ни к духовности, я применяю простые и понятные методы.
Моя цель – добиться результата, поэтому я постоянно изучаю новые инструменты, чтобы быть полезной каждому.

– Есть ли у вас принципы или ценности, которые объединяют все ваши начинания и помогают достигать успеха?
– Главные принципы: это искренность и честность. Если подходить к делу неискренне, то успеха не добиться. Это как путь, который изначально замутнен, и он не приведет к чистому результату. Честность создает ясность, помогает видеть выход из любой ситуации.
Также важно делать всё с любовью: любить людей, с которыми работаешь, любить сам процесс и задачи, которые решаешь. Искреннее вовлечение – ключ к успеху.
И главный принцип – «никогда не сдаваться». Я верю, что Всевышний не посылает испытаний, которые человек не сможет одолеть.

– Какие самые важные уроки из предпринимательства вы переносите в свою наставническую деятельность? Как это помогает вашим ученикам?
– Предпринимательство научило меня быть осознанной и результативной. У меня в компании работают 200 сотрудников, и каждый месяц я несу ответственность за их заработную плату, оплату налогов и прочих обязательств. Это требует максимальной концентрации и осознанности в каждом моменте.
Я убеждена, что действия и опыт – это основа основ. Знания, которые не пропущены через личный опыт, остаются лишь теорией. В наставничестве я опираюсь на те принципы, которые проверила на себе. Именно личный опыт позволяет мне искренне делиться тем, что действительно работает.

– Якутия – регион с уникальной культурой и традициями. Как местные особенности влияют на ваш подход к наставничеству?
– Якутия – край контрастов, где зимой температура –60 °С, а летом до +40 °С. Здесь проживает всего около миллиона человек, представляющих 138 национальностей. Эта многонациональность и климатические условия формируют нашу гибкость и стойкость.
Мы в Якутии всегда обращаемся к традициям благодарности и



благословения. Перед любым началом – будь то работа, путешествие или праздник – мы проводим обряды, которые помогают настроиться и получить поддержку высших сил. Это напоминает нам, что мы не одни, что есть нечто большее, что поддерживает нас.
Якутские традиции символизируют глубокую философию и связь с духовным. Всё это я стараюсь использовать в наставничестве, чтобы привнести в работу элементы нашей уникальной культуры и философии.

LUKINA_NURGUSTANA

Дизайн
интерьера

Создание уютного и функционального пространства – это гораздо больше, чем просто выбор красивой мебели и отделочных материалов. За каждым интерьером стоят идея, философия и, конечно, человек, который превращает чертежи и концепции в реальные проекты. Сергей Ким, основатель студии дизайна интерьера и мебели SkinDesignGroup, уже не первый год доказывает, что дизайн может быть не просто практичным, но и вдохновляющим.

Сергей, расскажите, что привело вас к созданию собственной студии дизайна интерьера и производства мебели.

– Идея собственной студии зародилась, когда я начал понимать, что стандартные решения на рынке не всегда отвечают запросам клиентов. После нескольких лет работы в крупных компаниях я накопил достаточно опыта, чтобы объединить свои знания в области дизайна и производства. Это было непростое решение, но желание создавать что-то уникальное для людей стало главным мотиватором для меня.

– Насколько популярны проекты «под ключ» сегодня? С какими основными вызовами вы сталкиваетесь при их реализации?

– Проекты «под ключ» сегодня действительно весьма востребованы. Особенно среди клиентов, которые ценят свое время.
Основной вызов – это координация всех этапов и команд, чтобы проект был завершен вовремя и соответствовал ожиданиям клиента. Кроме того, важно учитывать каждую мелочь, чтобы интерьер не только радовал глаз, но и был функциональным.

– Что, по вашему мнению, является главным трендом в дизайне жилых и коммерческих помещений в Казахстане сегодня?



– Сейчас в тренде лаконичность и натуральность. Популярны минимализм, эко-стиль, использование природных материалов, таких, как дерево и камень. В коммерческих пространствах акцент делается на функциональность, технологичность и создание комфортной атмосферы для клиентов.

– Какие проекты вашей студии вам особенно запомнились? Почему?

– Очень запомнился проект, где мы оформляли квартиру для молодой семьи. Клиенты хотели сохранить ретро-атмосферу их старого дома, но с элементами современного минимализма. Работа с ними была невероятно интересной, потому что мы вместе искали баланс между воспоминаниями и новыми веяниями.

– Как вы подходите к созданию индивидуальной мебели? Чем ваше производство отличается от деятельности конкурентов?

– Мы стараемся понять не только пожелания клиента, но и то, как мебель будет использоваться в повседневной жизни. Каждое изделие создается с учетом эргономики, эстетики и функциональности. Наше преимущество в том, что мы полностью контролируем процесс производства: от выбора материалов до установки, а также всегда готовы предложить и воплотить в реальность самые нестандартные решения.

– Можете ли вспомнить ситуации, когда ваша мебель стала ключевым фактором успеха при реализации проекта?

– Да, и это не один случай. Однажды в нашем проекте мы объединили спальню с гардеробной с помощью корпусной мебели, которая включала как открытые, так и закрытые системы хранения. В спальне были размещены шкафы с фасадами под дерево, а в гардеробной – открытые полки для обуви и аксессуаров. Такой подход позволил создать функциональное и эстетически привлекательное пространство, где каждая зона имела свое предназначение, но оставалась частью одного целого.

– Каким вы видите развитие вашей студии в ближайшие годы? Планируете ли расширение или осуществление новых направлений в работе?

– Мы стремимся развиваться, внедрять новые технологии и материалы. В ближайшее время планируем обустроить нашу студию, превратив ее в выставочный зал, где будут представлены образцы мебели и интерьеров, чтобы клиенты могли оценить качество материалов, функциональность и стиль выбираемой ими мебели в реальном времени.

инстаграм:
@skindesigngroup.kz



ЙОГА, КОТОРАЯ МЕНЯЕТ ЖИЗНЬ

Айгуль Кожахметова, автор программы Help Me Yoga и основатель женского клуба «Гейша», раскрывает секреты уникального сочетания йоги, квантовой психологии и нумерологии. Ее подход превращает самопознание в мощный инструмент успеха и вдохновения!



Айгуль, как появилась идея создания студии Help Me Yoga? Какие уникальные особенности выгодно выделяют ее на фоне других йога-студий?
– Идея студии родилась из желания помочь женщинам раскрыть свою внутреннюю силу, восстановить здоровье и гармонию через сочетание йоги, квантовой психологии и нумерологии.
Уникальность Help Me Yoga в персонализированном подходе, который учитывает не только физическое, но и эмоциональное состояние каждой женщины.

– На каких основных принципах строится ваша философия работы с женской аудиторией?
– Мы опираемся на три ключевых принципа.
•Женская энергия – основа здоровья и успеха.
•Гармония внутри – гармония снаружи.
•Поддержка, принятие и вдохновение – залог прогресса.

– Какие изменения и результаты получают участницы вашей программы Help Me Yoga?
– Женщины отмечают улучшение гибкости тела, снижение уровня стресса, восстановление энергетического баланса. Многие приобретают больше уверенности в себе, гармонию в личной жизни и видят реальные перемены в здоровье.

– Расскажите о клубе «Гейша»: кто составляет его аудиторию, какие цели вы преследуете, какую миссию несет этот проект.
– Клуб «Гейша» – это сообщество женщин, стремящихся к самопознанию и раскрытию женственности. Его цель – научить жить в потоке, управлять энергией и достигать своих целей, приобретая баланс и гармонию. Миссия проекта состоит в том, чтобы дать каждой женщине инструменты для счастья и успеха. Кроме того, мы организовываем выезды на йога-ретриты, где женщины получают не только релакс, но и мощную перезагрузку!

– Какие цели вы ставите перед собой на 2025 год?
– В 2025 году я планирую расширить аудиторию программы Help Me Yoga, создать онлайн-платформу с авторскими курсами и достичь стабильного онлайн дохода в 1 000 000 KZT. Также хочу развивать клуб «Гейша» и вывести его на международный уровень.



инстаграм:
@aigul.energyflow
+7-707-726-21-62
TikTok: @aigul7762

Я пластический хирург



2025 год встречает нас новыми надеждами и трендами, где забота о здоровье и естественной красоте остается в центре внимания. Время стремительных перемен диктует свои правила, и всё больше людей выбирает осознанный подход к своему внешнему виду, вдохновляясь идеей гармонии и уверенности в себе. Пластическая хирургия становится не просто средством преобразования, но и способом подчеркнуть индивидуальность, сохранить природную красоту и подарить себе новые возможности.
В этом интервью мы поговорим с Данияром Муратовичем Калибековым – опытным пластическим хирургом, который уже много лет помогает людям раскрывать их лучшие стороны, вдохновляя на перемены.

Данияр Муратович, как долго вы заботитесь о здоровье и красоте жителей нашей страны? Что вдохновило вас выбрать медицину как профессию, и что привело именно в пластическую хирургию?
– Пластической хирургией я занимаюсь уже 8 лет. С самого начала мне нравилось стремиться к совершенству: делать всё ровно, шить красиво, создавать эстетически гармоничный результат. Эта профессия позволяет сочетать творчество с высокой степенью ответственности за результат. Меня вдохновляет возможность помогать людям чувствовать себя лучше и увереннее.

– Сегодня вы работаете в одной из популярных клиник Казахстана – M-Clinic. Расскажите, какие виды операций проводятся в клинике, кто входит в команду специалистов. Почему вы выбрали именно эту клинику для своей практики?
– В M-Clinic мы выполняем широкий спектр операций – это абдоминопластика, липосакция, липомоделирование, увеличение и уменьшение груди, подтяжка груди, блефаропластика, подтяжка лица (SMAS-лифтинг), височный лифтинг, липофилинг ягодиц, глютеопластика (увеличение ягодиц имплантами) и многое другое. Уникальность клиники в том, что мы можем выполнять несколько операций в течение одного наркоза. Это удобно для пациентов, которые хотят решить несколько задач сразу. Наша команда – это высококвалифицированные специалисты с большим опытом. Для меня выбор M-Clinic был очевидным: здесь созданы все условия для работы на высочайшем уровне, начиная от оборудования и заканчивая атмосферой поддержки и взаимопомощи среди коллег.

– Как вы оцениваете влияние социальных сетей и трендов на решения людей делать пластические операции?
– Влияние социальных сетей, безусловно, есть. Но я отмечаю, что сегодня люди всё чаще стремятся к естественным результатам. Тренд на натуральную красоту набирает популярность, и это радует. Мы помогаем пациентам достичь желаемого образа, сохраняя индивидуальность.

– Есть ли у вас история из практики, когда пациент пришел с одной идеей, а в процессе консультации вы помогли ему увидеть

другое, более подходящее решение?
– Такие ситуации случаются часто. Например, пациентка приходит на абдоминопластику, а после консультации принимает решение совместить ее с увеличением груди. Часто это не просто операция, а шаг к полному обновлению. А затем такие пациенты возвращаются для других процедур – это всегда путь к постепенному совершенству.

– Может ли случиться так, что пациент недоволен результатом пластической операции?
– Конечно, иногда ожидания не совпадают с реальностью. Это бывает редко, но мы всегда открыты для диалога. Важно понимать, что пластическая хирургия – это процесс, связанный с определенными рисками. Однако мы стараемся максимально учитывать пожелания пациента и добиваться желаемого результата.

– Изменился ли ваш взгляд на красоту и возраст с тех пор, как вы начали заниматься пластической хирургией?
– Безусловно. Когда я только начинал, многие пациенты хотели ярко выраженных изменений, например, большой груди. Сегодня же тренд изменился: всё чаще люди выбирают аккуратность и естественность. Это отражает общий подход к гармонии и уважению к своей внешности.

– Влияет ли на отношение хирурга к операции то, кто находится на столе – незнакомый пациент или кто-то из родных и близких?
– Нет, для меня это не имеет значения. В операционной важно сосредоточиться на работе и думать только о результате. Когда пациента готовят к операции, он для меня такой же, как и все остальные. Главное – сделать свою работу правильно, чтобы пациент остался доволен.

– Нам было непросто застать вас вне операционной, чтобы задать эти вопросы. Вы всегда так заняты?
– Ко мне приезжают пациенты со всего Казахстана и даже из соседних стран – России, Узбекистана, Кыргызстана. Обычно комплексные операции мы проводим в холодное время года, так как это более комфортный период для восстановления.

– Как вы предпочитаете отдыхать и восстанавливать силы после работы?
– Люблю проводить время с семьей. Часто мы устраиваем поездки на рыбалку с друзьями, это отличный способ расслабиться и набраться сил. После такого отдыха я возвращаюсь к работе с новой энергией и вдохновением.

инстаграм:
@drkalibekov
@dr.kalibekov_sculpting



FOUNDER – АКАДЕМИЯ ЛИДЕРСТВА, БИЗНЕСА И ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Наталья Митрофанова – эксперт по управлению изменениями, основатель академии Founder.



Наталья, какие факторы, на ваш взгляд, определяют успех компании, пережившей изменения?
– Успех изменений, на мой взгляд, зависит от трех ключевых факторов, и все они связаны с людьми.
Это вдохновляющее лидерство, когда руководство задает уверенный тон, имеет ясное видение и вовлекает сотрудников в общие цели.
Открытая коммуникация: честное информирование о целях, этапах и выгодах изменений, что снижает тревожность и укрепляет доверие.
Готовность к изменениям и командная вовлеченность: поддержка сотрудников и атмосфера, где перемены воспринимаются как возможности, а не угроза.
Также важны четкое планирование, последовательность и гибкость, чтобы изменения стали естественной частью жизни компании.

– С какими сложными вызовами вы сталкивались? Как их преодолели?
– Самым сложным вызовом для меня было сопротивление изменениям: инерция, неприятие, желание сохранить привычное. Это касается не только работы, но и личной жизни – мы часто так же реагируем на неблагоприятные события.
Мне помогает осознание этапов кривой изменений – я отслеживаю свое состояние и адаптируюсь. А в работе с людьми универсальным инструментом остается коммуникация – умение объяснять, слушать, понимать и поддерживать.

– Расскажите об академии Founder. Почему вы сосредоточились на работе с подростками?
– Я прошла весь карьерный путь от сотрудника до топ-менеджера. Но однажды осознала, что откладывать мечту больше нельзя. Я мама подростка и, как все родители, знаю все сложности этого возраста *(улыбается)*. Хочу дать своему ребенку образование, которое поможет ему стать успешным и счастливым. Получив степень Executive MBA, я поняла, что важно начать работу еще в школе: учить мышлению успешного человека, коммуникации, финансовой грамотности, предпринимательству, осознанию целей и стратегии.
Академия дает навыки и знания, которые пригодятся в жизни независимо от выбранного пути наемного работника, предпринимателя или инвестора.

– В чем главная особенность академии?
– Наша программа включает два основных направления.
Лидерство предполагает развитие навыков коммуникации, убеждения, публичных выступлений, критического и креативного мышления, тайм-менеджмента, принятия решений и других гибких навыков. Эти качества определяют успешного человека в современном мире.
Предпринимательство включает основы финансовой грамотности, стратегии успешных компаний, азы проектного управления и бизнес-мышление. Мы помогаем детям создать бизнес-проект, основанный на их талантах и увлечениях.
При этом нет цели сделать из ребенка предпринимателя – важно, чтобы у каждого сформировалась финансовая логика, которая станет основой устойчивости в будущем.

– Какие результаты вы видите у тех, кто прошел обучение в академии? Появились ли истории успеха?
– Мы гордимся каждым учеником. Многие родители и сами подростки отмечают раскрепощение, уверенность в общении, развитие навыков публичных выступлений и лучшее понимание своих целей и возможностей.
Например, наша выпускница Софья Цекоева (15 лет) выиграла конкурс на создание логотипа для своей школы НИШ ХБН. Ее уверенное выступление вызвало восхищение. И мама подчеркнула влияние академии.
Другой пример – Егор Гостев и Всеволод Митрофанов (по 14 лет), чей проект «Маркетинговое агентство» принес около 1 млн. за год. Они коммерциализировали свои хобби: Егор занимается креативами, лендингами и программированием, а Сева – музыкой и видеороликами.
Также радуют проекты Аружан Мнайдар (14 лет), которая создает и продает уникальные открытки. И Альнура Амриева (12 лет), начавшего с разведения богомолов и создавшего целые биологические экосистемы.
Каждый проект отражает креативность и безграничные таланты наших учеников!

инстаграм:
@founderschool_v_almaty
www.founderschool.kz

Этикет: нафталин или ключ к успеху?

Анастасия Чулкова – этикет-эксперт, сервис-консультант.



Анастасия, почему этикет остается важным в современном обществе? Как его знание помогает в личной и профессиональной жизни?

– Я часто слышу, что этикет – это старомодное поведение с налетом нафталина. Но это далеко от истины. Да, этикет, как любая социальная наука, не стоит на месте, что-то теряет свою актуальность, и вряд ли сейчас кто-то переодевается в другой наряд перед каждым приемом пищи. Но появляются новые правила. Как шутят эксперты по этикету, если раньше человек показывал расположение к вам, приподнимая шляпу при встрече, то сейчас вынимает наушник из уха, а высшее расположение выкажет, если вынет оба наушника.

Важность этикета можно обозначить одним тезисом: этикет позволяет в обществе определить «свой-чужой». Знание правил не ограничивает вас в их использовании, но позволяет в любом обществе чувствовать себя свободно. А в профессиональной жизни такие знания дают несомненное преимущество на собеседовании или важных переговорах.

– Расскажите о персональных консультациях для взрослых: с какими запросами к вам чаще всего обращаются?

– Персональная консультация тем и отличается от групповых занятий, что мы можем отработать именно тот навык или страх, который беспокоит конкретного человека. Во многом это не просто заучивание правил поведения, но и психологическая работа над формированием уверенности в себе и стремлением подать себя в лучшем свете без боязни. А самыми популярными занятиями остаются, конечно, столовый этикет и деловой, особенно это касается дресс-кодов.



– Вы также обучаете персонал ресторанов и гостиниц стандартам этикета. С какими основными трудностями сталкиваются сотрудники в этой сфере?

– Да, одной из сторон моей практики является обучение персонала в сфере услуг. К сожалению, часто люди, работающие в этой сфере, думают, что им не нужны особые знания, но это не так. Владельцы многих заведений уже приходят к решению о необходимости проведения специального обучения для своего персонала. Часто официанты не соблюдают элементарные правила поведения и даже гигиены. Не знают, как встретить гостя, как вести себя в конфликтной ситуации. Все подобные ситуации можно отработать на специальных мастер-классах, а затем внедрить в ежедневную деятельность. Не пройдет и нескольких месяцев, как хозяин кафе или гостиницы увидит, что доля возвращающихся клиентов растет, а с ними повышается и доход.

– Что включает в себя услуга «тайный гость»? Какие рекомендации вы даете заведениям после такой проверки?

– О, это моя любимая часть работы. Обычно я прихожу в ресторан, когда сотрудники еще меня не знают. Захожу как рядовой гость. Сразу мысленно оцениваю ситуацию, удобство планировки, скорость обслуживания. Затем могу слегка покапризничать перед официантом, посмотреть на реакцию. Устроить тест-драйв сомелье и администратору. И затем на основе моих наблюдений даю обратную связь хозяину, с которым мы и решаем, как именно исправить недочеты, будь то работа персонала или кухни, или даже устройства интерьера. Часто в заведении достаточно устранить несколько небольших проблем, чтобы оно действительно показало себя с лучшей стороны, а гости стали постоянными.

инстаграм:
@anastasia_agape
+7-777-200-22-23

ПЕРФЕКЦИОНИЗМ ДРУГ ИЛИ ВРАГ?



Перфекционисты предъявляют высокие требования не только к себе, но и к окружающим. Почему стремление к идеалу мешает гармонии? Разберемся вместе с психологом Лалой Баймукашевой.

Лала, скажите, пожалуйста, как с точки зрения психологии объясняется природа перфекционизма?

– Перфекционизм – это психологическая установка, при которой человек стремится к безупречности во всем, что он делает, устанавливая для себя или других нереально высокие стандарты. Это стремление сопровождается острой чувствительностью к ошибкам, страхом критики и постоянным ощущением, что достигнутого недостаточно. Есть научное подтверждение генетической предрасположенности к перфекционизму, также причиной возникновения может быть травматический опыт в детстве (контролирующий стиль воспитания, родительский гиперконтроль, давление). А также влияние окружения, социальные стандарты и психические расстройства.

– Какие физические и психические последствия могут возникнуть у человека, который постоянно стремится к недостижимому идеалу?

– Стремление к высокому уровню успеха необязательно плохо. На самом деле адаптивный перфекционизм, который включает в себя добросовестность, организованность, стремление к совершенству и амбициозные цели, связан с успехом в карьере, высокой самооценкой, счастьем и большей удовлетворенностью жизнью. Однако неадаптивный перфекционизм, включающий в себя сильное желание одобрения других, нереалистичные ожидания, негативный внутренний диалог, давление со стороны других и чувство вины, является нездоровым. И может приводить к напряжению физического тела, истощению психики, как следствие, выгоранию на работе, в отношениях, а также увеличивает риск развития психических заболеваний: депрессии, тревожности, расстройств пищевого поведения и других.

– Как отличить здоровое стремление к улучшению себя и своей жизни от деструктивного перфекционизма?

– Люди с перфекционистскими чертами обычно недовольны своей работой и считают, что могли бы сделать ее лучше. Постоянно находятся в состоянии гонки, работают на износ и не могут себе позволить сделать что-то хорошо, а не идеально. Перфекционизм исходит не из желания быть лучше, а из страха быть недостаточно хорошим. Это больше избежание провалов, чем движение к целям!

– Какие признаки указывают на проблему?

– Их несколько.

- Мышление в парадигме «всё или ничего». Перфекционист не примет ничего, кроме совершенства.
- Выраженная самокритика. Критичен перфекционист к себе и к другим, чаще замечает даже незначительные ошибки.
- Страх неудачи. Вплоть до отказа от нового проекта, если он считает, что тот недостаточно хорош для него.
- Желание контроля. Трудно делить задачи на «важные» и «неважные».
- Нереалистичные стандарты, из-за чего перфекционист не чувствует радости от своих побед.
- Проблемы с делегированием и доверием.

– Можно ли минимизировать негативное влияние?

– Перфекционизм – это стратегии, которые помогают человеку справляться со своей уязвимостью. Это защитная часть личности. Если начать познавать эту часть своей психики, можно научиться держать баланс и найти более здоровый подход к своим действиям. Человек учится принимать свои недостатки и ошибки как часть себя и часть роста, а не как угрозу своей ценности. Для этого можно использовать КПТ, Ро-ДБТ, EMDR терапию, гештальт терапию и другие методики психологии. Также происходит работа в укреплении взрослой части личности, поддерживающей себя внутренне и доброжелательной к себе, которая привносит в жизнь человека самосострадание и осознанность своих поведенческих, мыслительных и эмоционально-чувственных процессов.

www.taplink.cc/lala.psy
инстаграм:
@lala_baimukasheva

Talant Studio:
там, где рождаются таланты

Бакытгуль Дельманова – учредитель творческого центра Talant Studio в г. Актобе.



Бакытгуль, как появилась идея создания Talant Studio?

