



16+

FOR PEOPLE

глянцевое издание о людях
4 (76) апрель 2023

МУХСИН АКБАРОВ — ВОЛШЕБНИК НОСА

46,000 visitors
4 times sell out
Budapest Arena
5-7 Dec. 2014

BILLBOARD
#2 position on
Boxscore
17 Dec. 2014

POLLSTAR
#2 International
Concert
Dec. 2014

Absolute No. 1
on DEEZER
#1 Artist - #1 Album
#1 Song
Dec 2014, Hungary

САМЫЙ ЗАВОРАЖИВАЮЩИЙ ПИАНИСТ ЕВРОПЫ

HAVASI

Teens &
people
magazine

БИЛЕТЫ:



БАЛАЖ ХАВАШИ –
венгерский музыкант, признанный
«самым быстрым пианистом в мире». Его
зафиксированное достижение
в Книге рекордов Гиннеса –
498 ударов по клавишам рояля
в минуту!
Однако его мастерство заключается
не только в скорости игры.
Балаж постоянно экспериментирует,
сочетая классику
и современные тенденции

ТИКЕТОН

14 МАЯ | АСТАНА | ФИЛАРМОНИЯ “АСТАНА” | 19:00
15 МАЯ | АЛМАТЫ | ДВОРЕЦ РЕСПУБЛИКИ | 19:00



FOR PEOPLE

ГЛАНЦЕВОЕ 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
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитрива
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» № 4 (76)

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

Собственник/издатель: ИП А-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 А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3

www.a3print.kz

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет

рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет. По вопросам и

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

МУХСИН АКБАРОВ — ВОЛШЕБНИК НОСА

Может ли измениться мир человека, использующего свой нос осознанно и целенаправленно? Человек проживает в мире запахов, ведь пахнет всё вокруг! Запахи бывают приятные, неприятные, резкие, мягкие, сладкие, кислые и т.д. И всё это чудо случается каждую секунду с помощью сложной системы «нос». Но кроме своей основной функции нос является еще и одним из главных элементов нашей внешности! О том, какие носы сегодня в моде и как сделать так, чтобы они не только хорошо дышали, но и украшали облик человека, хорошо знает герой нашего номера — ринохирург, пластический хирург Акбаров Мухсин.

Мухсин, расскажите немного о себе. Откуда вы родом?

— Я родом из города Бухара Республики Узбекистан. На данный момент проживаю в Ташкенте и работаю в клинике Ibatov's Clinic. Также в силу своей профессиональной деятельности часто бываю в Казахстане. У нашей клиники есть филиалы в Казахстане в таких городах, как Шымкент, Алматы и Астана. Поэтому каждые два месяца мы проводим консультации и оперируем в этих городах.

— Что привело вас во врачебную деятельность? Ведь в медицине не бывает случайных людей, и настоящий профессионал в этой сфере всегда искренне влюблен в свое дело.

— Да, я согласен, что случайных людей в медицине нет. Хорошо помню, как в детстве, примерно в третьем или четвертом классе, только научившись кататься на велосипеде, я упал и сломал руку. Рука после падения стала S-образной. Мама отвезла меня в больницу, где мою руку выпрямили и наложили гипс. Прошло время, гипс сняли, и рука стала ровной, как до перелома. Меня это привело в восторг! Наверное, «магия и волшебство», проделанные на моей руке со стороны врача, и привлекли меня к моей настоящей профессии. (Улыбается). А почему именно ЛОР-специальность? В студенческие годы я подрабатывал в аптеке, и люди достаточно часто приносили рецепты от оториноларинголога. Именно эти рецепты вызвали



интерес как к медикаментам, так и к диагнозам, поэтому выбор специальности стал очевидным. А ординатуру я проходил в Российской Федерации, в Симферополе, в крымском федеральном университете имени В. И. Вернадского.

— На сегодняшний день вы занимаетесь и пластической хирургией. Это операции на лице?

— Да, я занимаюсь только риносептопластикой — это операции на лице.

— Чаще за ринопластикой обращаются для устранения дефектов носа после травм или для достижения эстетической цели?

— 30% обратившихся хотят устранения посттравматических дефектов, а 70% — это эстетические операции.

— Какие виды операций вы можете проводить?

— Я осуществляю ринопластику, риносептопластику, открытые структурные риносептопластики и септопластики.



— Какая форма носа сегодня в моде?

— Сегодня в моде так называемые кукольные и полукукольные формы носа. Пациенты просят заостренный кончик носа, приподнятый кончик и суженную спинку носа.

— Как проходит процесс работы над новой формой носа? С чего всё начинается? И когда человек видит

конечный результат? Ведь всем, наверное, хочется поскорее.

— Любые волшебства носа начинаются с консультации. Если пациенты из Ташкента, то консультации очные, а если из городов Казахстана, то консультации проходят в онлайн-режиме. В режиме видеобщения максимально подробно изучаю настоящую форму носа, слушаю пожелания будущих пациентов. Затем

даю профессиональную рекомендацию, какой нос подойдет. После консультации пациенты собирают анализы, и мы назначаем дату операции. Операция проходит под общим наркозом, накануне операции обязательна консультация с нашим анестезиологом.

После операции пациент сутки находится в клинике, а потом две недели приходит на перевязки. На 14-й день после операции мы снимаем термопласты, швы, трубочки. Ну и, наконец, наступает самый волнительный момент, когда пациент может увидеть сотворенное нами волшебство в зеркало.

— На ваш взгляд, в чем заключается профессионализм врача при проведении ринопластики?

— Я считаю, ринопластический хирург обязательно должен быть с ЛОР-образованием. К сожалению, я встречался с пациентами, которые уже оперировались у пластических хирургов без ЛОР-образования. У этих пациентов была исправлена форма носа, а проблема с функциональной стороны так и оставалась, поэтому пациент повторно ложился на операцию для восстановления функциональных способностей носа.

— Что приносит вам самые положительные эмоции в вашей работе?

— Самым приятным в моей работе я считаю тот трепетный момент, когда пациенты на 14-й день впервые встречаются со своим новым носом. Это настолько трогательно, когда от счастья у человека на глазах выступают слезы, появляется улыбка, радость и благодарность в мой адрес! А слова благодарности и эмоции радости — это самый главный вдохновитель для меня.

— Мухсин, вы весьма успешный врач, и многих высот достигли в своем деле. А какую еще мечту вы хотите воплотить в жизнь?

— Наверное, как и у каждого человека, у меня достаточно много идей и планов на будущее. Главное, что хотелось бы воплотить в жизнь, это путешествия по миру, которые я, несомненно, планирую совмещать с любимой работой.

**+9-988-81-72-4444 телеграм
инстаграм: @doctor_muxsin**

Личный риелтор Илона Маска

Хотели бы приобрести недвижимость? Раздумываете: в Казахстане или на Марсе? Мы знаем, кто вам в этом поможет! Записывайтесь в очередь...

Айнура Тугурулхан – эксперт по недвижимости.

Айнура, как давно вы занимаетесь недвижимостью? Что привело в эту деятельность?

– В профессию я пришла после работы в Казкоммерцбанке. Всё просто – я хотела хорошо зарабатывать, мечтала купить квартиру, что становилось сложным из-за постоянного роста цен в Алматы. А так как этот город – мегаполис, то вникать в мир недвижимости мегаполиса мне предстояло не один день *(улыбается)*. В 2007 году, имея экономическое образование, красный диплом на руках, опыт работы, рекомендации и стаж в Казкоммерцбанке, я пришла в самое обычное агентство недвижимости, где меня с удовольствием взяли на работу. Скажу сразу, было непросто, но спустя примерно полгода я научилась выходить на высокие чеки. Мне несложно было находить общий язык с клиентами премиум-сегмента, которые в силу каких-то причин покупали или продавали свою недвижимость, ведь в банке с юридическими лицами, на языке риелтора «премиальными клиентами», мы общались ежедневно и круглогодично.

– Как вы оказались в Лондоне?

– В 2014 году после очередной сделки я решила посетить Лондон. Ведь помимо того, что Лондон является культурным и исторически значимым городом в мире, он является еще и крупнейшим финансовым центром, и бизнес-столицей Европы, где существует огромный рынок недвижимости, а риэлторский бизнес является наиболее развитым и регулирующимся законодательством. И Лондон превзошел все мои ожидания. Как только я ступила на английскую землю, увидела сотни улыбок и счастье на лицах сотрудников аэропорта. Свобода и космический стиль жизни там витают в воздухе. Я получила кучу потрясающих впечатлений и огромное эстетическое удовольствие. Немедля разослала резюме



по всем агентствам Лондона и в один из дней получила долгожданное приглашение.

– Куда вас пригласили? Расскажите подробнее.

– Агентство находилось в самом сердце города – на Вестминстер, рядом с Трафальгарской площадью, Букингемским дворцом и британским Парламентом. И да, обычного риелтора из Алматы там встречали так, будто ты устраиваешься как минимум в Парламент *(улыбается)*. Меня угощали кофе в самой крутой кофейне Европы, со мной разговаривали через переводчика и не требовали знаний английского языка. В Лондоне я узнала о неизвестной тогда для меня услуге – доверительном управлении недвижимостью (Trust Property Management), что широко

используется в Лондоне для управления недвижимостью, особенно в коммерческом секторе. Данный вид управления недвижимостью позволяет собственникам сосредоточить свое внимание на других делах, не связанных с управлением, и не беспокоиться о повседневных вопросах, связанных с эксплуатацией недвижимости. Доверительное управление недвижимостью в Лондоне может включать широкий спектр услуг – таких, как аренду и сдачу в аренду. Это и поиск арендаторов, и оценка их платежеспособности, и составление договоров аренды, и регулярная проверка состояния арендуемых объектов, и ежемесячные отчеты собственнику об их состоянии.

Я начала внедрять этот вид управления в Алматы. У нас есть люди, которые, к примеру, живут, работают или учатся за рубежом. Или живут в других городах.



И им очень удобно, что на месте есть кому доверить свою недвижимость, они ежемесячно видят состояние своей собственности по фото и видеотчетам. И хочу подчеркнуть, что квартира сдаваться будет только на длительный срок, а не посуточно, что подкрепляется соответствующим договором с данными арендатора. А состояние квартиры после выезда арендатора будет однозначно лучше, чем если бы вы сдали ее в субаренду, так как при нынешней дороговизне строительных материалов, мебели и техники депозит может не покрыть вам предстоящие расходы после сдачи недвижимости в субаренду.

– Данный вид управления распространяется на коммерческую недвижимость?

– Да, точно так же производится доверительное управление коммерческой недвижимостью. Но спектр тут гораздо шире. Я могу рассмотреть варианты управления коммерческими площадями, аренду гостиниц и хостелов, управление бронированием онлайн и прочие виды аренды. Это одна из услуг, в которой я вижу высокие перспективы для развития в Казахстане.

– Какие ключевые проблемы казахстанского рынка недвижимости вы бы отметили?

– На данный момент я бы назвала основной проблемой несоответствие доходов основного населения к ипотечным ставкам банков при высокой стоимости жилья, что ограничивает спрос на недвижимость и замедляет развитие рынка.

Вторым ключевым моментом можно назвать отсутствие регуляции и законодательства в этой сфере. Поэтому, бывает, встречаются нечестные практики со стороны продавцов, агентов, арендодателей, девелоперов и так далее. Соответственно, существует недостаток квалифицированных кадров.

А в-третьих, я бы назвала недостаточную прозрачность рынка. К примеру, в ОАЭ и некоторых других странах имеются единые базы, где каждая сделка фиксируется, и указывается реальная статистика по сделкам и стоимости, по которой сдали в аренду – в разрезе года или месяцев. И инвестор или покупатель уже видит, какие районы пользуются спросом, и может проанализировать, какой доход он может получить.

Более того, на основании этих аналитических данных можно делать прогнозы развития рынка недвижимости, мониторить текущее состояние, и инвестор, опираясь на данную аналитику, принимает обоснованное и безошибочное решение в приобретении недвижимости.

– Вы весьма популярны в соцсетях. Как вам это удается?

– Мир не стоит на месте. Если вчера всех устраивали скучные и размытые фотографии, то сейчас это должны быть яркие и наполненные соответствующим контентом социальные сети. Я решила также изучить, как всё это работает, и каждый день ишу новые тренды, использую их в своих видео.

Я поняла, что главное в подаче материала – это вызвать у человека эмоциональную реакцию. И всегда показываю в сториз всё новые мировые технологии, футуристические тренды, искусственный интеллект и прочие виртуальные и реальные вещи, которые человек может внедрить в интерьерах в XXI веке.

Я мечтатель. Говорят, мечтатели двигают историю? Так вот, когда-нибудь, возможно, я буду работать личным риелтором Илона Маска и продавать недвижимость на Марсе *(улыбается)*, а пока я с удовольствием рассмотрю предложения о сотрудничестве наших соотечественников.

+7-707-070-39-19
инстаграм: [nedvizimost_almaty](#)
Tik Tok: [nedvizimost_almaty](#)

Разговор о премиум

Каждого человека рано или поздно начинают заботить вопросы сохранения красоты и здоровья собственного организма. И мы не исключение. В поиске ответов на наши вопросы мы побеседовали с создателем уникального продукта H2 PREMIUM. О том, что это за «волшебная тиллюя», нам рассказал Явэр Мамедов.

Явэр, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь на сегодняшний день?

