FP
16+
FOR PEOPLE
глянцевое издание о людях
11 (71) ноябрь 2022

Светлана Ивенко

мастер трансформационных игр

Мастер вашей трансформации

Мечтаете избавиться от неуверенности, построить бизнес, стать богаче и встретить свою любовь? Легко! Достаточно лишь бросить кубик, передвинуть фишки и пройтись по игровому полю!

Что такое психологические трансформационные игры и чем они могут помочь в достижении жизненных целей и задач, точно знает сертифицированный мастер трансформационных игр ***Светлана Ивенко****.*

Светлана, что такое трансформационные игры? Какие вопросы и задачи такие игры решают?

– Трансформационная игра – это один из самых эффективных инструментов саморазвития и самопознания. Игра дает комплексное решение многих вопросов. Игра – это экономия времени на личную распаковку с замечательным эффектом. Игра помогает расширить свой взгляд на ситуацию или запрос, помогает отследить сценарий своего поведения и учит действовать совсем по-иному.

– Как давно вы проводите трансформационные игры? Какую роль вы выполняете в процессе игры?

– Игры я провожу уже год после обучения на «Мастера игры». В игре я проводник, который бережно и соблюдая принцип «не навреди» ведет игрока к личной трансформации. Я помогаю раскрыться, посмотреть на себя иначе, придумать новые действия и варианты решения проблем.

– А есть наиболее любимая игра? В чем ее особенность?

– Любимая игра «Проявись», автором которой является Валерия Елизарова. Это полноценный бизнес-тренинг по отработке бизнес-инструментов, очень рекомендованный экспертам, которые «стесняются» заявить о себе. У которых есть так называемый «синдром самозванца». Игра помогает распаковать свои таланты, прошить их инструментами бизнеса и составить подробный бизнес-план на 3 или 6 месяцев.

– Исходя из вашего опыта, можно ли ответить на вопрос: что толкает людей на игру в первую очередь – проблемы или любопытство?

– Я склонна все-таки думать, что людей на игру в первую очередь провоцирует их проблема и потом уже любопытство: как это можно решить легко. С этим человек и идет на игру.

– Что происходит с участниками в эмоциональном плане после окончания игры?

– После игры каждый игрок, который честно «отработал»: отследил и заметил свои стереотипные сценарии, заметил, в каких ролях он «залипал», испытывает огромное облегчение от того, что скинул во время игры определенный «груз». Самое частое эмоциональное восклицание на финише: «А что, так можно было?».

– Как играть, чтобы извлечь максимум пользы?

– Играть по-честному с самим собой. Слушать себя и слышать себя. Это важно. Особенно на телесном уровне – наше тело очень мудрый организм, и оно обязательно подскажет, туда ты идешь или нет. Еще, чтобы получить максимальный результат от игры, нужно посмотреть на свою проблему со стороны, полностью погрузиться в ее анализ, увидеть свои сценарии и понять, что же делается неправильно и что является причиной проблемы.

– Какой самый выдающийся результат был у участников после трансформационных игр, которые вы проводили?

– Самый выдающийся результат – переезд из маленького городка в большой город, «проявление» себя как эксперта и как следствие – успех и финансовый прорыв. Хочу добавить, что, играя со мной, игрок получает не только рекомендации, но и быстрее «прорабатывает» все препятствия, все те блоки, которые мешают ему идти к своей цели.

– У любого человека, чем бы он ни занимался, есть своя цель и миссия. В чем ваша миссия?

– Моя миссия – экономия времени. Приходя на игру, человек может сэкономить несколько лет своей жизни. Все мы проходим какие-то уроки, получаем опыт в реальной жизни. Иногда нам нужна помощь людей помогающих профессий – коучей, психологов, наставников. Но зачем тратить на это время, если есть такой инструмент, как трансформационная игра? Я «хранитель времени», и я знаю, что это работает на все 100%. Это не волшебство, не магия и не гадание – это прекрасный инструмент для работы над собой, а я просто ваш проводник в этом важнейшем деле.

SVETLANA.IVENKO

+7-705-416-99-25

CodeTau

как добиться успеха в развитии своего проекта

Сфера IT является востребованной и высокооплачиваемой. Многие мечтают о создании своего стартапа, но далеко не все доводят задуманное до конца. Не меньшую роль на пути реализации задуманного играет и команда, с которой вы работаете.
Профессиональные разработчики, способные превратить ваш проект в жизнь в лице Айгерим Сарсеновой – основателя компании CodeTau, расскажут о том, как добиться успеха в развитии своего проекта.

Айгерим, расскажите о себе и проекте, над которым в последнее время работаете.
– Я предприниматель, занимаюсь бизнесом с 17 лет, в последние годы специализируюсь в сфере IT. Сейчас работаю над проектом, который является очень важным как для меня, так и для развития образования в Казахстане. Эта система называется Aclass.kz.

– Как пришла идея разработки такой платформы, как Aclass.kz? Чем вы вдохновлялись?
– В IT есть теория о том, что всё должно исходить из того, что нужно. Разработка без необходимости использования – это бесполезная разработка. Если у вашей продукции есть хоть один пользователь, значит, это успешный проект.
Всё началось с моей языковой школы, которая функционирует в Астане. В 2018 году встал вопрос об управлении тремя филиалами этой школы. Я и мои сотрудники никак не могли определить систему, которая смогла бы помочь нам в управлении, хотя у нас был небольшой бизнес. Нам хотелось перейти на онлайн платформы, и мы начали использовать решения России. Для нас это обходилось в 120 тысяч тенге, на тот момент это была большая сумма. Мы постоянно работали над нашим сайтом и пытались использовать решения от Google, но ничего не подходило под наш формат. Из-за отсутствия удобной для нас платформы мы пришли к идее создать свою собственную систему, проанализировали рынок, и оказалось, что спрос большой, а предложений крайне мало.

– В свой коллектив вы собрали молодых и талантливых специалистов. Сложно было найти сотрудников, готовых не просто поддерживать ваши идеи, но и быть с вами «на одной волне»?
– Для меня это сложный вопрос, потому что я не умею принимать на работу и увольнять людей. Я делегировала эти обязанности и редко принимаю сотрудников на работу, лишь ключевых сотрудников стараюсь принимать на работу лично. Все, с кем мы сейчас работаем, с нами еще со времени создания платформы. Они загорелись этой идеей. Когда ребята приходили на работу, я рассказывала о концепции платформы, какой я ее вижу и чего хочу добиться с ее помощью, как вижу развитие компании. Оставались те, кому это было интересно. Найти хороших сотрудников – сложная задача. Но я знаю, что, когда у вас есть идея, страсть и любовь к тому, что вы делаете, найдутся и люди, которые вас поддержат. Те, кто полюбят вашу идею, помогут ее и воплотить.

– Айгерим, в чем, на ваш взгляд, основные плюсы работы в сфере IT?
– Главный плюс – это постоянное развитие. В IT ты не сможешь достичь успеха сидя на месте, не узнавая ничего нового, говоря «моя хата с краю». Люди, которые не обращают внимания на тренды, новые языки или существующие нетворкинги, которые не идут на распаковку нового кода или не понимают, что языки начинают стареть и появляются новые, более удобные сервисы, не смогут сделать хороший продукт. Мне нравится работать в IT, потому что здесь всё предельно логично. Мне кажется, в IT работают люди, обладающие прекрасным логическим мышлением, и мне нравится общаться с ними. Еще одним плюсом являются деньги – по статистике, первые места по заработку занимают агенты по продаже недвижимости и сотрудники IT.

– Минусов меньше?
– Минусов, конечно, намного меньше. Когда разработчик сотрудничает с крупной IT-компанией – это стабильная работа, высокая заработная плата, знания и замечательный коллектив. И я уверена, что так везде, потому что очень интересно работать в разработке. Могу сказать, что минусов почти нет, кроме того, что вам необходимо решать много задач, а некоторые из них параллельно. Если рассматривать стартап, наверное, минус в том, что вам необходимо дополнительно зарабатывать деньги или искать инвестиции. В этом и скрывается основная загвоздка.

– Считаете ли вы свой продукт законченным?
– На сегодняшний день наш продукт еще не является законченным и находится на стадии MVP (minimum viable product) это минимально жизнеспособный продукт, который мы запустили на этапе стартапа. Несмотря на это, сейчас у нас представлено 11 курсов. Один курс мы продали уже 36 раз, у нас есть 2 продажи по White Lable. И сейчас платформа зарабатывает деньги, а это уже круто.

– Какие советы вы могли бы дать людям со стартап-идеей, если они сомневаются: начинать или нет? Чтобы вы посоветовали, исходя из собственного опыта?
– Нужно верить в себя, в свою идею и не бояться рассказывать и спрашивать про это. В IT проекте на этапе стартапа самое главное HardDep – это означает, что вы должны постоянно спрашивать про свою идею, вы должны спросить как минимум 100 людей про это. Есть прекрасные книги «Custdev», «Спроси маму» и «Rework». Обязательно прочтите эти книги. Постоянно двигайтесь и общайтесь, напитываясь пониманием о том, что происходит в вашей сфере. Никогда не останавливайтесь. Если у вас будет вера в себя, развитие, вы будете постоянно интересоваться новым, анализировать ситуацию и улучшать свои навыки, я уверена, вы добьетесь успеха!

инстаграм: @aigerim.bau
+7-700-287-99-99

Ставь цели и достигай их!

Кто-то начинает бизнес и за короткий срок создает многомиллионную компанию: она процветает и приносит владельцу хороший доход.

У других всё иначе, и эти другие начинают думать: «А что со мной не так? Чем я отличаюсь от кого-то?». По опыту мы можем точно сказать, что отличие в мышлении!

***Самат Ыбрай** – предприниматель, основатель ТОО TechnoVolt Kazakhstan.*

Самат, в достаточно молодом возрасте вы уже руководите большой компанией, которая выполняет сложные работы по развитию инженерных сетей. В какой момент вы вдруг поняли, что можете построить собственный бизнес? Что вами двигало?