– Я педагог по образованию, с опытом работы в сфере образования. Часто организовывала мероприятия и замечала, что среди так называемых «трудных» подростков много талантливых детей. Мне хотелось занять их свободное время, вовлекая в творчество. Я видела, как искусство помогало детям развивать чувство ответственности и раскрывать свои таланты.

Идея создания Talant Studio зародилась давно, особенно когда стало очевидно, что гаджеты вытесняют живое общение. Дети стали меньше говорить, заменяя речь смайликами и сокращениями. Я решила, что моя миссия – вернуть их в мир офлайн-общения. В январе 2017 года я открыла творческий центр, где дети обучаются хореографии, вокалу, изобразительному искусству, актерскому мастерству и игре на музыкальных инструментах. Сегодня у нас занимаются не только дети, но также их родители, которые воплощают свои нереализованные мечты – поют, танцуют и выступают на сцене вместе со своими детьми.

– С какими странами вы сотрудничаете в рамках проекта международных конкурсов?

– На сегодняшний день мы воплотили в жизнь более 50 проектов, участниками которых стали представители из Грузии, Казахстана, России, Турции, Узбекистана, Северного Кипра, Азербайджана, Кубы и США.

Мы начали выезжать в разные города и страны, обмениваясь опытом с педагогами и образовательными центрами. Однако я столкнулась с проблемой: участие в конкурсах требует финансовых вложений, так как необходимо оплатить поездки, сценические костюмы и осуществить другие расходы. Со временем родилась идея проведения Международного многожанрового конкурса-фестиваля для детей от трех лет и старше. Особенностью нашего проекта стало приглашение в жюри профессионалов: деятелей искусств, музыкантов и педагогов из разных стран. Они не только оценивают выступления, но и дают конструктивную обратную связь педагогам во время работы «круглых столов». Мы стремимся, чтобы ребенок демонстрировал на сцене не только навыки, полученные от преподавателей, но также артистизм и харизму.

– Чего уже удалось достичь?

– С гордостью могу сказать, что каждый год наши воспитанники поступают на грант в вузы, выбирая творческие специальности, выигрывают награды, кубки и медали. Раскрывая свои творческие способности, выступают с профессионалами на одной сцене, становятся ведущими на радио и телевидении и ведут успешные блоги.

В качестве поощрения лучшие участники получают денежные призы и сертификаты для участия в конкурсах других стран. Среди педагогов я организую розыгрыши поездок в Арабские Эмираты (Дубай), Узбекистан, Грузию и Азербайджан. Моя команда – это сплоченный и дружный состав единомышленников, которые с первых дней создания Talant Studio воплощают общие идеи. О нас знают, пишут и говорят СМИ города Актобе. Благодарю каждого, кто причастен к работе Talant Studio!

– Какие новые направления вы планируете реализовать в Talant Studio в ближайшем будущем?

– Сейчас мы работаем над производством детского телесериала. Это вдохновляющий проект, особенно когда видишь, как дети становятся увереннее и свободнее держатся перед камерой. Для многих участников наши конкурсы стали трамплином к успеху, помогая им выйти на известные проекты – такие, как «Х-Фактор» и «Голос. Дети».

Мы выходим на новый уровень, организуя выездные международные конкурсы не только в Казахстане, но и за его пределами. Уже дважды провели мероприятия в Азербайджане, а в январе планируем конкурс в Узбекистане. Сейчас ведем переговоры о проведении конкурсов в Грузии, ОАЭ и Турции.

инстарам:
@talant_studio
@talanttaralemı18

Вкусная
выгода от marrone rosso

оплачивай покупку от 5000 через смартфон или часы картой VISA

и получай вкусный комплимент на выбор



красный бархат
или
сэндвич курица-гриль



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

marrone rosso

VISA



KSENIA SHAGOEVA



Ксения Шагоева
Телеведущая.
Hair-stylist международного уровня.
Трехкратный чемпион по парикмахерскому искусству.
Член совета директоров Казахстанской Ассоциации индустрии наращивания волос.
Резидент международного сообщества стилистов.
Основатель Hair Studio Ksenia Shagoeva.

Ксения, расскажите, как вы начали свой путь в индустрии красоты. Что вдохновило вас стать международным хэйр-стилистом?

– Моя любовь к парикмахерскому искусству началась еще в детстве. Мне было всего 6 лет, но уже тогда, несмотря на столь юный возраст, я точно решила, кем я хочу стать!

Учась в восьмом классе, я уже прошла курсы парикмахера, а после окончания школы поступила в колледж на факультет «Парикмахер-модельер». Это был мой осознанный выбор, и по сей день я никогда не задумывалась о смене профессии. После четырех лет обучения в колледже меня пригласили работать в один из самых лучших салонов Павлодара, это были прекрасные 12 лет сотрудничества. Но однажды пришла пора прощаться и идти дальше.

На сегодняшний день я более 16 лет занимаюсь любимым делом, продолжаю развиваться и совершенствоваться, проходя 4–5 масштабных курсов обучения ежегодно, и выбираю лучших наставников России и Европы.

Особенно я горжусь дипломом 5-го разряда по парикмахерскому искусству , который защитила в Академии Долорес в Москве.
Данный диплом присуждает законное звание мастера международного уровня!

– Расскажите о вашей студии. Как вы создаете атмосферу, которая вдохновляет клиентов возвращаться к вам?

– Моя студия – это особая любовь. После 12 лет работы в общем зале я поняла, что хочу создать такое пространство, где будет комфортно всем. Ведь иногда людям неловко говорить о своих проблемах при посторонних, а ко мне порой приходят с очень непростыми историями, например, после онкологических заболеваний.

И моя задача заключается в том, чтобы услышать, помочь и преобразить внешность клиентки, ведь для женщины волосы – это ее визитная карточка!

Поэтому я создала такую студию, где есть только я и мой гость. Здесь звучат слова благодарности, льются слезы радости, и всё это для меня, безусловно, показатель того, что я всё делаю правильно и иду верным путём.

Ведь парикмахер – это не только мастер, но и психолог. Я создаю очень легкую и непринужденную атмосферу для моего гостя, мы можем выпить вкусный кофе и поговорить по душам в процессе преображения. Женщина уходит счастливой и красивой, а главное – знает, что ее здесь ждут вновь!

– Сегодня вы профессионал международного масштаба. С какими вызовами вам приходится сталкиваться, работая на столь высоком уровне?

– У мастера международного уровня особый подход ко всему. Это сервис в твоей студии, это качество твоей работы, это бренды, которые ты используешь в работе, это проекты, в которые тебя приглашают, это наставники, у которых ты обучаешься, это твой внешний вид, наконец. Я могу перечислять этот список бесконечно.

Здесь абсолютно всё должно быть на очень высоком уровне! И к тебе отношение совсем другое, чем к иному мастеру. С тебя спрос гораздо выше! И, имея такой статус и такой масштаб, ты должен с этим справляться. Иначе ты не мастер международного уровня.

– Какие цели вы ставите перед собой на будущее? Какие проекты в планах?

– У меня всегда есть масштабные планы. Я считаю, что творческие



люди просто не могут жить иначе – идеи и мечты всегда наполняют нашу жизнь.
В профессиональной сфере уже есть проекты в стадии разработки. Кроме того, я являюсь членом совета директоров КАИНВ, где мы активно работаем над развитием индустрии по всему Казахстану. Также запланировано множество инициатив на 2025 год, связанных с личным развитием, продвижением, обучением и работой.

– Многие восхищаются вашей силой воли и целеустремленностью. Какие советы вы могли бы дать людям, которые хотят измениться, но боятся начать?
– Мой главный совет – никогда ничего не бояться. Даже для исполнения самого, казалось бы, невозможного нужно лишь немного больше времени!

Мечтайте смело, мечтайте крупно, но обязательно подкрепляйте свои мечты конкретным планом действий.

Действуйте, даже если страшно. Только через действие приходят изменения и успех. Всё обязательно получится, стоит только начать.

инстаграм:
@ksenia_shagoeva



BAO
SINCE 2015
NOODLES • SUSHI • BAR
bao_kz

ПОЛУЧАЙТЕ
2000 бонусов при скачивании приложения
Cashback 10% на все покупки
А также заказывайте доставку BAO и получайте подарки

приложение доступно в:
Available on the App Store
GET IT ON Google Play

ЛУЧШАЯ КУХНЯ СТРАН АЗИИ

Смотри, какая красота!



В мире, где зрение играет ключевую роль в восприятии окружающего, есть люди, способные вернуть яркость красок и четкость линий. Среди таких профессионалов выделяется доктор Кравцов Алексей Сергеевич.
Офтальмохирург, основатель двух клиник: «Глазная клиника доктора Кравцова» и «Perfect Vision».
Об этом враче пациенты говорят с искренним восхищением.
Он тот, кто способен совершать настоящие чудеса, помогая людям вновь видеть мир во всей его красе.
Бесчисленные слова благодарности и преобразившиеся жизни по итогам тысяч операций – это результат не только высокой квалификации, но и душевного отношения к своим пациентам.

Кравцов Алексей Сергеевич – офтальмохирург.

Алексей Сергеевич, сколько лет вы уже занимаетесь практикой?
– Практикой я занимаюсь с 2006 года.

– Расскажите, почему вами выбрана медицина и именно офтальмология. Что стало решающим моментом в выборе этой профессии?
– Всё началось случайно. В 2005 году я хотел стать ЛОР-врачом или гинекологом *(улыбается).* Однажды, проходя мимо глазного института на улице Толе би, решил зайти и познакомиться с офтальмологией. Там меня встретили два преподавателя, которые преподавали офтальмологию на четвертом курсе – Алия Амановна и Зауреш Турсуновна. Они так увлеченно рассказали о профессии, что я буквально с головой погрузился в офтальмологию. Это был решающий момент! И вот так, уже почти 20 лет, я в этой профессии.
Ключевую роль сыграли их слова: «Офтальмология – это космос, который невозможно познать». Это зацепило меня. Я задался вопросом: как это может быть? Начал читать книги, изучать, и этот интерес со временем только усиливался.
Большой вклад в мое становление офтальмологом внесла Жанар Габитденовна Мустафина, доктор медицинских наук, профессор. Она добилась, чтобы нам, выпускникам педиатрического факультета, выделили гранты для обучения в интернатуре, что раньше было доступно только выпускникам лечебного факультета. Благодаря ее усилиям мы сформировали казахскую и русскую группы, и практически все из нас стали офтальмологами. Ее поддержка и вера в нас стали важной отправной точкой на моем пути.

– Ваша первая клиника расположена на окраине Алматы. В чем был замысел при выборе локации, учитывая стремление многих ваших коллег работать в элитных районах?
– Первая клиника была осознанно открыта в Илийском районе Алматинской области, несмотря на то, что многие коллеги стремятся работать в элитных районах города. Этот выбор продиктован моим опытом работы в областной больнице, где я практиковал около 10 лет. Горы, степи, поля – всё это меня заряжало. И я решил, что моя клиника будет ближе к людям Алматинской области. Ведь здесь такие же люди, которые нуждаются в качественной медицинской помощи. Меня вдохновило желание доказать, что и за пределами центра можно предоставить лечение на высочайшем уровне.
Сегодня наша клиника оснащена современным оборудованием, соответствует мировым стандартам, а наши специалисты готовы справляться с самыми сложными случаями. Мы предоставляем как государственные, так и платные услуги. Пациентам больше не нужно

ехать в город – всё, что необходимо, доступно здесь, рядом с домом.

– Расскажите о процедурах и методах лечения, которые вы предлагаете пациентам. Или, если сказать проще, какие услуги у вас отсутствуют?
– Наша клиника специализируется на хирургическом лечении. Основные направления включают операции по удалению катаракты любой сложности и рефракционную замену хрусталика – метод коррекции зрения для пациентов старше 40 лет или тех, кому противопоказана лазерная коррекция.
На данный момент лазерная коррекция зрения при высокой степени близорукости у нас отсутствует.
Мы также предлагаем витреоретинальную хирургию – сложное направление, требующее современных оборудования и технологий. Мы проводим операции при отслойке сетчатки, кровоизлияниях в стекловидное тело, разрывах сетчатки и других



сложных патологиях. Кроме того, занимаемся лечением глаукомы, удалением птеригиума (наростов на роговице) и хирургическим устранением других проблем. В будущем планируем расширить спектр услуг, включив косметические операции: такие, как коррекция птоза и блефаропластика, а также лечение косоглазия.

– Скажите честно: очки – это приговор? Какие есть варианты помощи при возрастном ухудшении зрения?
– Очки – это не приговор, а выбор. Для кого-то они являются стильным аксессуаром, частью образа, а для других могут быть неудобством. Мы подходим к каждому пациенту индивидуально. Если человек комфортно чувствует себя в очках, мы не настаиваем на их замене.
Однако если пациент хочет отказаться от очков и есть медицинские показания, мы предлагаем различные варианты. Это может быть хирургический метод – рефракционная замена хрусталика, или нехирургическое решение, например, ортокоррекция. В нашей оптике доступен широкий выбор оправ, позволяющий каждому пациенту найти подходящий вариант. Главное – обеспечить комфорт и удовлетворить индивидуальные потребности.

– Объясните, пожалуйста, простыми словами, что включает в себя коррекция зрения после 40 лет.
– Коррекция зрения после 40 лет заключается в замене собственного хрусталика, который со временем утрачивает свои функции, на искусственный. Это позволяет пациенту видеть четко на всех расстояниях и обходиться без очков всю оставшуюся жизнь.

– Что бы вы посоветовали тем, кто до сих пор носит очки или контактные линзы?
– Современный мир изменился, и активные люди в возрасте 40–60 лет часто испытывают неудобства, связанные с очками или контактными линзами, особенно при занятиях спортом, работе с гаджетами или во время чтения. Мы предлагаем эффективный метод, который уже помог тысячам пациентов избавиться от этих ограничений. После операции многие жалеют лишь о том, что не решились на нее раньше, отмечая значительное улучшение качества жизни. Мы гордимся тем, что помогаем людям обрести не только хорошее зрение, но и яркие эмоции, которые вдохновляют их и нас на новые свершения.



инстаграм: @dr.kravtsov.aleksey
TikTok: @dr.kravtsovalexey
YouTube: @Dr.kravtsov

«Глазная клиника доктора Кравцова»
инстаграм: @dr.kravtsovclinic
TikTok:dr.kravtsov.kz
с. Отеген-Батыр, мкр. Куат, ул. Кенеса Алпысбаева, 38а

Клиника Perfect Vision:
www.perfectvision.kz
инстаграм: @perfectvision.kz
TikTok: perfectvision.kz
г. Алматы, Енисейская, 29/1, угол ул. Папанина

журналист: Инна Шефер

В огне общественного резонанса

Адвокаты, работающие с громким делом семьи Шерзата Полата, сталкиваются с невероятно высокой нагрузкой и давлением, которые неизбежно сопровождают такие резонансные процессы. Несмотря на сложную ситуацию, нам удалось задать несколько вопросов одному из адвокатов по громкому делу, члену Алматинской городской коллегии адвокатов Карине Кошербаевой.



Карина, как давно вы занимаетесь адвокатской практикой? Насколько сложно было вступить в городскую коллегию адвокатов?

– Более пяти лет назад, 17 октября 2019 года, я получила лицензию на занятие адвокатской деятельностью. К этому я пришла после десяти лет работы юристом в корпоративном секторе. Самым сложным для меня этапом была аттестация, состоящая из двух частей:

1) комплексного компьютерного тестирования на знание законодательства Республики Казахстан;

2) практического задания.

Алматинская городская коллегия адвокатов (АГКА) – это большая и дружная семья, и я очень горжусь, что в настоящее время являюсь ее частью.

– Какие качества, по вашему мнению, важны для успешного адвоката, особенно при ведении дел, вызывающих широкий общественный резонанс?

– Для успешного адвоката важны такие качества, как дисциплина, постоянное стремление к саморазвитию и обучению. Не менее важно умение анализировать ситуацию и принимать правильные стратегические решения, ведь каждое дело требует особого подхода. Ответственность – это основа нашей работы. Коммуникабельность и способность найти общий язык как с клиентами, так и с оппонентами играют ключевую роль. Важно быть терпимым к критике, особенно если дело вызывает широкий общественный резонанс. И, конечно, человечность и порядочность – ведь в первую очередь мы все остаемся людьми.

– Скажите, влияет ли всенародная огласка, как в случае с делом Шерзата Полата, на сложнейшую работу адвоката?

– Безусловно, резонансные дела оказывают значительное влияние на нашу работу. В первую очередь это большая ответственность, ведь за ходом уголовного дела, как, например, в случае с убийством Шерзата Полата, следит вся страна. Сложности заключаются в том, что общество не всегда знакомо с нюансами ведения уголовных дел. Если что-то идет не так, как ожидают люди, возникает шквал негатива. Кроме того, многие желают постоянного освещения событий в социальных сетях и СМИ, не понимая, что тайна следствия ограничивает возможность предоставлять информацию о ходе дела. Да и порой на это просто нет ни времени, ни сил.

– Были ли у вас случаи, когда дело изменило ваше мировоззрение или отношение к правосудию?

– Таких случаев не было. Каждое дело уникально, и я горжусь тем, что многие, особенно семейные дела, мне удается разрешить мирным путем. Я убеждена, что в любой спорной ситуации можно найти выход. Конечно, бывают и разочарования, опускаются руки, а вера в правосудие порой кажется утраченной. Но жажда справедливости и стремление бороться до конца всегда берут верх.

– Как вы справляетесь с психологической нагрузкой, которая неизбежно сопровождает работу над сложными и громкими судебными процессами?

– Это действительно хороший вопрос *(улыбается).* Психологическая нагрузка при ведении таких дел бывает колоссальной. Я стараюсь отделять работу от личной жизни – моя семья и дети невероятно меня поддерживают, и их любовь дает мне силы и уверенность. Занятия спортом также играют в этом важную роль. Ну и, конечно, общение с друзьями помогает мне расслабиться и восстановиться.

инстаграм: @karina.pravo

ARTEO: КАЗАХСТАНСКОЕ КАЧЕСТВО

Казахстанский бренд ARTEO ярко заявляет о себе, сочетая высокий уровень исполнения, доступные цены и инновационный подход. Созданный с заботой о потребителях, бренд ARTEO ярко демонстрирует, что казахстанская техника может быть достойным конкурентом мировым лидерам.

Али Айдахметов – основатель бренда ARTEO.



Али, как появилась идея создать бренд ARTEO? Почему вы решили сосредоточиться на производстве смарт-устройств?

– Я занимаюсь предпринимательской деятельностью с 2016 года. Начинал с офлайн-бизнеса по продаже гаджетов, а со временем создал сеть точек по продаже электроники.

Однако во время карантина все наши магазины были вынуждены закрыться. Это стало переломным моментом и вывело нас в онлайн. Мы начали продавать продукцию известных брендов в интернете.

Но к концу 2023 года стало очевидно, что рентабельность этого направления снижается. Основная причина – высокая конкуренция на маркетплейсах, где множество продавцов предлагают одни и те же товары. И мы приняли решение создать собственный бренд ARTEO, зарегистрировали товарный знак и начали развивать свою продукцию.



Специализируемся на электронике. Производство находится в Китае, так как в Казахстане содержать заводы по электронике экономически невыгодно. Мы тщательно работаем над брендингом, упаковкой, внутренними характеристиками и операционной системой наших устройств.

Сейчас мы активно выводим продукцию ARTEO на рынок Казахстана и надеемся, что наш бренд станет узнаваемым и востребованным среди потребителей.

– Какие виды техники уже имеются в ассортименте бренда?

– На данный момент у нас в ассортименте имеются телевизоры, ноутбуки, смарт-часы, увлажнители, очистители. Мы постоянно расширяем свою товарную матрицу.

– Где находится производство? И как можно приобрести товары ARTEO?

– Наше производство расположено в Китае, но вся разработка продукции, включая брендинг, операционную систему и внутренние характеристики, осуществляется в Казахстане.

Товары ARTEO можно приобрести на маркетплейсах или при непосредственном посещении нашего офиса.

– Какие особенности выделяют продукцию ARTEO на фоне мировых брендов?

– В первую очередь мы уделяем особое внимание качеству продукции. Наша главная цель – производить высококачественные устройства. Также предлагаем доступные цены. Если сравнивать с другими известными брендами, стоимость наших товаров значительно ниже, при этом качество остается на высоком уровне.

– Почему покупатели выбирают технику ARTEO? В чем главные преимущества ваших устройств?

– Как я уже упоминал, большинство крупных компаний размещают свои производства в Китае. Однако у них большие расходы, включая содержание штата сотрудников и фонд оплаты труда. У нас же компактная команда, которая эффективно занимается разработкой электроники.

Главное преимущество нашей продукции – это высокое качество и функциональность, которые не уступают мировым брендам, а иногда и превосходят их. Кроме того, наша ценовая политика делает устройства доступными для широкого круга покупателей.

Мы делаем акцент на онлайн-продажи, что позволяет значительно сократить издержки. Считаю, что к 2025 году большинство компаний перейдут на онлайн-формат, ведь это удобно и экономично. Наша цель – стать лидерами в своих категориях на маркетплейсах.

– Поделитесь планами по расширению ассортимента и выходу на новые рынки ARTEO.

– На данный момент мы сосредоточены на развитии нашего бренда в Казахстане, подчеркивая его статус как казахстанского. В планах также выход на рынки стран СНГ. Надеемся реализовать эти цели уже в этом году.

инстарам:
@aidahmetov_ali
@arteo.kz
www.arteo.kz
TikTok arteo.kz

Не такая, как все

С самого детства она чувствовала себя «другой», но лишь спустя годы поняла, что ее дар – это способность видеть ситуации в будущем и считывать энергетическое состояние людей.
Сегодня Алуа Кусаинова – энерго-коуч, наставник и проводник, помогающий людям находить ответы на важнейшие вопросы, достигать гармонии и раскрывать потенциал в жизни и бизнесе.



Алуа, вы всегда чувствовали свою необычность?
– В детстве я не понимала, почему я всегда чувствовала себя другой. Мне казалось, что я слишком много думаю о людях и животных. Я не понимала, что вижу все ситуации в будущем, а все мои действия и поступки связаны с моим необычным видением. Естественно, некоторые дети не особо меня за это любили. А я не понимала, почему я не такая, как все. Я любила читать книги и поэтому была мудрее и осознаннее сверстников.

– Ваши способности считывания энергии помогают людям достигать результатов значительно быстрее. Как вы определяете, что именно нужно человеку для его наивысшего блага?
– Еще в детстве я раскладывала кумалак на будущее, использовала карты на желания. Затем я чистила людей при помощи горящих спичек и молитвой Аль Фатиха. Чувствовала через свои руки, что нужно подлечить и почему у них возникли проблемы в жизни. Сейчас я смотрю душу человека онлайн и на живых встречах. Считываю поле (энергию) людей и показываю ответы из другой их реальности или из их состояния души. Результаты они получают в тот же день: деньги, выигрыши, признания в любви, переезд за границу, сохранение беременности и многое другое.



– Кроме исполнения энергомиссии вы обучаете людей таргету. Что все-таки является вашей основной деятельностью?
– Таргет для меня – это хобби и источник дохода. Сейчас я энерго-коуч, наставник и ambassador обучающей платформы Inspire.