– Рассказ обо мне займет, наверное, целую книгу – это путь становления от токаря и кочегара в начале своей карьеры в 90-м году до бизнеса стоимостью в три миллиона долларов в 2016-м. Всё это время были взлеты и падения, каждые три-четыре года смена направления и рост по карьерной лестнице. Попутно обучался в сетевом бизнесе и у различных известных тренеров по личностному росту и прочим направлениям. Каждую неудачу я воспринимал как опыт и трамплин для дальнейшего продвижения на своем пути. Благодаря этому в 2015 создал бизнес, который за 8 месяцев дал оборот в три миллиона долларов, и который потом удачно разрушили наши госорганы. В данное время я создаю новую компанию по изготовлению и продаже инновационных продуктов для здорового долголетия. Мы используем самые передовые достижения в науке и медицине. Сегодня это направление называется биохакинг, и лучшие умы планеты озабочены целью продлить жизнь человека как минимум до 150 лет.

– Нам бы хотелось поговорить с вами об инновационном продукте H2 PREMIUM. Что это за продукт? Где он производится?

– Это первый продукт моей компании. Мы создали аналог японского препарата, который впервые был представлен миру в 2017 году после 10-летних исследований влияния водорода на организм человека. Производство находится в Киеве, там же упаковывают наше сырье. Начиналось всё в начале 2020 года, потом наступила пандемия,



которая остановила нас. Затем целый год ушел на оформление документов и прохождение различных инстанций. И, наконец, после двух лет мытарств все необходимые документы были получены. Много времени у нас ушло на получение сертификатов соответствия Евразийского экономического союза, и только 7 января 2023 года мы официально запустили препарат в продажу.

– Почему за основу препарата взяли магний и водород? Какими полезными свойствами они обладают?

– Влияние магния давно известно. К примеру, после операции больному ставят капельницы магнелии для скорейшего выздоровления, это и есть магний. С водородом всё немного сложнее. Ученые часто упускают из виду те аспекты, которые считают изученными «вдоль и поперек», однако находятся те, которые делают открытия там, где, казалось бы, сенсации не получится. Таким стал японский ученый Сигео Ота, он первым рассказал миру о пользе водородной воды в 2007 году. О том, что с помощью водорода можно продлить молодость и здоровье, только предстояло узнать.

Более 10 лет проводились различные исследования на разных группах людей, и японские ученые сделали сенсационное открытие, что водород – это эликсир молодости, который искали еще со времен алхимии. Водород – самая маленькая молекула в мире, самая простая, но обладает необыкновенно полезными свойствами. Когда в кровь поступает молекулярный водород, он благодаря

своим размерам легко проникает в любые клетки. Происходит разжижение крови и очищение сердечно-сосудистой системы, разглаживаются морщины, уменьшается количество сахара в крови, уменьшаются артрозы и прочее. Кроме этого, магний и водород участвуют более чем в 600 обменных процессах организма, и, соответственно, все эти процессы начинают налаживаться. Происходит оздоровление и омоложение организма. У моей тещи, к примеру, седые волосы начали вновь чернеть – пошел обратный процесс.

– Какие показания к применению имеются у данного продукта?

– В первую очередь это сердечно-сосудистые заболевания. У меня пять лет назад неожиданно от инсульта умер друг, ему было всего 44 года. Тогда это было очень страшно, ведь мне тоже было 44. Позже я узнал, что инсульт и инфаркт занимают первое место в статистике смертности, и они молодеют с каждым годом. Тогда-то и было принято решение создать бизнес в этой области, чтобы люди могли жить дольше и при этом быть здоровыми. А о показаниях водорода и магния в интернете сотни тысяч ссылок. При этом противопоказаний практически нет. Хотите жить долго, принимайте H2 PREMIUM. Вреда никакого, зато профилактика многих заболеваний.

– Когда следует ждать первых результатов после приема этого препарата?



Биологически активная добавка к пище.
Регистрационный номер: ЕАЭС КG417\032.Д.0003717.
Код ТН ВЭД 2106909808 от 13.04.2023 действителен до 11.04.2026.
Не является лекарственным средством.

– Это зависит от состояния организма. Если есть тревожность, бессонница, беспокойство, то на второй день будете спать спокойно. Чтобы преодолеть судороги, онемение мышц, избежать ощущения холода в конечностях, требуется 5–7 дней, давление нормализуется на 10–14 день. Оно не станет сразу 120 на 80, но перестанет прыгать по всяким поводам, это я испытал на себе. Вообще тонометром перестал пользоваться. У нас есть клиенты после инсульта, они нам присылали свои видеоотзывы, их можно посмотреть в моем Инстаграме. У них очень положительная динамика: за 10–15 дней речь улучшилась, и тело стало по-другому реагировать. В общем, чем сильнее нарушения в организме, тем лучше виден эффект восстановления. Здоровый человек может ничего и не почувствовать, но здоровый человек также не чувствует, есть ли у него тромб и когда он оборвется. Поэтому для профилактики нужно пить препарат и относительно здоровым людям. Оптимальный возраст для начала приема 30–35 лет, потому что именно в этот период начинает меняться вязкость крови, что впоследствии приводит к образованию тромбов. Поначалу хотя бы три раза в год необходимо употреблять водород на протяжении месяца для профилактики.

– Доказана ли эффективность препарата? И в каких странах можно его приобрести?

– Эффективность доказана на протяжении 10 лет исследований, и эти исследования не окончены. На сегодняшний день более 700 медицинских центров исследуют то, что доказали японцы, и открывают новые доказательства эффективности водорода. Приобрести наш продукт можно через наш сайт, доставку мы делаем по всему миру. Кроме этого у нас есть партнерская программа, по которой можно заработать на продвижении нашего продукта. Помимо нашего препарата есть еще японские капсулы. Конечно, сейчас популяризируются всякие аппараты для изготовления водородной воды, но водородная вода не настолько эффективна, как водород в капсулах вкупе с магнием. Употребляя наш препарат, вы пополните в своем организме сразу два самых нужных и важных микроэлемента.

+7-707-774-18-69

инстаграм: @mamedovyav
ТикТок: @yavermamedov
www.dandelion.club

Воздушные тату

За татуировкой к художнику Юлии Дмитрияди, создающей удивительные воздушные рисунки на теле, приезжают из разных уголков Земного шара. И каждая ее работа потрясает своей изысканностью.

Юлия, ваши тату весьма необычные, утонченные и наполненные нежностью. В каком стиле вы работаете?

– На данный момент я работаю в нескольких стилях, а именно в реалистическом стиле создаю 3D рисунки с наиболее четким исполнением изображения, которое максимально соответствует оригиналу.

Еще это Line work, или «линейная техника», когда рисунок создается совокупностью параллельных прямых или переплетающихся линий.

Работаю также в акварельном стиле. Это «водянистая» техника изображения, будто прозрачная, создающая эффект легкости, воздушности и тонких цветовых переходов.

– Что привело вас в эту деятельность?

– Я окончила художественный факультет Казахского Национального педагогического университета им. Абая с красным дипломом. Затем работала в художественной школе имени Кастеева учителем рисования у дошкольников. Но там я не могла до конца себя раскрыть: моя творческая душа требовала большего. Однажды я решила сделать свою первую татуировку, и именно этот день стал для меня особенным. Когда я вошла в студию тату, я и почувствовала эту творческую атмосферу, и поняла, что хочу делать татуировки и оставлять свои шедевры людям на память. Моя душа всегда хотела творить, и искусство – это действительно мое. Мне хотелось всю жизнь заниматься именно тем, что доставляет мне удовольствие. И я попала в точку, мне действительно повезло с профессией, занимаюсь я этим творчеством уже 9 лет.

MUAH @mua_farizat



– На ваш взгляд, сегодня тату – это дань моде или своего рода отдельный вид искусства?

– На данный момент татуировка – это уже отдельный вид искусства. Хотелось бы, чтобы люди, услышав о «тату», понимали, что это уже совсем не то, о чем могут подумать многие и вообразить себе страшные, грязные, расплывшиеся рисунки. Старшее поколение от 45 и старше пока не привыкло воспринимать рисунки на теле как часть творчества. Это во многом связано с представлени-

ями о тату в преступном мире в советский и постсоветский период.

Сейчас рисунки на коже стали классифицировать по стилям, на сегодняшний день существуют более двух десятков видов тату. Татуировка, утратившая свое первоначальное значение, сейчас является украшением, несущим какой-либо смысл, который закладывает сам носитель этого рисунка.

– Как происходит процесс выбора эскиза? Клиент сам приходит с го-



товой идеей, или вы продумываете ее совместно?

– Предварительно мы обговариваем с клиентом все детали будущей татуировки, его желания, мои советы и рекомендации. Эскиз рисуется к сеансу в контуре, либо акварелью. Некоторые элементы дорабатываются уже на месте фрихэндом (ручкой на коже), чтобы

вписать рисунок идеально именно в анатомию тела клиента. Перед началом сеанса я примеряю эскиз в разных размерах. Если необходимо, то обязательно вносим коррективы в рисунок. На это всегда закладывается время, но обычно оно не требуется, так как в ходе консультации я стараюсь максимально точно узнать у клиента обо всех его желаниях и нюансах. Перед зеркалом утверждаем каждый элемент, размер, расположение. Приступаем только тогда, когда клиенту всё нравится на 100 %.

Так как я хочу развиваться в своей деятельности постоянно, мне важно знать, как заживают мои работы. Тату – это не та история, когда обработал и забыл про клиента. Мне интересно и важно знать, как они взаимодействуют с клиентами, как они «живут» на их коже. Поэтому я всегда прошу присылать фото заживших тату через 1–4 недели. Это помогает мне развиваться.

– Вы готовы нанести любой рисунок?

– Для меня весьма немаловажен тот факт, что рисунок должен нравиться и мне, так как я подхожу к своей работе с душой. Это делается не ради денег, это идет от сердца. Я вкладываю себя полностью в создание каждого эскиза и каждую татуировку стараюсь доводить до идеала. Для меня действительно важно видеть радостное лицо по окончании сеанса. Возможно, я заложница своего перфекционизма, но в моей работе ошибаться нельзя. Меня называют феей, которая исполняет мечты людей, и я этому безумно рада.

Я люблю свою деятельность, заниматься любимым делом – это всё, о чем я могла мечтать. Делать людей счастливыми, помочь воплотить их мечту в реальность или перекрыть нежным рисунком грубые шрамы, ожоги, некорректную работу хирургов. Это действительно мое предназначение как художника – создавать красоту. Мое призвание!

– Что позволяет вам создавать столь утонченные рисунки?

– Я работаю с тонкими иглами, которые обеспечивают минимальную травматизацию кожи. За счет этого почти нет болевых ощущений во время сеанса. В 95% случаев люди говорят, что готовились к худшему, и что ощущения сравнимы с легким процарапыванием по



коже. Поэтому мои татуировки – это не только красиво, но и безболезненно.

– Для чего люди делают татуировки сегодня?

– Если мы говорим о тату как об искусстве, являющемся также элементом украшения, то они помогают стать заметнее, выделиться на фоне других. Зачастую они помогают находить единомышленников, людей со схожими интересами.

Молодое поколение уже более ярко видит в тату способы самовыражения и реализации творческого потенциала. Большинство подростков и молодых людей считают, что татуировки являются своеобразной формой современного творчества.

+7-778-008-18-77
инстаграм:
@tattoojuliedi
@juliedi_

МЕЖДУНАРОДНАЯ МЕДИЦИНА В КАЗАХСТАНЕ

Многие казахстанцы предпочитают проходить лечение за границей.

Но медицина и в нашей стране не стоит на месте, и у нас есть клиники международного уровня, где можно получить качественные, а главное, современные медицинские услуги.

Рахим Сапарович Назаров – врач уролог-андролог, репродуктолог, венеролог, эндоскопист.



Рахим, что привело вас в медицину? И почему выбор пал на столь узкое направление?

– Быть врачом – мечта детства. С раннего возраста я понимал, что хочу быть врачом. В школе уже в 7 классе поступил в специализированную химико-биологическую школу, чтобы готовить себя к медицинскому вузу. Я учился в Санкт-Петербурге в Академии Мечникова еще по советской программе, и в то время выбирали только хирургический либо терапевтический профиль в ординатуре. Далее узкий профиль выбирал за нас уже куратор, который в течение года наблюдал за нашей работой, отслеживал наши навыки. Я по сей день благодарен моему куратору Гушкову Алексею Николаевичу. Именно он изначально увидел во мне способности в урологии, и по сей день я об этом не жалею.

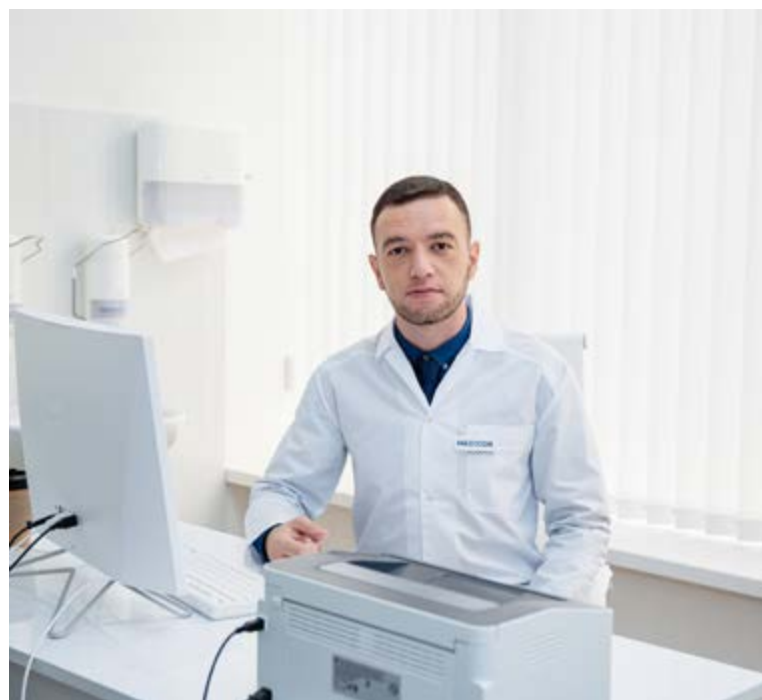
– Нам известно, что вы достаточно длительное время обучались не только в Санкт-Петербурге. Что это было за обучение?