– Я учился в университете и окончил его по специальности «Инженер-энергетик». И уже в студенческие годы мы с однокурсниками зарабатывали на оказании услуг по электрике. Заработанных денег вполне хватало на беспечную жизнь студента. Окончив университет, я два года проработал в найме в строительной компании и монтером в аэропорту г.Алматы, но понял, что это не мое! Во-первых, не устраивала заработная плата, предлагаемая молодым специалистам, во-вторых, не мог быть привязан к одному рабочему месту, именно поэтому в 2008 году открыл компанию и занялся предпринимательством.

– Как давно вы занимаетесь инженерными сетями? Какие виды услуг оказываете на сегодняшний день?

– С 2008 по 2018 мы оказывали только строительно-монтажные услуги по электрическим сетям. С 2018 оказываем полный спектр услуг по наружным инженерным сетям – таким, как электрификация, водоснабжение, газоснабжение, канализация и слаботочные сети. За годы основания мы успешно выполнили работы по архитектурной подсветке зданий и ландшафта парка «8 озер», зданий на центральной площади в Таразе, здания Esentai Tower, модернизацию сетей аэропорта в Талдыкоргане, перенос ВЛ-110кВ в г. Алматы, строительство центрального водовода в Талгаре, электроснабжение птицефабрики «Айсер» и многие другие проекты.

– А что помогло лично вам реализоваться в качестве успешного предпринимателя?

– С каждым этапом развития компании приходится брать на себя больше ответственности и решать больше задач. Для роста компании, думаю, в первую очередь необходимо расти самому руководителю, при этом должны улучшаться его личностные качества, компетентность, знания в области психологии. Я в основном получаю знания из книг и вебинаров, и для самореализации всем порекомендовал бы бестселлеры Наполеона Хилла «Думай и богатей», Джона Кехо «Подсознание может вёе», Ким Чана и Рене Моборна «Стратегия голубого океана» и Филипа Котлера «Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер». Также, для того чтобы добиться успеха, важны терпение и самодисциплина. В этом мне помогает спорт. Я посещаю тренажерный зал и занимаюсь фридайвингом (от англ. free – свободный и dive – нырять, подводное плавание с задержкой дыхания. – Ред.). Кстати, мой рекорд погружения на глубину 18 метров составляет 1 минуту 24 секунды.

– Саморазвитие, безусловно, имеет большое значение в любом начинании. А насколько важна поддержка родных и близких в начале пути? Кто поддерживал вас?

– У нас ведь свой менталитет у казахов, и поддержка родных и близких огромная, особенно в самом начале на пути предпринимательства. Вера в самого себя, а также окружающих в твой успех и программирует твое подсознание на достижения. Ведь мысли материальны! Я благодарен родителям, родным и друзьям, которые поддержали меня и поддерживают до сих пор. Это и мотивирует, и придает сил для достижения намеченных целей.

– С какими трудностями вы столкнулись как начинающий предприниматель? И как их преодолевали?

– Не скажу, что сразу всё получалось хорошо. Набивали шишки по неопытности *(улыбается)*. Один клиент не оплатил $10 000, так как мы поверили ему на слово и не заключили с ним договор. Другой клиент годами не оплачивал наши услуги из-за того, что мы не указали сроки оплаты. Были и кадровые вопросы. Но с годами накапливается опыт – начинаешь разбираться в юридических и финансовых вопросах, да и в людях тоже.

Есть один анекдот.

У успешного предпринимателя спрашивают:

– Как вы стали успешным?

– Ну, чтобы стать успешным, надо принимать правильные решения.

– А как научиться принимать правильные решения?

– Нужен опыт.

– А как набраться опыта?

– Чтобы набраться опыта, надо поначалу принимать неправильные решения!

Так что опыт приходит из собственных решений, главное – научиться извлекать из них урок и делать должные выводы.

– Есть ли у вас глобальная цель? И как ставить цели так, чтобы они достигались?

– Да, конечно! У нашей компании еще есть куда расти. На сегодняшний день мы увеличиваем материально-техническую базу, приобрели участок вблизи г. Алматы, где сейчас строим цех по изготовлению металлоконструкций и производству железобетонных элементов. В будущем планируем выйти на рынок стран СНГ и предоставлять не только свои услуги, но и продукцию, производство которой запустим в скором времени. У меня есть хорошая привычка: в начале года записывать выполнимые цели на год, разделяя их по месяцам. Когда целям ставлю сроки «dead line», я программирую себя на их достижение до указанного срока. И еще я записываю все цели в настоящем времени, чтобы прочувствовать радость и восхищение собой от их достижения. Вот такая моя фишка *(улыбается)*.

– Вы выпрыгнули из своей зоны комфорта, основав собственный крупный бизнес. Что бы вы сейчас сказали людям, которые тоже хотят совершить подобный прыжок?

– Не надо бояться! Сейчас столько возможностей вокруг. Если человек эксперт в каком-то деле, и есть жгучее желание быть независимым и обеспеченным в финансовом плане, то надо действовать и двигаться только вперед. По необходимости со временем надо прокачивать себя в области нетворкинга, финансовой грамотности, менеджмента. Главное – не опускать руки при первой же трудности, быть настойчивым, ставить цели, искать и находить возможности для своего развития.

+7-727-224-68-98
Instagram: @tevolt.kz
www.tevolt.kz
info@tevolt.kz

Ты женщина, а значит, ты богиня!

Женский клуб – это место, где женщина может не просто полноценно общаться, но и при необходимости получать советы или поддержку, узнавать что-то новое для себя, а самое главное, реализовать свою истинно женскую потребность хорошо выглядеть, которую, кстати, надо постоянно стимулировать. Именно в таком месте психолог-сексолог и инструктор женского фитнеса ***Жанна Куанышева*** *собрала всех желающих постичь женское начало и стать настоящими богинями.*

Жанна, расскажите немного о себе. Как давно вы работаете с женщинами, и что подтолкнуло вас открыть женский клуб?

– Начнем с того, что я счастливая женщина, дочь, мама, жена, тренер и психолог- сексолог. С женщинами работаю всю жизнь, еще со школы подружки почему-то именно у меня просили помощи в том, чтобы привлечь внимание понравившегося мальчика или помириться с имеющимся. Видимо, испытав удовольствие от того, что могу быть причастна к счастью разделенной любви или сохраненной семьи конкретного человека, я твердо приняла для себя решение, чем буду заниматься.

– Почему BST? Что означает данная аббревиатура?

– BST – это сокращенно. BASTET – египетская богиня красоты, женственности, веселья и плодородия. К тому же это моя покровительница по дате моего рождения.

Название BST – body and soul trainings – говорит само за себя. Однажды у первой леди йоги Индры Деви спросили: почему йога – это духовная практика, а столько внимания уделяется телу? Она провела красочную аналогию со скрипкой Страдивари и телом – только хорошо тренированное, выносливое тело в гармонии с тренированным мозгом дает прекрасное гармоничное развитие человеку. Я взяла это за основу своей деятельности.

– Какие программы представлены в клубе? На какую категорию женщин они рассчитаны?

– В своем клубе, пока только женском, хотя есть уже заявки и от мужчин, я стараюсь объединить древние знания и новейшие технологии для достижения высокой эффективности тренировок, изучаю разные методы. В данный момент клуб только запускается, и в нем функционирует кабинет психолога-сексолога и фитнес-программа Erotraverse.

Готовлю программу «Женщина-кошка» и Anti Age для девушек. Также считаю, что будет уместна классическая йога и йога-нидра.

Планирую встречи с успешными в разных областях людьми для обсуждения «секретов счастья» и сотрудничество с психологами для создания совместных программ марафонов и мероприятий, полезных нашим клиентам. Я открыта для всего нового и буду наполнять клуб интересными людьми и талантливыми профессионалами для достижения наших общих целей.

– Давайте более детально остановимся на программе Erotraverse. Что она из себя представляет?

– Erotraverse – это моя любовь с первого взгляда! Это программа, которая изменила мою жизнь!

Много лет назад, будучи маркетологом, я попала на занятие Erotraverse в Астане. И поняла, что хочу заниматься именно таким фитнесом всю жизнь!

Представьте: красивые движения под музыку при свечах... Я была очарована! И решила стать тренером. Для этого я прошла долгий путь, обучилась на инструктора вумбилдинга в Федерации им. Муранивского и поехала к создателю программы. С каждым годом программа становится всё более и более совершенной, что позволяет за 1,5 часа не только прокачать мышцы тазового дна и привести тело в отличную форму, но и повысить самооценку за счет осознания своей уникальности и сексуальности. А именно это многие женщины вынуждены подавлять по разным причинам.

– Вы помогаете многим женщинам на пути обретения любви к себе. Почему так важно любить себя в современном мире? Разве это не считается эгоизмом, который презирали во все времена?

– Любовь, как ни странно, это навык, который нуждается в тренировке, как, например, вождение автомобиля, плавание, чтение, игра на музыкальных инструментах. Мы тренируем эти навыки и доводим до автоматизма на уровне рефлексов.

С любовью так же! Человек, который любит себя, может дарить и принимать любовь!

В детстве безусловную любовь и самый первый опыт любви нам дает мама, и кому-то повезло, что эта коммуникация была идеально настроена, и вы взяли всё, что вам дали. У многих на этом этапе возникли первые сложности, потом другие и разные опыты, которые тоже могли отразиться на правильном формировании этого навыка.

Но есть отличная новость – это поправимо в любой момент жизни. И это работает!

– В ваш клуб хотят попасть многие представительницы прекрасного пола, почему не все решаются переступить его порог?

– В последнее время я часто слышу от потенциальных клиенток такие фразы: «Очень хочу к вам, но я пока не в форме, вот похудею, похожу к тренеру и тогда....». На вопрос «Почему?» говорят, что стесняются тех прекрасных богинь, которые уже всё умеют и красиво двигаются со своими тренированными телами.

Хочу сразу сказать: девочки, ничего не бойтесь! Все наши тренировки проходят в очень дружественной атмосфере, с целью совместного труда на пути к самосовершенствованию!

