



**БИОХАКИНГ
ТВОЕГО ТЕЛА**



**ЦИФРОВАЯ
АРХИТЕКТУРА
FORTEBANK**

**ТАНЦЕВАЛЬНАЯ
ФИЛОСОФИЯ
АМАНДИ ФЕРНАНДЕЗ**

**КУБОК ДЭВИСА 2021:
ПОЛШАГА
ДО ПОЛУФИНАЛА**



ВИСШАЯ ЛИГА
ПАРИ МАТЧ

Сканируйте QR-код и узнайте расписание ближайших матчей





The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОШИВ МУЖСКОЙ ДЕЛОВОЙ ОДЕЖДЫ
КОСТЮМЫ, РУБАШКИ, СМОКИНГИ,
ФРАКИ И ПАЛЬТО – НА ЛЮБОЙ ВКУС,
В ЕДИНСТВЕННОМ ЭКЗЕМПЛЯРЕ НА ЗАКАЗ**

Г.АЛМАТЫ, УЛ. КАБАНБАЙ БАТЫРА 88,
УГ. УЛ. ВАЛИХАНОВА,
ТЕЛ.: +7 (727) 258 82 20,
ФАКС 258 76 17,
МОБ.: + 7 777 2218374,
E-MAIL: ALMATY@MYTAILOR.RU

Г. НУР-СУЛТАН, УЛ. ДОСТЫК 1, ВП-11,
ТЕЛ.: +7 (7172) 524 292, 524 472,
МОБ.: + 7 777 2275598,
E-MAIL: ASTANA@MYTAILOR.RU

WWW.MYTAILOR.KZ

Г. АТЫРАУ, МОБ.: +7 777 0770400; Г. ШЫМКЕНТ, МОБ.: + 7 777 0770400; Г.АКТАУ, МОБ.: +7 777 8701326;
Г. АКТОБЕ, МОБ.: +7 777 8701325; Г. КАРАГАНДА, МОБ.: +7 777 8701325



19-я Северо-Каспийская региональная выставка «Атырау Нефть и Газ»

6 – 8 апреля 2022
Казахстан, Атырау

Подробная информация:
www.oil-gas.kz



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



www.akylkenes.kz
www.akylkenes.media

УЧРЕДИТЕЛЬ

ТОО «Ақыл-кеңес Консалтинг»

ИЗДАТЕЛЬ

Дауржан Аугамбай

ВЕРСТКА И ДИЗАЙН

Надежда Сарина

Журнал «Ақыл-кеңес» зарегистрирован в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о регистрации
№16425-Ж от 31 марта 2017 г.

Журнал издается с июня 2017 года.

010000, г. Нур-Султан, Коргальжинское шоссе 19Т,
БЦ «Коргалжын», офис 202

Тираж: 500 экз. (на время пандемии)

Отпечатано в типографии «Print House Gerona».
г. Алматы, ул. Сатпаева 30 А/3,
уг. Набережная Хамита Ергалиева, офис 124,
тел.: +7 (727) 250-47-40

© Akyl-kenes, 2017-2021

www.akylkenes.kz

**Заявки на размещение рекламы в журнале
просим направлять на daurzhan@akylkenes.com**

Редакция журнала знакомится с предложениями читателей, не возвращает и не рецензирует не заказанные редакцией материалы и иллюстрации. В случае заинтересованности в материалах, редакция журнала вступит в переписку с автором публикации. Редакция журнала не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Перепечатка и любое использование материалов, опубликованных в журнале «Ақыл-кеңес», допускается только с письменного согласия учредителя журнала.

НОЯБРЬ – ДЕКАБРЬ, 2021

ЛИЦА

10 АМАНДИ ФЕРНАНДЕЗ:
ЖИТЬ НАСТОЯЩИМ
МОМЕНТОМ

18 ЖУЛДЫЗ БИСЕКЕЕВА:
МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ
И НЕ СБЫВАЮТСЯ

30 ТУПАК ШАКУР:
ALL EYEZ ON HIM

КРУТЫЕ ПРОДАЖИ

40 АЛЕКСАНДР САВЕЛЬЕВ:
ОТДЕЛ ПРОДАЖ «ПОД КЛЮЧ»

КЕЙСЫ

48 ЦИФРОВАЯ АРХИТЕКТУРА
FORTEBANK

EVENTS

56 ВАЛИХАН ТЕН:
БИОХАКИНГ ТВОЕГО ТЕЛА

О, СПОРТ, ТЫ МИР!