– Да, я ежегодно стараюсь посещать зарубежные клиники. Первой была резидентура по урологии в Германии, в университетской клинике во Фрайбурге под руководством профессора – Нобелевского лауреата. Там я прошел обучение по репродуктологии и планированию семьи. Затем была Австрия, город Зальцбург и детская урология Американско-Австрийского фонда (AAF). Это была длительная стажировка по сравнению с нашими циклами обучения. Потом Южная Корея, большая клиника фонда Asan, специализирующаяся на нефрологии и искусственному интеллекту в медицине.

– Не было желания остаться за границей?

– Желания остаться за границей не было никогда. Я патриот нашей страны. Изначальная цель данных поездок состояла в получении международного опыта, чтобы внедрить его в Казахстане и поднять нашу медицину на международный уровень. Чтобы люди не тратили свои финансы, не ездили за границу на лечение, ведь все необходимые ресурсы есть здесь. Также у меня была мечта дать незащищенным слоям нашего общества медицину международного уровня, сделать ее доступной для детей, студентов и пенсионеров.

– Расскажите о проектах, над которыми вы работаете сегодня.



– Сегодня у нас очень интересные проекты с IT-компаниями. Проект BigDataScience находится на стадии разработки. Мы идем от обратного и собираем все медицинские ошибки со всего мира, загружаем их в одну базу данных и производим машинное обучение. Это своего рода автокорректор для врачей, благодаря которому мы минимизируем врачебные ошибки. Это делается по аналогии с нейросетью, в которую можно загрузить рентгеновские, компьютерные снимки, а нейросеть сама выдает медицинское заключение.

Также мы осуществляем благотворительный проект с детским онкохосписом. Мы отправили девочку в Корею, которой в Казахстане давали два-три месяца жизни. На сегодняшний момент она находится в Стамбуле, прекрасно себя чувствует, и прогнозы весьма благоприятные.

Также это инклюзия – безопасная среда, где подключен центр социальных инклюзивных программ. Это инклюзивные рестораны, по примеру ресторана Presso, инклюзивная клиника, инклюзивная школа для детей с особенностями

ми. Мы не только помогаем родителям психологически, но также социализируем детей, чтобы они осваивали те или иные профессии и смогли организовать свою жизнь самостоятельно. Мы приглашаем опытных врачей-реабилитологов из разных стран для оказания индивидуальной помощи каждому нашему ребенку. И каждую субботу организовываем благотворительный прием, куда приглашаем крупные компании. Клиника предоставляет площадку консультаций, УЗИ, забор анализов без фиксированной оплаты, а все собранные средства передаются адресно или онкобольному, или онкохоспису, или, допустим, в школу.

– Насколько, на ваш взгляд, развита медицина в Казахстане, если рассуждать в рамках вашей специализации?

– В Казахстане есть абсолютно всё для того, чтобы вывести нашу медицину на международный уровень: и оборудование, и человеческие ресурсы. Но, к сожалению, сама система здравоохранения построена таким образом, что многие

врачи просто не могут себе позволить роскошь потратить время на обучение и саморазвитие. Они находятся в стагнации, загруженные большим количеством документации и ограниченные низкой заработной платой. Конечно, об обучении таких специалистов не может быть и речи. Мне в этом плане повезло, я работал в частной клинике, где главный врач Снигирева Ирина Ивановна настоятельно рекомендовала ежегодно обучаться в крупных клиниках. Благодаря этому мы сейчас создаем новейшую клинику и проекты, которых еще нет в Казахстане.

В нашей клинике мы можем сделать любой анализ за 15 минут на немецком анализаторе, который дает достоверность до 99%. У нас есть аппарат УЗИ со встроенной программой, которая показывает ошибки врачей или, наоборот, помогает врачам. У нас внедрен пилотный проект по защите информации о пациентах. Есть также зарубежный куратор, который консультирует онлайн наших врачей и помогает в самых сложных случаях.

– Клиника, в которой вы работаете, сотрудничает с зарубежными организациями?

– Наша международная клиника находится под кураторством южнокорейской клиники фонда Asan и университетской клиники города Фрайбург. На сегодняшний день мы являемся представителями турецкой клиники Anadolu, которая прошла аккредитацию клиники фонда Хопкинса. У нас есть специальные системы, новейшее эксклюзивное оборудование, которого нет в других клиниках в Казахстане. На сегодняшний день мы выходим на международную арену как крупный игрок на территории нашей республики, способный оказать медицинскую помощь международного уровня в кратчайшие сроки и по доступным ценам.

В нашей клинике делают не просто стандартные анализы и УЗИ. Мы фактически просвечиваем орган со всех сторон и показываем этот процесс пациенту. Пациент сам видит свою проблему, а мы рассказываем, чем и как его будут лечить. Когда пациент понимает причину заболевания и схему лечения, то эффект от терапии увеличивается в разы.

инстаграм: @doc.rakhim_nazarov
www.medicon.kz

Характер бизнесмена

Береке, расскажите о себе. Что привело вас в предпринимательскую деятельность?

– Я думаю, на меня оказало влияние воспитание, а также пример моего отца. Он бросил свою карьеру на самом пике и начал работать на себя. И я выбрал путь предпринимателя, потому что очень не хотел работать на кого-то и в глубине своей души мечтал диктовать свои правила в этой жизни и влиять на рынок Казахстана.

Но окончательно я это понял тогда, когда учился на втором курсе медицинского университета и начал самостоятельно подрабатывать. Один мой знакомый работал медбратом, другой санитаром на 60 тыс. тенге, а начинающий врач с дипломом получал максимум 150 тыс. тенге. Я столкнулся с тем, что одной заработной платы не хватит и придется просто выживать, а я хотел жить! Долго колебался, но на четвертом курсе всё же бросил учебу и стал работать там, где буду получать ежедневный доход, а также стремиться к своей цели. Мои дни проходили на OLX, где можно купить готовый бизнес. На YouTube, где блогеры из России разбирали малый и доступный бизнес. И уже через несколько месяцев я открыл свое дело, которое затянуло меня в большие долги и не стало успешным. Я получил серьезный стресс, но пути назад у меня не было. И я стал пробовать еще и еще. В итоге получил не только колоссальный опыт, но и воспитал в себе предпринимательский дух и характер бизнесмена!

– На ваш взгляд, успеха в бизнесе может добиться любой желающий? Или для этого необходимо иметь определенные способности?

– Достичь определенного успеха может каждый, а еще может элементарно повезти. Но удержаться на плаву и стать успешным бизнесменом смогут только те люди, которые обладают характером и мышлением предпринимателя.

Бизнес – это очень неустойчивая сфера, на него может повлиять любой фактор. Когда на бизнес негативно влияют внешние факторы, человек, не имеющий опыта, знаний и характера предпринимателя,

Глядя на молодых и стремительно развивающихся молодых предпринимателей, хочется повторить их путь. Но всегда ли он так безоблачен, как кажется на первый взгляд?

Ерниязов Береке – предприниматель, инвестор, мотиватор.



не сможет урегулировать ситуацию и решить возникшие вопросы. А при провале не сможет начать всё заново. У бизнесменов нет никаких гарантий на успех, нет оклада, нет стабильности – такова цена за плату быть свободным. Человек не станет успешным бизнесменом, просто пройдя различные тренинги, получив консультации коучей и менторов, пока сам не познает горький опыт неудачных своих действий.

– С какими трудностями сталкиваются начинающие предприниматели? И как их преодолеть?

– Путь предпринимательства – это сплошной квест проблем и трудностей,

будь вы опытной «акулой» в своей сфере или новоиспеченным стартапером. Разница между опытным бизнесменом и начинающим свое дело не в том, что у новичка будет больше проблем, а в том, что опытный предприниматель уже закалился и принимает трудности, как есть, работая над тем, чтобы их преодолеть.

– Вы активно занимаетесь нетворкингом. Насколько данное направление способствует развитию вашего бизнеса?

– Мы живем в обществе и являемся частью большой экосистемы. А значит, должны быть коммуникабельными.

Если вы хотите подниматься и развиваться, вы должны развивать сильный нетворкинг и всегда быть открыты для новых знакомств.

Имея полезное окружение из единомышленников, вы заряжаете себя серьезной поддержкой, мощными советниками, надежными друзьями и, возможно, потенциальными партнерами и инвесторами.

Благодаря нетворкингу меня знают многие успешные бизнесмены, с которыми я состою в дружеских отношениях. Я всегда могу положиться на их совет и получить поддержку. И это действительно влияет на мой собственный успех. Так что мой совет: всегда будьте открытыми новым знакомствам и проявляйте инициативу сами.

– Как отдыхают современные успешные предприниматели, если, конечно, есть время на отдых? Вот вы, например.

– На отдых мне еще рано! Я молодой лев, который покоряет новые вершины, и мои амбиции и цели не позволяют мне расслабиться. Но всё же краткий покой для перезагрузки подсознания необходим. Свободное время я стараюсь проводить максимально продуктивно – это активный отдых, трапезы на открытом воздухе, спорт, SPA, сон, полезные книги и фильмы.

Мой вам совет: всегда уделяйте время себе и своим родным, каким бы плотным ни был ваш график. Вы не сможете достигнуть высот, если в душе у вас не будет покоя и умиротворения.

Бизнес – это очень неустойчивая сфера, на него может повлиять любой фактор.



– Береке, у каждого успешного предпринимателя свой путь со своими взлетами и падениями. И у каждого своя собственная формула успеха. Поделитесь формулой успеха Береке Ерниязова.

– Я не могу сказать, что успешен, ведь мне еще есть к чему стремиться. Но буду рад, если мои советы будут кому-то полезны. Перечислю главные моменты, о которых необходимо помнить на пути к успеху.

1. Вера. Вы должны твердо верить в себя и в то, чем занимаетесь.

2. Мотивация. Постоянно анализируйте успехи и неудачи людей, добившихся определенного результата в своей жизни.

3. Спорт. Занимайтесь спортом и будьте в тонусе. Качайте свой дух, тело и разум.

4. Развитие. Обучайтесь и увеличивайте свой калибр. Помните, богатый человек постоянно учится, а бедный всегда всё знает.

5. Благотворительность. Помогайте тем, кому повезло меньше, чем вам. Деньги – это энергия, и чем больше вы отдаете, тем больше Вселенная вернет вам. Помогая нуждающимся людям, вы расширяете свой внутренний банк, тем самым он заполняется намного больше. Это работает на 100%, просто поверьте в это.

6. Благодарность. Будьте благодарны за всё. Если у вас случились трудности, скажите искреннее «спасибо» за то, что отделались так легко, и помните, что могло быть намного хуже.

7. Принципы. Придерживайтесь своих стандартов и правил. Не изменяйте сами себе. Если вы не будете уважать себя, другие тоже не будут вас уважать.

8. Любовь. Не держите зла и отпустите обиды. Ненависть тянет вас вниз, когда вы карабкаетесь вверх.

9. Мечта. Не ограничивайте себя и не загоняйте в рамки. Знайте: вы уникальны!

И помните, что даже после самой темной ночи обязательно будет рассвет! Надеюсь, мои слова зажгут пламя в вашем сердце.

@erniyazov.bereke инстаграм
erniyazov.bereke тик ток

Я ремонтирую людей!

Хирурги ремонтируют тело, а гипнотерапевты – душу. Для лечения и обезболивания гипноз используют уже несколько тысяч лет. И его эффективность как метода психотерапии доказана множественными положительными результатами. О том, как работает гипноз, мы пообщались с гипнотерапевтом, холистиком –

Данилом Ставицким.

Данил, расскажите о себе. Что привело вас в гипнотерапию?

– С детства меня выделяли как смышленного помощника, я постоянно развивался, и то, чем я сейчас занимаюсь, это, скорее всего, и есть весь мой жизненный опыт, начиная с момента, как научился ходить и что-то понимать. В 14 лет я помогал сотрудникам автомойки зарабатывать больше, улучшая их сервис и услуги. В 16 организовал работу мебельного производства, улучшив качество и скорость работы, которые повышали продажи! Сразу после школы знакомые учителя пригласили меня работать в типографию, потому что в школе я особо отличился в оформлении научных работ, хорошо составлял тексты, участвовал в олимпиадах и конференциях. За полгода я освоил такие профессии, как дизайнер, оператор цифровой печатной машины, верстальщик, сервисный инженер, мастер постпечатной подготовки. Через год выкупил бизнес со всем оборудованием. Через восемь лет у меня уже были три филиала в Алматы. Спустя время я понял, что мое призвание – помогать людям. Произошло это после того, как я пережил множество сложностей в личной жизни, бизнесе и здоровье. После глубокого изучения самогипноза и практик на себе я стал, можно сказать, своим первым пациентом. Сейчас провожу индивидуальные проработки онлайн и офлайн для тех, кто запутался или попал в сложную жизненную ситуацию.