– Что вы считаете самым важным для успешного запуска таргетированной рекламы? Как ваш энергетический подход помогает вашим ученикам достигать лучших результатов в этой области?
– Я всегда приносила изобилие своему окружению, поэтому мои клиенты всегда через таргет получают доход. Плюс я делаю анализ рынка рекламы перед запусками таргета. У меня обучились многие бизнесмены, и все уже получают прибыли в своем бизнесе, применяя полученные знания.

– Как вы заботитесь о своей собственной энергии и восстанавливаетесь после сеансов, чтобы поддерживать высокий уровень внутренней силы?
– Энергию обязательно нужно поддерживать. Для этого я занимаюсь игрой на фортепиано, спортом, ежедневными медитациями, аффирмациями. Помогают мне и СПА-процедуры, уход за своей внешностью. Я развиваю позитивное и осознанное мышление. И для меня очень важно иметь окружение из успешных и осознанных женщин.

инстарам:
@kassi_alua
+7-747-212-68-08

Бухгалтер в законе

Если вы ищете специалистов, которые не только обладают глубокими знаниями бухгалтерского учета, но и способны сразу влиться в работу, обратите внимание на выпускников «Высшей Школы Бухгалтеров». Их уникальная образовательная площадка сочетает 80% практики и 20% теории, чтобы подготовить профессионалов, готовых к реальным задачам с первого дня. Высокие стандарты обучения, практический подход и поддержка учеников даже после завершения курса делают школу идеальным выбором для подготовки специалистов, которые помогут любому бизнесу расти и процветать. Сотрудничество с выпускниками «Высшей Школы Бухгалтеров» – это гарантия компетентности, ответственности и стремления к развитию.



Лилия Эйвальдовна Ланганц – основатель «Высшей Школы Бухгалтеров», генеральный директор аутсорсинговой компании ТОО «Группа Компаний «БизнесМен».

Лилия, в чем уникальность подхода к обучению в организованной вами «Высшей Школе Бухгалтеров»?

– Наша авторская методика обучения предлагает программу обучения, сочетающую в себе 80% практики и 20% теории, что обеспечивает глубокое понимание бухгалтерского учета и налогового законодательства. Особенность обучения заключается в комплексном подходе, при этом в рамках курса охвачены все ключевые аспекты бухгалтерского учета от базовых принципов до детального разбора всех участков. Это полный цикл обучения, позволяющий ученикам получить целостное представление и обрести уверенность в применении полученных знаний в области бухгалтерского учета на практике. И, по мнению моих учеников, уникальность заключается в том, что в моей программе есть всё «от А до Я» *(улыбается).*

– Почему программа рассчитана на достаточно длительный срок?

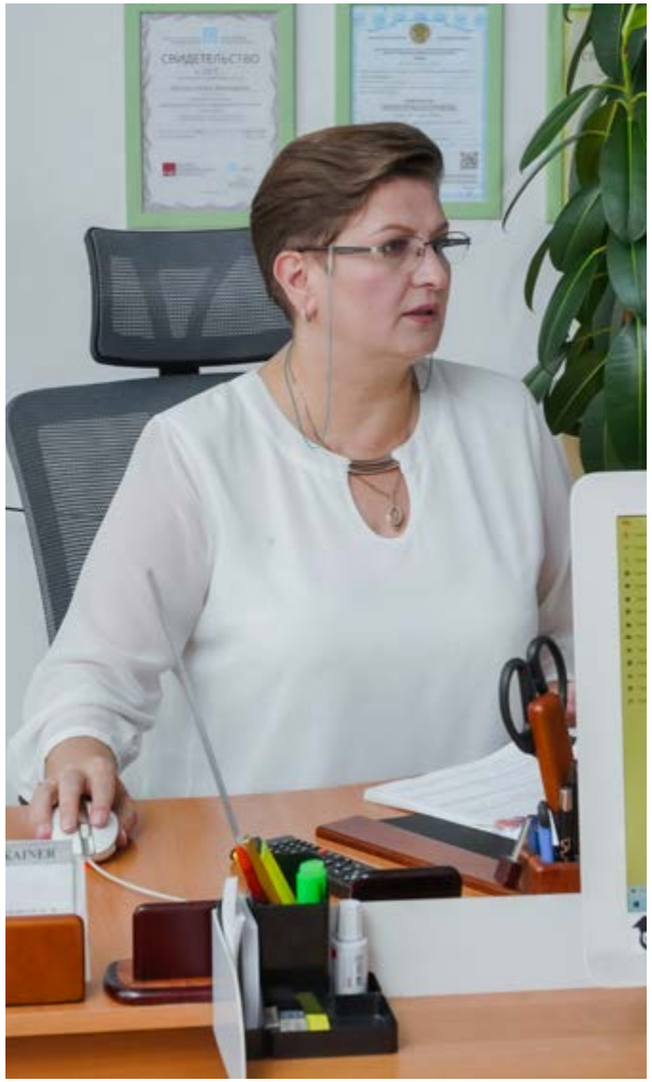
– Программа рассчитана на 4 месяца, потому что именно такой срок позволяет тщательно и глубоко проработать все ключевые участки бухгалтерского учета. Это не просто поверхностное знакомство с основами, а полноценное погружение в каждую тему, с практическими примерами и подробным разбором ситуаций.

– Считается, что вы строгий и требовательный учитель. Как вы лично формируете дисциплину и мотивацию у своих учеников?

– Моя строгость и требовательность – это не цель, а средство, которое помогает ученикам достичь высокого уровня профессионализма. Я считаю, что дисциплина и системность – это ключевые качества успешного бухгалтера. Дисциплину я формирую при помощи четко выстроенной структуры занятий, выполнения домашних заданий в строго оговоренный срок и регулярной обратной связи. Мотивацию учеников я поддерживаю, показывая им реальные результаты, которые они сами видят уже в конце первого месяца занятий. И эти успехи вдохновляют их двигаться дальше.

– Что подтолкнуло начать обучение профессии «Бухгалтер»?

– Никогда не думала, что буду преподавателем! Но, открыв компанию по бухгалтерскому аутсорсингу, столкнулась с очень большой нехваткой специалистов в этой области. Начало моего пути, как учителя, стало естественным продолжением моей работы. Я всегда стремилась делиться знаниями, помогать коллегам. Со временем поняла, что у меня есть желание и способности объяснять сложные вещи простым языком, поддерживать людей в обучении и вдохновлять их на развитие. Еще одним важным



фактором стало осознание, что профессия «Бухгалтер» требует не только точности, но и системности, которую можно передать только путем качественного обучения. Вдохновляющими стали результаты первых учеников. Когда я увидела, как они уверенно работают, добиваются успеха, я поняла, что обучение других – это моя миссия!

– Что стало точкой роста для вас как лидера и наставника?

– Точкой личного роста для меня стала борьба с онкологией. Это заболевание научило меня пониманию, выдержке, настойчивости и умению справляться с трудностями без жалости к себе и другим. Этот опыт пробудил во мне мощный внутренний ресурс, который я теперь использую не только в жизни, но и в своей профессиональной деятельности. Я поняла, насколько важна сила характера, дисциплина и вера в свои возможности. Трудности не ломают нас, а делают сильнее, если смотреть на них как на уроки.

– Какие ценности и принципы лежат в основе вашей школы?

– В основе «Высшей Школы Бухгалтеров» лежат три ключевые ценности.

1. Профессионализм – ведь школа готовит не просто бухгалтеров, а специалистов, которые компетентно решают любые задачи.

2. Ответственность, так как бухгалтерия – это профессия, требующая внимательности и дисциплины.

3. Саморазвитие, поскольку мир бухгалтерии постоянно меняется, и студенты учатся не останавливаться на достигнутом и расти в профессиональном плане.

Наши основные принципы – это индивидуальный подход; практичность, когда внимание сосредоточено на реальных рабочих задачах, и поддержка своих учеников после окончания обучающего курса.

Как правило, это создает прочную основу для профессионального и личностного роста наших учеников. Однако не все к этому готовы, и кто-то уходит из этой профессии уже в процессе обучения, понимая, что это не его путь.

– Почему партнерам стоит обратить внимание на выпускников «Высшей Школы Бухгалтеров»?

– Мы готовим не просто теоретиков, а практиков, готовых к реальной работе с первого рабочего дня.

Наши выпускники особенные, потому что

1. имеют глубокие знания всех участков бухгалтерского учета, так как программа их обучения охватывает полный цикл бухгалтерии от базовых основ до сложных аспектов;
2. получают практические навыки в процессе обучения, активно применяя решения реальных задач;
3. обладают внимательностью и ответственностью – качествами, обеспечивающими надежность в выполнении своих трудовых обязанностей;
4. вырабатывают гибкость и стремление к развитию: учатся быстро адаптироваться к изменениям, разбираться в новых системах и поддерживать актуальность своих знаний.

Сотрудничество с нашими выпускниками – это возможность получить компетентных, ответственных и амбициозных специалистов, готовых внести свой вклад в развитие бизнеса работодателя.

– Выпускник «Высшей Школы Бухгалтеров» – это...

– Те, кто дошел до конца и выполнил всё, что было заложено в процесс обучения. Это прежде всего люди, которые «заразились» профессией «Бухгалтер». Это профессионалы с глубокими практическими знаниями. Мы выращиваем привлекательных для работодателей специалистов, которые не только обладают необходимыми профессиональными компетенциями, но также умеют адаптироваться и развиваться в динамичной бизнес-среде.

+7-707-511-13-05
@bizness.kz
www.bizness.kz

журналист: Инна Шефер

БАКЫТЖАН НУРКИНА: ИСКУССТВО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ В ГАРМОНИИ С ЖИЗНЬЮ

Бакытжан Нуркина – управляющий ТРЦ GREEN MALL в Астане и основатель цветочной студии Peony Bloom. Человек, который успешно совмещает управленческую деятельность и предпринимательскую инициативу. Нашему журналу она рассказала, как ей удается создавать гармонию между бизнесом, семьей и личным развитием.



Бакытжан, расскажите, что для вас самое важное в управлении ТРЦ Green Mall.
– Для меня это многозадачность. Это не просто навык, а ключевой элемент успешного управления. Управляющий находится в центре множества процессов, требующих внимания, координации и принятия решений одновременно.
Все процессы взаимосвязаны, и, если одна из зон выходит из-под контроля, это сказывается на общем успехе ТРЦ, влияя на доходы или репутацию.

– Как родилась идея создать цветочную студию Peony Bloom?
– Peony Bloom начался с маленькой вазы, которую я привезла из Праги как сувенир. Однажды, сидя в офисе, я посмотрела на нее и подумала, как здорово было бы поставить в нее цветок – сегодня, завтра, послезавтра. Эта мысль и стала началом идеи открытия цветочной студии.
Позже я поделилась задумкой с нашим дизайнером Дианой. Мы вместе придумали дизайн интерьера, а Диана предложила название Peony Bloom – цветение пиона. Мне оно сразу понравилось, и мы начали воплощать идею в жизнь. Так и родилась студия Peony Bloom.

– Как вам удается сочетать роль управленца и предпринимателя?
– Главное – умение находить баланс между стратегическим видением, оперативным управлением и развитием бизнеса. Управленец фокусируется на поддержании стабильности и эффективности процессов, а предприниматель занимается поиском инноваций и возможностей для роста. Нужно балансировать между стабильностью текущей работы и внедрением новых решений, видеть картину в целом, не забывая о деталях, управлять рисками и использовать их для развития. Совмещение этих ролей позволяет эффективно решать текущие задачи и открывать новые горизонты для бизнеса.



– Как вам удается сохранять баланс между семьей, бизнесом и личным развитием? Есть ли секреты тайм-менеджмента, которыми вы можете поделиться?
– Это искусство, требующее дисциплины, осознанности, а также использования правильных инструментов.
В первую очередь важно установить приоритеты и четко определить свои ценности. Планируйте день, используя календарь для распределения времени на семью, работу, личные увлечения и отдых. Делегируйте рутинные задачи в бизнесе и пользуйтесь сервисами в быту, чтобы освободить время.
Не забывайте о семейных мероприятиях – даже 30 минут с близкими укрепляют отношения и снимают стресс. Для личного роста выделяйте время в календаре, рассматривая его как инвестицию в саморазвитие. Найдите источники мотивации и энергии. Регулярный отдых – залог продуктивности.
Секрет тайм-менеджмента и вдохновения прост: баланс достигается не через равномерное распределение времени, а через осознанность, приоритеты и управление энергией. Постепенно внедряйте эти принципы, чтобы успевать больше и оставаться счастливым. Об этих аспектах я делюсь в своем блоге. Приглашаю вас на свою страничку!

– Какие принципы вы считаете ключевыми для успешного ведения бизнеса?
– Креативность, упорство и готовность к неопределенности. Это основные принципы, а всеми подробностями я делюсь в своем Инстаграм.

инстаграм:
@nurkinabakytzhan
@greenmall_trc
@peony.bloom_greenmall
@desire_interior_studio

АЛМАГУЛЬ СУЛТАН ОБ ЭМОЦИЯХ, ЭНЕРГИИ И СЧАСТЬЕ

Путь к профессиональному успеху часто начинается с глубокого внутреннего поиска и желания понять сложную структуру человеческой природы. Алмагуль Султан – профессиональный цифровой сексолог и мастер науки Сюцай, ученица Жаната Қожамжаро- ва – смогла объединить знания и опыт, чтобы помочь людям достигать гармонии с собой и окружающим миром. В интервью она делится своим уникальным подходом к коучингу, раскрывает значение сексуальной энергии в жизни и рассказывает, как ее методика помогает клиентам трансформировать качество своей жизни.



Алмагуль, ваш путь в сексологию необычен. С чего всё началось?

– Всё началось с желания понять, почему люди часто стремятся обидеть, обмануть или использовать друг друга, вместо того чтобы ценить отношения. Почему мы перестали радоваться простым вещам – тому, что рядом есть близкие, любовь, дружба? Я начала искать ответы на вопрос, как внутренние процессы человека влияют на его жизнь.

Изучала всё, что связано с человеком: психологию, энергетику, взаимоотношения, физическое тело. Интересовало многое. Например, почему и как можно быстро и легко постройнеть? Как сексуальная и интимная сферы влияют на человека – и ментально, и физически? Эти темы оказались глубоко связаны между собой.

На протяжении семи лет я консультировала людей, помогая им раскрывать свой потенциал через исследование восприятия «субъективной реальности». Этот опыт лег в основу моего личного бренда и цифрового коучинга.

Я помогаю людям осознать свои страхи, устранить убеждения, влияющие на харизму, на здоровье...

– Что такое цифровой коучинг? В чем его уникальность?

– Цифровой коучинг – это метод, направленный на исследование субъективной реальности человека: его эмоций, мыслей и переживаний. Я помогаю людям осознать свои страхи, устранить убеждения, влияющие на харизму, на здоровье (стройное, легкое тело), на успех человека в жизни и прийти к состоянию внутреннего покоя через понимание реальности жизни объективно, выравнивая все составляющие энергии в жизни. Это качественный подход к своей спокойной жизни и глубокая работа через последовательные встречи, каждая из которых имеет четкую структуру: от знакомства и работы над собой без проработок, без эзотерики, без мистики и без ожиданий. Работа над уровнем эмоционального интеллекта.

– «Сексуальная энергия» часто воспринимается как табуированная тема. Как вы преподносите ее своим клиентам?

– Сексуальная энергия – это источник жизненной силы. Она влияет не только на личную жизнь, но и на харизму, уверенность в себе и способность достигать цели, спокойно и в высокой энергии. Осознание своей сексуальности помогает женщинам перейти от позиции

«я сама» к позиции «я настоящая женщина». Это невероятно мощный и уникальный инструмент трансформации. Сексуальную энергию в интимном плане раскрываем в работе тела и чувствительности на седьмой-восьмой встрече. И для мужчин, и для женщин.

– Ваш курс включает восемь этапов. Расскажите, какой из них самый важный.

– Каждый этап важен, начальный шаг «знакомство с собой» – ключевой. Люди редко задают себе вопрос: «Кто я?». Мы исследуем личность через состояние энергии в настоящем времени (в каком состоянии находится человек, неважно, это мужчина или женщина, важно состояние энергии внутри) – текущий эмоциональный фон, что позволяет заложить основу для дальнейшей работы. А основа и ценность – это сам человек и его жизнь. Живем около 100 лет, а на выяснение отношений тратим половину жизни – 50. Зачем? Ответ ясен всем.



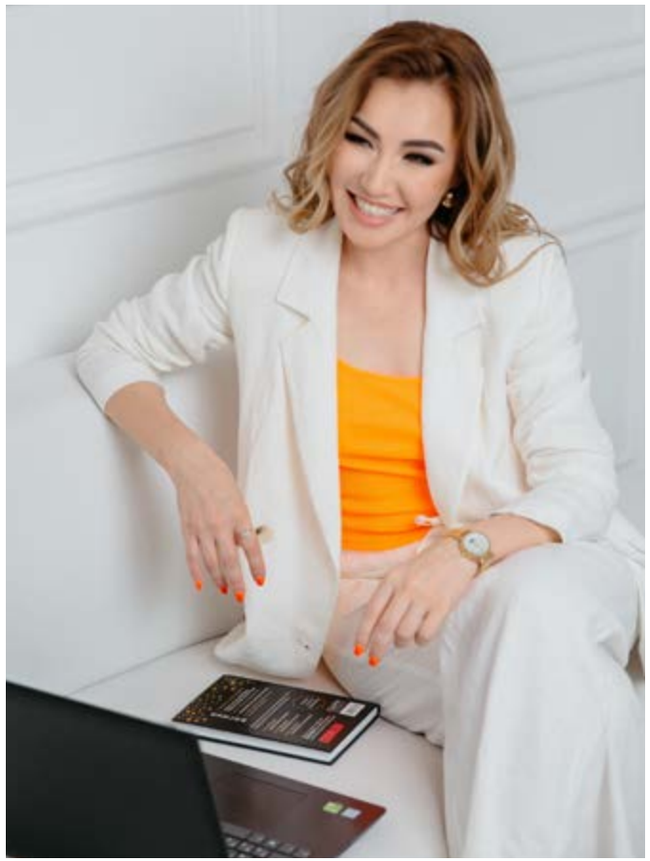
– Какую роль играет работа с эмоциями?

– Эмоциональный интеллект поможет решению всех проблем, жизненных задач, избавлению от болезней и выявлению у человека его путей реализации в жизни. Мы изучаем 9 ключевых эмоций, учимся управлять ими и анализируем, как они влияют на поведение. Это позволяет клиентам осознанно подходить к своим реакциям и выстраивать здоровые отношения.

– Вы помогаете многим женщинам и мужчинам раскрывать их потенциал. Каковы результаты вашей работы?

– За время моей практики я провела более 1200 консультаций. Многие клиенты отмечают, что после коучинга у них меняется качество жизни: они становятся уверенными в своих действиях, улучшают отношения с близкими, достигают успехов в карьере. У них растет сексуальная энергия. Таким образом, человек не останавливается на полпути к своей цели. Не расстраивается впустую и не тратит больше время на депрессию или страдания. Обиды и претензии – это пустая трата времени и толстое эго.

– Вы планируете продолжить развиваться в этом направлении?



– Я продолжаю обучаться науке Сюцай и развивать свой собственный проект «АС Эмоциональный Интеллект». Моя цель – принести пользу большему числу людей, дать почувствовать качество жизни и обрести гармонию с собой. Этого достоин каждый человек на Земле, ведь каждый мечтает стать счастливым и спокойным. И это легко и просто – важно только принять собственное решение.

– Ваш главный совет нашим читателям?

– Начинайте с себя. Осознайте свои эмоции, работайте с убеждениями – стирайте старые и ненужные, не создавайте нового негатива, и вы увидите, как меняется ваша жизнь. Любовь к себе, высокая сексуальная энергия дают веру в себя. Человек, у которого есть любовь к себе и нет претензий ни к миру, ни к людям, идет с открытым сердцем и действует!

инстаграм: @allmagulsultann

BARBADOS
СЕКРЕТ ГАЗИРОВАННОЙ ВОДЫ

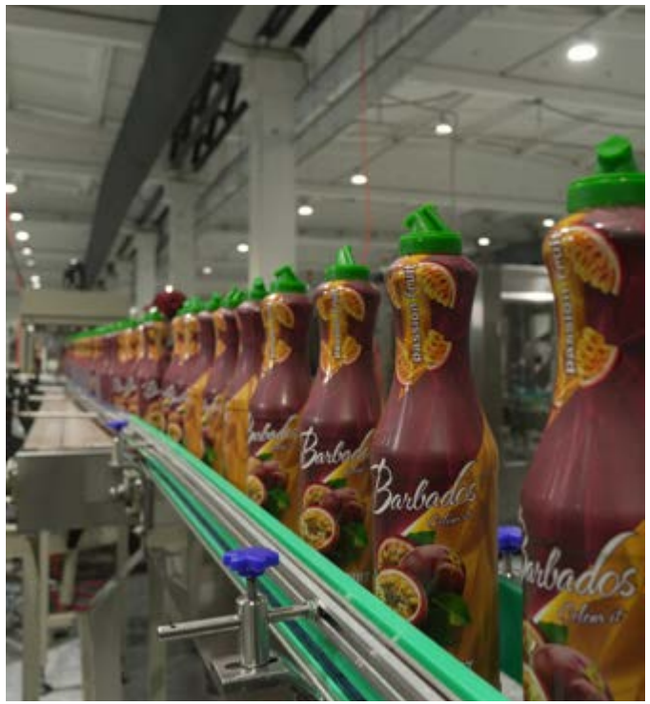
Когда речь заходит о создании продуктов, которые меняют стандарты целой индустрии, Айдар Балтабаев и его бренд Barbados неизменно оказываются в центре внимания. Barbados – первая казахстанская компания, которая начала производство сиропов для рынка HoReCa, и за короткое время стала символом натуральности, инноваций и заботы о клиенте.
От разработки рецептур сиропов до создания уникального оборудования, такого, как сатураторы, Barbados задает новые тренды, предлагая решения, которые упрощают работу заведений и делают их продукцию по-настоящему особенной. Айдар рассказывает о том, с чего всё начиналось и как бренд стал воплощением современных ценностей – честности, экологичности и креативного подхода.

Айдар Балтабаев – основатель бренда Barbados.



Айдар, расскажите, как появилась идея создания бренда Barbados. Как он развивался со временем?
– Идея бренда Barbados появилась из желания создавать продукты, которые были бы не просто вкусными, но и натуральными. Мы начинали с производства сиропов, ориентированных на кофейни и рестораны. С каждым годом совершенствовали наши рецептуры: сокращали содержание сахара, убирали искусственные красители и усиливали натуральность вкусов, чтобы наши продукты стали не только вкусными, но и максимально полезными. По мере роста компании расширили ассортимент, добавив производство оборудования, такое, как сатураторы, кофе-машины. И начали разрабатывать решения, которые упрощают работу заведений. Сегодня Barbados – это бренд, который объединяет инновации и заботу о потребителе.

– Какие виды продукции сегодня представлены под брендом Barbados?
– На сегодняшний день под брендом Barbados мы производим сиропы, которые подходят для кофеен, баров и ресторанов, а также линейку оборудования, включая наши уникальные сатураторы, а также работаем над созданием лимонадов под нашим брендом. Кроме этого мы жарим кофе и производим чай под брендом Compass, производим бады Shipa и пюре для барменов Gustos.