В группах мы дружим и поддерживаем друг друга, вместе пьем кофе, а в вечерние группы не только кофе *(улыбается)* и создаем то самое, необходимое каждой девушке поле положительной женской энергии.

Так что каждая из вас богиня, может, немного уставшая и по разным причинам и жизненным обстоятельствам забывшая о своей божественной сущности. Мы вас ждем любую: не в ресурсе, с лишними килограммами, ищущую, неуверенную, отчаявшуюся, до свадьбы, после родов, стремящуюся к вечной молодости, любопытную, после менопаузы, для облегчения синдромов пмс и климакса – потому что это всё естественные состояния любой женщины. Ты женщина, а значит, ты богиня!

+7-777-216-58-85
инстаграм: @zhanna_bastet

СТИЛИСТ
для обновления вашего гардероба

В ноябре наступает долгожданный день больших скидок – Всемирный день шопинга. И это весьма заманчивый повод не только обновить, но и полностью сменить свой гардероб. А для того чтобы приобретенные вещи стали любимыми, советуем обратиться к стилисту.

***Айгерим Таженова** – стилист, основатель шоурума.*

Айгерим, расскажите о себе. С чего начиналась ваша увлеченность модой и стилем?

– Мое увлечение модой началось с самого детства. Я брала одежду, которую не носила моя сестра и экспериментировала с разными тканями и цветовыми гаммами, собирала модели из кусков разных тканей и шила для себя юбки, брюки, корсеты и многое другое. Создаваемые мною модели были похожи на модели из модных журналов «Бурда».

– Вы хорошо разбираетесь в брендах. А как вы относитесь к репликам?

– Конечно, все мы хотим носить оригиналы модных домов – таких, как Cucci, Prada, Louis Vuitton, Dior и так далее. Но не все могут себе позволить дорогие изделия и в то же время все хотят быть модными. Исходя из ценового предложения на рынке, мы можем наблюдать, что сегодня рынок насыщен репликами, но не все они сделаны, мягко говоря, качественно. И, конечно же, профессиональным взглядом они сразу распознаются по швам, качеству материала, кройке, тогда как обычному потребителю кажется, что совпадение один в один. Лично мое отношении к репликам отрицательное, но было время, когда и я этим грешила *(улыбается)*.

Но в моей практике было и такое, что клиент легко может себе позволить сумку Dior в оригинале, но заказывает у меня, как у проверенного поставщика, и мы получаем очень даже качественную работу. Поэтому могу сказать, что всё зависит от потребности клиентов тоже.

– Есть ощущение, что сейчас стилю учат абсолютно все. Какому образованию стилиста стоит доверять?

– Сейчас много всевозможных курсов по обучению стилю, подбору гардероба, умению собирать образы и в социальных сетях, и в модных бутиках, но действительно настоящих профессионалов очень мало.

Людей, обладающих чувством стиля и тонким вкусом, можно пересчитать по пальцам. Иногда идеи преображения возникают при первом же взгляде на человека, когда для его типа фигуры можно собрать образ, но подобрать настроение так, чтобы человек преобразился и влюбился в себя, могут не все.

Я сама занимаюсь разбором гардероба – это мое увлечение в свободное от работы время. Порой, мы, женщины, покупаем то, что потом пылится у нас в гардеробах годами, и чтобы разобрать весь этот набор и очистить от старой энергетики, я помогаю женщинам и консультирую по стилю, даю необходимые базовые знания, чтобы впоследствии они сами подходили к выбору своих покупок более рационально и профессионально. Немалое значение в образе имеют аксессуары. Они очень важны – как вишенка на торте.

– Важно ли изменить ход мысли человека, чтобы он смог внешне преобразиться? Вы как-то учитываете эту составляющую в своей работе?

– Ну, это уже психология. Конечно, каждый человек, меняя ход своих мыслей, а именно отношение к себе, может преобразиться, может достичь результатов при помощи тренировок, здорового образа жизни, правильного питания – всё у нас в голове!

В погоне за красотой и трендами мы теряем свою индивидуальность, становимся похожими друг на друга.

Я бы советовала оставаться прежде всего собой и любить себя такими, какими создал нас Всевышний! А внешне ты можешь преображаться – для этого и существует индустрия моды, чтобы помочь в этом деле.

– Часто ли вы занимаетесь разбором гардероба?

– Раньше занималась чаще, сейчас реже. Режим мамы четверых детей порой не оставляет времени на творческий контент. Школа и детский сад отнимают львиную долю трудового дня.

Но я знаю точно, что после каждого моего разбора гардероба и затем подбора нового женщины сразу преображаются, и многие даже звонят после и говорят, что на них начали обращать внимание и дарить комплименты, что очень важно для нас – для женщин. В этом и состоит уверенность в себе и удовлетворение собой. Порой один хорошо подобранный образ может поднять самооценку женщины совеем на другой level и придать уверенности, что положительно скажется на работе, на бизнесе и на личной жизни.

– Сколько времени занимает разбор гардероба? Что вы делаете в течение этого времени? Много ли одежды в среднем выкидываете?

– Всё индивидуально и зависит от состояния гардероба женщины. Как правило, пары часов достаточно, чтобы понять, какие вещи не пригодятся в гардеробе, и исключить их из списка, больше не совершая подобные ошибки при покупке одежды.

Но на подбор новых может уйти времени больше, чем запланировано. Уже после консультации и разъяснений азов стиля женщины сами начинают понимать и предлагать то, что можно выкидывать, и то, что они боялись надеть. Таким образом, работа проходит с обоюдным пониманием и воодушевленностью, что сказывается положительно на настроении женщины. Все остаются довольны.

В среднем на разбор гардероба достаточно двух-трех часов.

– При подборе моделей одежды и аксессуаров вы ориентируетесь на модные тенденции или на собственный вкус?

– Здесь мне помогают опыт и знание всех трендов каждого сезона. Конечно же, не обходится без запросов клиента, но в целом, обдумав выбор вещей на свой вкус, я получаю неплохой отзыв от клиентов.

инстаграм:
@aikerim9936
@ameli_showroom.kz

ФЕЯ БЛОНДА

***Анара Макатова** – стилист-колорист, которую многие знают по идеальному оттенку блонд, а клиенты откровенно называют «феей всех блондинок».*

Анара, как вы решили стать колористом? Это было мечтой детства или уже осознанным выбором во взрослом состоянии?

– Нет, я не мечтала стать колористом, и не скажу, что это был для меня осознанный выбор. Просто я искала мастера по волосам для себя, так как мой мастер переехала на постоянное проживание в другую страну, и, «бороздя» просторы интернета, я натыкалась на красивые фотографии, но впоследствии понимала, что в нашем городе нет такого мастера, чтобы картинка совпадала с реальностью. Тогда у меня закралась мысль пойти и обучиться, чтобы самой выполнять работу так, как она выглядит на картинках! Я прошла обучение с нуля в Астане. Поехав туда, я вообще не понимала, смогу ли работать в данной сфере, но, вернувшись в родной город, не стала медлить и, закупив материал, приступила к работе. При этом я продолжала выполнять свою основную работу, а колористикой занималась по вечерам и ночам. Я не могла бросить свое бухгалтерское кресло, хотя всё острее чувствовалась постоянная нехватка времени, но мне хотелось добиться определенной стабильности и только потом задуматься о том, чтобы оставить основную работу.

– Чтобы стать отличным колористом, настоящим профессионалом своего дела, необходимо призвание или достаточно долгих лет упорного труда?

– Наверное, достаточно огромного желания! Важно делать свое дело красиво, и нужны годы упорного труда, которые дают о себе знать. И слово «упорного» здесь точно произнесено не зря *(улыбается)*. Лично я всей душой полюбила свое дело, а благодарность моих клиентов мотивировала меня улучшать качество своей работы. В жизни я очень самокритична к себе, зачастую слышу от своих девочек: «Анара, вы всё учитесь и учитесь, для чего?». Но я продолжаю обучаться у лучших топовых мастеров Казахстана и России, потому что, на мой взгляд, нет предела совершенству, и, как только ты понял, что ты умнее кого-то, считай, что ты умер!

– Как вы считаете, что является залогом успешного окрашивания?

– Я думаю, можно назвать хорошей работу колориста лишь тогда, когда клиенту действительно нравится полученный цвет и качество волос. Это главные показатели.

Залогом успешного окрашивания является в первую очередь правильная консультация с мастером: что именно может позволить полотно. Недостаточно просто покрасить волосы в тот цвет, который хочет клиент, ведь не всегда предложение клиента соответствует реальности, в таких случаях я предлагаю свое видение и объясняю, почему так будет лучше. Важно найти взаимопонимание с клиентом. Это очень важно. Поэтому практика, практика и практика! Должен быть твердый, наметанный глаз, должен быть четко разработанный план решения задачи, отработана техника, и, конечно же, нужно знать продукт, с которым ты работаешь.

– Какими именно красителями предпочитаете пользоваться в работе лично вы? Чем вызваны подобные предпочтения?

– Я работаю на разных брендах. Выбираю в основном такие, где минимальное содержание аммиака. Блондоры также разных брендов, и особой привязки у меня нет. Смысл заключается в том, что если ты мастер своего дела, ты сможешь работать без привязки в какому-либо бренду. Но, конечно, есть и фаворы некоторых позиций. А вообще я всегда в поиске интересного и нового. И в будущем, возможно, стану амбассадором какого-либо бренда. Сейчас рассматриваю имеющиеся предложения и готова к сотрудничеству *(улыбается)*.

– Многие девушки мечтают стать блондинками, но как не испортить волосы при осветлении?

– Естественность – это основная и вечная ценность, как маленькое черное платье. Если говорить о составе краски для волос, то сейчас появилась масса щадящих средств, содержащих минимальный процент аммиака или вообще обходящихся без него. Любой профессиональный краситель также содержит ухаживающие компоненты, увлажняющие масла, так что процедура окрашивания становится всё более безопасной для здоровья волос.

– Какой цвет волос, на ваш взгляд, никогда не выйдет из моды?