– Давайте разберемся: кто гипнотерапевт, а кто холистик. И как они связаны между собой?

– Гипнотерапевт – это специалист, который владеет навыками и инструментами работы с подсознанием. Из сознательного состояния погружает в состояние измененного сознания – сомнамбулизм. Выявляет главную причину блока и искореняет проблему. Похожий метод использует терапевт и в холистической терапии, так как целью является удале-



ние блоков, но главное отличие в том, что лечение происходит комплексно. Это значит, что он может помочь с несколькими запросами сразу из разных сфер жизни человека, связанных с финансами, отношениями и здоровьем. На сегодняшний день самым эффективным инструментом является гипноз. Но главное отличие в том, что гипнотерапевт в основном работает с психотравмами, а холистик решает проблемы комплексно и затрагивает все сферы жизни человека.

– В своей деятельности вы используете только гипноз? Или есть и другие методы?

– На самом деле часто слышу о специалистах, которые утверждают, что владеют чуть ли не двадцатью методами гипноза. В связи с этим люди не совсем понимают, как работают и насколько эффективны эти методы. Я же использую свой авторский метод и самогипноз, сейчас поясню, почему. Во-первых, в мире не существует гипноза кроме самогипноза, гипнотерапевт может владеть только техниками, для того чтобы незнакомый человек смог погрузиться в состояние гипноза и максимально эффективно проработать свои страхи и блоки. Во-вторых, как я сказал ранее, разные этапы моей жизни повлияли на то, почему я решил помогать людям.



Эти же аспекты повлияли на разработку моей авторской методики гипноза, объясняющей процесс сеанса, методы безопасности и, конечно же, смысл сеанса проработки. Я в первую очередь делаю упор на комфорт, клиент всегда должен чувствовать себя максимально расслабленно, поэтому сеансы должны проходить в очень тихом и спокойном месте. Задаю необходимые и важные вопросы, обязательно слежу за самочувствием пациента: как он говорит, что он чувствует, узнаю о самых важных для него моментах и далее погружаю в гипноз, при этом контролирую весь процесс терапии.

– Какие проблемы можно решить с помощью гипноза? И насколько это безопасно?

– Расскажу о тех, с которыми чаще всего встречаюсь последние месяцы практики: плохой заработок, тяжелые

отношения на работе, недооцененность. Некоторым людям сложно переносить разлуку с любимыми и дорогими людьми или найти свою цель в жизни. Часто обращаются люди, которые зависимы от курения, алкоголя, иногда даже наркотиков, токсичных отношений, частых ссор. Также люди обращаются ко мне, чтобы перебороть свои страхи. Гипноз безопасен для всех моих пациентов, исключение составляют люди с психозом и пограничным расстройством личности – если таких людей погрузить в гипноз, то имеющиеся симптомы могут обостриться и только навредить, а также негативно повлиять на здоровье человека.

– Что происходит с человеком во время и после сеанса регрессивного гипноза?

– Во время погружения в регрессивный гипноз пациент может переживать те

эмоции, из-за которых получил ту или иную проблему, болезнь или блок. С помощью инструментов гипнотерапии он начинает глубже понимать проблемную ситуацию и сам выявляет точки соприкосновения, связанные с его запросом. Еще одним важным фактором является то, что на протяжении всей жизни мы проходим через разные этапы, которые не могут не сказаться на психике, потому у каждого пациента можно выявить большое количество блоков. В течение первого сеанса я нивелирую от 1 до 5 блоков в зависимости от эмоционального состояния клиента. Что касается результатов, то уверенно могу сказать, что по окончании терапии вы почувствуете явное облегчение и свободу. 50% работы выполняю я, и столько же отрабатывает сам человек. В этом также главное отличие работы с гипнотерапевтом и психологом. Я смогу помочь, только если человек сам готов исцелиться.

– Есть ли люди, не поддающиеся гипнозу? Как работаете с ними?

– На сегодняшний день выявлено, что гипнозу не поддаются люди, страдающие шизофренией, дебилизмом, и люди, перенесшие серьезные операции на мозг. Все остальные гипнабельны. Во время знакомства такие люди быстрой выявляются, и я стараюсь помочь им без применения гипноза. Внушаемым человек может быть и без гипноза. Например, самыми внушаемыми являются дети до семи лет.

– Вы ведете активный блог в соцсетях. А можно ли помочь человеку на расстоянии?

– Сейчас я веду страницу в Инстаграм, где выкладываю контент, связанный с моей профессией и тем, как это помогает улучшить жизнь к лучшему. Рассказываю, как стать тем, кем всегда хотелось стать, разбирая популярные блоки у людей. Отвечаю всем обратившимся в мессенджере, а личные сессии провожу по предварительной записи онлайн, через Zoom и офлайн при личной встрече. Чтобы сеанс прошел продуктивно, главное, чтобы мой клиент оказался в комфортной для себя обстановке.

инстаграм: @danilwick



Транслируй себя

Бизнес сегодня переместился в онлайн. Все предприниматели активно развивают аккаунты своего продукта. Для этого они нанимают SMM-специалистов и таргетологов. Однако правильно выстроенный таргет, продуманный до мелочей контент-план – это лишь составная часть успеха. Важно, чтобы в блоге развивался и личный бренд эксперта, а блог наполнялся дополнительными смыслами.

Айбала Муритова – продюсер, наставник экспертов.

Айбала, расскажите о себе. В чем заключается ваша деятельность?

– Я помогаю экспертам и предпринимателям мягко переходить в онлайн, тем самым заявлять о себе и раскачивать личный бренд. Таким образом, у них увеличиваются продажи и повышаются чеки на их услуги и товары. Ведь сегодня, даже если предприниматели известны в офлайн, в онлайн о них никто не знает. Я помогаю заявлять о себе и правильно позиционировать себя в Инстаграме.

Инстаграм – это живая площадка и сейчас только там люди узнают друг друга и доверяют друг другу.

– Наставничеством в какой области вы занимаетесь?

– Я наставник в продюсировании, то есть даю экспертам и предпринимателям инструменты, которые сама изучила, и делаю на этом миллионные запуски их продуктов. Таким образом я обучаю людей, чтобы они могли самостоятельно эти инструменты внедрять в свой блог и зарабатывать на этом хорошие деньги.

– Почему эксперту необходим личный бренд?

– Сейчас XXI век, а именно личный бренд – это сильный инструмент не только для продаж, но и для того, чтобы трансформировать себя. Когда мы работаем с экспертами и предпринимателями, в основном все начинают себя принимать. У многих срабатывает даже больше психология, в том плане, что они определяют свои сильные стороны и развивают их еще больше. На самом деле развиваться в онлайн не так сложно, если есть люди, которые в этом разбираются. Если вы хотите самостоятельно развивать свой личный бренд, то, конечно, возможно, что на полпути вы эту идею оставите. Если вы делаете это непосредственно с экспертом, кото-

рый в этом разбирается, он покажет вам ваши сильные стороны. И после специальных распаковок личности всё будет идти так, как, в принципе, и должно.

– Действительно развитие личного бренда помогает выйти на новый уровень? Как это происходит?

– Да, это очень помогает. Ум выходит на новый уровень в области финансов, происходит личностный рост. Личный бренд – это не только показ в сторис завтрака или спортивных занятий. Личный бренд – это ваши эмоции, ваши ценности, ваши мысли в данной ситуации и ваши поступки. Мы помогаем всё это транслировать. Транслировать сухо, как все делают обычно, – ошибочный вариант. Мы делаем это так, чтобы это было эмоционально, после чего аудитория начнет вам доверять и покупать ваши продукты или ваши услуги. Аудитория идет на вас как на человека и на личность. Именно поэтому это довольно сильный инструмент.

– Кто может стать наставником? И какие компетенции должны быть у таких специалистов?

– Наставником может стать тот человек, который сам прошел этот путь. Он знает все азы. Наставник должен владеть не только умными инструментами, он должен обладать лидерскими качествами, говорить так, чтобы его слушали. Тут уже имеет место психологический момент. Не каждый может стать наставником, потому что наставник должен быть сильной личностью.

– Где эксперту искать продюсера и наставника? На что обратить внимание?

– В первую очередь обращайтесь внимание на кейсы. Если в кейсах есть миллионные запуски, то это говорит о том, что продюсер опытный и разбирается в своей профессии. Второй момент – это

энергия. Если вам нравится продюсер по его энергетике, то вы с ним сольетесь. Потому что эксперт и продюсер – это как одно целое. Они идут к запуску, а запуск – это общее детище, в котором заинтересованы оба лица. Поэтому в любом случае нужно искать человека по энергии. Если вам не нравится энергетика продюсера, я не советую с ним взаимодействовать. Ищите человека, с которым вам будет удобно работать. Также обязательно нужно оценить идейность и креативность продюсера, эти качества обязательно должны быть.

– Дайте несколько советов, которые помогут создать продающий блог.

– Наполняйте свой блог не только красивым визуалом, но и смыслами. Даже если запустить таргет-рекламу, обычные люди с таргета будут идти к вам плохо, потому что нет смысла в вашем аккаунте. Если вы набиваете смыслами ваш аккаунт, а это как раз называется прогрев, который многие напрасно отталкивают, то аудитория вами заинтересуется. Прогрев – это просто донесение ценностей, раскрытие важности ваших услуг и ваших продуктов. Благодаря прогреву люди понимают, что им действительно необходим ваш продукт.

На самом деле любой продукт важен и нужен. Например, возьмем стул (улыбается). Вы же покупаете стул? Вы им пользуетесь, он вам нужен, вы на нем сидите! То же самое и любые продукты и услуги. В них есть польза, но эксперты зачастую сами не могут раскрыть важность и полезность своих продуктов.

Самый главный момент при создании продающего блога – это личный бренд, то есть ваша личность. Транслируйте себя, не бойтесь показывать, какая вы личность на самом деле. У каждого человека есть уникальные черты, которые можно транслировать в блог.

инстаграм: @muritova_a

КАК ПРОВАЛИТЬСЯ 5 РАЗ И СОЗДАТЬ ОДНУ ИЗ ЛУЧШИХ ЯЗЫКОВЫХ ШКОЛ

«Компания всегда должна развиваться, иначе есть много тех, кто готов занять ее место» – основатель StudyRoom Language School Василий Ковылин.

Василий, как вам пришла идея начать свой бизнес? С чего всё начиналось?

– В начале 2008 году, обучаясь на последнем курсе университета, я устраиваюсь на работу. В это же время решаю сыграть свадьбу. А в октябре 2018 года, когда до Казахстана «докатывается» глобальный кризис, меня, как молодого специалиста, сокращают. Беременная жена, отсутствие работы, съемная квартира – это был безумно сложный период моей жизни. После месяца неудачных попыток устроиться на работу я решил, что если не могу найти работу, то можно ее создать. Первый проект из пяти неудачных был связан со стиркой белья. Я разместил объявление в газете, что мы стираем вещи, и нам пошли небольшие заказы. Стирать и гладить штормы куда ни шло, а когда нам пошли заказы по стирке нательного белья, стало крайне неприятно это делать. Забавный случай произошел, когда мы купили б/у электросушилку домой, и она сгорела через неделю. Мы отвезли ее в ремонт, который обошелся в 25 тыс. тенге. Вещи сохли долго, мы не могли брать новые заказы, а заработанные деньги проедали. В итоге так и не нашлось средств оплатить ремонт, и наша сушилка осталась в мастерской. Возможно, на подсознательном уровне я и сам не очень хотел забирать ее. Через несколько месяцев я нашел небольшое помещение в аренду, и мы решили создать отдел по продаже орехов, сухофруктов и меда. Идею начать именно такие продажи нам подкинул собственник помещения. Машины у нас не было, приходилось набирать тяжелые сумки и везти всю продукцию на автобусах. Пока жена с ребенком сидели в магазине, я мотался на закуп, потом мы менялись местами. Далее был магазин канцтоваров. Центр распечатки в пешеходном переходе, интернет-магазин совместно с друзьями, когда это еще не было так популярно.



– А как появилась языковая школа?

– В 2013 году моя жена стала преподавать английский язык, который хорошо знала. И количество клиентов стало расти. Я сам на конструкторе создал сайт, зарегистрировал ИП, и мы начали искать учителей. Офиса не было, а учителя ездили к клиентам на дом. Это был забавный этап: нам звонит человек и говорит, что хочет учить, например, норвежский язык. Я отвечал по телефону: «Да, конечно, у нас есть учитель, сейчас мы уточним расписание и вам перезвоним», а сам активно бежал искать учителя норвежского среди учителей, знакомых, знакомых моих знакомых и так далее. Однажды я договорился в одном из детских центров об аренде

кабинета «по часам», чтобы открыть «группу с носителем языка». А через два месяца, когда она стала приносить прибыль, детский центр объявил нам, что закрывается. Мной было принято решение открывать свой собственный офис. Каждый месяц был страх, соберу ли я на аренду и зарплаты. Кроме того, у нас были свои дети, и помимо английского языка мы добавили еще развивашку для подготовки к школе детей дошкольного возраста. Наверное, одной из основных причин было «пристроить» своих собственных детей. Помимо этого английский язык и экзаменационная подготовка всегда были нашим флагом.



– Сегодня StudyRoom Language School представляет собой не просто курсы, а полноценный обучающий центр. Какие услуги вы предоставляете, кроме курсов английского языка?