– Особое внимание хотелось бы уделить сатураторам. Могли бы вы объяснить, что это за продукция и для каких категорий клиентов она особенно подходит?
– Сатураторами мы называем устройства для газации воды. Устанавливаете аппарат, подключаете его к городской воде, и он охлаждает и газирует воду. Это очень выгодно для рестораторов, так как позволяет снизить себестоимость, исключив необходимость закупки бутилированной воды. Для барменов это облегчение работы, ведь не нужно носить блоки с водой, а для общества это снижение выбросов пластика. Наши сатураторы особенно ценятся заведениями, которые стремятся подчеркнуть натуральность своих напитков и снизить логистические издержки. Также мы разработали новый вид сатуратора, подходящий для небольших заведений.

– Ваше производство является полным циклом? Если да, какие



преимущества это дает вашему бренду?
– Да, мы стремимся к полному циклу. Это значит, что мы сами разрабатываем рецептуры, тестируем и производим продукты, а также проектируем оборудование. Такой подход дает нам три ключевых преимущества: контроль качества на каждом этапе, возможность гибко адаптироваться к запросам рынка и экономию на себестоимости. Это также позволяет нам быть ближе к нашим клиентам, ведь мы можем оперативно внедрять их пожелания и дорабатывать продукты.

– Почему, как вы думаете, ваши сиропы пользуются таким высоким спросом? Какие их ключевые отличия и преимущества?
– Наши сиропы – это сочетание натуральности, надежности и инноваций. Во-первых, мы снизили сахар наполовину, используя стевию. Во-вторых, исключили искусственные красители, так как они негативно влияют на здоровье детей. И, наконец, мы используем одноименные соки, которые, кроме вкуса, создают текстуру напитка.

– Какие основные ценности вы закладываете в работу компании и ее продукцию?



– Наша ключевая ценность – это честность. Мы стремимся быть надежным партнером для наших клиентов, для нас не приемлемы откаты или иные коррупционные схемы. Еще одна важная ценность – это инновации. Мы постоянно ищем новые подходы, улучшаем рецептуры и разрабатываем уникальное оборудование.
И, конечно, для нас важен экологический подход: мы стараемся минимизировать наш след, будь то использование локальных ингредиентов или разработка оборудования, снижающего потребление ресурсов.

– Что мотивирует и вдохновляет вас работать над развитием этого бизнеса?
– Я вдохновляюсь вызовами. Каждый новый проект, будь то разработка продукта или создание оборудования, – это возможность создать что-то, чего еще не было на рынке. И, конечно, команда. У нас работают удивительные люди, которые разделяют мои ценности и страсть к инновациям. Вместе мы строим не просто бизнес, а экосистему, где выигрывают все: и мы, и наши клиенты.

инстаграм:
@barbados.syrup
www.barbados.kz

МИР МУСУЛЬМАНСКОЙ МОДЫ

Толкын Исмагулова – основатель магазина женской мусульманской одежды.



Толкын, как и почему вы решили начать бизнес по продаже одежды именно для покрытых женщин?
– Всё началось с личной потребности. Я сама столкнулась с тем, что не могла найти стильную и необлегающую одежду. Еще в 2019 году я искала одежду через Instagram, наткнулась на рекламу франшизы казахстанского бренда мусульманской одежды. Меня привлекла возможность работать онлайн – идеальный вариант для продаж из дома. Я решила попробовать. А уже в ноябре 2022 года, получив декретные, я арендовала помещение.

– Насколько востребована эта ниша в вашем городе?
– Ниша востребована, но не слишком прибыльна для бизнесмена. Здесь важно быть готовым к благотворительности.

– Правда ли, что вы сталкивались с трудностями при трудоустройстве из-за того, что вы покрытая?
– Да, и я слышала много подобных историй от других женщин. На работе часто запрещают носить даже простой белый платок, чтобы прикрыть волосы. При попытке найти новую работу покрытых часто не берут из-за стереотипов или считают их «странными».
Многие из нас вынуждены работать на дому – заниматься выпечкой, изготовлением полуфабрикатов и другими ремеслами. Есть случаи, когда женщины покрывались, но затем снимали платок из-за множества трудностей, с которыми сталкивались.

– С какими трудностями вы столкнулись при запуске и развитии бизнеса?
– Сначала продавать только одежду было неразумно, так как ниша была непроверенной. Поэтому мы расширили ассортимент, добавив коврики, платья для намаза, книги духовного характера. Однако столкнулись с проблемой: книги изъяли для проверки, и нам пришлось заниматься получением лицензий, что заняло много времени.
Клиенты часто считают, что мусульманские товары должны стоить почти даром. Практически каждый раз приходилось слышать: «Почему так дорого?» или «Сделайте скидку». Это демотивировало, ведь наши труд и ресурсы обесценивались.
Мировая мода также внесла свои коррективы. Обычные магазины начали предлагать одежду в стиле оверсайз и макси, что сократило нашу аудиторию. Чтобы решить проблему, я заказываю одежду из Бишкека, где соотношение цена-качество подходящее, и сократила объем заказов из Турции. Также предложила корейский оверсайз-стиль, который радует покупателей.
Еще одна проблема – демпинг. Оптовики через таргетированную рекламу и маркетплейсы продают товары по сниженным ценам, что создает путаницу и требует разъяснений.

– Удалось ли вам закрыть потребность женщин в вашем регионе в одежде, соответствующей их стилю жизни?
– Я горжусь тем, что стала одной из первых, кто открыл магазин мусульманской одежды в нашем регионе. Мы стараемся предложить ассортимент на любой бюджет, учитывая возрастные предпочтения клиентов. Важно, что я всегда акцентирую внимание на качестве товаров. Мне очень нравится облегчать жизнь покрытым женщинам и показывать, что одежда для них может быть красивой и стильной.
Я продолжаю работать над ассортиментом и планирую съездить в Турцию, чтобы выбрать товары лично. Вдохновляют российские чеченские дизайнеры, чьи работы поражают не только качеством, но и стилем. Хотелось бы в нашем городе создать шоурум казахстанской дизайнерской одежды.

– Планируете ли вы и дальше развиваться в данном направлении и выходить за рамки вашего города?
– Да, я планирую развиваться в этом направлении и выйти за рамки города. Мы уже отправляем заказы по регионам через «Казпочту», InDrive , СДЭК, а также несколько раз отправляли товары в Россию. В будущем планирую развивать деятельность в Астане.

инстаграм:
@muslim_store_oskemen
@modesty_ukg

Медицинский туризм

Кристина Кривец – доктор делового администрирования в сфере здравоохранения, магистр, президент «Казахстанской ассоциации медицинского туризма», международный спикер по медицинскому туризму, преподаватель тренингов в сфере здравоохранения, основатель компании по подбору медицинских туров, учредитель и генеральный директор AlphaMedGroup.



Кристина, расскажите нашим читателям, как вы пришли в сферу медицинского туризма.

– Я медик по образованию. После работы в управлении здравоохранения перешла в частный сектор, объехала многие медицинские организации Казахстана и оценила уровень помощи.

Идея заняться въездным медицинским туризмом возникла после разговора с моим руководителем. Он задался вопросом: почему Казахстан не привлекает иностранных пациентов? Так появилась компания AlphaMedGroup, которая стала одной из первых в этой сфере, привлекая иностранных медицинских туристов и снижая выезд казахстанцев за границу.

Мы также организовали обучение для медиков через стажировки и мастер-классы с мировыми экспертами. Позже инициировали создание «Казахстанской ассоциации медицинского туризма» для развития законодательства и продвижения страны на мировой арене.

– Кто сегодня проявляет наибольший интерес к медицинскому туризму? Насколько развито и востребовано это направление в нашей стране?

– Медицинский туризм стал важной частью глобальной системы здравоохранения. Казахстан привлекает пациентов из Кыргызстана, Узбекистана, России, Китая и других стран благодаря качественной медицинской инфраструктуре, доступным услугам и репутации в области специализированной помощи.

Главные преимущества – высокое качество услуг и квалифицированные врачи, многие из которых обучались и работали за границей. Стоимость лечения в Казахстане значительно ниже, чем в Европе или Северной Америке. Казахстан предлагает широкий спектр медицинских услуг, что позволяет пациентам получать комплексное лечение в одном месте и может составить серьезную конкуренцию на мировом рынке медицинского туризма.

– Какую работу вы проводите, чтобы продвигать медицинский туризм среди граждан Казахстана? Какие достижения в этой сфере вы считаете самыми важными в своей карьере?

– Компания AlphaMedGroup и «Казахстанская ассоциация медицинского туризма» (КАМТ) активно работают над развитием отрасли.

Мы участвуем в международных выставках, представляя казахстанскую медицину.

Одним из ключевых событий 2023 года стал Международный форум мэров городов-побратимов, организованный КАМТ. В рамках форума прошли сессии о мировых тенденциях медицинского туризма и о роли Астаны в этой сфере.

Эти инициативы помогают укрепить позиции Казахстана на карте мирового медицинского туризма.

– В чем вы видите свою главную ценность как эксперта для медицинского сообщества?

– Моя наиболее главная ценность – это сочетание опыта и образования. У меня несколько высших образований: медицина, юриспруденция, экономика, что позволяет подходить к вопросам комплексно. Мой опыт охватывает как государственный сектор, так и частный, что помогает разрабатывать курсы с учетом особенностей различных форм собственности и давать практические советы.

Я всегда создаю уникальные программы, адаптированные под актуальные запросы, современные вызовы и изменения в законодательстве, избегая шаблонных решений.

«Будущее экономики Казахстана за медицинским туризмом!»

Инстаграм: @kristinakrivets
YouTube: @vseomedturizme_kz
Телеграм: @kristinakrivets
k.krivets@qamt.kz

Друзьям 10 лет!

Арина Огнистая (Соколова) – соучредитель компании маркетинговых коммуникаций «Друзья».



Арина, расскажите, в чем заключается уникальность агентства «Друзья»? Какие ключевые ценности выделяют вас на рынке?

– Уникальность КМК «Друзья» заключается в нашем подходе – мы не просто оказываем маркетинговые и event услуги, мы становимся настоящими партнерами для наших клиентов. Это проявляется во всем: от глубокого погружения в бизнес клиента и понимания его специфики до долгосрочного сотрудничества, основанного на взаимном доверии. Мы не просто выполняем задачи, а строим стратегии, направленные на достижение целей.

Ключевые ценности, выделяющие нас на рынке:

партнерство, а не просто услуги: мы рассматриваем клиентов как партнеров, а не как источник заказов, стараемся глубже понять их потребности и предлагаем действительно эффективные решения;

индивидуальный подход: у нас нет шаблонных решений; зайдя на сайты, можно увидеть: концепция и смета вашего мероприятия за 15 минут; мы не считаем это УТП и не делаем проекты «под копирку»; каждая стратегия разрабатывается индивидуально, с учетом уникальных особенностей бизнеса клиента и его ЦА;

креативность и инновации: мы постоянно ищем новые подходы и инструменты, чтобы обеспечить нашим клиентам максимальную отдачу от инвестиций в проекты;

команда профессионалов: в «Друзьях» работают опытные и увлеченные специалисты, которые любят свое дело и стремятся к совершенству.

– Какие форматы мероприятий являются для вас основными? Что особенно отличает именно ваши проекты от деятельности конкурентов?



– Мы специализируемся на организации мероприятий различного масштаба и форматов.

Ключевым отличием наших проектов от предложений конкурентов является интегрированный подход, сочетающий профессиональный менеджмент с креативными решениями. В 2021 году мы усилили креативное направление, пригласив в команду опытного продюсера-режиссера с международным опытом. Это позволяет нам не только эффективно организовывать мероприятия, но и делать их уникальными и запоминающимися для участников.

– Арина, вы сами занимаетесь благотворительными проектами. Расскажите подробнее об этом направлении: как оно связано с вашей основной деятельностью и чем оно для вас значимо?

– Благотворительность для меня – это не просто социальная ответственность, а неотъемлемая часть моей жизни и философии бизнеса. Я убеждена, что успешный бизнес должен вносить позитивный вклад в общество. Мой опыт в маркетинге и коммуникациях, личный бренд и правильное позиционирование очень сильно помогают эффективно привлекать внимание и средства. Для меня крайне важна прозрачность и отчетность на всех этапах, чтобы доноры видели, как используются их средства. Пять лет мы сотрудничаем с «Резиденцией Деда Мороза» в рамках благотворительного проекта. Мы открываем сбор средств на исполнение желаний детей из списка Резиденции. На начальном этапе больше половины средств мы вкладывали сами, но в этом году нам удалось за счет сбора исполнить желания детей, посетивших Резиденцию, а также обеспечить подарками еще 44 ребенка из дома «Солнышко». И закупить им сладости для новогоднего стола.

Для меня благотворительность – долгосрочная инвестиция в будущее, способствующая созданию более устойчивого и благополучного общества. Важно отметить, что наша деятельность призвана показать, что каждый человек может внести свой вклад, независимо от уровня дохода: будь то финансовая помощь, волонтерство или просто распространение информации о проекте.

инстаграм:
@arina.ognistaya
www.btlkz.kz

Wall Street в Казахстане

Ая Токтарханова – эксперт и наставник по трейдингу.



Ая, как давно вы специализируетесь на трейдинге?

– С 2018 года я профессионально занимаюсь деятельностью на фондовом рынке США. Изначально мой инвестиционный портфель был ориентирован на долгосрочные вложения, включая участие в первичных публичных размещениях (IPO). С 2020 года, в период пандемии, я начала активно заниматься внутридневной и среднесрочной торговлей. В настоящее время использую все стили торговли, включая day trading (внутридневную торговлю), swing trading (среднесрочную торговлю) и долгосрочные инвестиции. К 2021 году мой торговый оборот превысил 500 тысяч долларов, и я полностью посвятила себя трейдингу. Трейдинг стал моим основным источником дохода и неотъемлемой частью жизни.

Благодаря многолетнему труду и знаниям в этой сфере я основала образовательную академию KHAN INVESTMENT, целью которой является повышение финансовой грамотности населения и помощь в грамотном управлении средствами.

– Может ли трейдинг стать инструментом для финансовой свободы? И какие качества необходимо развивать, чтобы добиться успеха в этой сфере?

– Я бы сказала, что трейдинг – это сложный путь к легким деньгам. Он уникален отсутствием конкуренции, ограничений и лимитов, что делает его одновременно привлекательным и требующим серьезной подготовки.

Однако начинающим я рекомендую сосредоточиться на инвестициях как на более надежном и стабильном способе достижения финансовой свободы.

Инвестирование – это проверенный временем способ не только сохранить капитал, но и приумножить его. Этот подход менее рискованный, чем активный трейдинг.

В трейдинге же самое главное – правильно выбрать свой стиль торговли. И трейдинг, и инвестиции могут стать мощными инструментами для достижения финансовой свободы, если подходить к ним с умом.

– Какой подход вы рекомендуете использовать для начинающих трейдеров на фондовом рынке США, чтобы минимизировать риски и избежать распространенных ошибок?

– Для начинающих трейдеров на фондовом рынке США важно придерживаться нескольких принципов.

ОБУЧЕНИЕ и выбор наставника. Найти опытного наставника – это первый шаг к успешному трейдингу. Хороший наставник сэкономит вам время, предоставив правильные знания и стратегии, которые помогут избежать множества ошибок.

ПРАКТИКА. После прохождения обучения не стоит останавливаться. Постоянно нужно практиковаться, изучать новые методы и адаптировать их под текущие рыночные условия. Рынок меняется каждый год, и важно быть готовым к этим изменениям.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ. Важно правильно выбирать акции, оптимальный объем позиций, точку входа и выхода и всегда учитывать размер риска, чтобы ограничить возможные убытки.

МАНИ-МЕНЕДЖМЕНТ и диверсификация. Управление капиталом есть ключ к успеху. Нельзя инвестировать все деньги в одну компанию и использовать последние средства для торговли. Диверсификация помогает снизить риски за счет вложений в разные сектора и активы.

ПСИХОЛОГИЯ. Успех на рынке напрямую зависит от вашего психологического состояния. Не позволяйте эмоциям, таким, как жадность или страх, управлять вашими решениями. Важно сохранять спокойствие и следовать стратегии, несмотря на краткосрочные колебания рынка. Реакция на каждую новость или движение цен может привести к импульсивным действиям, что увеличивает

риски. Постоянные самоконтроль и дисциплина являются ключевыми компонентами успешного трейдинга.
Следуя этим принципам, начинающие трейдеры смогут минимизировать риски и избежать распространенных ошибок, обеспечив себе путь к стабильному успеху на фондовом рынке.



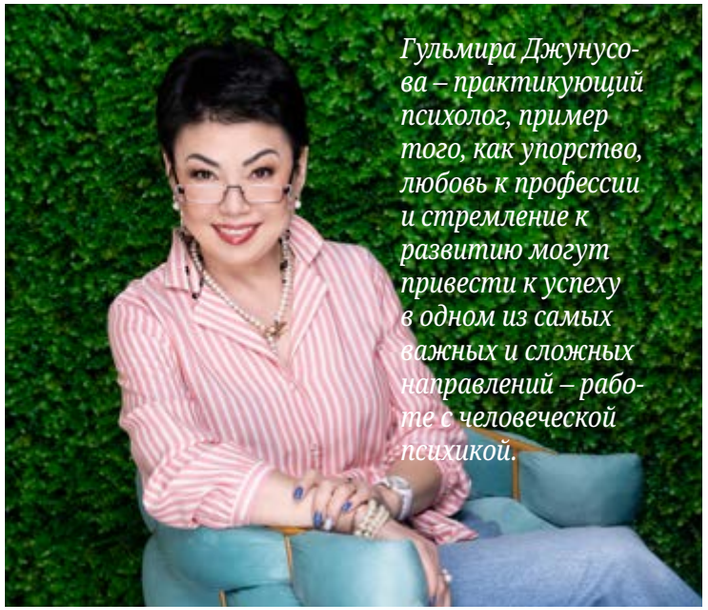
– Как вы оцениваете текущие тенденции на фондовом рынке? Какие сектора экономики, по вашему мнению, имеют наибольший потенциал для роста в ближайшие годы?
– Текущие тенденции на фондовом рынке остаются смешанными: мы наблюдаем замедление экономического роста, высокую инфляцию и повышение процентных ставок. Однако в долгосрочной перспективе рынок остается в восходящем тренде, поддерживаемый сильными фундаментальными показателями.
Назову топ-3 сектора, которые, по моему мнению, продемонстрируют значительный рост в ближайшие годы.

Технологический сектор (AI, облачные вычисления и кибербезопасность). Искусственный интеллект и облачные технологии продолжают трансформировать бизнес, а решения в сфере кибербезопасности становятся всё более востребованными на фоне роста цифровых угроз. Компании, предлагающие такие инновации, будут ключевыми драйверами рынка.
Зеленая энергетика. Возобновляемые источники энергии, включая солнечную и ветровую энергетику, а также технологии хранения энергии получают поддержку со стороны правительств и инвесторов в рамках глобального перехода к устойчивому развитию.
Здравоохранение и биотехнологии. Разработка новых методов лечения, внедрение инновационных биотехнологий и увеличение глобального спроса на медицинские инновации делают этот сектор одним из самых перспективных для долгосрочных вложений. Эти сектора, на мой взгляд, предлагают наибольший потенциал для роста в ближайшие годы, и они будут оставаться привлекательными для долгосрочных инвестиций.

– Какие принципы наставничества вы считаете важными при обучении трейдингу и инвестициям? Какие советы вы даете своим ученикам в первую очередь?
– Мой подход к обучению значительно отличается от традиционного, поскольку я уверена, что в трейдинге решающую роль играет практика. Теория важна, но без реальной практики она не имеет ценности. Прочитав десятки книг по инвестициям, вы не сможете добиться успеха, если не применяете эти знания на практике. Несколько месяцев активной работы дадут вам глубокое понимание рынка, позволят выбрать оптимальный стиль торговли и выработать собственную стратегию. Опираясь на мой шестилетний опыт на фондовом рынке США, я создала 10 авторских стратегий, которые доказали свою эффективность. Использую их в своей повседневной торговле, а мои ученики уже получают хорошие результаты, применяя эти методы.
На сегодняшний день я обучила более 500 студентов не только из Казахстана, но и из стран СНГ, а также из западных стран. Обучение проводится на казахском, русском и английском языках. В академии мы предлагаем как групповые, так и индивидуальные наставничества, доступные в онлайн и офлайн форматах.
Я считаю, что хороший наставник – это тот, кто сэкономит ваше время и покажет вам кратчайший путь к успеху. И хочу закончить интервью цитатой Бенджамина Франклина: «Лучшие инвестиции – это инвестиции в ваши знания». Эти слова, как никогда, актуальны в мире трейдинга и инвестиций.

инстаграм:
@aya_khanova
телеграм:
@khanova1495
+7-702-625-95-88

Важность работы с психологом



Гульмира Джунусова – практикующий психолог, пример того, как упорство, любовь к профессии и стремление к развитию могут привести к успеху в одном из самых важных и сложных направлений – работе с человеческой психикой.

Гульмира, расскажите, как вы пришли в профессию психолога.
– Свою карьеру я начинала в детском саду, работая детским психологом. Именно там я сделала первые шаги в частной практике. После работы в саду я стала заниматься частным консультированием. Сейчас работаю как онлайн, так и офлайн. За 22 года практики я прошла большой путь, освоив множество методик и направлений.

– Где вы получили образование?
– Основное образование я получила в Московском институте психологии и консультирования. Учеба дала мне прочную теоретическую базу, которую я постоянно дополняю. Каждый год прохожу курсы повышения квалификации. В этом году я завершила обучение по программе «Психиатрия для психологов», которая помогает мне лучше распознавать психиатрические процессы и работать с клиентами с психическими отклонениями.

– Какие направления психологии вы практикуете?
– Моя практика охватывает разные направления. Я работаю с детьми, подростками, взрослыми и как семейный психолог. Также уже 8 лет я консультирую представителей ЛГБТ-сообщества в Казахстане и за его пределами.
В своей работе я применяю нейролингвистическое программирование (НЛП), являюсь НЛП-практиком. Также использую когнитивно-поведенческую терапию, кризисное консультирование, работаю с травмами и переживаниями. Помимо этого я клинический психолог и помогаю клиентам с онкологическими заболеваниями, бесплодием, энурезом и зависимостями.
Еще одно направление моей работы – нейрографика. Это метод, помогающий снизить тревожность через арт-терапию. Я также практикую экзистенциальную терапию, которая помогает клиентам осознать свое место в жизни и справляться с внутренними конфликтами.



– С какими вызовами вам пришлось столкнуться в процессе развития карьеры?
– Когда я заканчивала обучение, Советский Союз уже распался, и профессия психолога не была востребована. Поэтому я получила второе высшее образование в Алматинском институте народного хозяйства и работала финансистом в банковской сфере. Дойдя до позиции заместителя руководителя Центра расчетно-кассового обслуживания, я продолжала использовать психологические знания, хоть и косвенно.