– Если говорить о моде, то, я думаю, важно то, насколько цвет подходит именно вам. А уже после идет всё остальное, все модные тенденции. После процедуры окрашивания мы обязательно подбираем домашний уход. Очень многие делают акцент на кондиционере, считая, что, раз волосы расчесываются, значит, они здоровы. Между тем, кондиционер – это средство поверхностного ухода. Чтобы блеск шел изнутри, а волосы оставались крепкими и эластичными, необходимы средства глубокого воздействия – маски. Важный момент в уходе за окрашенными волосами – защита искусственного пигмента от выгорания. Летом обязательно используйте средства по уходу за волосами или стайлинг с UV-фильтрами, а при термоукладке предварительно наносите защитный спрей, например, с экстрактом риса. Учитывайте, что профессиональные средства по сравнению с масс-маркет продуктами дольше сохраняют блеск и интенсивность оттенка.

инстаграм: @anara_kolorist888
+7-705-416-69-37

ИДЕТЕ К ПСИХОЛОГУ? БЕРИТЕ СЕБЯ!

В психологии, как и во многих других сферах деятельности, можно встретить как профессионала, знающего свое дело, так и некомпетентного дилетанта. Если вы обнаружили, что предложений слишком много, наша редакция поможет в поиске настоящих профессионалов.

Одним из них является психоаналитически ориентированный психолог – ***Георгий Махмудов.***

Георгий, почему, на ваш взгляд, в современном мире важно посещать кабинет психолога?

– Главная психологическая помощь для человека – это возможность высказаться. «Поместить» свои эмоции, чтобы они нашли отклик и понимание. Многие годы люди используют друзей и другие социальные контакты; это, возможно, не решает проблемы в корне, но облегчает эмоциональное состояние, что помогает «жить дальше». В современном мире, из-за роста количества событий в десятки, а то и сотни раз, каждый человек настолько сам переполнен своими эмоциями и переживаниями, что чужие воспринимать просто не может. И часто в ответ вместо искомой поддержки люди получают осуждение, оценку, сравнение, что способствует формированию и усилению чувства одиночества и безысходности. А далее происходит так называемый эффект «снежного кома». Работа же психолога, в первую очередь, слушать и слышать, поддерживать и помогать пережить, давать понять клиенту, что его чувства имеют право быть в этом мире – даже если их кроме как в себе и в кабинете психолога больше негде разместить.

– Как давно вы занимаетесь психологией, и в каком направлении осуществляете свою практику?

– Практической психологией я занимаюсь более шести лет. Вообще, сколько себя помню, я пытался помогать и слушать тех, кто меня окружает. Многие из моих друзей детства до сих пор чаще вспоминают именно это из наших с ними взаимодействий. Конечно, тогда я не понимал, что это имеет отношение к психотерапии *(улыбается)*. Понимание того, что одного стремления и жизненного опыта недостаточно для того, чтобы отвечать на вопросы и мне необходимы профессиональные знания, пришло позднее.

Степень бакалавра я получил в Казанском инновационном университете им. В. Г. Тимирясова. В ходе этого обучения получил диплом за активный научный поиск, представленный в докладе на международной конференции молодых ученых «Психология – наука будущего» в Институте психологии российской Академии наук, что меня вдохновило и определило мой дальнейший путь. Поступил в магистратуру государственного академического университета гуманитарных наук при Институте психологии РАН – это учебное заведение навсегда остается моим альма-матер.

Последние из пройденных мною курсов обучения были исключительно практические, где я познакомился с опытом проведения арт-терапии (в рамках психоанализа) и символдрамы. В остальном психолог непрерывно обучается и развивается в своей профессиональной деятельности, иначе мне не представляется возможной работа в этой сфере.

На сегодняшний день основным психотерапевтическим направлением, на которое я опираюсь в своей работе, является психоанализ. Работаю в направлении длительного анализа, психологического сопровождения, краткосрочных, разовых консультаций, занимаюсь решением семейных конфликтов, проработкой детских травм и отношений с родителями.

– Что же такое психоаналитически ориентированная психология? В чем ее преимущества?

– Главным образом, психоанализ отличается от других методов и инструментов работы своей личностной ориентированностью, то есть основная задача в работе – это не избавиться от того или иного симптома, а найти причину его появления, потому что иначе, как показывает практика, рано или поздно симптомы возвращаются.

Главная задача – установить психологическую природу проблемы, выявить ее источник и понять динамику ее развития. Самоанализ и самопонимание – вот два самых важных ключа к изменению стереотипов в поведении человека, к преодолению чувства тревоги и страха, к формированию адекватной реакции на ту или иную проблему.

– Чего стоит ожидать клиенту, придя на вашу консультацию?

– Не стану говорить красивых фраз о волшебных эффектах от встреч со мной *(улыбается)*. Но что я действительно могу обещать своему клиенту, так это полную конфиденциальность, бережное отношение к чувствам, эмоциям и различным переживаниям, сохранение необходимых границ. Для него все мои знания и опыт, соблюдение всех этических норм и правил психологического консультирования, отсутствие осуждения и любых других субъективных личностных оценок, которые могут пагубно повлиять на процесс. Всё в кабинете всегда зависит от обоих участников, ведь психолог не панацея и не волшебник.

– Существует миф о том, что, попав на прием к психологу один раз, придется ходить к нему годами. Скажите, так ли это?

– У каждого различные цели, готовность и желание. Кому-то достаточно выговориться о том, что он ненавидит начальника на работе, кто-то 30 лет живет с болью, вынесенной из детства, которую, конечно же, за две встречи прожить просто невозможно. Я часто сравниваю поход в кабинет к психологу с тренажерным залом. Один хочет «идеальное» тело, будет ходить годами, составлять планы питания, применять пищевые добавки и прочее. Другой будет ходить для поддержания себя в тонусе на работе и расслаблении после рабочего дня. Третьему достаточно просто купить абонемент. А четвертый живет в недоумении, зачем вообще это нужно? И никто из них не лучше и не хуже.

– А если человек недоверчивый, «закрытый» и плохо идущий на контакт – не пытать же его в процессе работы?! Как вам удается расположить к себе клиента? Или есть инструкции, как правильно человеку подготовиться к встрече с психологом?

– Зачастую именно в таком состоянии и приходят в первый раз. Естественно, что незнакомого человека пустить в свой внутренний мир страшно и даже опасно. Так работают психологические защиты.

Расположение клиента – скорее процесс создания альянса, в ходе которого человек начинает доверять своему специалисту. Причины доверия у каждого свои, и конечно, нельзя допускать никакого давления. В работе главный клиент, а не я, и моя цель – помочь, ибо никто не знает, кому и от чего может стать лучше, кроме самого человека.

Когда меня спрашивают, что брать с собой на консультацию, я всегда отвечаю «Берите себя» *(улыбается)*. Предварительной подготовки не нужно, любое состояние и переживание есть материал для работы, и страх перед психологом в том числе.

– Вы довольно длительное время провели в Москве и помимо обучения имеете за плечами достаточное количество консультационных часов и постоянных клиентов. Сложно ли было адаптироваться в Алматы?

– Я вырос в Средней Азии, недалеко от Ташкента, где, собственно, и началась моя неосознанная практика, в связи с чем я достаточно хорошо, на мой субъективный взгляд, знаком с культурой и менталитетом местных людей. К тому же, находясь в Москве, я так же практиковал и работал с людьми как с моей родины, так и из Казахстана.

+7-775-717-41-52
Инстаграм:
@makhmudovgeorgii

Конкур

Конкур – самый зрелищный из множества видов конного спорта, и для успешного участия в конкуре проводятся упорные и длительные тренировки не только спортсмена, но и лошади. От животного требуется большая сила и высокая координация движений, а всадник должен обладать смелостью и решительностью, тонким расчетом, высоким искусством управления лошадью и хорошей общефизической подготовкой. О женщинах в конкуре нам рассказала ***Камилла Ахмеджанова.***

Камилла, расскажите о своем интересном хобби. Как давно вы занимаетесь конкуром? Почему именно этот вид спорта?

– На протяжении семи лет. Именно тогда, семь лет назад, началась моя большая страсть и любовь к лошадям.

На сегодняшний день существует несколько поистине «королевских» видов спорта – таких, как парусный – яхтинг, теннис, гольф, лыжи, но именно конный спорт – это спорт для аристократов, который берет традицию спортивных соревнований, начиная с Великобритании и заканчивая главным городом в Саудовской Аравии – Эр-Риядом. Именно здесь проводятся самые дорогие скачки в мире – кубок Саудовской Аравии «The Saudi Cup» стоимостью 20 млн. долларов США. Это самый элегантный, благородный, зрелищный вид спорта, позволяющий восхищаться грацией и великолепием всадника и лошади. Это единственный вид спорта, где участник контактирует с животным, а победа является результатом совместного труда.

– Вы занимаетесь конным спортом профессионально или на любительском уровне?

– Занимаюсь на любительском уровне, по счастливой случайности начинала как дилетант, кто-то скажет, что это совсем не женское дело, но обратимся к истории и вспомним образ непокорной воинственной сакской царицы Томирис, которая умело управляла лошадью даже на поле битвы и одержала победу. Ездить верхом на лошади сейчас навык очень дорогой, но полезный.

Конный спорт – сборное понятие, включающее разнообразные упражнения и дисциплины, выполняемые человеком верхом на лошади. Международной федерацией признается семь видов конного спорта, включая выездку, конкур и троеборье.

– Какие, на ваш взгляд, существуют преимущества езды верхом?

– Безусловно, это физические нагрузки. При верховой езде важно обратить внимание на аллюр, которым идет лошадь. Строевая рысь приравнивается к активному прогулочному шагу. Езда галопом – к бегу, где задействованы практически все группы мышц. Соответственно, это своего рода кардиотренировки.

– Психологи рекомендуют верховую езду для снятия стресса. Так ли это на самом деле?

– Да, действительно. Но не путайте понятия «верховая езда» и «прогулки верхом». В Алматы благодаря нашим горам существуют двухчасовые, а то и дневные прогулки, что позволяет покинуть город и побыть наедине с природой вдали от городской суеты, это совсем другие ощущения в отличие от верховой езды.