– На сегодняшний день английский язык по-прежнему является для нас основным направлением. Помимо этого мы готовим студентов к экзаменам IELTS/TOEFL/SAT. Также помогаем им поступить в университеты за границей. К этому тоже нас подтолкнули наши ученики, которые готовились к экзаменам и просто попросили помощи в написании мотивационного письма и в выборе университета. А я всегда стараюсь слушать своих клиентов, чтобы понять их потребности. Ежегодно мы проводим бесплатный конкурс писа-

телей StudyRoom Writing Competition.

И каждую весну в течение семи лет проводим олимпиаду для школьников по английскому языку, целью которой является популяризация изучения иностранных языков. Помимо работы с клиентами мы работаем и с компаниями, преподавая их сотрудникам корпоративный английский язык. Это одно из наших сильнейших направлений.

– Не каждая школа может похвастаться корпоративным обучением. Насколько это трудоемкий процесс? Какие компании вам доверяют?

– Да, компании важно не только привлечь, но еще и удержать. Например, с компанией Danone мы почти три месяца обсуждали договор. Сейчас среди наших клиентов и партнеров есть

крупные, средние и мелкие компании, например, Ferrero Казахстан, Danone, BI Development Almaty, Шымбулак, Азиатский Газопровод, INK ARCHITECTS, M AND M LOGISTICS, AAEEngineering Group, QC-Services, CORPUS PRO, Kusha Madan, TAG media, DIAVERUM KAZAKHSTAN DISTRIBUTION, Veritas Marine, университет «Туран» и многие другие.

– Безусловно, для качественного результата в обучении необходимо собрать сильный преподавательский состав. Расскажите о вашей команде педагогов.

– Мы постоянно работаем над повышением профессионализма наших сотрудников. Более 60% кандидатов отфильтровываем еще на этапе телефонного собеседования. Еженедельно проводим тренинги для учителей. Помимо казахстанских педагогов у нас работают и британцы, и американцы, которые делятся своим международным опытом. Среди наших учителей многие имеют международные сертификаты преподавания. Мы в хорошем смысле слова «повернуты» на качество.

– Планируете ли вы развиваться и расширять границы своей деятельности?

– Сейчас перед нами стоит интересная задача по выходу на международные рынки. Мы уже стали тестировать это направление, и у нас появились первые клиенты из Германии, Турции, России, для которых мы проводим уроки онлайн. Для улучшения сервиса мы сейчас разрабатываем собственное приложение Eleyu.mn. Также работаем над собственной образовательной платформой Mozgi.kz. К сожалению, не всё так гладко выходит, как хотелось бы. Например, в РФ идет очень медленный рост, и пока вложения не окупились даже на 10%. Я воспринимаю такую ситуацию как часть процесса, своего рода вызов. И верю в то, что компания постоянно должна развиваться, ведь всегда найдутся те, кто готов занять наше место.

инстаграм: @studyroom.kz
тик ток: @studyroomkz
www.studyroom.kz

инстаграм: vassiliy.kovylin
тик ток: @pro.money



SMM – лучшее решение для бизнеса



Успешный бизнес сегодня существует сразу в двух реальностях: онлайн и офлайн. Желание попасть в рекомендации Instagram, следование новым трендам позволяют малому бизнесу расширять охват влияния и иметь клиентов на территории не только своей страны, но и мира. Грамотные специалисты в области таргета и SMM позволяют увеличить количество продаж и повысить лояльность аудитории.

Радион Шарипов – основатель digital агентства *Srkmediakz*.

Радион, расскажите о себе. Как вы пришли в сферу маркетинга?

– Я занимаюсь маркетингом уже более шести лет. Начал изучать маркетинг и работать маркетологом в Канаде. Затем переехал обратно в Алматы и продолжил свое дело. Стал развивать несколько компаний и показывал хороший результат. Проходил обучение у разных спикеров не только Казахстана, но и России, Украины

и других зарубежных стран. К тому времени уже были успешные кейсы, были большие международные компании, с которыми я работал в digital маркетинге.

– Какой самый необычный проект вам удавалось вести? Чем он вам запомнился?

– Самый необычный проект был, когда я занимался digital маркетингом. Ко мне обратилась компания по продаже генераторов. У них был запрос увеличить продажи, конверсию заявок и качество лидов. Мы принялись за работу и дополнительно запустили таргетированную рекламу, контекстную рекламу, разработали отдельно лендинг, дополнительно сделали Instagram аккаунт. Самое необычное было то, что там был большой средний чек, в среднем 30 млн. тенге. На тот момент у меня развеялся миф о том, что такие большие проекты, со столь большим средним чеком люди могут покупать в Instagram.

– На каких видах услуг специализируется агентство *Srkmediakz*?

– *Srkmediakz* оказывает такие услуги, как таргетированная реклама в Instagram, Facebook, VK, MyTarget, Tik-Tok. Дополнительно мы делаем SMM ведение аккаунтов Instagram и Tik-Tok под ключ. Запускаем контекстную рекламу в Google и Яндекс. Также разрабатываем продающие сайты. И делаем больше акцент на то, чтобы сайт именно продавал. По Яндекс метрике, Google аналитике мы уже отслеживаем все остальные метрики. Это те услуги, которые мы оказываем на протяжении пяти-шести лет.

– Какие ошибки чаще всего совершают начинающие таргетологи? И как этого избежать?

– Самая популярная ошибка – это работать за бесплатно. Я эту систему не поддерживаю. Каждый труд должен быть оплачен, потому что человек тратит свою энергию, свою силу. В любом случае за свою работу нужно ставить какую-то цену и затем уже продвигаться. Начинающим таргетологам, которые проходят у меня обучение, я всегда говорю, что нужно сразу запросить хорошую цену, потому что вам нужно показывать результат. Это больше мотивации вам, ведь вы отдаете свою энергию.

Второе заблуждение – невозможно найти клиентов без кейса, без опыта работы и так далее. В своем блоге в Instagram я показываю, как даже без опыта работы можно найти клиентов без дополнительных кейсов.

– Стоит ли экономить на SMM-специалисте? Какому бизнесу нужен профессионал в сфере таргета и SMM?

– На SMM-специалисте, я считаю, экономить нельзя. Это ваше лицо, только в интернете. Связка SMM-специалист плюс таргетолог показывают наилучший результат, нежели когда вы работаете отдельно с SMM-специалистом, отдельно с таргетологом. Потому что таргет и SMM идут рука об руку. Люди по таргетированной рекламе оставляют заявки, переходят в Instagram, потом они видят, как он упакован, какие есть данные в шапке



профиля, какой контент, какие Reels сейчас. Это всё побуждает человека больше доверять вашему бизнесу и идти на продажу. Люди уже оставляют заявки и покупают напрямую у вас.

Любому бизнесу нужен специалист в сфере таргета и SMM. Сейчас абсолютно всё делается онлайн. Если бизнеса нет в онлайн, то в скором времени его не будет и в офлайн. Все ищут информацию в интернете и Instagram. Нужно показывать людям, что вы за компания и чем можете помочь людям.

– Вы проводите обучение для студентов университета. Это обучение в области маркетинга?

– Я преподавал в университете малообеспеченным людям, тем, кто тоже искал место в жизни, чтобы начать чем-то заниматься. Мне нравится обучать. Я люблю, когда люди показывают результат – это очень круто, это заряжает. Со всеми учениками, которых я обучал три года назад, мы по сей день на связи.

Я наставник, который доводит людей до результата по таргетированной рекламе. У меня свыше 200 учеников, прошедших мое обучение. Они уже в первый месяц зарабатывают такие деньги, о которых ранее не могли и мечтать. Ученики у меня разные: есть предприниматели, развивающие собственный бизнес, студенты, которые хотят начать зарабатывать и быть более независимыми. Есть люди, у которых опыт работы с 9:00 до 18:00, но им нужен дополнительный заработок, поэтому они идут в таргетированную рекламу.

У меня много запросов на обучение, люди хотят обучаться у меня, поэтому я решил открыть онлайн-школу в Facebook и Instagram. Мы обучаем, как правильно запускать рекламу по

таргету, как давать доступы, объясняем, какие есть подводные камни и какие сервисы использовать.

– Чем ваша онлайн-школа отличается от наставничества? Как сделать выбор тем, кто желает обучиться у вас?

– Онлайн школа – это групповые занятия: мы созваниваемся раз в неделю, и я отвечаю на вопросы, но всё остальное обучение проходит онлайн. Учащиеся выполняют домашние задания. При личном наставничестве мы общаемся один на один либо онлайн, либо офлайн. Мы полностью прорабатываем не только технические моменты, но и мышление, чтобы человек понимал, что он может зарабатывать определенную сумму денег, чтобы у него появилась уверенность в этом. Перед тем как мы начинаем совместно работать, я уточняю у своего ученика, какие у него запросы, с чем именно у него проблемы. И курс пишется индивидуально для него. Человек, получив новые знания, может сразу увеличить свой доход в два или в три раза.

Онлайн-школа создана больше для тех, кто обучается с нуля. Им нужна база, чтобы понимать, как правильно настраивать рекламу, выбирать цели, «закрывать» клиентов и так далее. После освоения этих базовых знаний человек может работать без проблем, показывать крутой результат, зарабатывать свое портфолио, увеличивать общий доход. Онлайн-школа – это трамплин в лучшую жизнь, где человек может обучиться не выходя из дома.



+7-705-555-99-70
инстаграм: @mediasrk
www.srkmedia.kz

ПУТЬ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ

Мы не устаем вам рассказывать о тех, кто, несмотря на жизненные сложности, добивается результата.

О тех, кого не сломать и не сбить с истинного пути.

Назгуль Нурпейсова – предприниматель.



MUAN @mua_farizat

Назгуль, вы женщина с удивительной судьбой, прошли через множество испытаний и не сломались. Что помогло вам устоять?

– Когда есть ответ на вопрос «Зачем?», тогда найдется и ответ на вопрос «Как?»! В моем случае это мои дети. Основным переломным моментом в моей жизни стал период, когда я была беременна третьим ребенком. В этот момент мне

поставили диагноз – онкология, и в этот же период я переживала развод с мужем. Казалось, что в жизни можно ставить точку, но, оглядевшись вокруг, я поняла, что есть люди, которым жизнь не дает ни одного шанса на спасение, а у меня он есть. У меня был точно установленный диагноз, а это значит, что и я, и врачи можем побороться с моим недугом. Я понимала, что именно я, и никто другой, опора своим детям. И так как я проходила лечение в Корее, у

меня не было времени расслабляться и раскисать, мне необходимо было искать средства на свое лечение.

– Какой вид предпринимательской деятельности вы осуществляете? Что послужило поводом для выбора именно такого направления деятельности?

– На сегодняшний день я владею магазином мобильных телефонов и аксессуаров Allo, а также магазином по продаже мужской и женской одежды Modus.

Еще в далеком 2007 году, когда я училась на последнем курсе университета, я подрабатывала в центре моментальных платежей. И вот тогда я и поняла, что в моем родном городе Зайсан для пополнения телефона номиналом в 500 единиц люди платят 650 тенге, а могут использовать моментальные платежи, где комиссия составит всего 20–30 тенге. Я решила стать субдилером компании и, вложив 70 тыс. тенге, стала развивать данный вид деятельности в своем маленьком городе. К этой услуге добавила продажу номеров и аксессуаров для мобильных телефонов. Данная деятельность хорошо развивалась, а мне хотелось дать жителям нашего маленького города еще больше благ. Учитывая тот факт, что я и сама люблю красивую, качественную одежду, я постепенно стала привозить модную одежду для продажи. Это в большом городе у жителей есть огромный ассортимент в одежде, много точек продаж. Жители же маленьких городов лишены такого разнообразия и вынуждены либо тратить массу времени на поездку за покупками в большой город, либо довольствоваться малым. Я с 2014 года «одевала» наших жителей в современную одежду и развивала уже сеть своих точек продаж. Но в тот период, когда мне нужно было победить онкологию, я была вынуждена продать весь свой бизнес. Дело в том, что в Казахстане, чтобы вылечить, мне нужно было сделать аборт, так как диагноз мне был поставлен уже в момент наступившей беременности. На этом настаивали врачи, но я не готова была

на такой поступок и хотела сохранить ребенка. Именно по этой причине я поехала на лечение в Корею, для чего мне и нужны были большие деньги. Продав всё, я оставила себе две небольшие точки продаж, чтобы не остаться совсем без средств к существованию.

– Насколько сложно вести бизнес в маленьком городе?

– Да, у нас немного иной подход к развитию бизнеса. Например, если мы продаем телефон, то не просто отдали его и взяли деньги. Мы еще и оказываем услуги по его обслуживанию при настройке, установке сим-карты, иногда даже вносим контакты и обучаем пользоваться этим телефоном и так далее. Но именно это мне и нравится. Я счастлива нести блага цивилизации в свой город и делать их доступнее для его жителей. Если говорить об одежде, то важно учитывать тот факт, что модные тенденции доходят в глубинку немного позже. Например, вещи, которые в Европе были модными в 2020 году, только пришли к нам и лишь сейчас пользуются спросом. Такие, казалось бы, небольшие нюансы приходится учитывать при развитии бизнеса в маленьком городе.

– На ваш взгляд, существует гендерное разделение бизнеса в Казахстане? Легко ли быть женщиной-предпринимателем?

– Когда заходит разговор о мужчине и женщине в бизнесе, у меня сразу всплывает картинка, где мужчина и женщина стоят на старте, но женщине по пути до финиша необходимо перепрыгнуть через препятствия: стиральную машину, грязную посуду, швабру с тряпкой и так далее (улыбается). И как бы это ни выглядело смешно, это так и есть.