– Какие достижения в практике вы считаете наиболее значимыми?
– За 22 года я помогла множеству людей справиться с кризисами, найти себя и изменить жизнь к лучшему. Работа с онкобольными и людьми с зависимостями требует особенного подхода и знаний, поэтому я горжусь, что могу быть полезной этим категориям клиентов. Также важно, что я продолжаю работать с тревожностью и другими эмоциональными состояниями через арт-терапию, что особенно актуально в наше время.

– Каким вы видите развитие психологии в Казахстане?
– Сегодня психология становится всё более востребованной. Люди начинают понимать важность работы с эмоциональным состоянием и психическими отклонениями. Это дает мне уверенность в том, что наша профессия будет и дальше развиваться, помогая всё большему числу людей.

– Что бы вы посоветовали молодым специалистам, начинающим карьеру в психологии?
– Учитесь, никогда не останавливайтесь на достигнутом. Психология – это постоянное развитие, изучение новых методик, повышение квалификации. Также важно быть эмпатичным и уметь строить доверительные отношения с клиентами. Главное – иметь искреннее желание помочь.

инстаграм: @psiholog.junussova
+7-778-394-31-21
+7-775-005-30-01

Аида Ахментаева – генеральный директор МФК GLOBUS



Аида, расскажите о вашем пути к должности CEO. Какие моменты в карьере стали определяющими для вас как лидера?

– Мой профессиональный путь к позиции CEO можно назвать свое образной мозаикой, где каждый этап оставлял свой отпечаток. Начинала я с решения базовых задач, и это научило меня вниманию к деталям и исполнительской дисциплине, а с повышением ответственности пришло понимание, что важно не только выполнять задания, но и видеть общую картину. Я осознала, что лидерство – это искусство слушать, направлять и поддерживать, а не просто указывать направление. Особенно важным был опыт кризисного управления: он научил меня оставаться спокойной в критических ситуациях и видеть возможности там, где другие видят лишь угрозы.

– Какие качества вы считаете ключевыми для успешного руководителя? Как вы их развивали в себе?

– На мой взгляд, успешный руководитель должен обладать эмоциональным интеллектом, стратегическим видением и гибкостью. Эмоциональный интеллект позволяет тонко чувствовать настроение команды, понимать скрытые мотивы и предотвращать конфликты еще до их возникновения. Развивать это качество я начала через наблюдение и самоанализ: каждый диалог стал для меня шансом глубже понять, что движет людьми.

Стратегическое видение формируется через практику и постоянное обучение. Я всегда стремлюсь смотреть на ситуацию с нескольких сторон, представляя не только текущий результат, но и его влияние на будущие цели.

А гибкость, особенно в быстро меняющемся мире, помогает адаптироваться к переменам и извлекать из них максимум пользы. Это качество я тренирую, участвуя в сложных переговорах, проектах, где успех зависит от умения находить компромиссы.

– Какие методы или подходы вы используете для повышения эффективности команды и создания сильной управленческой культуры в Globus?

– Эффективность команды – это всегда сочетание процессов, людей и культуры. Мы в Globus строим управленческую культуру на основе прозрачности, взаимного доверия и стремления к совершенству. Прозрачность достигается через регулярное информирование команды о целях, результатах и планах компании: каждый сотрудник должен понимать, как его вклад влияет на общую стратегию. Доверие формируется через делегирование ответственности и поддержку инициатив. А стремление к совершенству мы стимулируем через обучение, коучинг и совместное обсуждение результатов. Я также активно использую такие инструменты, как внедрение Agile-методов и создание проектных групп для решения конкретных задач, что помогает быстро адаптироваться к изменениям. Но самое главное – это личный пример. Когда команда видит, что лидер готов работать с полной отдачей, это вдохновляет всех вокруг.

– Как вам удается находить баланс между профессиональной деятельностью и личной жизнью?

– Баланс – это постоянный процесс, который требует гибкости, самодисциплины и честности с самой собой. Я разделяю свое время на три ключевых направления: работа, семья и личные интересы. Для работы я использую жесткое планирование, приоритизацию и делегирование. Для семьи я стараюсь выделять время, полностью посвященное близким. Совместные ужины, прогулки или обсуждение планов – это то, что помогает создать атмосферу взаимопонимания и поддержки. Что касается личных интересов, я убеждена, что для эффективного управления важно находить время на себя, ведь эмоциональная и физическая энергия напрямую влияют на нашу продуктивность. Мне также помогает поддержка семьи и профессиональной команды: умение просить о помощи и принимать ее стало для меня важным шагом к личной гармонии.

инстаграм:
@globus_trc
@ceo_mfkglobus

Путь к рестораторству

Гульмира Жакупова – ресторатор с уникальной историей и более чем 18-летним опытом в ресторанной индустрии. Ее путь в этот бизнес начался неожиданно, и, несмотря на научное образование, она нашла свое призвание в управлении ресторанной сетью. Вдохновленная не только успехами, но и многочисленными вызовами, Гульмира делится своими взглядами на лидерство, развитие и карьерный рост, а также на важность саморазвития и баланса между личной и профессиональной жизнью.



Гульмира, расскажите о себе. Как давно вы в ресторанном бизнесе?

– Мой путь в ресторанный бизнес начался в 2006 году с открытия первого ресторана Line Brew в Астане. По первому образованию я преподаватель ядерной физики, а по второму – экономист-бухгалтер, и до того момента работала именно по этой специальности.

Будучи в декрете со старшим сыном, я начала изучать программу для ресторанов R-keeper, которая только входила на рынок Казахстана, и достаточно хорошо в ней разобралась. В какой-то момент, когда я приехала в Астану к родителям, ко мне обратилось руководство сети ресторанов Line Brew с предложением обучить бухгалтеров работе с этой программой.

Однако что-то пошло не так, и я осталась в этом увлекательном и многогранном бизнесе, где нет мелочей.

Я вошла в ресторанный бизнес из другой «двери». Обычно директорами ресторанов становятся бывшие шеф-повара, бармены или менеджеры, а я пришла как гость, и это дает мне уникальное понимание и подход к руководству ресторанами. До встречи с Line Brew в ресторанах я была только посетителем.

Обычно директорами ресторанов становятся бывшие шеф-повара, бармены или менеджеры, а я пришла как гость...

– На ваш взгляд, какие качества отличают грамотного СЕО от рядового сотрудника?

– СЕО не рождаются, ими становятся, пройдя путь, полный ошибок и побед, разочарований и восхищений, правильных и неправильных решений. Это путь развития самодисциплины, самообладания и постоянного саморазвития.

Однако есть несколько ключевых качеств, которые отличают грамотного СЕО. Это, прежде всего, способность брать на себя полную ответственность – за себя, за коллектив, за компанию. СЕО – это люди-стратеги, которые видят конечную цель и уверенно ведут к ней как предприятие, так и команду.

Это те, что умеют извлекать уроки из своих ошибок и, самое главное, искренне любят людей и свою работу.

– Многие сегодня уверены, что предпринимательство – единственный путь к успеху. Не хотели бы вы начать собственный бизнес?

– Это действительно очень интересный вопрос. Сейчас часто слышу мнение, что нужно уходить с найма и открывать свой бизнес. Но давайте подумаем, если все люди уйдут из найма, как владельцы бизнеса будут строить свои команды, свои компании, на кого будут опираться и возлагать ответственность? Как строить бизнес без наёмных работников? Кому делегировать большую часть полномочий? Что значит: работать на себя? Я, например, работаю в найме и тоже «работаю на себя». Я получаю свой доход, работая в достаточно крупной корпорации, и уверена, что в таком формате можно достичь и карьерного роста, и достойной оплаты за свой труд. При этом я лишена всех рисков, которые несет предпринимательство. У

меня есть мой опыт, знания, и я являюсь высококвалифицированным специалистом, востребованным на рынке. Поверьте, что в найме можно зарабатывать значительно больше, чем от собственного бизнеса. Да, я наемный работник, и я горжусь этим, ведь я работаю в престижной компании с отличным имиджем и возглавляю важные проекты. У каждого свой путь, и мне нравится мой.



– Какой потенциал для личного и профессионального роста вы видите в найме?

– В найм люди приходят с разными целями. Кто-то ищет возможность заниматься любимым делом, кто-то стремится занять одну позицию и оставаться на ней, кто-то приходит на время, а кто-то приходит с намерением руководить. И если есть талант к последнему, то возможности для роста всегда будут. Но для этого нужно приложить усилия, как, впрочем, и в собственном бизнесе. Умение брать на себя ответственность и давать работодателю больше, чем ожидается, – вот что открывает путь к росту. Как я выявляю руководителей? За 18 лет опыта в ресторанном бизнесе я могу сказать, что все директора подразделений, которые у меня есть, – это те, кого я вырастила из линейного персонала. Это бывшие бармены, повара, менеджеры. Они стали директорами, потому что не боялись делать больше того, что требовалось по должностной инструкции. Они брали на себя ответственность, генерировали идеи, выполняли задания и искали более интересные решения. В найме всё зависит от того, какие цели ты ставишь перед собой. Если есть желание расти, ты всегда найдешь способ расти. Если ты хочешь зарабатывать больше, ты должен повышать свою ценность как сотрудника.

– Как вы предпочитаете отдыхать от работы? Какие занятия помогают вам восполнить энергию и вдохновиться на новые трудовые свершения?

– Я очень семейный человек, обожаю проводить время с детьми. Старший сын уже взрослый, а младшие тинейджеры живут со мной. Общение с ними вдохновляет и наполняет энергией. Я стараюсь быть поддерживающей и сочувствующей мамой, что дает мне удовлетворение от воспитания гармоничных личностей.

Также я занимаюсь спортом, люблю читать, хотя сейчас времени на это меньше. Но книга всегда со мной. Путешествия – важная часть моей жизни, они наполняют меня. Даже в пляжных странах я ищу музеи и достопримечательности. В путешествиях часто появляются новые идеи, особенно в области ресторанного бизнеса, который для меня стал частью жизни.

– Что бы вы посоветовали тем, кто стоит перед выбором: остаться в найме или стать предпринимателем? Какие факторы стоит учитывать, принимая такое решение?

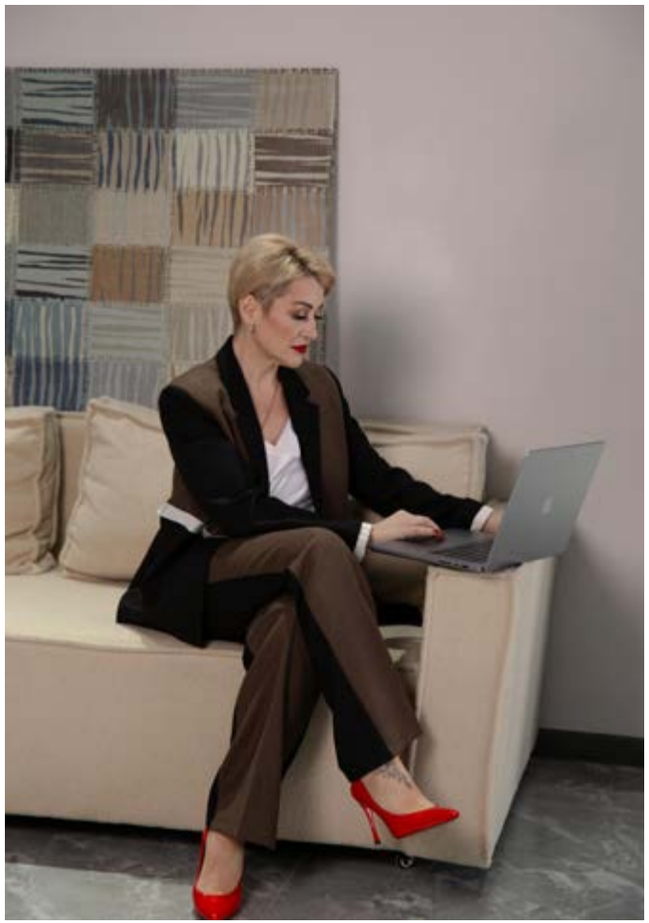
– Я бы посоветовала честно ответить себе на несколько важных вопросов: чего ты хочешь? Какая твоя конечная цель? С чем ты готов расстаться, а с чем мириться? Что ты готов сделать ради достижения своей цели? Многие, решая уйти из найма, не до конца понимают, чем им предстоит заниматься. Поэтому важно четко прописать план действий и следовать ему. Готов ли ты рисковать? Готов ли брать ответственность за других людей? Готов ли ты столкнуться с потерями в случае неудачи? Важно осознавать все эти моменты. Я считаю, что начинать свое дело нужно, только если ты действительно понимаешь, что тебя ждет.

инстаграм: @zhakupova_g_k



СЕКРЕТЫ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ

Оксана Телюкова – опытный таможенный брокер, которая не только успешно работает в своей профессии, но и обучает как новичков, так и тех, кто уже давно занимается таможенным оформлением. Ее подход к обучению отличается индивидуальностью и практическими рекомендациями, которые помогают развиваться и достигать успеха в этой сложной сфере.



Оксана, каковы основные обязанности таможенного брокера?

– Таможенный брокер – это специалист, который действует как посредник между участниками внешнеэкономической деятельности и таможенными органами, обеспечивая законное и эффективное перемещение товаров через границу.

Основные обязанности таможенного брокера включают подготовку и подачу всех необходимых документов, расчет таможенных платежей, взаимодействие с таможенными органами, консультирование клиентов.

– Какие навыки необходимы для успешной работы в этой сфере?

– Для успешной работы в этой сфере необходимы следующие навыки и качества.

Глубокие знания таможенного законодательства: понимание национальных и международных норм, регулирующих перемещение товаров через границу.

Аналитические способности: умение обрабатывать большой объем информации, точно рассчитывать платежи и определять коды товаров.

Коммуникационные навыки: способность эффективно взаимодействовать с клиентами, таможенными органами и другими участниками логистической цепи.

Внимательность и ответственность: точность в оформлении документов и соблюдение сроков являются критически важными в профессии таможенного брокера.

Стрессоустойчивость: способность работать в условиях жестких дедлайнов и быстро реагировать на изменяющиеся обстоятельства.

– С какими видами грузов и товаров вы работаете?

– Я работаю со всеми видами товаров. От товаров народного потребления и продуктов питания до сельскохозяйственного и горнодобывающего оборудования.

– Какие наиболее распространенные ошибки совершают люди при подготовке документов для таможенного оформления?

– При подготовке документов для таможенного оформления часто допускаются следующие ошибки.

Неверный выбор кода ТН ВЭД: неправильная классификация товара может привести к ошибочному расчету пошлин и налогов, а также к необходимости предоставления дополнительных разрешительных документов.

Неточности в информации о товаре: некорректное указание веса, количества, описания или характеристик товара может вызвать задержки и дополнительные проверки со стороны таможенных органов.

Ошибки в расчетах таможенной стоимости: неправильное определение стоимости товара, особенно без учета дополнительных расходов (транспортировка, страхование), может привести к корректировке стоимости таможней и дополнительным платежам.

Отсутствие разрешительных документов или их некорректность. Для некоторых товаров требуются специальные сертификаты или лицензии. Их отсутствие или неправильное оформление может стать причиной задержки груза или отказа в выпуске.

Ошибки в заполнении таможенной декларации: несоответствие данных в декларации и подтверждающих документах, неполная информация или опечатки могут привести к отказу в выпуске товара и необходимос-

ти повторного оформления.

Неправильное указание условий поставки (Incoterms): ошибки в указании базиса поставки могут привести к недостоверному расчету таможенной стоимости и, как следствие, к штрафам и задержкам.

Чтобы избежать этих ошибок, рекомендуется тщательно проверять все документы и консультироваться с профессиональными таможенными брокерами.

– Как вы оцениваете текущую ситуацию в сфере международной торговли и таможенного регулирования? Есть ли тенденции, которые влияют на вашу работу?

– В настоящее время сфера международной торговли и таможенного регулирования претерпевает значительные изменения, обусловленные рядом ключевых тенденций:

1. Цифровизация таможенных процедур: активное внедрение электронного документооборота и цифровых технологий ускоряет процессы таможенного оформления, снижает количество ошибок и повышает прозрачность операций.

2. Усложнение логистических цепочек: геополитическая напряженность и изменения в торговых маршрутах приводят к усложнению логистики и увеличению издержек на транспортировку товаров. Компании вынуждены искать альтернативные пути и оптимизировать свои логистические стратегии.

Эти тенденции оказывают непосредственное влияние на работу специалистов в области таможенного регулирования, требуя от них постоянного обновления знаний, адаптации к новым условиям и повышения профессиональной гибкости.

– Кроме того вы проводите обучение по своей специализации. На кого ориентировано обучение?

– Да, я провожу обучение. Курс называется «Таможенный брокер: полное руководство по работе и оформлению документов». Курс поделен на несколько модулей, и им могут воспользоваться как начинающие специалисты, так и профессионалы для повышения квалификации. В зависимости от выбранного модуля обучение длится от одного месяца до полугода.

– Сколько потребуется времени, чтобы стать квалифицированным специалистом в вашей сфере?

– Как в любой другой профессии, важно получить опыт работы в сфере таможенного оформления или логистики. Это может занять 1–2 года, в течение которых вы освоите практические аспекты профессии. Но также стоит учитывать, что законодательство периодически меняется, соответственно,



обучение может длиться в течение всего рабочего времени.

– Какие советы вы могли бы дать компаниям, которые впервые начинают работать с таможенным брокером? Как выбрать специалиста?

– Выбор надежного таможенного брокера – ключевой шаг для компаний, начинающих внешнеэкономическую деятельность. Правильный выбор партнера поможет избежать задержек, штрафов и других проблем при таможенном оформлении.

Рекомендую обратить внимание на следующие аспекты.

Убедитесь, что брокер включен в официальный реестр таможенных представителей. Это подтверждает его право на осуществление таможенной деятельности и гарантирует соблюдение законодательных норм.

Выбирайте брокера с опытом работы в вашей отрасли. Специалист, знакомый с особенностями вашего товара, сможет более эффективно решить возможные проблемы и ускорить процесс оформления.

Изучите отзывы других клиентов о работе брокера.

Запросите подробную информацию о стоимости услуг. Прозрачная ценовая политика без скрытых платежей свидетельствует о честности брокера.

Оцените, насколько быстро и полно брокер отвечает на ваши запросы.

При выборе таможенного брокера важно провести тщательный анализ и не спешить с решением. Правильный выбор партнера обеспечит вашей компании успешное и бесперебойное ведение внешнеэкономической деятельности.

инстаграм:
@oksanabrokerkz8
+7-777-337-01-95

Революция в сохранении зубов



Амина Барышева – стоматолог-эндодонтист, спикер и автор обучающих курсов по микроскопной эндодонтии и реставрации, коффердамологии и компьютерной томографии. Участник международных конференций Средней Азии.

Амина, как давно вы в стоматологии? Почему эндодонтия?
– Я в стоматологии уже 27 лет. Закончила Алматинский Государственный медицинский университет. Всё это время работала в терапии, которая мне всегда нравилась. А когда появились первые данные о микроскопии в эндодонтии, меня это заинтересовало. Помню, купила свой первый микроскоп и начала работать *(улыбается)*. Первоначально было сложно, но через полгода я привыкла и начала получать удовольствие. Благодаря микроскопу я стала видеть всё четко, что позволило накапливать опыт и добиваться долгосрочных результатов, которые в медицине крайне важны.

– Расскажите, почему важно сохранить родной зуб. Не проще ли заменить его имплантом?
– Это непростой вопрос, особенно для имплантологов, которые предпочитают замену зуба. Но я считаю, что зуб – это полноценный орган, и его удаление без веской причины неправильно. Организм – автономная система, способная восстанавливаться. Эндодонтическое лечение, хотя и требует времени, может сохранить зуб, который прослужит долгие годы. Имплантация – отличный вариант в случаях, когда восстановление невозможно, например, при переломе корня или наличии истинной кисты. Однако удалять зуб и ставить имплант без попытки лечения это крайняя мера. Благодаря современным технологиям, таким, как микроскопия, сегодня можно сохранить зуб даже в сложных случаях, и это важно донести до пациентов.

– Можно ли сказать, что сохранение родного зуба – это не только медицинская, но и экономически более выгодная альтернатива для пациента?
– Конечно. Имплантация – это протезирование, а не естественная часть организма. Бывают случаи, когда имплант не приживается, или требуются дополнительные процедуры, например, синус-лифтинг, что значительно увеличивает стоимость. Эндодонтическое лечение под микроскопом позволяет не только сохранить родной зуб, но и сэкономить средства, избегая дополнительных затрат.

– Как использование микроскопа в лечении зубов помогает в сохранении их функциональности и здоровья?
– Микроскоп позволяет стоматологу точно видеть корневые каналы, что невозможно без увеличения. Без этого зрения врач не может предоставить качественную помощь, так как не видит всех деталей. Как говорил великий целитель, «если я вижу, я могу исцелить». С помощью микроскопа я могу точно пройти канал, вылечить его и убрать воспаление вокруг верхушки корня, что значительно повышает эффективность лечения.

– Вы обучаете стоматологов своему подходу и методикам лечения под микроскопом. Какие ключевые знания и навыки стараетесь передать молодым коллегам?
– Важно делиться знаниями, когда достигаешь определенного уровня. Я передаю не только технику работы с микроскопом, но и основы эндодонтии, рентгенологии, гистологии и микробиологии. Я учу, как правильно диагностировать и лечить апикальный периодонтит, который многие стоматологи недооценили. Медицина – это коллективная профессия, и я всегда говорю, что важно делиться знаниями, потому что коллеги могут помочь и тебе, когда потребуется.

инстаграм:
@dr.Barysheva

Центр омоложения и оздоровления BLISS

«В Bliss мы стремимся вернуть людям здоровье, легкость и уверенность в себе. Здесь случаются настоящие чудеса восстановления. И каждая из нас счастлива быть частью этих чудес» – основатель Центра оздоровления и омоложения Bliss Гульзия Уайсова.



Гульзия, расскажите вашу историю. Как всё началось?

– Всё началось еще в детстве после серьезного ушиба ноги. Одна из них стала отставать в росте. Это стало огромной проблемой для меня и моей семьи, учитывая то, что врачи рекомендовали дорогостоящее лечение, которое мы не могли себе позволить. Тогда я интуитивно начала искать решение самостоятельно: плавание, гимнастика, танцы помогли развивать мышцы. Это стало моим первым осознанным шагом к самоисцелению.

– Но вы более 20 лет работали в школе. Как этот опыт повлиял на вашу дальнейшую карьеру?

– Работая с детьми и родителями, я всегда находилась рядом с людьми, чтобы выслушивать их, поддерживать, помогать. Это обостренное чувство эмпатии стало для меня второй природой. Возможно, именно поэтому я так легко нашла себя в новой роли, когда судьба направила меня в мир продаж и сферу услуг.

– В какой момент вы открыли для себя остеопатию?

– Всё началось с работы с китайскими партнерами. Я познакомилась с философией массажа и принципами циркуляции энергии в теле. Массаж сначала был увлечением, затем стал профессиональным навыком, а позже – делом всей моей жизни. Но мне хотелось большего: понять, как мышцы связаны с психосоматикой, как физическое и эмоциональное взаимосвязаны. Эти поиски привели меня к остеопатии, чему я обучалась четыре года.