62 ПОЛШАГА
ДО УСПЕХА



62



48



10

Зимний номер, в отличие от осеннего, который получился больше спортивным, знакомит вас с новыми людьми. Мы перемещаемся в США, где живет и работает Аманди Фернандес, профессиональный хореограф, имеющая большой опыт работы с мировыми звездами. В нашей беседе она как-то упомянула про Coachella, один из самых крупнейших, известных и прибыльных музыкальных фестивалей в США и в мире. В этот момент я вспомнил, что на этом фестивале в апреле 2012 года рэпер Snoor Dogg исполнил песню «2 of Amerikaz Most Wanted» с голограммой своего покойного друга Тупака Шакура. Шоу получилось очень реалистичным. В какой-то момент начало казаться, что на сцене выступала живая легенда рэпа. Так, незамедлительно родилась статья о непревзойденном рэпере, которого мы слушали в подростковом возрасте.

Сила мысли и какие-то вибрации в этом случае сыграли свою роль, поскольку эти две статьи были написаны на одном духу. Такое состояние, когда визуализация преобразуется в реальность, является очень редким, но очень полезным. Жулдыз Бисекеева рассказывает про инструменты, позволяющие работать с подсознанием и исполнять желания.

Женские практики, которые она разрабатывала в течение многих лет, могут стать хорошей альтернативой для улучшения некоторых аспектов реальности, имеющих место в жизни многих женщин.



Фото: Гульмира Адилова

Следует также обратить внимание на слово «биохакинг», которое позволяет абсолютно любому человеку преобразовать себя и трансформироваться в лучшую версию себя. В ноябре этого года Валихан Тен выпустил свою вторую книгу, в которой рассказывается о путях достижения целей по саморазвитию и самоулучшению. Если побороть свою лень и поверить в себя, можно действительно достичь чудесных результатов.

В преддверии Нового года мы написали о полезном, хорошем и мотивирующем. В этом номере содержатся советы и пожелания, которые могут изменить нашу жизнь и мотивировать на новые свершения.

В новом 2022 году всем читателям и друзьям журнала я желаю исполнения желаний и задуманного. Пусть все хорошее, полезное и интересное, что публиковалось на страницах журнала в этом году, обязательно сбудется и приумножится!

Дауржан Аурманбаев

ЖИТЬ НАСТОЯЩИМ МОМЕНТОМ

Журнал Akyl-kenes предлагает беседу с **Аманди Фернандез**, известной американской моделью, бэкап-дансером, актрисой и хореографом. Она имеет семилетний опыт работы с Beyoncé, а также богатое портфолио перформансов с Джей Ло, Тинаши, Не-Йо, Крисом Брауном, Рианной, Мисси Эллиотт, Алишей Киз, Биг Шоном, Дидди, Камилой Кабельо, Doja Cat на таких крупнейших площадках мира, как Super Bowl, VMA, Coachella и др. Аманди рассказывает о своем пути к любимому делу, которое принесло ей мировую известность и делится впечатлениями о своем первом визите в Казахстан, имевший место в ноябре 2021 года. Девиз Аманди Фернандез озвучен в заголовке данной статьи. Она считает, что завтрашний день не обещан, поэтому нужно пользоваться каждым моментом и с пользой прожить его.

ОТПРАВНАЯ ТОЧКА

Я не стану исключением из числа людей, которые рассказывают, что их будущий успех уходит корнями в детство. Мои самые ранние воспоминания о танцах относятся к тому времени, когда я была ребенком. Мы часто собирались всей большой семьей, и как только где-то начинала звучать музыка, все сразу начинали танцевать. Эта атмосфера, ставшая нормой, способствовала пробуждению во мне желание учиться двигаться и танцевать, как многие взрослые. Помню, как будучи маленькой девочкой, я любила смотреть музыкальные каналы и фильмы о танцах. Сидя перед экраном, я втайне мечтала о том, что также буду танцевать со звездами. Я представляла себе этот удивительный мир танцев и, видимо, послала очень сильный сигнал во Вселенную с желанием в будущем работать и дружить с танцорами и певцами мирового уровня.

Все эти мысли стали отправной точкой и первоначальной искрой, которые позже обратились в прекрасный огненный пыл, которые стали основным драйвером в моей карьере. Я думаю, что в карьере любого человека, как и в моей, никогда не бывает только одного события, которое заставляет понять и принять любимое дело.



Большой удачей можно считать совмещение любимого дела с основной работой, которая помогает зарабатывать на жизнь. Поэтому такое совпадение является следствием и совокупностью многих разных случаев, которые заставляют человека достичь того этапа в жизни, когда полностью осознаешь себя. В такие моменты нужно полностью принять дар жизни и сделать все возможное, что в твоих силах, чтобы не растерять этот потенциал.