– Что изменилось в вашей жизни после появления нового хобби?

– Конный спорт – это занятие для души и тела, которое способно полностью поменять режим и жизнь человека. В моем случае это раскрыло новые способности стойко переносить стрессовые ситуации самым экологичным путем.

– Как происходит выбор скакуна? Человек выбирает лошадь или наоборот?

– Да, верно, человек выбирает лошадь, и еще в ходе тренировок всадник должен показать животному, кто хозяин. Всаднику важно выбрать ту лошадь, которая соответствует его характеру и темпераменту, которая способна чувствовать его состояние. Всадник и его лошадь в процессе скачек становятся единым целым. Если наездник хорошо чувствует лошадь, значит, есть контакт. Поэтому, помимо физической подготовки, ценится особое качество, которое называется «чувство лошади». Очень важно уверенно чувствовать себя верхом, ведь лошадь, и правда, может сбросить начинающего наездника, если почувствует его слабость.

– Существуют ли определенные способы, чтобы наладить контакт с животным и подружиться с ним?

– Конечно, это своего рода посвящение, когда вы купаете лошадь и сами ее оседлали. Но первое знакомство – это ваш голос, далее прикосновения, запах и кормление, всё почти как у людей, включая зрение, слух, обоняние, осязание. Познакомьтесь, погладьте.

– Дайте совет начинающим любителям конного спорта.

– Конный спорт парный, и ваша лошадь, несомненно, станет вашим верным другом, а при взаимном понимании, выдержке и стремлении к успеху поможет достичь высоких результатов и просто укрепить здоровье. Приобретение породистой лошади и ее дальнейшее содержание потребуют весьма значительных затрат, а значит, будьте к этому готовы.

@kamilla.forza
+7-777-776-50-77

Логист – быть или не быть

Современная логистика выступает важной частью любого вида деятельности – от торговли до производства. А в сегодняшних условиях, когда активно развиваются самые разнообразные службы доставки продукции, можно считать профессию логиста одной из самых востребованных на рынке труда. Как стать не просто логистом, а настоящим профессионалом в этой нише, точно знает ***Юлия Ибрагимова*** *– руководитель логистической компании ТОО Jupiter Company.*

Юлия, вы имеете многолетний опыт работы в сфере логистики, и сегодня нам хотелось бы поговорить с вами о роли нашей республики в этой системе. Но для начала давайте познакомимся с вами поближе. Расскажите, как вы пришли в логистику и с чего начинался ваш путь.

– В грузоперевозках я с 2010 года. Мой путь логиста начинался в компаниях-дистрибьюторах различных товаров. Это была бытовая техника и напитки от двух ведущих компаний Казахстана. Нас был целый отдел логистов, работали мы очень дружно и отправляли товар по городам Казахстана с помощью автомобильного и железнодорожного транспорта.

В 2015 году я вышла в декрет и решила открыть свое ИП. Стала осваивать логистику с иным подходом. Если раньше я отправляла товар компании по городам, то, будучи предпринимателем, стала осваивать международные грузоперевозки от перевозчика. И оказалось, что логистика со стороны перевозчика работает немного иначе, там есть свои нюансы, с которыми я столкнулась. Этот путь для меня был очень интересный, я и шишек набила, и получила огромный опыт, работая с различными компаниями и общаясь с разными людьми. Затем в 2018 году я открыла ТОО Jupiter Company. Эта компания продолжает развиваться в сфере автоперевозок. Также мы внедрили и освоили железнодорожные перевозки по всему миру.

За 12 лет в логистике я накопила огромный багаж знаний и знаю логистику не только в теории, но и на практике. Знаю все подводные камни и как логист, и как предприниматель.

– Какой категорией грузов занимается ваша компания? В каким направлениях работаете?

– Наша транспортная компания занимается перевозкой самых разнообразных грузов: стандартных, негабаритных, опасных и многих других. Я бы обозначила это как «всё вокруг» *(улыбается)*. Мы перевозим всё, что покупают, продают, строят, едят, надевают, используют и так далее. Также занимаемся перевозкой автотранспорта и спецтехники. Доставку осуществляем как в рамках нашей республики, включая различные месторождения, так и в страны СНГ, Европы и Центральной Азии.

– В реалиях мировой нестабильности все жители Казахстана, так или иначе, ощутили на себе логистические трудности, когда многие товары исчезли с прилавков в связи с отсутствием поставок, закрытием границ или наложением санкций на соседнее государство. Как вы считаете, может ли на этом фоне измениться роль Казахстана в логистической карте мира? Если да, то как именно?

– 2022 год в Казахстане открылся нам как год возможностей. В нашей республике логистика может дать существенный толчок индустриальному и экономическому развитию. Казахстан находится в центре Евразийского материка, учитывая это, нам нужно развивать транзитные маршруты. Рост ВВП в стране, экспорт и растущий импорт приводят к востребованности услуг, связанных с грузоперевозками. Я считаю, что логистика является одной из фундаментальных сфер экономики государства наравне с такими отраслями, как промышленность и сельское хозяйство. Индустрия грузоперевозок – это бесконечный процесс, в котором мы нуждаемся постоянно!

– Уже никого не удивляет, что логистические приемы, которые 10 лет назад были новинкой, теперь стали обычной практикой. А сегодня логистам есть над чем работать и чему учиться?

– Да, конечно, необходимо постоянное развитие. И лишь по той простой причине, что взаимоотношения, связанные с конъюнктурой рынка, между государствами и даже внутри определенной страны постоянно меняются. Изменяется законодательная база, вносятся какие-то дополнения, которые сопутствуют развитию бизнеса. И это всё нужно знать и держать руку на пульсе. Пока два-три года теоретик сидит в университете, выходят обновления и внедряются изменения, а практик обязан подхватывать все новшества ежедневно. Считаю, что учиться нужно у практика. По этой причине я и предлагаю свои курсы, так как являюсь практиком и смогу подсказать, как правильно выстроить коммуникацию с клиентами, партнерами, перевозчиками и сотрудниками. Могу дать практические и действенные советы, как оформлять сделки, какие типовые договора использовать, показываю, как правильно и надежно поступенчато оформить процесс перевозки и предоставить сервис для клиента. Также рассказываю о разных подводных камнях и как их обойти, как не нарваться на мошенничество. В нашей компании мы помогаем пройти обучение и получить все необходимые практические навыки с возможным последующим трудоустройством.

– Что подтолкнуло вас начать обучать? И кому стоит пойти на курсы логиста?

– В процессе работы в данной сфере я неоднократно сталкивалась с недостатком профессиональных кадров, имеющих качественные знания и опыт. И с высоты собственного опыта на пути профессионального развития, как логист и как предприниматель, я решила вырастить молодых специалистов и дать им возможность проявить себя в первую очередь с профессиональной точки зрения. Наша ниша позволяет хорошо зарабатывать при наличии необходимых знаний, практического опыта и желания.

Как говорится, на вкус и цвет товарищей нет, многие пробовали себя в продажах, маркетинге или коммуникациях. Но, как и в любом бизнесе, важны все навыки, в том числе в сфере межличностных отношений. Логисты не просто организовывают и договариваются, они находят решение и оптимизируют процесс перевозок. Профессию логиста не назовешь скучной, такой специалист постоянно решает интересные задачи и ищет выход из нестандартных ситуаций: тем самым человек регулярно получает новые знания и участвует в бизнес-процессах. Я думаю, что если у человека есть стремление чего-то добиться, то сейчас самое время присоединиться к нашей команде.

– Юлия, а что бы вы, как профессионал в своей отрасли, изменили в системе логистики Казахстана для ее улучшения?

– Для того чтобы заполнить пробелы в сфере логистики и добиться ее усовершенствования, необходимо улучшить сервис и пропускные системы на таможнях, развивать транзитные маршруты, повысить качество автомобильных дорог, упростить систему отправки груза из Китая в Казахстан. Немаловажно логистическим компаниям ориентироваться на сервис для своих клиентов. Я считаю, что каждая транспортно-логистическая компания играет роль в развитии логистики, работая правильно, ответственно и создавая достойное сервисное обслуживание.

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

Виниры – устанавливать или нет?

На этот и другие вопросы ответила врач-стоматолог ***Валерия Полуева.***

Валерия, расскажите о своей профессии. Как давно вы в стоматологии? Каково это – быть стоматологом в третьем поколении? Рассматривали ли вы другие специальности при выборе профессии?

– Можно сказать, что я в стоматологии с раннего детства. Мои родители и дедушка стоматологи. В 6 лет я носила первую пластинку для исправления прикуса. Я даже принимала участие в ее изготовлении. Конечно же, это участие было совсем незначительным, и, возможно, я даже больше мешала этому процессу, но я очень гордилась тем, что могу почувствовать себя стоматологом *(улыбается)*.

Сфера, в которой мы растем, неизменно оказывает на нас влияние. Семейные разговоры за ужином очень часто были про интересные клинические случаи пациентов, и это не могло не отразиться на моем намерении в выборе профессии. Поэтому мое желание стать стоматологом было абсолютно осознанным и не поддавалось сомнениям. Когда я училась в университете, то свободное время проводила в стоматологии и стояла на приеме в качестве ассистента.

– Если профилактика и чистки уже не помогут, а красивую улыбку хочется, можно ли установить виниры? Как происходит их установка, сколько времени занимает?

– Конечно, установить виниры можно. В нашей клинике мы используем микроскоп в работе, что позволяет подготовить зубы под виниры с минимальной обточкой, а в некоторых ситуациях в препарировании вообще нет необходимости. После подготовки зубов мы снимаем слепки при помощи цифрового сканера для перенесения данных пациента в зуботехническую лабораторию, где и производится изготовление виниров. Изготовление занимает 2-3 рабочих дня. Затем остается только зафиксировать виниры в полости рта и наслаждаться новой ослепительной улыбкой.