– Четыре года обучения – немалый срок. Что вас мотивировало?

– Остеопатия – это бесконечный процесс развития. Каждый пациент уникален, со своей историей, своими травмами и запросами. Это требует от меня постоянного углубления знаний и поиска новых подходов. Я всегда обучаюсь, потому что верю: только так можно по-настоящему помочь людям.

– Что, по вашему мнению, делает остеопатию уникальной?

– Это работа с первопричинами. Тело – единая система, где одна дисфункция может тянуть за собой множество других.

Задача остеопата – найти «узел» проблемы, устранить его, восстановить кровообращение, подвижность тканей и общий баланс организма.

В новом году я планирую больше углубиться в краниосакральную терапию и применять техники ТЭО – телесно-эмоционального освобождения. Ведь мы знаем, что тело человека – это хранилище эмоций, и, работая с эмоциональными и энергетическими блоками (кистами), мы можем помочь телу исцелиться на всех уровнях.

– Ваш центр Bliss уже стал известным. Что для вас было важно при его создании?

– Для меня главное – найти людей, которые разделяют мои ценности. Техническим навыкам можно обучить, но искреннюю любовь к людям невозможно привить. В моем центре работают профессионалы с добрыми сердцами, неподдельным желанием помогать и готовностью вкладывать душу в свою работу.

Я искренне благодарна за то, что наш труд был замечен и оценен. Номинация «Центр омоложения и оздоровления 2024 BLISS» стала для нас не только признанием, но и подтверждением того, что мы движемся в верном направлении!



инстаграм:
@bliss_osteo
@gulziya _osteo
@nuriuais



Нурсулу Уайсова

Выпускница школы остеопатии Доминика Триана.
Ученица школы остеопатии Виталия Кима.
Ученица школы остеопатии «Реабилитолог».
Прошла многочисленные курсы по массажу лица школы Е. Носовской, Т. Шубиной.

Тема здоровья всегда вызывала у меня живой интерес.
Я часто размышляла, почему одни женщины сохраняют красоту и достоинство в зрелом возрасте, а у других это не получается. Эти наблюдения привели меня к увлечению массажем лица. Мое обучение началось в московской школе массажа, где я осваивала различные техники. Однако вскоре я поняла, что работа только с лицом недостаточна – важна целостность подхода.
В результате в мою жизнь пришла остеопатия, которую я предпочитаю называть «ОстеоМагией», ставшей для меня не просто профессией, а образом жизни и мышления.

Лариса Щукина

Обучение в международной школе остеопатии в Москве.
Работа в областной детской больнице.
Школа краниальноакральной остеопатии и биодинамики в Санкт-Питербурге.
Курсы переподготовки в Санкт-Питербурге по специальности «Неврология-патология детей первого года жизни»
Школа остеопластики В. В. Кима в Москве.
Международная школа остеопатии Апледжера.



С детства я мечтала стать врачом, работать с детьми и помогать справляться с теми заболеваниями, где традиционная медицина бессильна. Особенно важно для меня было работать с малышами с первых дней их жизни. Но, к сожалению, не всегда всё идет так, как задумано природой – родовые травмы случаются.
Я вижу свою миссию в том, чтобы помогать малышам преодолевать последствия родовых травм. Это позволяет избежать таких проблем, как кривошея, задержка речевого развития, искривление позвоночника, гиперактивность, гипертонус, судороги и задержка умственного развития.
Однако здоровье малыша во многом зависит и от состояния мамы. Эмоциональное и физическое благополучие матери – это фундамент здоровья ребенка. Поэтому я работаю и с мамами, помогая им обрести гармонию и здоровье. Ведь здоровая мама – это здоровый малыш.

Асем Кулдугушева

Академия остеопатии “Tiso”, Vitaly.Kim.
Центр Остеопатии г. Санкт-Петербург.



Мой путь от массажиста до остеопата стал для меня не просто профессией, а истинным призванием. С самого детства я чувствовала, что моя судьба связана с помощью людям. Каждый шаг, каждая ступень моего пути были наполнены трудом, самоотдачей и искренним желанием расти и развиваться.
Обучение у ведущих специалистов Казахстана и Европы открыло передо мной совершенно новые горизонты. Я изучала не только техники, но и философию остеопатии, а это целое искусство, основанное на взаимодействии тела, разума и духа.
Моя работа – это своего рода танец, в котором каждое движение, каждое прикосновение направлены на пробуждение внутреннего ресурса организма, возвращение его к полноценной жизни.
Я продолжаю учиться и совершенствоваться, ведь в остеопатии нет предела знаниям. Моей главной миссией всегда было и остается здоровье и благополучие людей, и я готова идти вперед, чтобы каждый, кто обращается ко мне, почувствовал себя лучше, счастливее и здоровее.

Как залечить травмы прошлого?

Айгуль Сраилова – психолог, рилив-терапевт, МАК-терапевт



Айгуль, в какой области психологии вы специализируетесь?
– Я специализируюсь на рилив-терапии – новом направлении в психологии. Этот метод объединяет ключевые техники и подходы из разных психологических модальностей, делая их доступными и понятными для клиента. Рилив-терапия позволяет эффективно работать с травмами и посттравматическими состояниями, предлагая как срочную, так и долгосрочную помощь. Также я работаю как мак-терапевт, используя метафорические ассоциативные карты (МАК).

– Почему травмы детства оказывают столь сильное влияние на нашу взрослую жизнь?
– Дело в том, что именно в детстве формируется основа личности. Самооценка закладывается до пяти лет, когда ребенок учится воспринимать себя, окружающий мир и накапливать опыт. Травмы в этом возрасте могут привести к низкой самооценке, трудностям в управлении эмоциями, недоверию, сложностям в отношениях и в преодолении жизненных задач. Неразрешенные ситуации, которые ребенок не смог понять или объяснить себе, остаются в бессознательном состоянии и со временем формируют негативные модели поведения. Эти травмы не исчезают и могут проявиться во взрослой жизни, напоминая о себе в различных сложных ситуациях.

– Возможно ли полностью оградить детей от травм?
– Полностью защитить ребенка от всех психологических травм невозможно, так как дети активно исследуют окружающий мир, и их восприятие зависит от уровня психической организации. Одна и та же ситуация для одного ребенка может быть травмой, а для другого нет.
Важно обеспечить ребенку физическую и эмоциональную безопасность, создать стабильную домашнюю обстановку без насилия. Поощряйте ребенка делиться чувствами, показывайте, что всегда готовы его поддержать. Научите справляться с трудностями без криков и оскорблений, демонстрируйте здоровые способы выражения эмоций и решения конфликтов. Обращайте внимание на поведение и настроение ребенка, ограничивайте доступ к негативным материалам. Если травматический опыт уже есть, работа с психологом поможет справиться с последствиями.

– Насколько важно осознать и принять свои травмы для исцеления?
– Осознание и принятие своих травм – это 70% успеха на пути к исцелению, остальные 30% достигаются в терапии. Неразрешенные ситуации имеют свойство повторяться, пока не будут осознаны и закрыты. Терапия позволяет безопасно проживать болезненные эмоции, понимать их природу и работать с ними в доверительной атмосфере. Именно поэтому осознанная работа с травмами в терапии наиболее эффективна.

– Какие методы работы с травмами вы считаете наиболее эффективными?
– Наиболее эффективны рилив-терапия и метафорические ассоциативные карты (МАК), поскольку они работают с глубокими уровнями подсознания. Травма формируется годами, прячась в подсознании за психологическими защитами, которые мозг создает для сохранения стабильности.
В рилив-терапии важно определить возраст, когда сформировалась травма, вернуться к той ситуации и заново прожить ее, формируя новые модели поведения. Это позволяет «переписать» детский опыт, который ранее невозможно было осознать и преодолеть. Такой подход помогает закрыть травматическую ситуацию, возвращая человеку эмоциональную свободу.
МАК – это безопасный инструмент, основанный на проекциях. Карты помогают говорить на болезненные темы через метафоры. Клиент интуитивно выбирает карту, отражающую его травматический опыт, что облегчает погружение в проблему, связанную с травмой, и ее проработку.
Этот метод создает доверительную среду для работы с подсознанием, не вызывая серьезного дискомфорта.

инстаграм:
@aig_psychologist
+7-701-745-55-73

журналист: Инна Шефер

ПРО копьева деньги



Юлия Прокопьева – наставник, эксперт по финансам.

Юлия, какие финансовые привычки помогут достичь свободы?
– Их немного, но они важны.
1. Вести личный бюджет, чтобы понять, куда уходят деньги, и избежать лишних трат.
2. Откладывать минимум 10% дохода.
3. Развивать финансовую грамотность, потому что богатым человеком может стать каждый. Читайте книги, смотрите лекции, общайтесь с экспертами. Отличные книги для старта: «Путь к финансовой свободе» Бодо Шефера и «Думай и богатей» Наполеона Хилла. Знания – это основа уверенности и свободы. Для читателей журнала я предоставлю конспект этих книг, достаточно написать мне в директ.

– Можно ли обойтись только прочтением «умных книг», чтобы стать богатым?
– Представьте, вы хотите поесть борщ. Находите отличный рецепт, читаете ингредиенты и способы приготовления. Но вы всё равно останетесь голодным, если не начнете готовить. Точно так же и с финансовой грамотностью: книги – это знания, но только действия сделают вас богатым. Кроме чтения полезных книг играйте в Cash Flow и обратитесь к наставнику за финансовой диагностикой. На диагностике я помогаю выявить сильные стороны, точки роста и скрытые финансовые возможности. Это бесплатная консультация на 30 минут.

– Как работает игра Cash Flow?
– Cash Flow – это безопасный финансовый тренажер, при помощи которого вы учитесь видеть деньги как инструмент. Он помогает понять разницу между активами и пассивами, плохими и хорошими кредитами, а также развивает навыки планирования. Я провожу Cash Flow с акцентом на простую математику, понятную каждому. Уже после одной игры появляется четкий план действий, а деньги перестанут быть проблемой.

– С чего стоит начинать путь к инвестициям, если у человека нет большого стартового капитала?
– Инвестиции – это не просто способ приумножить деньги, но и важная финансовая стратегия, которая требует подготовки. Первая и главная ошибка начинающих инвесторов состоит в том, чтобы начинать без знаний. Перед тем как вкладывать деньги, инвестируйте в себя: пройдите обучение. Вторая распространенная ошибка – думать, что для инвестиций нужен большой капитал. На самом деле начать можно даже с 1 000 тенге.



Я делю инвестиции на три зоны по степени риска, используя принцип светофора.
1. Зеленая зона – минимальный риск, стабильная доходность.
Их более 10, среди которых депозиты, надежные облигации и другие.
Это идеальные инструменты для начинающих. Они надежны и помогают привыкнуть к инвестиционному процессу.
2. Желтая зона – умеренные риски, выше доходность.
Это активы с более высокой волатильностью, такие, как акции крупных компаний. Инвестиции в желтой зоне требуют уже определенного уровня знаний и готовности принимать риски.
3. Красная зона – высокий риск, вероятность потерь.
Сюда относятся спекулятивные активы: акции мелких компаний, криптовалюты и венчурные инвестиции. Риски здесь настолько высоки, что велика вероятность потерять весь капитал.
Начните с зеленой зоны и помните самое главное правило: инвестируйте только те деньги, которые готовы не трогать ближайшие пять лет. Постепенно, шаг за шагом, вы сможете расширять свои возможности, уверенно двигаться к финансовой свободе и получать удовольствие от этого процесса.

инстаграм:
@ula.prokopyeva
+7-747-282-80-20

«Домашняя» косметология



Косметологические процедуры на дому становятся всё более популярными, особенно с учетом доступности необходимых препаратов. Однако насколько безопасна такая практика? Об этом мы поговорили со Светланой Юрьевной Мусаевой, дерматокосметологом и директором Центра эстетической медицины «Есфирь».

Светлана Юрьевна, как давно вы занимаетесь косметологией?

– Я уже 19 лет в этой сфере. Моя специализация – дерматовенерология и дерматокосметология. Первичную специализацию по косметологии я проходила в РУДН в Москве. Также я углубляла свои знания и навыки в Южной Корее, Москве, Италии, Израиле и Франции.

– Почему женщины выбирают домашние процедуры вместо посещения профессионального косметолога?

– Женщины часто выбирают домашние процедуры из-за экономии времени, упрощения записи на прием и более низкой стоимости. Однако это может привести к серьезным последствиям. Сложные процедуры, такие, как инъекции ботокса или постановка нитей, требуют профессиональных навыков и стерильных условий, которые трудно обеспечить дома. Риск инфекций и осложнений значительно выше, если процедуры выполняют неквалифицированные специалисты. Неправильное выполнение может вызвать эстетические проблемы, требующие дополнительных расходов. В итоге вместо экономии можно столкнуться с большими затратами. Я всегда советую доверять здоровье и красоту профессионалам, что в долгосрочной перспективе более безопасно и экономично.

– Какие последствия могут возникнуть после процедур, проведенных непрофессионалами в домашних условиях?

– Процедуры, выполненные непрофессионалами дома, могут привести к серьезным последствиям. Перечислю вам их.

Инфекции. Отсутствие стерильности и неправильная дезинфекция инструментов могут вызвать бактериальные или вирусные инфекции, требующие медицинского вмешательства.

Аллергические реакции. Некачественные препараты могут вызвать аллергии, проявляющиеся сыпью, отеками или анафилаксией.

Гематомы и отеки. Ошибки в технике инъекций могут повредить сосуды, вызывая синяки и отеки.

Неравномерные результаты. Некорректное выполнение процедур может привести к асимметрии лица, провисанию кожи или неестественному внешнему виду.

Долгосрочные дефекты. Непрофессиональное выполнение может оставить рубцы и неровности, которые трудно и дорого исправить.

Психологический стресс. Непредсказуемые результаты могут повлиять на уверенность в себе и вызвать недовольство внешностью.

Поэтому важно доверять здоровье профессионалам, имеющим опыт и доступ к качественным материалам и оборудованию.

– Какие меры, на ваш взгляд, можно предпринять для повышения профессионального подхода к косметологии?

– Для улучшения профессионализма в косметологии важно предпринять некоторые меры.

Сертификация и лицензирование позволят ужесточить требования к сертификации специалистов и обязать регулярное повышение квалификации.

Образовательные программы дадут возможность развивать курсы, охватывающие технику процедур, безопасность, анатомию и физиологию.

Информирование населения подразумевает проведение кампаний о рисках домашних процедур и преимуществах обращения к сертифицированным специалистам.

Контроль препаратов ужесточит проверку качества и реализацию косметологических средств, чтобы избежать использования подделок.

Ассоциации косметологов могут поддерживать профессиональные сообщества для обмена опытом и внедрения стандартов.

Государственное регулирование предполагает введение строгих норм для клиник, включая регулярные проверки и сертификацию оборудования.

Эти меры помогут повысить уровень профессионализма и защитить клиентов от неквалифицированного вмешательства.

инстаграм:
@cosmetology_almaty_esfir
+7-707-388-81-95

Архитектор без границ: интервью с Денисом Кимом



Денис Ким – талантливый архитектор, который с детства стремился превратить свои идеи в реальные проекты. Его путь – это история об упорстве, стремлении к развитию и желании изменить мир к лучшему.

Денис, расскажите, как вы пришли к архитектуре.

– С самого детства меня увлекал процесс создания чего-то нового. Я любил рисовать, часами мог чертить различные конструкции и представлять, как они выглядят в реальной жизни. Родители всегда поддерживали мои интересы и помогли мне принять важное решение – обучаться в школе художественных искусств. Это стало отличной основой, которая укрепила мои навыки. И после окончания школы я твердо знал, что хочу стать архитектором. Я поступил в Казахскую головную архитектурно-строительную академию (КазГАСА) в Алматы. Университет дал мне не только профессиональные знания, но и важное понимание того, как воплощать идеи в жизнь. Во время обучения я узнал, насколько важны планирование, внимание к деталям и ответственность на каждой стадии проектирования.

– С чего началась ваша профессиональная карьера?

– Моя карьера началась в Алматинской области, где я участвовал в различных проектах. Один из самых важных этапов случился в 2010 году, когда произошел прорыв плотины «Кызыл-Агаш». Наша компания участвовала в восстановлении села, и мне поручили вести документацию, следить за соблюдением норм и регламентов. Это был сложный, но ценный опыт, который научил меня работать в условиях стресса и понимать, насколько архитектура может влиять на жизнь людей.

Позже, в 2011 году, я стал исполнительным директором компании «Davat Plus s.r.o» в Чехии. Это был значительный шаг в моей карьере, так как я получил возможность работать с международными клиентами и участвовать в европейских проектах.

– Помимо архитектуры вы занимались и другими аспектами профессионального развития?

– Да, на протяжении своей деятельности я постоянно посещал семинары и тренинги в разных странах Европы. Но эти мероприятия не всегда были посвящены архитектуре. Они в основном касались ведения бизнеса, увеличения продаж, построения устойчивых отношений с клиентами и управления проектами. Я понимал, что для успеха в нашей сфере недостаточно быть хорошим архитектором. Важно уметь эффективно управлять бизнесом, понимать, как продавать свои услуги, развивать клиентскую базу и вырабатывать стратегию развития. Именно на таких семинарах я получил опыт, ставший для меня ключевым. На том этапе я воспринимал архитектуру уже как часть более глобального процесса, когда важны не только креативные идеи, но и грамотное управление.

– Что вдохновило вас на написание книги «Дом без границ»?

– Идея книги родилась позже. Глубже изучить тему доступной архитектуры меня вдохновило общение с дядей моей супруги, у которого врачи обнаружили нарушение зрения. Именно его жизненная философия и взгляд на мир вдохновили меня осознать, насколько важна адаптация пространства для людей с ограниченными возможностями. С тех пор я не просто изучил эту тему, а собрал массу информации, анализировал существующие примеры, чтобы создать не просто книгу, а полноценное руководство, которое помогло бы архитекторам адаптировать свои проекты под потребности незрячих людей. Сейчас я активно работаю над тем, чтобы вышел первый тираж книги. Моя цель – показать, что дом может быть комфортным, безопасным и полностью доступным для каждо-



го человека, независимо от его физических возможностей.

– В какой момент вы решили переехать за рубеж? С чем это связано?
– В 2021 году я осознал, что для дальнейшего развития мне необходимо улучшить знание английского языка. У меня была четкая цель – погрузиться в языковую среду, чтобы достичь профессионального уровня, который откроет для меня новые горизонты. В 2022 году я поехал в США, чтобы сосредоточиться на изучении языка. Углубляясь в американскую культуру и структуру рынка недвижимости, я начал понимать, что мой опыт и знания могут быть полезны не только в Казахстане.

– Чем вы планируете заниматься в дальнейшем? Какие направления архитектуры и услуги вы хотите развивать?
– В США я уже зарегистрировал свою компанию – SAFORTFL LLC, которая находится во Флориде. Пока я только планирую свою деятельность, так как для меня важно подготовить все документы и организовать процесс своей деятельности правильно, в соответствии с местными законами. В будущем моя компания будет предлагать полный спектр услуг, связанных с недвижимостью.

Это будет охватывать

• проектирование и строительство небольших и локальных объектов,
• покупку, реконструкцию и последующую продажу недвижимости,
• цифровой маркетинг, направленный на продвижение объектов,
• использование искусственного интеллекта для архитектурного проектирования,
• подбор подходящих объектов для клиентов.

Кроме того, я планирую найти компании-партнеров, с которыми смогу выстроить долгосрочные деловые отношения. Это важно для того, чтобы предоставлять клиентам комплексные и качественные услуги. Я вижу свою компанию как современную платформу, которая сочетает технологические решения и традиционные подходы в архитектуре и строительстве.

– Как внедрение ИИ может повлиять на архитектурную сферу?
– Как раз сейчас я активно изучаю эту тему и собираю информацию о том, как технологии ИИ могут помочь в архитектуре и строительстве. Моя цель – сделать так, чтобы пользователи моего сайта могли использовать ИИ для оптимизации процессов. Например, благодаря ИИ клиенты смогут автоматически получать сметы на проекты, записываться на консультации, получать ответы на вопросы и персональные рекомендации. Также я хочу внедрить функции виртуальных туров, которые позволят детально изучить проект, а также обеспечить комплексное обслуживание, включая предложения по выбору материалов или решений. Эти инструменты позволят сделать взаимодействие с клиентами максимально удобным и современным, а сам процесс проектирования и реализации – более прозрачным и оптимизированным.

– Какие цели вы ставите перед собой в ближайшем будущем?
– Моя главная цель – сделать архитектуру доступной и технологичной. Я верю, что использование ИИ в строительстве позволит не только сократить сроки проектирования, но и адаптировать дома под индивидуальные потребности каждого клиента. Кроме того, я хочу, чтобы моя книга «Дом без границ» вдохновила других архитекторов на создание проектов, которые служат людям. Это не просто книга, а мой вклад в будущее всемирной архитектуры с целью преобразования жизни людей. Это отражение моего стремления сделать мир лучше для всех.

Как бухгалтерский учёт влияет на успех в бизнесе?

О том, почему в мире предпринимательства, где каждый шаг может стать решающим, важно не только быть профессионалом в своей области, но и понимать основы финансов и налогообложения, с нами поделилась профессиональный бухгалтер Яна Янтовская.



Яна, как давно вы специализируетесь на бухгалтерском учете?
– В бухгалтерском учете я уже более девяти лет. Работала на всех участках бухгалтерии. Начинала с помощника бухгалтера, после работала бухгалтером материального стола и в итоге пришла к должности главного бухгалтера группы компаний. Сейчас у меня своя аутсорсинговая компания.

– Насколько важно, по вашему мнению, предпринимателям разбираться в финансах и налогах? И почему?
– Для успеха предпринимателю, особенно в начале своей деятельности, очень важно разбираться хотя бы базово в налоговой системе и финансах, чтобы контролировать процессы и держать руку на пульсе. Налоговое законодательство в Казахстане изменчиво. В любом случае предприниматель не может знать всё, но контроль должен быть везде, в том числе и в финансах.

– Какие основные навыки и знания, на ваш взгляд, необходимы бухгалтеру, чтобы уверенно вести ИП и ТОО?
– Абсолютно уверена, что в современных реалиях бухгалтер должен уметь читать Налоговый кодекс и знать, как с ним работать. Также нужно быть пытливым к новым знаниям. Постоянно повышать свою квалификацию и отлично разбираться в режимах налогообложения. На своем курсе я обучаю бухгалтеров и предпринимателей с нуля. Мы рассматриваем виды деятельности, режимы налогообложения, расчет налогов, корректную сдачу налоговых деклараций и статистики. Также даю информацию по трудовому законодательству и много практики.