– Достигнув успеха в своей нише, вы продолжаете развиваться. С какой целью?

– Когда мне только поставили диагноз «рак», я подумала о том, что же я сделала в этой жизни. Что оставлю после себя? И сейчас, когда я получила шанс на жизнь, я стала проходить профессиональное обучение. Знаете, я словно шла по пустыне и дошла до свежего источника. Мне хочется впитывать эти знания и наполняться новой энергией. А также наполнять ею своих сотрудников и использовать новые знания в своей работе. Каждый мой сотрудник



обучен создавать правильные образы и является стилистом. Поэтому наши клиенты, придя к нам, остаются довольны. А видя их благодарность, я хочу двигаться дальше и не останавливаться на достигнутом.

– Как у вас получается совмещать для многих женщин несовместимые вещи: семью, работу, саморазвитие?

– На этот вопрос у меня два ответа. Первый, скажу вам по большому секрету: никак! (Улыбается). Бывают у меня и ненакормленные дети, и неидеальное состояние дома. Но сейчас мои старшие дети уже большие, я научила их готовить, мне помогают няни. Самое главное, дети меня понимают: мое стремление не просто купить и перепродать, а дать своим клиентам полный спектр услуг. Второй ответ на этот вопрос: команда. У нас сильная команда, каждый знает, что должен делать и какой у нас общий замысел. Мы предоставляем уникальный

сервис и заботу каждому обратившемуся к нам клиенту, тем самым создаем больше позитива вокруг. Мы даже организовали проект «Преображение» и помогаем многодетным мамам, женщинам пенсионного возраста измениться и почувствовать себя Женщинами!

– Назгуль, глядя на вас, многие женщины вдохновляются вашей стойкостью, жизнелюбием и берут с вас пример. Не могли бы вы для них оставить несколько советов на страницах нашего издания?

– Ставьте цели! Самое главное – знать, для чего ты делаешь что-то! Когда есть цель, человек всегда найдет, как ее достичь. Если ваш замысел правильный, если он экологичен для окружающих, то определится и путь. А это и есть смысл нашей жизни.

+7-700-250-02-32
инстаграм @nazgul_nurpeisova

Я лечу человека, а не болезнь

Актуальность немедикаментозных методов лечения вполне понятна и объяснима в современном мире. Ведь жизнь человека, с ее ритмом и постоянным напряжением, обрекает людей на хронический стресс. Стоит прибавить сюда некачественное питание, гиподинамию, и мы получаем букет из причин, приводящих к развитию различных заболеваний. Медикаментозное лечение не всегда имеет должный эффект и часто приводит к появлению аллергии и побочным эффектам, поэтому особое внимание стоит обратить на лечение с помощью традиционной китайской медицины.

Георгий Константинович Югай – врач-иглотерапевт, магистр традиционной китайской медицины.

Георгий Константинович, расскажите о себе. Что привело вас в китайскую медицину?

– Мои родители занимаются традиционной китайской медициной (ТКМ), и я с детства мечтал быть врачом. Рисовал, кроме обычных детских рисунков, еще и органы, сосуды. Когда был маленький, родители часто брали меня в клинику, и мне было интересно смотреть, как они работают. Я видел благодарность в глазах людей и тоже хотел заниматься полезным делом. А когда знаешь, к чему стремишься, шаг за шагом продвигаешься к цели. В школе хорошо учил биологию и химию, в юности поступил в медицинский университет на бюджетное отделение, обучался в СибГМУ в Томске на лечебном факультете. Прошел интернатуру по неврологии. Параллельно учил китайский язык и затем поехал в Китай проходить магистратуру по традиционной китайской медицине.

– *Получается, выбор профессии был неслучайным?*

– Да, кроме того, что мои родители работают врачами, у нас и мои бабушка с дедушкой по линии отца тоже занимались восточной медициной. Моя фамилия на корейском Ю. Изучая историю своей семьи, я читал книгу про нашу династию. Так в ней говорилось, что среди моих предков были многочисленные военные и лекари. Так что можно смело сказать, что я потомственный врач.

– *Можно ли коротко пояснить, в чем основные отличия привычной нам медицины от китайской?*

– Дело в том, что традиционная китайская медицина (ТКМ) совсем по-другому смотрит на болезни людей. В ней больше внимания уделяется состоянию организма человека и тому, как тело сопротивляется болезням, а не самой болезни. Например, если у человека болит спина, то это может быть связано



...ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК ДОЛГОЕ ВРЕМЯ НАХОДИЛСЯ В СТРЕССЕ, У НЕГО МОЖЕТ ЗАБОЛЕТЬ ШЕЯ, ПОЯВИТСЯ ГОЛОВОКРУЖЕНИЕ, ПОВЫШЕННОЕ АРТЕРИАЛЬНОЕ ДАВЛЕНИЕ, РАССТРОЙСТВО ПИЩЕВАРЕНИЯ, БЕССОННИЦА.

с застоем крови, спазмом сосудов на фоне холода или отеком в тканях. И в зависимости от состояния подбирается и лечение. Мы лечим человека, а не болезнь.

Важно, что в ТКМ используется холистический подход. Организм рассматривается в целом. Например, если человек долгое время находился в стрессе, у него может заболеть шея, появится головокружение, повышенное артериальное давление, расстройство пищеварения, бессонница. В данном случае я буду делать основной упор на успокоение нервной системы, а не лечить каждую болезнь по отдельности.

– *Какие методы лечения вы имеете в своем арсенале?*

– Можно разделить традиционную китайскую медицину на фитотерапию и иглотерапию. В лечебно-реабилитационном центре «Дао» мы используем оба эти направления. У нас работают высококвалифицированные фитотерапевты с большим опытом. Активно мы используем и иглотерапию. Вообще, врач-иглотерапевт в своей практике использует не только иглоукалывание, но и баночную терапию, прогревание, терапию гуа-ша и многие другие методы.

– *Какие проблемы и заболевания можно излечить с помощью иглоукалывания?*

– Раньше в Китае, до прихода доказательной медицины, или, как ее еще

называют в Поднебесной, западной медицины, все болезни лечили травами и иглоукалыванием. Сейчас же наука исследует те заболевания, при которых наиболее эффективно иглоукалывание. И даже у Всемирной организации здравоохранения есть список патологий, при которых иглоукалывание эффективно. В моей практике я часто работаю с болевыми синдромами опорно-двигательного аппарата: болями в позвоночнике и суставах. Также излечиваю головные боли, невралгию. Бывают пациенты с гинекологическими проблемами, патологией дыхательной и пищеварительной систем.

– *Для каких целей в Китае проводят процедуру прогревания? Имеет ли она противопоказания?*

– Вообще, по-китайски иглоукалывание звучит как zhen jiu. И дословно переводится как «игла» и «прижигать, делать прижигание». Поэтому, несомненно, это важный аспект в лечении. Но, с другой стороны, и сугубо индивидуальный. Прогревание хорошо делать тем людям, кто постоянно мерзнет, у кого болят суставы, позвоночник, если человек часто болеет простудами из-за холода. Существуют разные методы прогревания, в нашем центре мы используем для этого и традиционный способ, и современные ТДР лампы. Основные противопоказания – это онкология, острые инфекционные заболевания и некоторые другие. Предварительно, конечно, важно проконсультироваться со специалистом.

– *Может ли иглотерапевт навредить? На что обратить внимание при выборе специалиста в лечении иглами?*

– Как и у любого метода лечения, у иглотерапии есть свои противопоказания. В основном онкология, беременность и острые неотложные состояния, индивидуальная непереносимость. В целом же методика безопасная, особенно в руках опытного специалиста. Иногда бывают синяки, но это из-за того, что зачастую акупунктурные точки находятся в местах средоточия сосудов и нервов. При выборе специалиста важно обращать внимание на врачей с высшим медицинским образованием и сертификатом. Важно, чтобы вы доверяли врачу и хорошо понимали друг друга.

инстаграм: @masteryu_dao
+7-705-857-27-86



История успеха с Atomy

Каждая женщина мечтает стать не только успешной матерью, но и реализоваться в профессиональной деятельности. Найти то увлечение, которое вместе с удовольствием будет приносить и доход. В современном мире всё возможно, и об одной из тысячи таких историй мы решили вам рассказать.

Гулмира Оспанбекова – бриллиантовый мастер Atomy.

Гулмира, расскажите о себе. Что привело вас в компанию Atomy?

– Я мама троих детей, занимаюсь волонтерской деятельностью, увлекаюсь рисованием, шитьем и кулинарией. Также являюсь дипломированным специалистом по детской психологии и сертифицированным специалистом в области детской психологии по направлению арт-терапия. В 2021 году, будучи в декрете, как и все мамы, искала для себя и своей семьи хорошие продукты, которые помогли бы поднять иммунитет и улучшить здоровье. Так я познакомилась с продукцией Atomy. После нескольких месяцев приема продукции я убедилась в колоссальной эффективности Atomy и подробнее стала изучать всю линейку компании, а также делиться информацией со своим окружением. В итоге я решила строить свой бизнес вместе с компанией Atomy. И очень благодарна Баймешевой Айнур, которая познакомила меня с Atomy. Она является моим спонсором, соратником и бизнес-партнером.

– Каковы основные преимущества бизнеса Atomy среди множества сетевых компаний на казахстанском рынке?

– Абсолютное качество по абсолютной цене! Бесплатная регистрация, справедливый и простой маркетинговый план, отсутствие обязательных закупок, нестрогаемые баллы (PV), отсутствие обязательного плана по продажам. Партнеры компании Atomy имеют скидку 15–20%, бесплатное обучение, свободный график, отсутствие вложений и абонентской платы. Этот бизнес не имеет географических ограничений. Одним словом, бизнес без вложений и без рисков, который я предлагаю попробовать всем. Не состояться в компании Atomy невозможно, так как ваши наставники заинтересованы в вашем росте. У нас всецело командная работа! Более 95% людей, однажды воспользовавшихся продукцией Atomy, возвращаются к нам снова. Всё это благодаря не только ее высокому качеству, но и оптимальной цене!

Помимо высокого качества и эффективности натуральной сертифициро-

ванной продукции компания Atomy привлекает тем, что занимается благотворительной деятельностью. Активно заботится о природе и окружающей среде, поскольку весь упаковочный материал продукции Atomy биоразлагаемый и не вредит природе.

– Из чего состоит линейка продукции компании?

– Каталог продукции компании Atomy насчитывает широкий ассортимент, в который входят продукты для красоты, здоровья, личной гигиены, товары для жизни, продукты питания и многое

другое. Причем хочу отметить, что вся продукция премиум качества и является натуральной. Один из уникальных и натуральных продуктов компании Atomy, укрепляющий иммунитет, это препарат НЕМОНИМ. Эффект этого уникального оздоровительного препарата, как показали многочисленные исследования, в несколько раз превосшел результаты лечебного воздействия корня женьшеня, кордицепса и медицинских грибов. НЕМОНИМ запатентован в Южной Корее, США, Австралии, Англии, Франции, Германии, Италии. Также хочу отметить интеллектуальный шестиступенчатый набор для красоты класса люкс Absolute CellActive – это органическая косметика высоких технологий, основой которых являются экстракты трав и олигопептиды. Absolute работает на клеточном уровне, делает кожу молодой и красивой, замедляет процесс старения. Кроме того я предлагаю попробовать нашу уникальную зубную пасту, в состав которой входит прополис и зеленый чай. Паста обладает антибактериальным и противовоспалительным эффектом.

– Сколько времени вам потребовалось, чтобы достичь ранга «Мастер продаж»?

– Чтобы достичь первого ранга в компании Atomy «Мастер продаж», мне потребовался один год с момента регистрации, а еще через год я достигла ранга «Бриллиантовый мастер», при этом оставаясь в удобном и свободном графике для себя и своей семьи.



– Сложно ли было построить команду? Как вы искали единомышленников?

– Нет, несложно. Большинство людей, которые приходят в команду Atomy, это люди, уже убедились в качестве и эффективности продукции. Все они являются единомышленниками, и здесь я хочу сказать отдельное огромное спасибо и выразить благодарность моей команде за поддержку и доверие. Благодарю всех своих спонсоров, наставников и любимую команду!

– Что бы вы пожелали казахстанским женщинам как эксперт и бриллиантовый мастер?

– Хочу пожелать казахстанским женщинам стать успешными, не бояться мечтать, строить планы, ставить цели и достигать их. Я смогла этого достигнуть вместе с командой Atomy, и вы сможете!

+7-777-930-16-55

инстаграм: @gulmiraospanbekova

Я горжусь, что я живая!

Диляра Кочкарова – клинический, кризисный психолог.

Диляра, расскажите, что включает в себя сфера клинической психологии.

– Данная сфера включает в себя диагностику, лечение, профилактику заболеваний и рискованного поведения как в индивидуальном, так и в общественном плане касательно здоровья. Помощь здоровым людям в условиях кризиса, гармонизацию психоразвития детей. Проведение и оценивание психологической коррекции психофизиологических проблем у человека.

Клиническая психология занимается проблемой определения, что такое психическая норма и патология, здоровье и болезнь. Вопрос определения нормы и патологии является сложным и затрагивает различные сферы человеческой деятельности. Под психической нормой определяется то, насколько человек адаптирован к жизни в социальной среде, насколько он продуктивен и критичен в жизни. При постановке диагноза клинический психолог пользуется личным опытом, общими рекомендациями, международной классификацией болезней, а также диагностическим и статистическим руководством по психическим расстройствам.