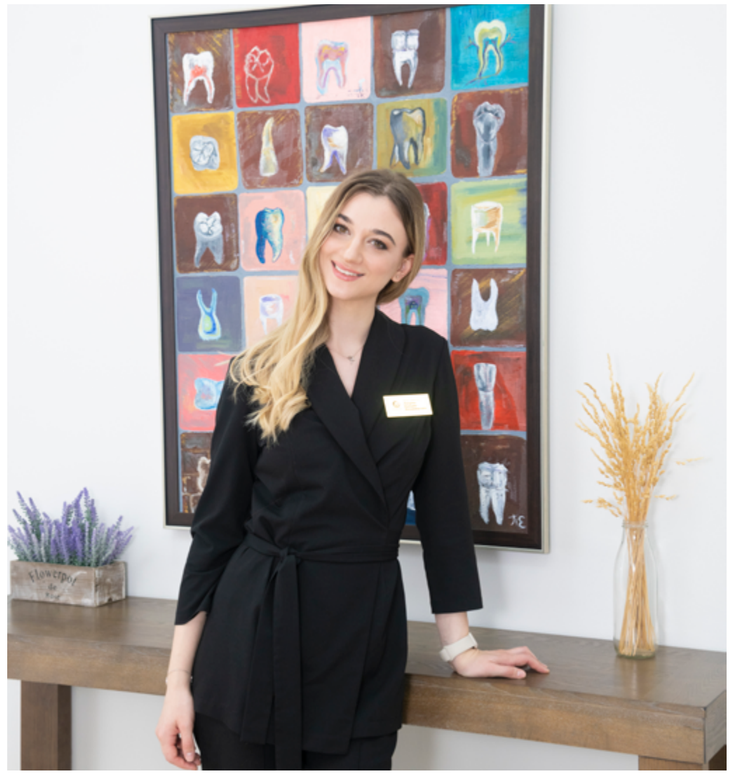
– Какие преимущества у виниров?

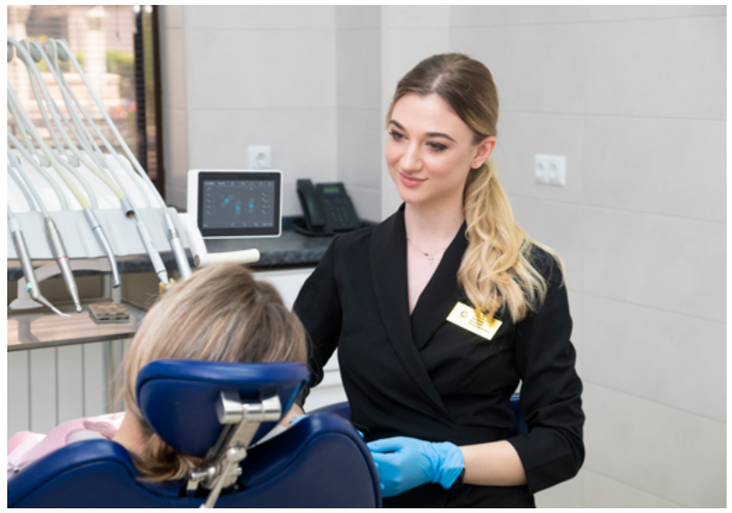
– Главное преимущество виниров в том, что после их установки жизнь людей кардинально меняется. Так как люди обретают уверенность в себе и им нравится больше улыбаться. Помимо эстетики виниры выполняют и защитную функцию для зубов. Всё дело в том, что на керамике скапливается меньше зубного налета, чем на собственной эмали зуба, поэтому зубы, закрытые винирами, меньше подвержены кариесу. Также если на передних зубах уже идут кариозные процессы либо установлены пломбы, то зубы просто нуждаются в укреплении. В данном случае виниры надежно защитят ваши зубы, а идеальная улыбка станет лишь приятным дополнением!

– Расскажите о сроках эксплуатации. Как долго могут прослужить виниры?

– Срок службы виниров около 10 лет. Но это не значит, что ровно через 10 лет нужно заменять все виниры. В случае, если один из виниров сколется, либо что-то произойдет с самим зубом, можно заменить всего один винир.

– Как, на ваш взгляд, должны выглядеть качественные виниры? Почему люди при выборе стоматологии для постановки виниров выбирают именно вашу клинику?





– На мой взгляд, качественные виниры должны выглядеть не как виниры, а как красивые естественные зубы. Чаще всего мы изготавливаем естественные виниры, но если пациент хочет получить белоснежную улыбку, то мы без труда можем изготовить и такие керамические реставрации.

Преимущество нашей стоматологической клиники в том, что виниры, которые мы ставим, изготавливаются в нашей собственной зуботехнической лаборатории. Техники совместно с врачами на приеме вместе с пациентом, учитывая его пожелания и все индивидуальные особенности, выбирают форму и цвет будущих виниров.

Весь наш коллектив находится в постоянном состоянии обучения. На сегодняшний день нет таких современных и проверенных технологий в сфере стоматологии, которые мы не использовали бы в нашей клинике.

– Существуют ли правила ухода за винирами?

– Особых правил по уходу за винирами нет. Уход за ними точно такой же, как за своими зубами. Нужно чистить зубы два раза в день и приходить на профилактические осмотры один раз в 6 месяцев. Если не нарушается технология изготовления виниров, то и использовать виниры можно точно так же, как свои зубы – без ограничений, включая откусывание яблока и употребление твердой пищи.

– Бытует мнение, что виниры имеют свойство скалываться. Так ли это?

– Прежде чем поставить виниры, в нашей клинике производится тщательная диагностика, и мы уделяем большое внимание функциям зубочелюстной системы, потому что правильная функция всегда красива! Если при изготовлении виниров учитываются все движения нижней челюсти, то сколы практически исключены.

– Если зубы не идеально ровные, можно ли на них ставить виниры?

– При небольших искривлениях зубов можно добиться ровной и красивой улыбки только при помощи виниров без ортодонтической аппаратуры. В некоторых случаях для идеальной улыбки необходима ортодонтическая подготовка перед установкой виниров, обычно на недлительный срок. Чаще всего мы проводим эту подготовку при помощи невидимых элайнеров.

– Существует ли норма по количеству установления виниров?

– Всё очень индивидуально и зависит от желания пациента. Если вам не нравится только один передний зуб, можно поставить винир только на него, подобрав цвет под соседние зубы либо уже под имеющиеся во рту коронки. В случае если вы хотите поменять форму, длину зубов, а также сделать зубы белее, то нужно ставить виниры на всю зону улыбки. Чаще всего это 10 верхних и 10 нижних зубов. Иногда мы ставим виниры только на верхние зубы, а нижние просто отбеливаем.

Инстаграм: @poluyeva_stom
+7-747-127-62-72

ЛЮБОВЬ К СЕБЕ – РОМАН, КОТОРЫЙ ДЛИТСЯ ВСЮ ЖИЗНЬ

Принятие себя и своих особенностей позволяет чувствовать себя уверенно. Однако в эпоху социальных сетей, которые позволяют создать идеальную картинку, можно легко начать сомневаться в своей красоте и индивидуальности.

***Гульмира Жаныспаева** – коуч-психолог по снижению веса, нутрициолог.*

Гульмира, чем именно занимается коуч-психолог по снижению веса – это контроль питания или больше работа «с головой» клиента, стремящегося к стройности?

– Коуч-психолог по снижению веса имеет знания в области психологии похудения, также составляет план правильного питания и тренировок. Если у человека есть комплексы из детства, стресс после родов, депрессия и он просто эмоционально не готов худеть, сколько бы он ни пытался сбросить вес, у него это не получится без проработки своих эмоциональных блоков. Это будет напоминать бег по кругу: человек снижает и через какое-то время снова набирает этот вес. Приблизиться к правильному питанию и активному образу жизни будет для него крайне сложно и мучительно. Для комфортного похудения существует специалист – коуч-психолог, который грамотно составит пошаговый план к построению новой версии себя.

– Исходя из вашего опыта, по каким причинам люди чаще набирают вес: из-за неправильного питания или психосоматики?

– Люди чаще всего набирают из-за неустойчивого эмоционального состояния, депрессии и стресса. Из-за этого появляются нарушения в пищевом поведении человека. Он начинает заедать проблемы и стресс чем-то сладеньким и жирненьким. В ответ на стресс наше тело как будто включает защитную реакцию. Мы начинаем думать, что сейчас нам будет больно и для защиты мы должны быть большими и сильными, что жирок, как слой брони, будет нас дополнительно защищать. Люди не замечают, как в этом гипнозе набирают по 10–20, а порой и 40 кг лишнего веса.

– Какие методики снижения веса вы применяете в работе со своими подопечными?

– Шаблонной методики нет, подбор происходит индивидуально. Каждому клиенту мы подбираем курс, исходя из его эмоционального и физического состояния. Кому-то нужно поработать с психосоматикой или с внутренним «ребенком» и найти первопричину набора веса, а кому-то просто нужна дисциплина. Мы смотрим на физическое состояние клиента, определяем, можно ли ему в данном весе ввести в курс лечения тренировки. Если вес большой, то клиента не нагружаем. Мы комфортно, без насилия приводим человека в то состояние, в котором у него появляется желание снизить вес во благо своему организму, действуя через любовь.

– Мы всё чаще слышим советы психологов о любви к себе, к своему телу в любом его состоянии, но что делать, если отражение в зеркале не нравится?

– Безусловно, любовь к себе – это один из важных пунктов на пути к построению тела мечты. Возможно, вам трудно смотреть на себя в зеркало, потому что не нравится ваша внешность. По большей части ваша физическая оболочка – это то, что у вас есть по умолчанию, и психологически важно принимать себя таким, каким вы являетесь. В некоторых случаях вы можете предпринять определенные шаги по направлению к изменениям.

Если вы пытаетесь принять свою внешность, имея лишний вес, сделайте первые шаги для снижения веса. Старайтесь питаться маленькими порциями, скажем, 10–15% от целого блюда. Изо всех сил старайтесь регулярно заниматься спортом.