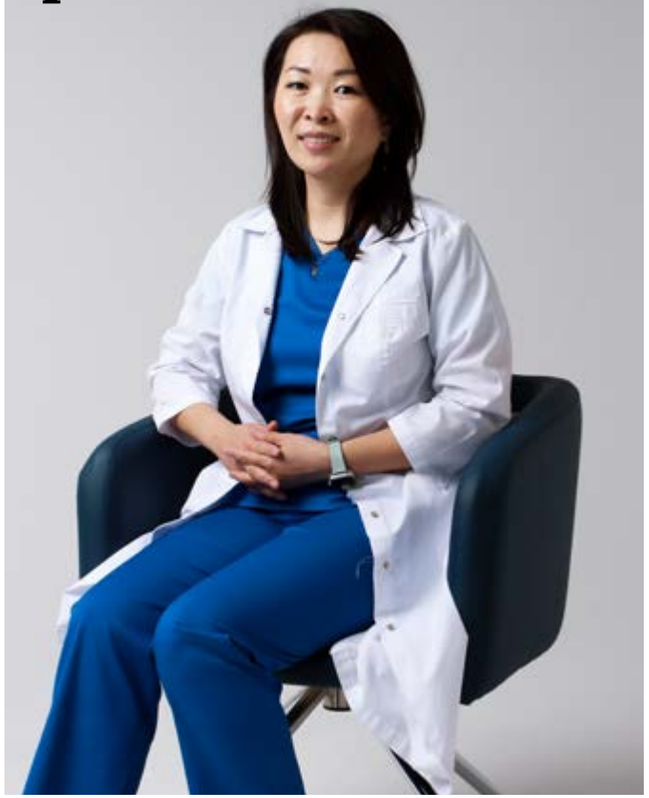
– Изменилось ли отношение к бухгалтерскому образованию за последние годы?
– Квалификацию, однозначно, нужно постоянно повышать. Это в интересах бухгалтера, от этого зависит его финансовое положение, а также статус и уважение как к профессионалу. Сейчас усиливают критерии, допустим, к получению сертификата «Профессионального бухгалтера в РК». Компании хотят сотрудничать с профессионалами, которые вникают в суть и дают готовое решение.

– Важно ли современному бухгалтеру развивать личный бренд?
– Я считаю, что в любой деятельности, тем более в бизнесе, нужно развивать личный бренд. Сейчас можно быть самим собой и показывать не только профессиональную деятельность, но и личные качества.
Бренд – это не только про деятельность, но и про человека. Мы выбираем специалиста, который нам откликается и которому мы доверяем. Человек должен нам импонировать.

– Как вы поддерживаете свой профессиональный рост и находите баланс между практикой, обучением и развитием личного бренда в Instagram?
– Я даю себе время на отдых и разгрузку. Конечно, нужно много времени на развитие личного бренда, это очень энергозатратно. Но я к этому отношусь с любовью и трепетом, потому как мне очень важно всё сделать хорошо, чтобы мой блог и мои курсы приносили окружающим пользу.

инстаграм:
@buhprodaction.kz

Горизонты столицы: забота о вашем зрении



Валентина Ким – офтальмохирург, основатель глазной клиники в Астане EyeHelp Dr.Odintsov eye center.

Валентина, что вдохновило вас на создание глазной клиники EyeHelp в Астане?
– Мы с мужем всегда стремились объединить наш опыт, чтобы создать что-то полезное для людей. Он опытный офтальмолог, я работала в стационаре и накопила опыт в редкой специализации – офтальмопластике. У нас уникальные навыки в хирургии. Обсудив, как можем помочь большему числу людей, мы поняли, что у нас есть все ресурсы для создания клиники, где будет доступна качественная помощь.

– Какие виды услуг оказывают в вашем центре?
– В нашем центре мы предоставляем широкий спектр услуг для сохранения и восстановления здоровья глаз, а также улучшения эстетики. Основные направления – диагностика и лечение заболеваний глаз с использованием передовых высокоточных методов. Проводим хирургические вмешательства, включая эстетическую хирургию, в частности блефаропластику. Кроме того, проводим консультации, профилактические осмотры и обучение пациентов по уходу за глазами и профилактике заболеваний.

– Почему стоит доверять блефаропластику офтальмохирургам?
– Это стоит делать по нескольким причинам. Офтальмохирурги обладают уникальной квалификацией и глубокими знаниями анатомии глаз и век, что особенно важно в такой чувствительной области.
Они часто работают с пациентами, у которых есть не только косметические, но и функциональные показания для блефаропластики – такие, как нарушение закрытия век или проблемы с мышцами век.
Офтальмохирурги используют современные технологии.
Выбирая офтальмохирурга, вы заботитесь не только о внешнем виде, но и о безопасности и здоровье ваших глаз.

– Какие возможные осложнения для здоровья глаз могут возникнуть после неправильно выполненной блефаропластики?
– Неправильно выполненная блефаропластика, как и любое хирургическое вмешательство, может привести к ряду осложнений, особенно когда речь идет о такой чувствительной области, как глаза.

Наиболее частыми осложнениями являются

нарушение функции век, которое может привести к частичному или полному их опущению;
излишнее удаление ткани или повреждение слезных желез;
проблемы с глазным давлением (глаукома);
гематомы и отеки, которые появляются, если операция проводится с нарушениями техники или без должного контроля над состоянием тканей;
инфекции, так как при любом хирургическом вмешательстве существует риск инфицирования после блефаропластики;
рубцевание вследствие неправильного наложения швов или слишком глубоких разрезов, приводящее к образованию гипертрофических или келоидных рубцов;
нарушение зрения, возникающее в редких, но возможных случаях после неправильного проведения операции.
Чтобы минимизировать все эти риски, крайне важно выбирать опытного и квалифицированного специалиста, который обладает глубокими знаниями в области офтальмологии и блефаропластики.

– Что вы порекомендуете пациентам с врожденными или приобретенными особенностями развития век?
– Таким пациентам следует обратиться к специалисту для своевременной диагностики и выбора оптимального лечения, поскольку эти проблемы могут существенно повлиять на зрение и качество жизни. При врожденных дефектах лечение обычно происходит в возрасте двух-трех лет, а при приобретенных направлено на восстановление функции век и предотвращение заболеваний глаз. Раннее обращение к специалисту помогает предотвратить осложнения и достичь лучших результатов.

инстаграм:
@eyehelp_center
@dr_kimvalentina
+7-708-706-47-57

Путь от новичка до лидера в «Коктем»

Айна Мурзашева – настоящий профессионал и человек с большой душой. Уже много лет она работает в компании «Коктем», которую называют «компанией с человеческим лицом». Айна олицетворяет ее ценности: заботу о людях, ответственность и стремление менять мир к лучшему. Она вдохновляет своим примером, показывая, как можно совмещать карьеру, ответственность перед обществом и заботу о людях.



Айна, вы посвятили 25 лет работе в компании «Коктем». Как вы оцениваете свой профессиональный путь и какие советы могли бы дать молодым специалистам, стремящимся к успеху в своей карьере?
– Да, действительно, я уже 25 лет работаю в компании «Коктем». Сегодня многие молодые люди стремятся открыть собственный бизнес, но хочу дать совет: не забывайте, что карьерный рост возможен и внутри компании. Устраиваясь в крупную компанию, берите на себя больше ответственности, мыслите как собственник, решайте задачи, учитесь и набирайтесь опыта. В любых ситуациях задавайтесь вопросом: как сделать бизнес успешнее? Такой подход в начале карьеры поможет вам приобрести бесценный опыт и выделиться среди других специалистов.

– Расскажите, чем занимаетесь вы и ваша компания.
– В конце декабря нашей компании исполнилось четверть века. Мы входим в топ крупнейших дистрибьюторов Казахстана на рынке FMCG (товаров для дома). Когда вы приходите в супермаркет и видите красивые полки с товарами, вы, возможно, не задумываетесь, сколько людей трудятся, чтобы всё это оказалось в магазине. За каждым товаром стоит большая работа от конвейера до полки магазина.

– Какие известные бренды вы завозите в Казахстан?
– Сегодня мы представляем продукцию 10 заводов, включая такие известные марки, как Johnson's, Synergetic, Papia, «Ушастый нянь», Sanfor, Sanita, Parex, Molfix и другие популярные бренды. Наш новый контракт, всем известный европейский бренд Pani Walewska уверенно обретает популярность, как и 20 лет назад. Ведь новое это хорошо забытое старое!

– История бренда Pani Walewska кажется очень романтичной. Можете рассказать подробнее?

СЕГОДНЯ МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ ПРОДУКЦИЮ 10 ЗАВОДОВ, ВКЛЮЧАЯ ТАКИЕ ИЗВЕСТНЫЕ МАРКИ, КАК: JOHNSON'S, SYNERGETIC, PAPIA, «УШАСТЫЙ НЯНЬ», SANFOR, SANITA, PAREX, MOLFIX И ДРУГИЕ ПОПУЛЯРНЫЕ БРЕНДЫ

– Бренд Pani Walewska принадлежит одной из старейших польских косметических компаний Miraculum, которой уже более 100 лет. Этот бренд с люксовой линией косметики и духов известен на нашем рынке еще со времен Советского Союза. Кобальтовый флакон духов стилизован под шляпу Наполеона, что неслучайно: название бренда связано с Марией Валевской, аристократкой конца XVIII – начала XIX века, в которую был влюблен Наполеон Бонапарт. История их любви подарила миру сына Александра.
Интересный случай произошел, когда наш генеральный директор находился в усадьбе Валевских и, увидев портрет сына Наполеона с лошадью, воскликнул: «Сын у Наполеона польских кровей, а вот лошадь вполне могла быть казахской!». *(Улыбается).*

– Каким вы видите развитие дистрибуции и потребительских предпочтений в Казахстане в ближайшие годы?
– В Казахстане рынок дистрибуции представлен множеством ком-



паний, различающихся по масштабу и влиянию на рынок. Это сложный бизнес, полный проб и ошибок. Были контракты с убытками, но накопленный опыт помогает двигаться вперед. Наш генеральный директор – скромный, не медийный человек, но благодаря предпринимательской жилке и правильным решениям компания процветает и растет. «Коктем» – это компания с «человеческим» лицом. Многие сотрудники работают здесь по 10–20 лет, женщины уходят в декрет и возвращаются, потому что их труд ценят. В компании каждый чувствует себя частью большой семьи. Важную роль в успехе бизнеса играют опытные топ-менеджеры, которые мыслят и действуют в унисон с собственниками компании.

Много лет назад, еще до пандемии, я была на крупном бизнес-форуме, где спикеры говорили о том, что предстоит глобальный экономический кризис и что нужно, для того чтобы подготовится к нему и выстоять. Во главу всего ставили человеческий капитал. Это как во времена социализма говорили: «Кадры решают все!». Когда в компании работают преданные делу люди, которые мыслят как собственники кампании, учитывают риски и предвидят их, а главное, берут на себя ответственность за конечный результат, то такой бизнес не только выстоит, но и будет процветать долгие годы.

– Какую деятельность вы осуществляете в компании «Коктем» на сегодняшний день?

– Сегодня я возглавляю социальный сектор компании и работаю с органами социальной защиты, обеспечивая подгузниками людей с инвалидностью. Это сложный канал сбыта, который требует как особого подхода к бизнесу, так и осознания социальной ответственности. Мы являемся частью крупного государственного социального проекта, направленного на реабилитацию людей с ограниченными возможностями.

Когда я вижу, как наша компания помогает людям, поддерживает государственные инициативы и улучшает качество жизни, я понимаю, что моя работа – это не просто выполнение задач. Это вклад в развитие общества, и это дает мне силы и мотивацию продолжать мое дело. Однако в этой работе важно не потерять баланс. Полное вовлечение в процесс иногда приводит к эмоциональной усталости и даже выгоранию. Поэтому нужно уметь справляться со сложностями направления, находя точки опоры для восстановления энергии и поддержания внутреннего ресурса.



– Как ваши путешествия по миру влияют на вашу профессиональную деятельность?

– Путешествия – это мой способ эмоциональной перезагрузки и наполнения ресурсом для восстановления work-life-balance. Открывая для себя новые места, пробуя что-то необычное, я возвращаюсь с новыми идеями и энергией!

– В завершение нашей беседы скажите, о чем вы мечтаете. Какие планы хотите воплотить в жизнь?

– В ближайшие годы я хочу передать накопленный опыт молодым сотрудникам, ведь настоящий профессионал это не тот, кто много знает, а тот кто делится своими знаниями. В личной жизни планирую больше времени проводить с семьей, внуками и путешествовать, недавно открыла для себя удивительный мир Африки, а также уделять внимание своему творческому хобби – хоум-стейджингу.

инстаграм:
@ados_almaty
@koktem_org

Трансформация жизни через игру

Раушан Раимханова – ведущая трансформационной игры Gaia.



Раушан, расскажите, что вдохновило вас начать проводить трансформационную игру Gaia?

– По профессии я фармаколог, человек медицины и твердых убеждений. Мое мнение о трансформации личности в контексте игры изменилось в марте 2024 года, когда я узнала про этот метод и решила удивить мужа сюрпризом. Женаты мы более 10 лет, и в отношениях назревал кризис. Поэтому, прежде чем идти к семейному психологу, мы вместе прошли игру. Нам повезло с ведущей Асель Алиевой.

Увидев результаты после Т-игры, я была сильно удивлена: мы услышали друг друга, отношения наладились, а доход увеличился у нас обоих. И когда Асель Алиева создала Т-игру GAIA, я без сомнений пошла играть, результат превзошел все мои ожидания.

Во время игры я поняла, что хочу проводить ее сама.

Здесь я поняла, что хочу помогать людям именно в таком ключе: услышать себя и понять себя, легко, играючи.

– Как работает игра GAIA?

– GAIA – это честное путешествие к себе, с элементами коучинга и психологии. Ведущий игры мягко и экологично помогает найти ответы на вопросы, которые спрятаны в самом человеке. GAIA помогает раскрыться и усилить все внутренние ресурсы. После игры человек выходит вдохновленный и полный решимости к действию.

– Какие ключевые изменения в жизни людей вы чаще всего наблюдаете после участия?

– Прежде всего во время игры человек становится честным с самим собой. Возможно, это происходит не сразу, но к середине игры точно. Даже взгляд меняется. Мы слишком много времени и сил тратим на «театр» для других, а для кого-то сейчас крайне сложно быть наедине с собой.

Эту игру можно проходить неоднократно, так как она дает четкую инструкцию по достижению мечты или решения запроса.

Приведу пример. Девушка прошла игру GAIA уже дважды. В августе пришла с запросом на стабильный заработок в размере 1 млн. тенге. На тот момент она находилась в декретном отпуске, воспитывая троих детей, и не планировала выходить на работу. После игры она сразу начала действовать. В конце октября мы провели еще одну игру, а недавно я получила обратную связь: она уже достигла уровня 2 млн. тенге.

Это лишь один из множества примеров.

Я провела более 30 игр, и чаще всего участниками были мужчины. Это руководители, представители силовых структур, бизнесмены, а также те, кто решил сменить профессию на предпринимательство.

Среди женщин нередко приходят те, кто находится в поиске себя или переживает сложные этапы в отношениях.

В современном мире людям нужны нестандартные методы решения проблем и креативные подходы. Игра GAIA – это великолепный инструмент для нахождения ответов, которые уже есть внутри вас.

– Почему, по вашему мнению, игра GAIA настолько эффективно помогает людям?

– В отличие от других игр, GAIA проводится максимум с двумя участниками, я провожу только индивидуально. GAIA работает на любой запрос, начиная с того, как наладить отношения со свекровью, до заработка x10 и больше. На GAIA люди приходят интуитивно. Т-игра GAIA с элементами коучинга, психологии и чуточку волшебства. Всё это в сумме дает такие колоссальные результаты у моих клиентов.

– Какие советы вы дали бы тем, кто впервые планирует принять участие в игре GAIA, чтобы максимально использовать ее возможности для личностного роста?

– Вы должны быть готовы к тому, что придется быть честным с собой и готовым к действию. Только в этом случае игра будет работать. Нет волшебной таблетки и волшебного пинка, есть только вы у самого себя, а это самое главное. GAIA – это про путешествие к себе.

инстаграм:
@raushan_raimkhanova
WhatsApp
для записи на игру
+7-775-177-44-49

Медицинский центр Азия Medic-as

Медицина – это больше, чем профессия. Это призвание, требующее не только знаний и навыков, но также искреннего желания помогать людям. Хилола Юсвалиева, руководитель клиники Азия Medic-as, своим примером показывает, что любовь к медицине может стать основой для создания успешных проектов.



Хилола, расскажите, как вы выбрали профессию врача?
– Я родилась в семье врача, и мой отец, который долгие годы работал инфекционистом и главврачом больницы скорой медицинской помощи, стал для меня настоящим наставником. Именно он привил мне любовь к медицине. Его пример вдохновил меня помогать людям и стремиться оказывать качественную медицинскую помощь. Сегодня я счастлива видеть, как это стремление реализуется.

– Азия Medic-as сотрудничает с ведущими корейскими клиниками. Почему вы выбрали именно Южную Корею?
– Всё просто: Корея – это новейшие технологии, инновационное оборудование и высокая квалификация медицинского персонала. В этой стране обязательной частью системы является постоянное повышение профессионального уровня врачей, что очень важно. Кроме того, сотрудничество с корейскими клиниками позволяет сделать эстетическую медицину доступной для наших пациентов.

– Недавно вы открыли новую клинику. Что стало главным импульсом для этого?
– Нам доверяют пациенты, и благодаря профессионализму команды мы смогли расшириться.
Новая клиника оснащена современным оборудованием и оформлена в комфортном стиле. Мы работаем как в частном порядке, так и в формате поликлиники, где зарегистрированные пациенты могут обследоваться бесплатно.

– Как вам удается совмещать руководство несколькими клиниками и личную жизнь?
– Я люблю четкое планирование и выполнение задач. Это наполняет меня энергией. Очень важно уметь делегировать – это помогает сосредоточиться на главном. Я постоянно обучаюсь, участвую в форумах, работаю над сплоченностью команды, ведь гармония внутри коллектива является залогом эффективной работы.

– Какую роль играет семья в вашей жизни?
– Для каждого человека важно, чтобы его поддерживали и любили. Я счастлива, что всегда могу рассчитывать на поддержку своей семьи. Как бы ни был сложен рабочий день, я знаю, что дома меня ждут самые близкие. Это помогает сохранять баланс между личной и профессиональной жизнью.

– Что вы считаете своим главным достижением?
– Открытие клиники «Азия Фаворит» стало для нас настоящим успехом. В честь этого события мы провели бесплатный чек-ап для сотен людей и пригласили ведущих специалистов, в том числе из Кореи. Сейчас мы активно развиваем опыт наших сотрудников, участвуем в семинарах и форумах, чтобы улучшать положение обеих клиник.

– Какие изменения вы бы внесли в казахстанскую систему здравоохранения?
– В первую очередь сделала бы медицину более доступной. Это заметно улучшило бы качество жизни. Также я бы расширила профилактические мероприятия, создала комфортные условия для врачей, ведь их комфорт напрямую связан с качеством обслуживания пациентов. Я уверена в том, что и обмен опытом с зарубежными коллегами внесет огромный вклад в развитие медицины.

@HILOLA_NEMATZHANOVNA

Половое воспитание – не табу, а забота

Интервью с Ару Сагиевой, победительницей People Awards и автором первой методики на казахском языке



Ару, поздравляем вас с победой на People Awards! Это первая в Казахстане награда за авторскую методику по половому воспитанию. Как вы чувствуете себя после признания?
– Спасибо. Для меня это не просто награда – это знак, что тема, которую у нас десятилетиями замалчивали, наконец-то начинает звучать. Я не ожидала широкого признания — тема слишком чувствительная. Но именно поэтому она так важна. Я чувствую не столько гордость, сколько ответственность.

– Почему вы выбрали именно эту тему? Откуда пришло понимание, что в казахском обществе это болевая точка?
– Всё началось с материнства. Я мама пятерых детей. И каждый раз, когда мои дети задавали «неудобные» вопросы, я чувствовала внутренний ступор. Я понимала, что не хочу врать, но и не знала, как объяснить. Тогда я поняла: у нас просто нет языка, нет методики, нет нормального, уважающего ребёнка разговора. На русском – есть. На английском – есть. А на казахском? Пусто. Половое воспитание в казахской культуре – это табу, молчание, «с этим разберутся сами». И это молчание становится опасным.

– И вы решили создать методику?
– Да. Я начала изучать зарубежные подходы, перерабатывать, адаптировать под наши реалии, под нашу культуру, под ислам, под казахскую ментальность. Методика охватывает пять модулей – от первых детских вопросов до подростковой сексуальности, границ, безопасности, понимания своего тела. Это и видеоуроки, и таблицы, и ролевые сценарии. Там всё: и как говорить, и чего не говорить, и как слушать.

– С какими трудностями вы столкнулись на старте?
– Честно? Даже от своей аудитории я вначале почувствовала сопротивление. Можно сказать, меня «забулили». Люди писали: «Ты что, с ума сошла? Об этом вслух говорить нельзя!» Первый запуск курса купили всего пять родителей. Но потом эти пятеро – после прохождения – привели ещё по пятеро. Потому что поняли: это не про разврат – это про безопасность и доверие. Каждый, кто прошёл курс, рассказывал о нём сестре, подруге, соседке. Так проект начал расти сам по себе. Через сердца родителей.

– То есть эффект сарафанного радио?
– Да, но это больше, чем просто реклама. Когда происходит трагедия – как, например, недавний случай в Кулсары, где сосед изнасиловал семилетнюю девочку, а она вскоре умерла – вся страна обсуждает это. Весь Казнет гудит. И в комментариях обязательно найдётся моё имя. Люди отмечают меня, пишут: «Вот об этом говорила Ару Сагиева», «Где была эта методика раньше?», «Как защитить своих детей – у неё есть ответы». Я ничего не прошу – но мой проект продвигается сам собой, потому что он откликается на самую острую боль общества.

– Как вы объясняете этот страх – говорить на такие темы?
– Нас самих не учили. Мы росли в культуре стыда. Молчание воспринималось как «бережливость». Но молчание – не защита. Молчание – это тишина, в которой растёт опасность. Мы боимся, потому что не знаем – как. И моя методика – это не «об уроках секса», а о том, как говорить с ребёнком с уважением, с любовью и с пониманием границ. Как научить его чувствовать себя в безопасности в собственном теле.

– Что бы вы сказали родителям, которые до сих пор боятся этой темы?
– Страх – нормален. Я тоже боялась. Но я говорю всем: махаббат қорықпайды – любовь не боится. Половое воспитание – это не про разврат, это про защиту. Это про то, чтобы ваш ребёнок не боялся сказать «жоқ». Чтобы знал, что с ним можно говорить. И если не вы – то кто? Интернет? Двор? Одноклассники? Мы должны стать первыми, кто даст правильный язык и правильную опору. Только тогда дети будут действительно защищены.

Журналист Инна Шефер

Avenue Fashion Boutique

Женщина, которую невозможно сломить перед лицом любых испытаний. Пройдя через трудности и преодолев жизненные штормы, она возрождалась, как птица Феникс, снова раскрывая свои крылья и взлетая к новым вершинам.
Галина Гедз – бизнесвумен, основатель Avenue Fashion Boutique.



Галина, что стало отправной точкой для создания Avenue Fashion Boutique? В какой момент вы решились открыть свой бизнес?
– Всё началось еще в детстве. Я обожала переодеваться и могла менять наряды по несколько раз в день, чем нередко смешила свою семью *(улыбается)*. В студенческие годы я научилась собирать стильные, но бюджетные образы. Одногруппницы даже шутили, что я, наверное, дочь олигарха, а узнав о реальных ценах, просили помочь с покупками. Когда я жила и училась в Санкт-Петербурге, всегда привозила семье вещи, которые не только идеально им подходили по размеру, но и действительно радовали их.
Наверное, именно эта любовь к созданию гармоничных образов и вдохновила меня на открытие Avenue Fashion Boutique.