– Что привело вас в психологию? Чем и когда вас заинтересовала эта область?

– В 2016 году у меня случился первый приступ панической атаки. В силу жизненного личного опыта, травматических ситуаций и проживания многих факторов своей жизни я была человеком тревожным, контролирующим, гиперответственным, находилась в постоянном напряжении. У меня была депрессия, состояние «мир не мил». Я обратилась к неврологу и психотерапевту с медицинским образованием. И через несколько месяцев пришла в себя. Мое состояние улучшилось, жизнь вновь заиграла красками. И это была моя первая и последняя паническая атака. Я поняла, что жить по-старому я не могу, и пришло время менять свой образ жизни, мысли



и действия. Пошла в психологическое обучение и стала окружать себя интересными людьми, тем самым организовывая себе безопасную, понимающую, поддерживающую среду.

В 2019 году поступила в Международную школу позитивной психологии и медиации «Времена». В 2020 году окончила обучение коучингу и получила международный диплом MBA по специальности «Системный коуч». Прошла обучение метафорическим картам в практике консультирования. А в 2022 стала дипломированным клиническим психологом и кризисным психологом, окончив обучение в РФ. В мае этого года мне предстоит защита магистратуры по психологии.

Психология – это призвание, постоянное обучение, усовершенствование, непрерывные тренинги, личные часы терапии и супервизии.

– Как строится работа с вашими подопечными? С какими запросами обращаются чаще всего?

– В первую очередь я собираю анамнез, провожу психологическую диагностику и выявляю условия, препятствующие гармоничному развитию личности человека.

Определяю факторы риска развития психических расстройств, разрабатываю коррекционные программы и медикаментозные схемы лечения совместно с лечащим врачом, неврологом, психиатром. Подбираю методики для восстановления ментального здоровья клиента, его адаптации и психологической реабилитации. Помогаю в решении личностных, профессиональных и бытовых проблем. Провожу психологические экспертизы и формирую заключение.

В процессе контакта с человеком наблюдаю за его поведением, дыханием, речью, эмоциональным состоянием, энергией и так далее.

Зачастую обращаются люди с тревожными расстройствами, депрессивными, паническими атаками, апатией и выгоранием. У многих кризис в отношениях, непонимание, куда и зачем двигаться дальше. У подростков это суицидальные наклонности, агрессия, злость на родителей, нежелание посещать школу, буллинг.

В работе я предпочитаю офлайн режим. Ведь здоровый контакт, выстраивание доверительных отношений, безопасное пространство, качество встреч в терапии намного выше, нежели онлайн. Если человек не совсем здоров, то в процессе терапии может что-то пойти не так, и я не смогу это отрегулировать в онлайн формате. Не смогу оказать нужную поддержку клиенту вовремя,

обеспечить ему уровень безопасности при обострении его состояния. Всё очень индивидуально. В онлайн формате может подвести связь, что скажется на качестве терапии. Онлайн терапия возможна, но следует учитывать состояние клиента. Относительно здоровым – да, подходит, при патологии – категорически нет.

– В нашей стране люди охотно идут за помощью к психологу или всё ещё пытаются справиться со своими психологическими проблемами самостоятельно?

– Уже несколько лет количество людей, которые обращаются за профессиональной психологической помощью, растёт. Много молодежи. Много людей в возрасте 45+. Думаю, тенденция будет развиваться, время сложное. Людям тяжело. Пандемия очень сказалась. Люди не чувствуют себя в безопасности,

стабильности и спокойствию. Многие пережили много утрат, горя, боли, страха. Всё это сказывается. Конечно, некоторая часть не доверяет психологам, и на это есть свои причины. Но если подвести итог, то можно отметить, что люди всё же чаще стали обращаться к психологам, и это не может не радовать.

– А способна ли хорошая подружка оказать «психологическую помощь»? Как это бывает: посидели, поплакали, и легче стало...

– Подружка не может оказать профессиональную психологическую помощь. Это просто близкий вам человек, который хорошо знает ваш характер, он готов поддержать, помочь, но как это сделать в сложной ситуации, зачастую не понимает.

Профессиональная психологическая помощь – это не навязывание своего жизненного сценария, опыта и реакций, а техника и инструменты, которые помогают человеку самому принять жизненно необходимое решение и получить ответы на самые важные вопросы. Именно поэтому поддержка подруги помогает далеко не всегда и не в каждой сложной ситуации.

И самое главное – нужно помнить, что вы – это вы, а ваша подруга – это она. И вы разные! Решать и брать ответственность за свою жизнь только вам! Ваш выбор – это ваш выбор!

– Что бы вы могли признать своим главным достижением на сегодняшний день? Чем вы гордитесь?

– На сегодняшний день я горжусь тем, что не останавливаюсь на достигнутом. Постоянно развиваюсь, учусь, работаю над собой. Что качество моей жизни стало в разы лучше. Наладились отношения в семье. Горжусь, что заканчиваю магистратуру, и у меня куча грандиозных планов и проектов. Горжусь, что воспитала прекрасного любящего сына! Горжусь, что наладила отношения с мамой при ее жизни, для меня это архиважно! Горжусь, что, несмотря на все свои травмы в жизни, на то, что я была ранена людским отношением, предательством, я живая!



+7-705-323-29-29

Instagram: @kochkarovadilyara
taison7070@mail.ru
ул. Желтоксан, 163/11

ФИНАНСЫ: ВСЁ ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

В чем преимущества инвестирования? А безопасно ли инвестировать в криптовалюту? На эти и многие другие вопросы есть ответы у финансового консультанта **Дарьи Дирксен**.

Дарья, расскажите о себе. Что привело вас в мир финансов и грамотного управления ими?

– Мне 22 года, и я работаю операционным директором в компании avtosvet.kz. Работа с цифрами манила меня с подросткового возраста, но по образованию я переводчик. Так сложилось, потому что на тот момент мне казалось, что финансист – это сложно. Сегодня, спустя 4 года я могу анализировать графики, вести объемные учеты данных и финансовые таблицы компаний. Касательно финансовой грамотности скажу так: у меня с 19 лет была установка, что деньги должны работать на меня. И я стала искать способы достижения этой цели. В том же возрасте я узнала про криптовалюту и инвестиции в малый и средний бизнес. Когда начался карантин, я стала изучать информацию по финансовой грамотности – прошла курсы на getcourse, читала книги Роберта Кийосаки, Уоррена Баффета, Бенджамина Грэма. Тогда же начала вести тотальную систему учета своих расходов и доходов. Мне важна точность в цифрах, потому что через них можно строить стратегии и системы.

– Сложно ли было научиться управлять своими финансами? Сколько вам на это потребовалось времени?

– Для того чтобы управлять своими финансами и инвестировать разумно, нужно просто иметь дисциплину и трезвость ума. Во всем этом очень легко разобраться. Мои клиенты думают, что крипто и инвестиции – это сложно и там могут обмануть. Но когда мы раскладываем информацию по полочкам, они понимают, что всё намного проще, чем казалось. Как говорится, у страха глаза велики.

– С чего вы рекомендуете начать развивать собственную финансовую стратегию?

MUAN @mua_farizat



– Ну, во-первых, подписаться на меня. А во-вторых, скачать приложения для учета данных – внести все данные за прошлый месяц с Каспи и понять в процентном соотношении, на какие статьи расходов идут затраты. Начать разбираться в крипте,

индексах, crowdfunding платформах. Сформировать личную стратегию финансов и работать над созданием финансовой подушки. Вот пример стратегии: 20% инвестиции, а уже внутри тоже можно распределить, на какие направление сколько вложить.



10% – подушка безопасности, 70% – на жизнь.

– Куда вкладывать деньги, чтобы не потерять их, а приумножить?

– В Казахстане существуют лицензированные площадки для инвестиций – Investroom, ikapitalist, gocrowd. На этих краудфандинговых платформах можно пассивно зарабатывать от 30 до 50% годовых. И это точно больше, чем просто держать деньги на депозите. Инвестировать в стабильные криптовалюты, инвестировать в индексы. Каждому просто

нужны знания, чтобы не ошибиться с выбором платформ и компаний. Сейчас существует множество так называемых «схем», где людям предлагают по 100 и выше процентов годовых. Если система основана как реферальная, у нее нет никакой лицензии, а если вам настойчиво звонят и предлагают инвестировать, это обман. Вам никогда не позвонит компания Уоррена Баффета или, например, Чанпэн Чжао – создателя крупной криптовалютной биржи Binance. Инвестиции вас не ищут, вы сами находите их и выбираете проекты для инвестирования.

– А можно ли еще в самом начале определить надежный проект для вклада или нет?

– Конечно, можно! Есть алгоритм выбора проекта, который я на курсе даю ученикам. Очень важно изучить проект, прежде чем туда вложить свои деньги. И заходить не «на всю котлету», а немного и в разные проекты. Это про принцип диверсификации – инвестировать в разные проекты, чтобы в случае просадки в одном из них у вас была прибыль в другом. Необходимо проводить research любого проекта: как давно он на рынке, инвестируют ли в него крупные фонды, какие уже есть заслуги и выплаты дивидендов инвесторов, есть ли лицензия и еще очень много факторов.

– Если человек уже вложил свои средства и после понял, что перед ним мошенники, есть ли возможность «выйти из игры», не потеряв свои финансы?

– К сожалению, мои знакомые инвестировали крупные суммы, буквально десятки миллионов в мошеннические проекты и никак не смогли вернуть средства. Там схема была простая. В таргете была реклама «инвестируй в акции Nalyk банка». С человеком связались, поэтапно провели, помогли даже кредит еще оформить, затем завели средства на площадку, и оттуда их уже никак нельзя было снять. А когда хотели это сделать, то их просили еще добавить, якобы оплатить комиссию по выводу. Очень важно быть финансово грамотным и не доверять управление своих денег неизвестным компаниям.

– Дарья, дайте несколько действенных советов нашим читателям, как не только накопить, но и приумножить свой капитал.

– Самый важный совет – имейте финансовую грамотность! И будет вам счастье без бесконечных кредитов, с пассивным источником заработка, с инвестициями в фондовый и криптовалютный рынок. Считаю, что финансовая грамотность – это базовый навык, который должен быть у каждого. Я, в свою очередь, могу помочь в этом тем, кто хочет развить у себя финансовую дисциплину.

инстаграм
@dirxen_darya



Это Репортаж с Оксаной Казак

Оксана, наверное, только самый ленивый пользователь Инстаграм не знаком с вашим проектом «Репортаж». Расскажите, как родилась идея.

– На самом деле это была идея моего друга, зовут его Борис Мен, он ведущий. И всегда мне говорил, что видит меня в таком формате. Как оказалось, был прав. Мы сняли одно мероприятие, и гостям так понравилось, что они позже стали рекомендовать наш формат своим друзьям. Нас стали приглашать регулярно на различные мероприятия. Мы были на праздниках таких успешных людей, как Арман Юсупов, Улугбек Ша-рипов, взяли интервью у группы «Ирина Кайратовна». Нас стали приглашать известные блогеры на свои «тусовки».

– «Репортаж» – проект коммерческий или больше для души?

– Так получилось, что «Репортаж» был изначально коммерческим проектом,

результат которого не всегда можно публиковать в Сети. И мы решили добавить немного социального оттенка. Стали выезжать в город и общаться с людьми на актуальные темы. И это так здорово, люди всегда охотно идут на контакт, делятся своими впечатлениями и мнением. За это я и люблю наш народ. В «Репортаже» я осуществляю свои творческие порывы, в нем я отрываюсь и много шучу. И людям нравится. Теперь мне хочется, чтобы у «Репортажа» появился брат «Это интервью с Оксаной Казак», где я буду приглашать интересных личностей для не менее интересной беседы.

– Но помимо «Репортажа» вы развиваете и другие не менее интересные направления. Чем еще занимаетесь?

– Да, сегодня я также занимаюсь и другими действительно интересными проектами, среди которых Boroda Digital – это команда, которая про-

фессионально продвигает ваш бизнес. Мы делаем рекламу, пишем стратегии, создаем контент. Последние два года я управляю этой компанией. Параллельно изучаю маркетинг, пытаюсь за ним угнаться. В этой сфере столько тонкостей и динамики, что я не успеваю охватить все. За два года мне посчастливилось работать и продвигать такие проекты, как Actual Optic, Turandot, Визит-центр Аюсай, APORT mall и многие другие. И, конечно же, мы продолжаем работать с нашими коллегами и всегда рады встречам с новыми.

– Сегодня «инстаграммики» активно перемещаются в Тик-Ток. Какая площадка, на ваш взгляд, наиболее актуальна для развития бизнеса?

– На самом деле все площадки хороши, иногда я нахожу в Тик-Токе много для себя полезного, разных экспертов. А значит, это работает. Нужно лишь понимать, где находится ваша аудитория, кто она и как с ней общаться. Занимаясь



продвижением своего продукта, вы понимаете, кто его хочет купить, кто нуждается в нем, и изучаете их деятельность, их «места скопления». Сейчас невозможно угадать, где ваш контент «выстрелит». Ведь «покупка» совершается не сразу. От большого потока рекламы, предложений, экспертов люди теряют доверие, им нужно больше времени, больше касаний, а бизнесмену больше усилий, больше площадок. А чтобы всё это привело к продажам, не отменяйте маркетинг и пробуйте разные площадки для привлечения аудитории.