Если вам не нравится ваша внешность, вы можете сделать полное преображение. Обновите гардероб, сделайте новую прическу или немного иначе нанесите макияж. Взгляните в зеркало и оцените новый образ!

В секрете стройности есть своя изюминка. Когда девушка из любви к себе и своему телу относится к себе искренне и принимает свой вес, все манипуляции пойдут во благо. Если ходить на шопинг и массаж, делать всё для себя, работать над собой на 100%, то всё, что окружает вас, будет также меняться в лучшую сторону.

– Правда ли, что с возрастом становится сложнее сбросить вес? Почему?

– Возраст, широкая кость, наследственность – это всё внутренние убеждения и оправдания. Когда человек начинает говорить про это, он всего-навсего перекладывает свою ответственность на события и не хочет быть ответственным за свое здоровье и жизнь в целом. Проще всего говорить про гормональный сбой, принимать обезболивающие препараты, чтобы заглушить боль и не предпринимать никаких манипуляций. Если у человека есть огромное желание прийти в здоровый нормальный вес, он придет к результату, несмотря на возраст и другие факторы. Через меня прошло много клиентов в возрасте 50–60+ с весом от 140 кг. И люди в возрасте 65 лет закрепляли результат, принимая во внимание все свои проблемы. Все ограничения у нас в голове. Девушки 25–30 лет ссылаются на гормональный сбой. Но нужно брать ответственность в свои руки и работать над собой вне зависимости от возраста. Было бы желание, а результат будет однозначно.

– Какие наиболее распространенные ошибки допускают худеющие?

– Самая распространенная ошибка худеющих – это ориентир на краткосрочные цели. Клиенты приходят с запросом похудеть за месяц на 10 кг, похудеть на свадьбу, кооператив. Кто-то сравнивает свои результаты похудения с результатами знакомых, покупает платье на два размера меньше или хочет хорошо выглядеть перед кудалар на тое сына. У всех есть цель похудеть для кого-то, определенной даты, события и так далее. Это неправильно.

– Какие рекомендации вы можете дать нашим читателям не только по поводу здорового похудения, но и сохранения красоты и молодости?

– Худеть нужно только для себя любимой, чтобы чувствовать состояние легкости и сексуальность ежедневно, а не раз в году. Нужно быть стройной, здоровой и красивой не от случая к случаю, а ежедневно!

+7-705-544-58-81
инстаграм: @green_slimness

О КОСМЕТОЛОГИИ

Чтобы кожа оставалась здоровой, сияющей, молодой, необходимо не только ежедневное очищение, но и периодическая более глубокая чистка лица у косметолога. При регулярном выполнении чистка не только очищает, тонизирует и омолаживает, но и улучшает обменные процессы в клетках кожи, выравнивает оттенок лица и в целом улучшает состояние кожи.

Всё о чистке лица, и не только, знает косметолог Айнагуль Мухаметалина.

Айнагуль, первый вопрос традиционный – как и почему вы пришли в косметологию? Чем занимались до этого?

– Я такой человек – люблю помогать! Многие направления деятельности пробовала в жизни, но всё было не то! Так, наверное, случалось у многих, кто так или иначе пытался найти себя и «свое место под солнцем». А пять лет назад я начала лечить свою кожу и не только обратилась к косметологу, но и сама начала изучать, пробовать разные методы и тут же поняла, чем хочу заниматься! Я хочу лечить кожу! В наше время проблемы с кожей затрагивают каждого из нас, особенно подростков, и когда ко мне приходят с проблемой и доверяют, а после мы видим совместный результат, я получаю настоящее удовольствие!

– В каком направлении вы работаете?

– Я работаю в направлении эстетики – это лечение кожи, омоложение, коррекция фигуры, чистки лица и пилинги, которые я особенно люблю. И, конечно, мое самое любимое – это обучение на косметолога-эстета с нуля!

– Как долго приходилось «нарабатывать» базу постоянных клиентов? Есть ли у вас какие-то приемы, с помощью которых вы привлекаете новых клиентов и продолжаете работу с постоянными?

– Год назад, когда я переехала в Алматы и устроилась на работу в студию, мне было страшновато начинать работать на себя, но я быстро поняла, что на кого-то работать безрезультатно, ведь это не приносит удовольствия. За короткий период времени у меня началось выгорание, и, честно говоря, только благодаря моему супругу, который поддерживает меня всегда и который взял и открыл мне собственный кабинет, я работаю на себя! И работаю в удовольствие: я вижу результаты, клиенты появились быстро, многие приходят по рекомендациям, а это не может не радовать.

Приемов и секретов нет. Я лишь работаю с каждым клиентом как с первым в своей жизни. Мой муж коуч, и благодаря его проработкам с моим внутренним состоянием я не выгораю, а работаю в удовольствие всегда, несмотря ни на что. Ведь у всех у нас бывают разные ситуации в жизни...

– Каковы основные тенденции современной косметологии? Какие услуги пользуются наибольшей популярностью?

– Сейчас, я заметила, особый спрос и популярность, особенно среди подростков, на лечение кожи и чистки! Среди зрелых женщин – на омоложение! Если говорить о девушках 30+, то это сохранение молодости! И важно вот еще что.

Когда вы обращаетесь к косметологу, постарайтесь ему довериться, без совместного тандема очень сложно прийти к хорошему результату.

– Существует ли критическая точка, когда обращаться к косметологу уже поздно?

– Если рассматривать эстетику, то да, бывают такие случаи, как запущенная форма акне, глубокие морщины, пигментация в очень глубокой форме – и тут справятся только инъекции! Подобных критических ситуаций очень много, и если ко мне попадают такие клиенты, то я их отправляю к более квалифицированным специалистам.

– Как вы считаете, нужно ли оценивать внешний вид косметолога при выборе специалиста? Обязан ли косметолог выглядеть безупречно?

– Да, конечно, ведь вид косметолога – это его визитная карточка на пути к доверию клиента. Каждый клиент, придя в первый раз к косметологу, сразу же обратит внимание на чистоту кабинета и на самого косметолога – на его внешний вид и, конечно же, на кожу. Если у косметолога кожа в высыпаниях, забитая и неухоженная, клиент теряет доверие к такому специалисту.

– Имеет ли значение внутреннее самочувствие женщины во время визита к косметологу? Влияет ли оно на итоговый результат процедуры?

– Знаете, не каждая процедура нацелена на конкретный результат. Но если специалист делает всё по протоколу, с максимальным соблюдением всех необходимых норм и требований к проведению той или иной процедуры, то в конечном итоге положительный результат будет!

+7-707-653-91-97
инстаграм: @aina_cosmetologist

Клуб бизнес-лидеров

Каждый успешный предприниматель задумывается о собственном совершенствовании, а также росте своей команды и бизнеса в целом. Можно проходить многочисленные курсы обучения и двигаться самостоятельно в направлении роста, а можно развиваться в команде с единомышленниками. Именно такие возможности открыл для казахстанцев предприниматель и основатель бизнес-клуба «999» Олег Вишняков.

Олег, расскажите немного о себе. С чего начинался ваш путь в мир бизнеса и предпринимательства?

– Первый опыт непосредственно в бизнесе был связан с изготовлением логотипов на футболках и кружках. На тот момент я работал ведущим в ночном клубе, и ко мне подошли ребята, которые оказывали покровительство этому клубу и предложили работать 50/50. Они отметили мою активность и сообразительность. Несмотря на то, что впоследствии этот бизнес прогорел, для меня это был первый опыт.

– Как возникла идея объединить представителей разных сфер бизнеса в одном клубе? И какова цель подобного альянса?

– Во-первых, мне с детства было интересно, почему у одних людей получается дойти до определенных вершин, а у других нет. И подсознательно на протяжении всей жизни я этот вопрос изучаю. В основу моих мыслей и действий легла книга Наполеона Хилла «Думай и богатей». В ней автор тоже задается вопросом, почему у одних получается что-то, а у других нет. И если говорить про клуб, то это как раз и есть продукт моих размышлений. В клубе мы изучаем истории успеха, инструменты, методы достижения тех или иных целей. Еще одна из причин открытия клуба в том, что мне самому не хватало нужного окружения. Однажды я задал себе вопрос: какой инструмент для развития нужно выбрать, если есть шанс выбрать только один? И ответил, что это было бы мое окружение. Это самый сильный инструмент, который влияет на наше продвижение. Кроме того, на рынке сейчас большое количество предложений инфокурсов разного формата, которые в итоге оставляют больше вопросов, чем ответов. Поэтому цель объединения – это возможность учиться у практиков и перенимать их опыт, а не загружать голову большим количеством теоретической информации.

– Для вступления в клуб существуют определенные критерии? Или любой человек, имеющий собственный бизнес, может стать его участником?

– Да, определенные критерии входа в клуб существуют, потому что нам не всё равно, кто в него вступает. Мы хотим, чтобы в клуб вступали осознанно те люди, которые уже проделали определенный путь. Поэтому мы смотрим, каковы оборот за год, чистая прибыль и время существования бизнеса у человека. Не каждый может попасть к нам в клуб – либо совет, либо я лично принимаем решение по поводу вступления, задавая те вопросы, которые соответствуют нашим ценностям.

– Почему стоит вступить в «999»? Как быстро у участников начинают происходить изменения в жизни и в бизнесе?

– Этот вопрос, я думаю, лучше задать членам нашего клуба. Но могу сказать, что слышал от них о том, что это самый откровенный, честный и атмосферный клуб в Астане, в Казахстане, где мы обсуждаем не только победы, но и проблемы, и существуем как большая семья. И, главное, почему люди вступают в наш клуб, – по их мнению, у нас постоянная траектория движения из точки А в точку Б. Как и сам клуб, так и каждый участник продвигаются в этом направлении. Это далеко не просто тусовочное место! Но если говорить о материальных целях, то четыре человека поменяли машины буквально за три месяца, будучи в составе клуба, на те автомобили, о которых мечтали. Несколько человек открыли новые филиалы в городах, привлекли инвестиции и масштабировались. Кейсов много, и все сразу сложно вспомнить, но это лишь верхушка айсберга – материальные блага, которые люди получают. Мы немного про другое – мы про качество изменения жизни, про правильно выстроенную стратегию в бизнесе, про колесо баланса, где бизнес не только приносит много денег, но и дает возможность быть счастливым. А это более глубинная работа, чем думать только про деньги.