– Какие главные вызовы вы встретили на пути к построению успешного бизнеса?
– Основной вызов – это терпение. В сфере обслуживания, особенно в модной индустрии, им нужно запастись в огромных количествах. Были моменты, когда возникали задержки грузов, сталкивалась с бюрократическими сложностями. Чтобы решить все проблемы, требовались выдержка и упорство.
Часто люди думают, что открыть магазин просто: поставил товар, и всё идет как по маслу. Но это постоянная работа, которая требует изобретательности, вовлеченности и любви к своему делу. Для меня главное – это любовь к клиентам. Я никогда не пыталась просто продать товар. Моя цель – подарить человеку хорошее настроение. Если что-то не подходит, мы находим альтернативы, чтобы клиент ушел счастливым. Это важно – создавать атмосферу, в которую хочется возвращаться.

– Что повлияло на вашу мотивацию и стремление к самостоятельному успеху?
– Переломным моментом в моей жизни стал развод. Именно тогда я осознала, что вся ответственность за моих детей лежит только на мне и что надеяться можно только на себя. Это подтолкнуло меня к действиям.
Помню, как во время карантина возникли сложности с продажей товара: доступ к торговым центрам был закрыт, вывоз и ввоз вещей запрещен. Мне пришлось искать выход, и тогда я решила открыть большой магазин в формате стрит-ритейла. Я выбрала место рядом с домом – это было важно для меня как для мамы.
Решение было непростым: я боялась, ведь это был новый уровень ответственности. Но к тому моменту я уже заработала имя не только в своем городе, но и по всему Казахстану. Возможно, кто-то смотрел на меня и думал, что я не справлюсь, но я знала: если у художника отобрать кисти, он все равно будет рисовать руками. Я всегда умела «рисовать» – работать, зарабатывать, обеспечивать свою семью. Этот этап помог мне доказать, в первую очередь себе, что я могу всё.
Сегодня, оглядываясь назад, я понимаю: даже самые сложные моменты могут стать трамплином для успеха, если не сдаваться и продолжать верить в свои силы.

– Какие качества женщины особенно важны, чтобы начать и развивать бизнес

самой? Что помогает вам оставаться уверенной в своих силах?
– Главное – любить то, чем ты занимаешься. Бизнес не нужно начинать только ради денег. Успех приходит, когда ты делаешь то, что искренне любишь.
Я с удовольствием одеваю свою семью и своих клиентов. Для меня это не просто работа, это способ подарить людям радость. Когда клиент уходит счастливым, благодарным, с улыбкой и пакетами в руках, я чувствую невероятное вдохновение. Эта энергия благодарности – мой главный источник уверенности и силы.

– Как вам удается сохранять баланс между личной жизнью и бизнесом, когда вся ответственность лежит только на вас?
– Это, конечно, непросто, потому что ведение бизнеса занимает много времени. Но я стараюсь находить баланс, совмещая семейные дела и работу. Иногда мои дети даже помогают мне в моей деятельности – это сближает нас и делает работу частью нашей жизни.
Главное – делать всё с любовью. Не нужно воспринимать свои обязанности как тяжелую ношу и жаловаться на усталость. Я убеждена, что если ты любишь то, чем занимаешься, всё становится легче.
Я стараюсь сохранять легкость и позитивный настрой. Иногда беру паузы на день-два, чтобы побыть с семьей или просто отдохнуть. Это помогает восстанавливать силы. Жизнь это не гонка, и, если подходить ко всему с любовью, можно найти время и для работы, и для семьи, и для себя.

– Магазин Avenue Fashion Boutique – это не только про одежду, но и про стиль, и про уверенность. Как вы помогаете вашим клиенткам находить себя через моду?
– Я всегда стремлюсь помогать своим клиентам находить образы, которые подчеркивают их фигуру, подходят их типажу и делают их уникальными. Очень важно быть честной с клиентом. Я никогда не ставлю целью просто продать вещь – я хочу подарить настроение, создать образ, в котором человек почувствует себя уверенно и красиво.
Когда клиент уходит с обновками и видит восхищенные взгляды или слышит комплименты, я считаю свою миссию выполненной. Это невероятно приятно, когда люди говорят: «Какой классный образ вам подобрали в Avenue Fashion Boutique!». Такие отзывы вдохновляют меня работать дальше и давать возможность женщинам приобретать уверенность при помощи стиля и моды.

– Какой совет вы дали бы женщинам, которые остались в одиночестве и хотят начать свое дело, но боятся не справиться? Как сделать первый шаг?



– Когда женщина остается одна с детьми, это момент, когда Вселенная или Всевышний словно направляют и помогают. Главное – любить своих детей и иметь стремление. Это дает силу, чтобы начать двигаться вперед. Но успех приходит только тогда, когда ты перестаешь жаловаться и начинаешь действовать.
Самое важное – найти дело, которое вы действительно любите. Например, если вам нравится готовить, начните с простого – ведите блог. Не переживайте, если у вас не самая красивая кухня. Людей привлекает искренность, энергия и интересный контент.
Для тех, кто хочет начать бизнес, например, с одежды, я всегда советую начинать онлайн. Это не требует больших вложений. Начните с небольших шагов: создайте аккаунт, публикуйте посты, тестируйте, что лучше всего продается. Постепенно создавая имя, вы сможете перейти к открытию магазина.
И главное – составьте план и двигайтесь шаг за шагом. Это как с вождением машины: сначала нужно сдать на права, а уже потом думать о покупке автомобиля. Делайте маленькие, но уверенные шаги к своей цели. Не сомневайтесь в себе, любите то, чем занимаетесь, и обязательно всё получится!

инстаграм:
@avenue_fashion_boutique_
г. Актау, ЖК Green plaza, 17-6/1-61
+7-700-203-01-05

РЕПУТАЦИЯ: ДАНЬ МОДЕ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Почему важно профессионально разваивать личный бренд и как это делают в нашей стране, нам рассказала руководитель коммуникационного агентства TANBA Аксулу Сангали.



Аксулу, расскажите нашим читателям о вашей профессиональной деятельности.
– Моя профессиональная деятельность охватывает более 15 лет работы в сфере PR и коммуникаций. За это время я консультировала компании как государственного, так и частного сектора, принимая участие, таким образом, в создании множества успешных проектов. Моя основная задача – обеспечивать продвижение клиентов и их брендов, помогая им стать более узнаваемыми и значимыми, даже если они остаются за кадром.
В портфолио агентства более 20 разработанных и реализованных PR-стратегий, свыше 100 организованных пресс-конференций и проекты с международными медиа, включая CNN, BBC, Bloomberg, The Huffington Post, National Geographic, Arabnews и другие. Мы создаем для наших клиентов сильные коммуникационные платформы, на которых они могут демонстрировать свои достижения, выстраивать доверие и устанавливать устойчивый диалог с аудиторией.

– Какие ключевые задачи сегодня стоят перед PR-специалистами?
– В условиях информационного шума и быстрого развития технологий PR-специалисты сталкиваются с необходимостью быть гибкими и оперативными. Основные их задачи – это управление репутацией, формирование устойчивого доверия к брендам и построение долгосрочных коммуникационных стратегий. В эпоху перемен PR-специалисты должны стать связующим звеном между брендом и его аудиторией, обеспечивая прозрачность, доверие и постоянный диалог.

– Какие инструменты эффективны сегодня в PR индустрии? Можно ли считать «черный» PR полноценной ее частью?
– На данный момент наиболее эффективны комплексные инструменты, объединяющие классический PR и цифровые технологии. Особую роль играет управление репутацией в онлайн-пространстве, где информация распространяется с высокой скоростью.
Что касается «черного» PR, я категорически против его использования. Это непрофессиональный и этически сомнительный инструмент, который наносит вред не только целевому объекту, но и репутации тех, кто его применяет. В Казахстане такие методы иногда встречаются, особенно в конкурентной среде или политике, но современные компании всё чаще делают ставку на прозрачность и долгосрочное доверие, понимая, что этика – залог успеха.

– Кому, на ваш взгляд, важно быть узнаваемым сегодня?
– Узнаваемость сегодня является важным активом для всех – от крупных корпораций до частных экспертов. Для бизнеса это инструмент привлечения клиентов, партнеров и инвесторов. Для профессионалов – способ демонстрировать экспертность и привлекать новые карьерные или деловые возможности. В мире высокой конкуренции узнаваемость – это не только о популярности, но и о доверии, которое является основой для достижения любых целей.

– Какие методы вы используете в своей работе? С какими СМИ обычно сотрудничаете?
– Мы используем системный подход: разработку PR-стратегий, управление репутацией, создание уникального контента, проведение пресс-мероприятий, работу с лидерами мнений и взаимодействие с аудиторией через цифровые платформы. Активно используем аналитику для оценки эффективности наших кампаний и корректируем подходы для достижения максимального результата.
Что касается СМИ, мы сотрудничаем с ведущими национальными и международными изданиями, а также с популярными телеканалами и онлайн-платформами. Подход индивидуален: мы выбираем те площадки, которые наиболее эффективны для конкретной аудитории клиента, что позволяет добиться видимых и значимых результатов.

инстаграм:
@aksulusangali

Трансформация женских судеб

Алена Насырова – бизнес-психолог, глава представительства AlmaU в Республике Узбекистан.



Алена, вы прошли долгий и насыщенный путь от главного бухгалтера до руководителя департамента в компании с 50 000 сотрудников. Какой момент или событие стало ключевым в вашем решении трансформировать карьеру и уйти в психологию и образование?
– В 30 лет я осознала, что психология – это моя настоящая страсть. Изучение этой области началось с желания улучшить навыки общения, и в течение 10 лет я глубоко погружалась в психологию. К 40 годам я поняла, что мои знания стали значительными, что побудило меня получить профильное образование. Сегодня, в 44 года, я магистр клинической психологии и бизнес-администрирования, и горжусь этим достижением.

– Как вам удается совмещать роли бизнес-психолога, руководителя AlmaU в Узбекистане, лидера TEXNO WOMEN UZ, а также матери и жены? Какие принципы или техники помогают вам находить баланс?
– Я четко представляю, какой хочу быть в 55, 60, 65 лет, и это видение вдохновляет меня. Мое тело и внутреннее состояние поддерживают меня в достижении целей, поэтому я редко устаю или болею, что помогает оставаться продуктивной.
Главным ресурсом для меня является поддержка семьи. Это ощущение любви и безопасности дома помогает восстановить силы и зарядиться энергией. Именно благодаря этому я с уверенностью и мотивацией стремлюсь к новым вершинам.
Каждое утро я просыпаюсь с желанием двигаться вперед. Внутренняя мотивация и поддержка близких позволяют мне успешно реализовывать себя в каждой из моих ролей.

– Вы обучались психологии более 10 лет и продолжаете свой путь в докторантуре. Как, по вашему мнению, психология помогает современным работающим женщинам трансформировать свою жизнь и находить свой путь?
– Я уверена, что психология полезна каждому, кто ее изучает. Это наука, которая помогает понять себя, осознать, почему мы реагируем на ситуации определенным образом, и учит управлять своими эмоциями. Я считаю, что основы психологии должны преподаваться с раннего возраста.
Изучение психологии позволяет лучше контролировать эмоции, эффективно выстраивать коммуникацию в семье, на работе и с друзьями. Это знание помогает создавать гармоничные и продуктивные отношения, что особенно важно для работающих женщин, стремящихся к балансу и самореализации.

– Какую главную задачу вы видите для женщин в рамках проекта Texno Women UZ?
– В рамках проекта Techno Woman в 2025 году мы планируем обучить девушек и женщин из отдаленных регионов программированию и IT-технологиям. Наша цель – помочь им найти себя в сфере цифровизации и автоматизации. Даже в условиях ограниченного трудоустройства они смогут освоить удаленную работу и получать достойный доход.
Мы уверены, что эти женщины смогут стать IT-специалистами и программистами, совмещая работу с семейной жизнью, несмотря на удаленность от крупных центров. Это направление открывает новые возможности, поддерживает их семьи и помогает реализовать потенциал.

– Какую роль играет поддержка семьи в вашей жизни и карьере? Как ваш личный опыт вдохновляет других женщин совмещать карьерные амбиции и семейные ценности?
– Ко мне часто обращаются женщины, спрашивая, как я совмещаю карьеру и воспитание, зная, что у меня четверо детей. Они видят мою активную работу, развитие проектов, обучение и ведение социальных сетей и хотят узнать мой секрет.
Я всегда отвечаю: люблю каждую свою роль, и это дает мне силы.
Я занимаюсь только тем, что действительно вдохновляет, и именно это приносит радость и энергию.
Главный урок, который я вынесла, – это выбирать себя, свои ценности и путь, который вдохновляет!

инстаграм:
@nasirova_alyona_official

Feliz lazer –
гладкость кожи без компромиссов

Студия лазерной эпиляции Feliz lazer работает на современном аппарате и становится местом, где каждый клиент получает не только профессиональный уход, но и ответы на все вопросы. Готовы открыть для себя мир профессионального подхода и красоты? Добро пожаловать в студию, где сияющая кожа становится реальностью.

Виктория Конысбаева – основатель студии лазерной эпиляции Feliz lazer.



Виктория, какие преимущества предлагает диодный лазер PACER ONE PRO, используемый в вашей студии?
– Наш аппарат – это диодный лазер нового поколения с мощной системой охлаждения. Как показал опыт, PACER ONE PRO эффективен в работе не только с темными волосами – он отлично справляется и со светлым волосом.

– Что побудило вас выбрать именно этот аппарат? И как он повлиял на качество предоставляемых услуг?
– В нашем лазере реализованы все последние достижения диодных аппаратов: высокая плотность мощности, индивидуальный подбор настроек под клиента и, конечно, высокая степень охлаждения, что позволяет проводить процедуру с максимальным комфортом для нашего посетителя.

– Можно ли с помощью лазера избавиться от волос навсегда? Или эффект сохраняется только при регулярности процедур?
– Нет, навсегда от волос избавиться невозможно. Но при соблюдении всех рекомендаций специалиста лазерная эпиляция помогает избавиться от волос на очень длительное время.

– С какими основными мифами о лазерной эпиляции вам приходилось сталкиваться?
– Многие студии как раз таки обещают избавить клиента от волос навсегда, но необходимо понимать, что у волоса имеется три стадии роста, и со временем он будет проявлять тенденцию к восстановлению. Именно по этой причине после прохождения полного курса лазерной эпиляции необходимы поддерживающие процедуры 2–3 раза в год.



Также часто к нам приходят клиенты с запросом на удаление так называемых «пушковых» волосков. Но могу сказать, что в таких волосах недостаточное количество меланина и толщины, для того чтобы избавиться от них полностью.

– Как вы оцениваете спрос на услуги лазерной эпиляции в Алматы? Какие категории клиентов чаще всего обращаются в вашу студию?
– Спрос очень большой, и конкуренция, вместе с тем, тоже. Однако качество оказываемых услуг не во всех студиях на высоком уровне. К примеру, есть студии, которые выдают фотоэпиляторы за аппараты лазерной эпиляции, и клиент не получает желаемого эффекта.
К нам приходят женщины и мужчины разных возрастных категорий и с разными физиологическими особенностями. К решению проблемы каждого клиента мы подходим индивидуально и гарантируем предоставление услуг на высшем уровне. У нас работают специалисты с большим опытом работы и, главное, с медицинским образованием.

– Планируете ли вы расширять спектр услуг в своей студии, и если да, то в каком направлении?
– Нет, расширять спектр услуг мы не планируем, но намерены развивать сеть наших студий по всему Алматы, и не только.

инстаграм: @feliz_laser_lab
WhatsApp: +7-707-702-32-72

пр. Назарбаева, 244
+77272624286

ул. Курмангазы, 43
+77272610656

пр. Аль-Фараби, 103/4
+7 777 428 7019

ул. Желтоксан, 137
+77272610829

пр. Аль-Фараби, 5/2
+77478520272

ул. Сатпаева, 30/5 к3
+77081616854

пр. Абая, 109/6 к4
+77273631009

ул. Розыбакиева, 320/5
+77010129320

пр. Гагарина, 277/7
+77272377000

ул. Розыбакиева, 247/3
+77272314130

-20% to go
на кофейные напитки

-30%
на всю витрину после 21:00

согревайся вкусно с Traveler's Coffee

Может ли ИИ полностью заменить дизайнера интерьера?

Вопрос, который становится всё более актуальным в мире технологий, мы решили задать талантливому дизайнеру Салтанат Бактыбаевой, основателю студии DesignBurokz. В интервью Салтанат делится своим мнением о роли ИИ в дизайне, а также рассказывает, почему настоящий профессионал в этой сфере остается незаменимым.



Бактыбаева Салтанат – дизайнер интерьера, основатель студии DesignBurokz.

Салтанат, как давно вы занимаетесь дизайном? Что привело вас в эту сферу деятельности?

– По образованию я финансист, но с 2011 года активно занимаюсь дизайном. С детства меня привлекали эстетика и мода. Но к дизайну я пришла через бизнес. После работы в банке и ухода в декрет я начала заниматься семейным ресторанным бизнесом и открыла шоу-румы итальянской одежды. Дизайн всех объектов: ресторанов, террас, кафе и шоу-румов я делала сама. Посетители и знакомые часто спрашивали, кто создавал интерьер, и удивлялись, узнав, что это моя работа.

Позже я занялась дизайном квартир, в том числе зарубежных, и постепенно это стало моей профессией. Сейчас я работаю как с жилыми, так и с коммерческими объектами, сочетая дизайн с бизнес-консультациями.

– Как архитектура и культура Астаны влияют на дизайн ваших проектов?

– Астана, как молодой и стремительно развивающийся город, гармонично сочетает современные архитектурные решения с уважением к культурным традициям Казахстана. Этот город вдохновляет своими инновациями и уникальными достижениями, такими, как Дворец мира и согласия или ЭКСПО-центр, где современная технология переплетается с художественным выражением.

Культурное наследие занимает важное место в моей работе. Семейные ценности и сохранение национальной идентичности – это основа моей миссии. Поэтому элементы культуры Астаны находят отражение и в моих проектах. Они становятся мостом между традицией и современностью, объединяя культурное наследие с актуальными тенденциями, что делает интерьеры по-настоящему уникальными и вдохновляющими.

– Какие тренды в интерьере сейчас популярны в Казахстане? И как вы их адаптируете под местный рынок?

– В Казахстане сегодня востребованы три ключевых тренда: неоклассика, устойчивый дизайн и минимализм.

Неоклассика привлекает своей элегантностью и способностью создавать роскошные, но при этом уютные интерьеры. Этот стиль органично сочетает классические формы с современными элементами. Я использую лепнину, колонны и классическую мебель, адаптируя их под современные требования комфорта и функциональности.



Устойчивый дизайн становится всё популярнее благодаря акценту на экологичность и поддержку местных производителей. В своих проектах я предпочитаю использовать казахстанские материалы, что снижает углеродный след и поддерживает местный бизнес.

Минимализм с акцентом на функциональность также в тренде. Простота форм, нейтральные оттенки и отсутствие излишеств создают современные и комфортные пространства. Я добавляю национальные элементы декора, чтобы подчеркнуть культурную идентичность и привнести местный колорит.

Таким образом я адаптирую мировые тренды к казахстанским культурным особенностям.

– С какими необычными запросами от клиентов вы сталкивались? Всегда удается их воплотить?

– Однажды клиент попросил оформить библиотеку в квартире в стиле средневекового замка. Он хотел иметь массивные деревянные стеллажи, каменный камин и витражные окна. Это был сложный проект: нужно было учитывать современные технические требования и воссоздать аутентичную атмосферу.

Для реализации использовались материалы, имитирующие старинную кладку и дерево, а витражные окна заказывали у специализированных мастеров. Несмотря на трудности с доставкой и установкой, проект был успешно завершен, и клиент остался доволен.

Ключом к успеху является внимание к запросу и понимание клиента, творческий подход и гибкость. Иногда бюджет или технические ограничения не позволяют полностью реализовать задумку, но я всегда предлагаю альтернативы, чтобы максимально приблизиться к ожиданиям. Главное – находить решения для каждого уникального запроса.

– Что вас вдохновляет при создании интерьеров? Где вы черпаете свежие идеи?

– Меня вдохновляют люди, их истории и уникальные потребности. Каждое пространство – это отражение личности его владельца, и я стремлюсь передать это через дизайн.

Идеи я нахожу в искусстве, архитектуре, путешествиях и повседневной жизни. Поездки по новым городам вдохновляют меня традициями, цветовыми сочетаниями и текстурами, которые формируют уникальную атмосферу.

Работы мастеров и ремесленников также служат источником вдохновения. Их внимание к деталям и использование уникальных материалов помогают создавать интерьер с характером.

Для меня каждый проект – это возможность рассказать историю и создать пространство, которое не только эстетично, но и максимально комфортно и функционально для его владельца.

– Работаете ли вы с искусственным интеллектом?

– Да, я активно использую искусственный интеллект в управлении и продвижении своей дизайн-студии. ИИ помогает оптимизировать маркетинговые кампании, анализировать поведение клиентов и создавать персонализированные предложения. Это позволяет лучше понимать потребности аудитории и эффективно настраивать рекламные стратегии.

Кроме того, ИИ автоматизирует административные задачи – такие, как планирование встреч, управление про-

ектами и финансовыми потоками. Благодаря этому я могу сосредоточиться на творческой части работы, оперативно реагировать на запросы и повышать качество сервиса.

– Можно ли с помощью ИИ полностью заменить профессионального дизайнера? Почему?

– Искусственный интеллект – это мощный инструмент, который может значительно облегчить работу дизайнера, автоматизируя рутинные задачи: такие, как создание 3D-визуализаций, подбор материалов и цветов или анализ параметров пространства. ИИ предлагает быстрые и точные решения на основе данных, но заменить профессионального дизайнера он не может. Дизайн интерьера – это не только расчет и выбор стилей, но и глубокое понимание потребностей клиента, его эмоций, предпочтений и образа жизни. Дизайнер создает уникальное пространство, которое отражает личность владельца и вызывает



определенные ощущения, будь то уют, спокойствие или вдохновение. Эти аспекты требуют эмпатии, интуиции и креативности, которые ИИ пока воспроизвести не способен.

ИИ – это отличное дополнение, ускоряющее рабочие процессы и помогающее с техническими аспектами. Но ключевая составляющая дизайна – уникальный, индивидуальный подход и внимание к человеку – остается исключительно за профессионалом. Поэтому искусственный интеллект скорее помощник, чем замена *(улыбается).*

IDESIGNER_KZ





Одежда: Tamara Lamanukaeva
Фото: Александр Сахар
Макияж: Жасмин Абдуллаева,
Марина Рузахунова
Прически: Александр Цой
Модели: Cast,Ermimodels

ВЕЧНЫЙ **ЧЕРНЫЙ**







LAGUNA

Официальный дистрибьютор
Gritti Venetia в Казахстане

г. Алматы,
ул. Кабдолова, 1/4
ул. Байтурсынова, 78а
пр. Жибек Жолы, 70 ТЦ «Пассаж»

инстаграм:
@laguna_perfumes