– Личный блог и digital агентство связаны между собой. И в этом у вас, бесспорно, есть талант. А в общении то вас как занесло? Что это за проект «про мясо»?

– Да, Steak shop Horeca – это семейный бизнес, в котором я и мой муж производим мясную продукцию для ресторанов, гостиниц, разных иных заведений. Мы занимаемся производством стейков, колбасок, котлет из мраморной говядины, и наши линейки сейчас активно расширяются. Если в Алматы в ресторане вы попробовали вкуснейший стейк, то скорее всего он наш, так как Steak shop Horeca составляет свою продукцию практически всем крупным заведениям, барам, пабам и ресторанным сетям. Это наша гордость! Такого мяса и мясных продуктов нет нигде – это точно. Я проверяла. Мы работаем с потрясающим шеф-поваром и регулярно разра-

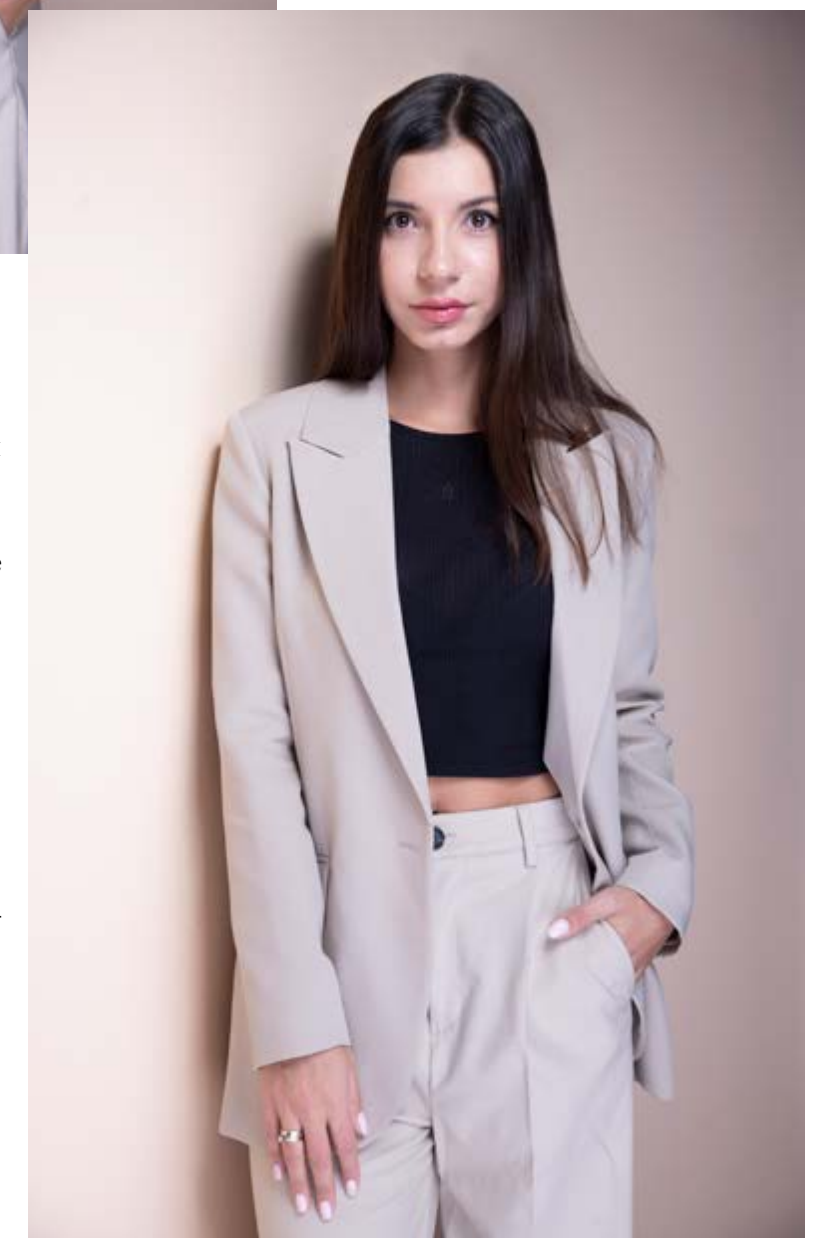
батываем новую продукцию, расширяя нашу линейку. Скоро мы планируем открыть сеть магазинов – и это будет очень вкусно и концептуально, а также свой стритфуд. Именно об этом я давно мечтаю (улыбается).

– Оксана, как специалист в сфере цифрового маркетинга, назовите несколько основных трендов 2023 года в Инстаграм.

– Те, кто хочет купить, не любят, когда их ведут за ручку. Меньше воды, меньше долгих прогревов. Больше «выжимки», фактов и действительно ценности продукта или услуги. «Настоящность», если так можно выразиться, – вот это тренд. Образование, грамотность, польза – вот это тренд. Технически качественная картинка, звук, титры.

Что нужно делать в Инстаграм в 2023 году? Быть полезным (улыбается). И если эта статья была для вас полезной, то я в тренде! Я всегда рада новым идеям, партнерам, сотрудничеству, поэтому всех, кого заинтересовала моя деятельность, встречу с радостью. Добро пожаловать!

инстаграм: @ksukazak



PEOPLE AWARDS 2023 EXPERT

People awards 2023

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.

2023 год не стал исключением.

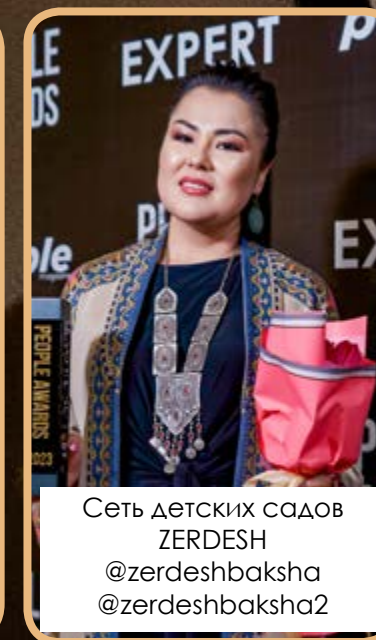
Яркие персоны, представители шоу-бизнеса и любимые артисты собрались, чтобы торжественно поздравить номинантов People Awards 2023. Журналисты редакции задавали вопросы, интересующие наших читателей. Фотографы делали снимки для глянца.

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.



Елена Константинова
@elenakonstantinova
@level_massage_studio



Сеть детских садов
ZERDESH
@zerdesbakhsha
@zerdesbakhsha2



Галия Ищанова
@galiya.pro.lash
@galiya.studio
@lashbox_kz
@lashshopkz



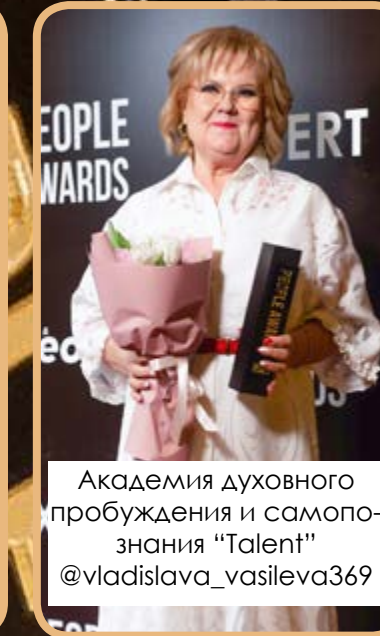
Аягоз Серикпаева
@ayagoz_serikpaeva123
@salon.shtor.astana



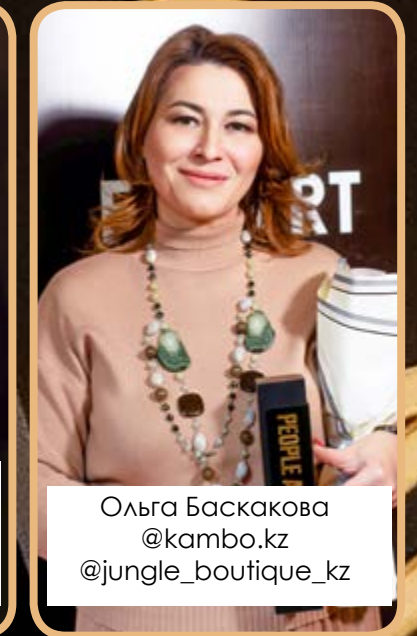
Ляззат Домбаева
@lyazzat_muratovna_official



Айгуль Жилкибаева
@guru_aigul108



Академия духовного
пробуждения и самопознания "Talent"
@vladislava_vasileva369



Ольга Баскакова
@kambo.kz
@jungle_boutique_kz



Алтынай Дидарқызы
@altynkyz_wb



Саида Налибаева
@saida_nalibayeva



Студия М&М
@mm.studio.almaty



Sigara Borek
@sigara_borek_almaty



Гульнара Хаирова
@zakony_schastlivoi_dushi



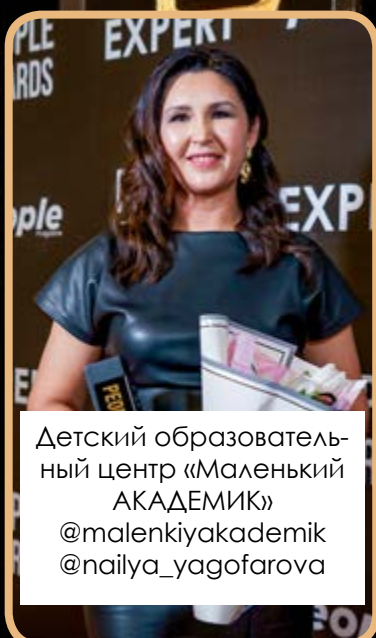
Людмила Харапатая
@center_aura.online



Зиягуль Таубаева
@ziagul.taubaeva



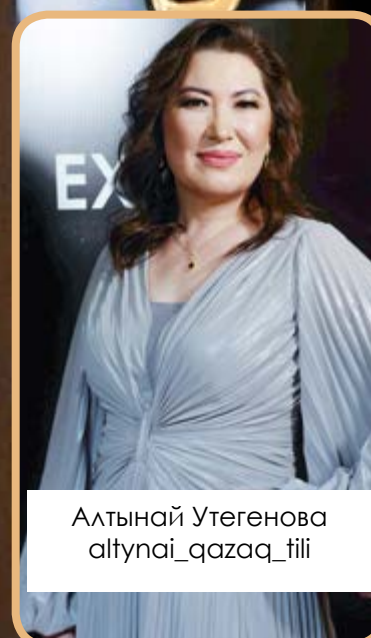
Айнур Бекбаева
@iambekbauova



Детский образователь-
ный центр «Маленький
АКАДЕМИК»
@malenkiy akademik
@nailya_yagofarova



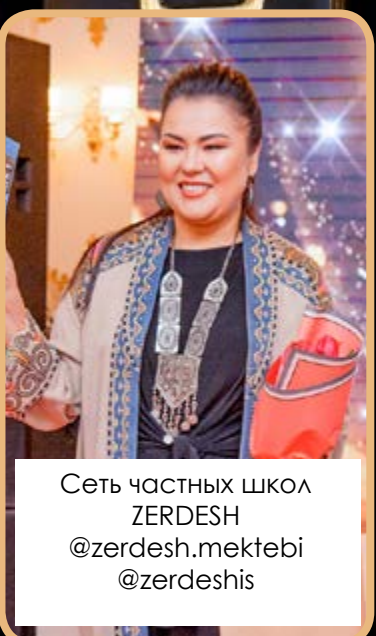
Алёна Тишendorf
@alyona.tischendorf



Алтынай Утегенова
altynai_qazaq_tili



LEVEL MESSAGE STUDIO
@level_message_studio
@elenakonstantinova



Сеть частных школ
ZERDESH
@zerdesh.mektebi
@zerdeshis



Айжан Кенесова
@aizhan_kenessova



Динара Досай
@dinaradosay
@dinaradosai



Центр BLISS
@bliss_osteo
@gulziya_osteo



Жасулан Шахметов
@massage.14region



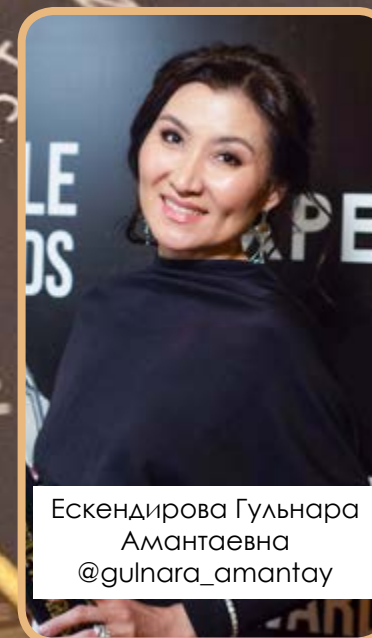
Айбара Газиз
@aibaragaziz_



Раушан
Бирмагамбетова
@raushan_birmagambetova



Жазира Асанова
@astrolog_zhazira_nursultan



Ескендирова Гульнара
Амантаевна
@gulnara_amantay



Любовь Петрова
@lubov_pm_ror



Жанна Утарбаева
@zhannautarbayeva



Илхам Исмаилов
@ilkhamismaiyllov



Школа Анны Дайбовой
@if_i_were_a_queen



Нуржан Алыпсатарова
@probuzhdenie_kg



Диана Гладун, 7 лет.

Ваш ребенок достоин быть в журнале!

people
Kids



WhatsApp



@PEOPLEKIDS.KZ

Instagram