– Кого можно послушать на встречах клуба и зачем?

– Часто это приглашенные гости и наши менторы. Недавно у нас выступал Олег Торбосов из компании Whitewill, приносящей 1,5 млн. долларов чистой прибыли в месяц, и множество других успешных предпринимателей, которых мы приглашаем. А также сами участники клуба, уже являющиеся спикерами. Основной критерий – это приемлемые результаты и успешный бизнес, и именно такие люди выступают у нас в клубе.

– Не каждый человек любит шумные мероприятия. Насколько уютно в клубе бизнесменам-интровертам, которые предпочитают избегать больших тусовок?

– У нас в клубе проходит в год 54 мероприятия, и шумные, открытые – это только верхушка айсберга. На самом деле самые ценные события проходят как раз таки в узком кругу – это наши мастермайнды, 6 мастермайндов в год. Эти мероприятия только для тех членов клуба, с которыми мы собираемся раз в два месяца, подписываем договор конфиденциальности и целый день разрабатываем стратегию на два месяца для каждого. Это как раз то действие, которое точно не стоит пропускать, и в нем основная сила! Под влиянием этого мероприятия происходят все изменения. А остальные 48 событий – это открытые мероприятия для тусовки, для нетворкинга, обучения руководителя, сотрудников и много чего еще.

– Каких целей, поставленных при создании клуба, уже удалось достичь? Какие ставите на ближайшее будущее?

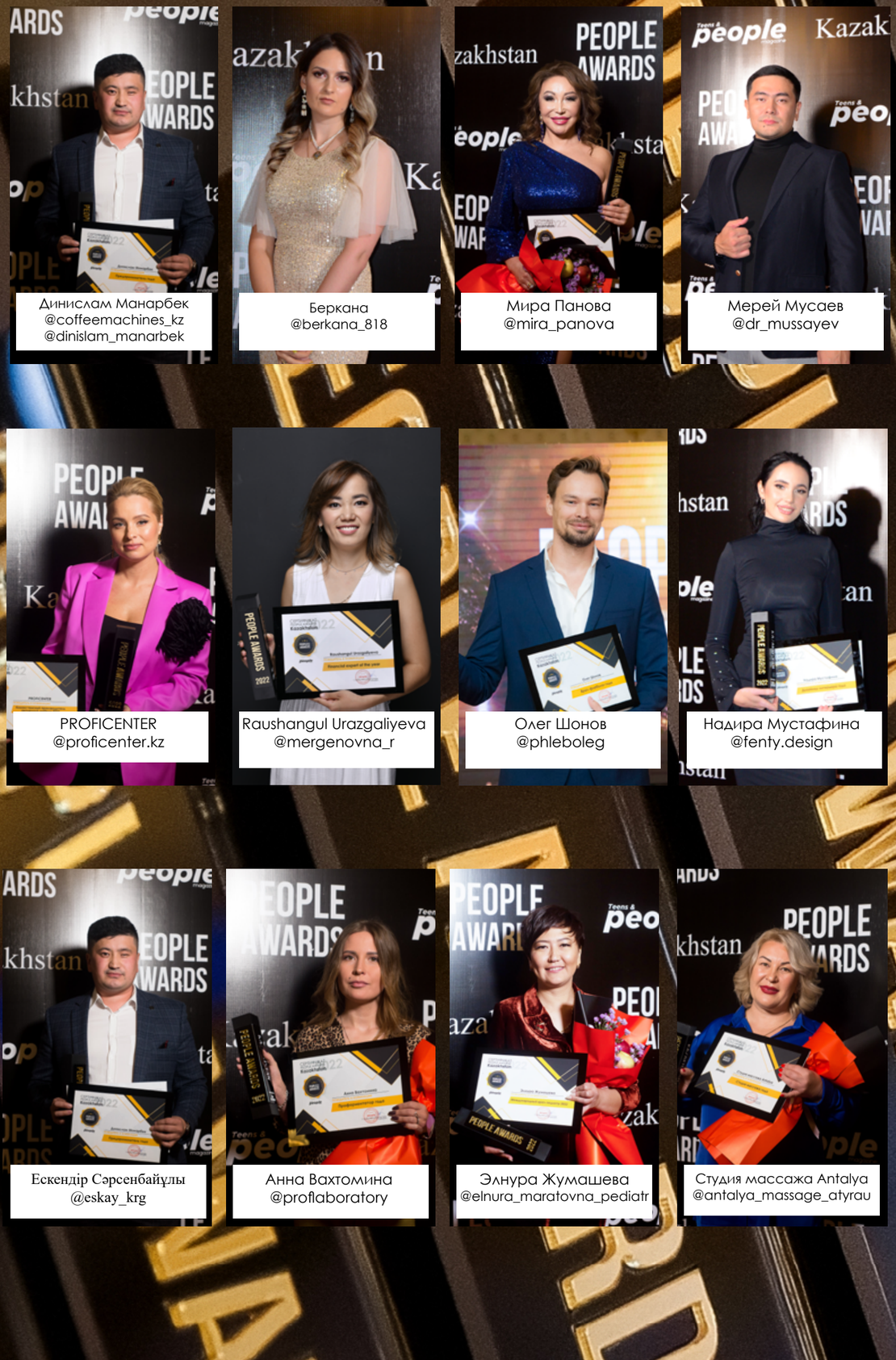
– Наверное, главная цель – быть причиной качественных изменений в жизни тех, кто пришел в наш клуб. Цель у нас – стать клубом № 1 в СНГ. Исходя из тех результатов, которые есть сейчас, я думаю, это вполне возможно: мы существуем всего пять месяцев, и у нас более 50 участников и более 6 000 заявок на вступление, но мы не всех берем. У людей большой интерес к проекту, и мы понимаем, с чем это связано и как в дальнейшем масштабировать работу клуба.

инстаграм:
@gips_999
@closedclub999

PEOPLE AWARDS 2022 KAZAKHSTAN

People awards 2022

Награждение лучших. Признание заслуг. Слова благодарности за профессионализм.
Ради этого журнал Teens and People учредил премию People Awards. Уже шестой год подряд редакция выбирает лучших представителей из разных сфер деятельности и вручает награды как знак благодарности. 2022 год не стал исключением.
Яркие персоны, представители шоу-бизнеса и любимые артисты собрались, чтобы торжественно поздравить номинантов People Awards 2022. Журналисты редакции задавали вопросы, интересующие наших читателей. Фотографы делали снимки для глянца.
А сами гости наслаждались лучами славы.
Продюсер премии Диля Шарафутдинова подчеркнула необходимость проведения подобных мероприятий, так как это мотивирует каждого развиваться в своей индустрии и дальше.



Ляйля Нурмаганбетова
@beketqyzy_l

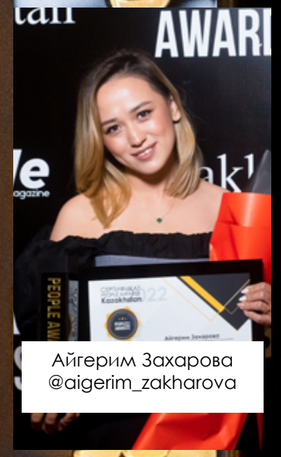
Райса Закария
@tianfuse.kz

Лаура Раманкулова
@dr.laurasayfulla

Корлан Аби
@korlan.aby

Айнур Акимжанкызы
@ainur_akimzhankyzy

Диана Асқатқызы
@massaj_saran



Айгерим Захарова
@aigerim_zakharova

Елена Яковлева
@podolog_elena_uka

Лилия Атаманенко
@talismanyspeha

Школа скорочтения
BRAMT.KZ

Tamara Sheinova
@tamara_sheinova

Ботагоз Сеитова
@botagoz.ezoterik

Гайни Максурина
@gaini_maxurina

Айнура Мусина
@photoart_space

Эльмира Сариева
@sarieva_live

Гульбану Жаникеева
@doc_kazbekovna

Нұргүл Әділова
@nurgul_meirman

Юлия Крюкова
@kryukova_pro

PROFICENTER
@proficenter.kz

FOR PEOPLE

глянцевое издание о людях

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	**Александр Гребенников**
Aset Isabaev **Dmitriy Andreyev**	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	**Асет Исабаев** **Дмитрий Андреев**
Vitaly Kirsanov	Production editor	Выпускающий редактор	**Виталий Кирсанов**
Inna Shefer	Editor	Редактор	**Инна Шефер**
Anastassiya Bondarets	Editor's assistant	Помощник редактора	**Анастасия Бондарец**
Valerya Maximenko	Art Director	Арт-директор	**Валерия Максименко**
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	**Марина Бутрым**
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	**Ирина Дмитрова**
Vitaly Kirsanov	Photographers	Фотографы	**Виталий Кирсанов**
Mariyam Issaeva	Sales chief manager	Руководитель отдела продаж	**Марьям Исаева**
Olessya Tregubenko **Sanzhar Baimurunov** **Sabina Khamitova**	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	**Олеся Трегубенко** **Санжар Баймурунов** **Сабина Хамитова**
Dilya Sharafutdinova	**People Awards** Producer	**People Awards** Продюсер	**Диля Шарафутдинова**
Vladimir Sesselkin **Aman Baimatov** **Alma Mustafayeva**	Official representatives	Официальные представители	**Владимир Сеселкин** **Аман Байматов** **Алма Мустафаева**

Отдел распространения и PR
+**7-702-498-78-84** pr@tpeople.kz
Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz
Журнал «Глянцевая газета For People» № 11 (71)
Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.
Собственник/издатель: ИП A-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.,
Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г.
Зарегистрированный тираж 10 000 экз.
Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
+7-727-339-89-85
director@tpeople.kz
Отпечатано в типографии:
ТОО A-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3
www.a3print.kz

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online