Всю свою жизнь я любила танцевать и во время танцев чувствовала себя самой счастливой на свете. Выросшая в таком мультикультурном и динамичном городе, как Нью-Йорк, я имела возможность встречать танцоров на улицах Таймс-сквера, в метро Манхэттена, а также на различных вечеринках и мероприятиях. Поэтому с возрастом я обнаружила, что просто тянусь к тем людям, которые разделяют мои общие интересы. В итоге из таких дружеских отношений с близкими мне по духу людьми выросло многое, чего я никогда не ожидала. Например, я никогда не думала, что можно зарабатывать на жизнь как профессиональная танцовщица. Я не полагала, что люди будут платить мне за хорошее выступление. Тогда я окончательно поняла, что могу профессионально заниматься танцами не только потому, что мне это приходится по душе. С появлением этой мысли, я стала еще более одержимой идеей стать самой лучшей в своем деле, поэтому я танцевала везде, где только могла, изучая все различные танцевальные стили и направления. Думаю, именно тогда я действительно начала отходить от так называемого «традиционного» образа мышления, начав мыслить более творчески и артистично.

Будучи выходцем из большой консервативной семьи (*моя мама является самой младшей среди своих тринадцати братьев и сестер*), мне было сложно предстать перед своими родителями в качестве артиста.



Они просто-напросто не понимали этой профессии и не разделяли моего выбора. Их тоже можно понять, поскольку они выросли в другое время и у них имелся иной взгляд на жизнь. Самое сложное началось в момент получения диплома, когда я заканчивала университет.

Мои родители и родственники были преисполнены надежды и уверенности, что я найду «нормальную», по их мнению, работу и откажусь от своего творчества. На этой почве у нас возникало немало разногласий и множество тяжелых эмоциональных споров. Особенно тяжело было убедить своего отца, который вообще слышать ничего не хотел о танцах. Однако одним из источников моего вдохновения являлись истории становления других известных танцоров. Держа это в уме, я потихоньку шла к своей цели. Когда я возвращалась к танцам, я всегда находила спокойствие и умиротворение во время своих занятий.

Именно танцы помогли мне преодолеть многие трудные моменты, не отказаться от своей мечты и достичь высокого профессионального уровня.

Это не означает, что я хотела постоянно огорчать своих родителей. Наоборот, я всегда старалась радовать их своей высокой успеваемостью и отличными успехами в академическом плане. Решение заняться учебой было нелегким, и его принятие не означало, что я перестала быть хорошей дочерью для своих родителей. Просто мне как воздух было необходимо найти свое место в этом мире. Именно в этот период я окончательно сделала свой выбор, о котором нисколько не сожалею. Так сложилось, что жизнь людей полна препятствий, которые либо ломают человека, либо делают его сильнее. Так что я сильно верю в то, что нужно верить в себя и бороться за свою мечту.

ПЕРВОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

Всегда с удовольствием вспоминаю свои первые шаги, которые я делала задолго до своих известных выступлений с Джей Ло, Бейонсе, Крисом Брауном, Тинаши и другими именитыми артистами. Мое первое выступление имело место на премии MTV с певцом Ne-Yo, обладателем трех премий Грэмми, и рэппером Pitbull около пятнадцати лет назад. Помню, как я плакала после выступления, потому что знала, что это является началом долгой, интересной и стабильной карьеры. В то время я сильно нервничала и волновалась одновременно, поскольку я пребывала в очень эмоциональном состоянии. Находясь на сцене, я каждой клеткой своего тела ощущала ничем не сравнимую бешеную энергию толпы. А во время выступления я испытала неопишуемые чувства, которые до этого мне не были знакомы.



Если поговорить с любым артистом или просто творческим человеком, они расскажут о том, что мы выплескиваем всю свою энергию и всей душой отдаемся работе, чтобы порадовать свою многочисленную аудиторию. В этой связи я всегда преисполнена благодарности всем своим поклонникам, которые постоянно меня поддерживают и мотивируют. В жизни каждого человека обязательно имеется некий спусковой крючок или момент, которые становятся той отправной точкой, меняющей всю жизнь.

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Современное креативное искусство, которое в сочетании с цифровым миром и активными социальными сетями, становится очень конкурентным. Именно уникальность, индивидуальность и неповторимость являются решающими и основополагающими факторами успеха в нашем бурно развивающемся мире. Для того, чтобы оказаться на вершине, необходимо постоянно работать над собой и расширять свою аудиторию. Ошибаются те, кто считает артистов почивающими на лаврах, беспечно ведущими праздный образ жизни. Сейчас не те времена, поэтому артисты стали в один ряд с теми же бизнесменами. Ежедневная работа над собой, держание себя в форме, поиск новых направлений, отслеживание трендов и много другое входит в ежедневные рутинные обязанности любого профессионала.

Для меня уже недостаточно в совершенстве владеть одним стилем танца. Я постоянно развиваюсь и открываю для себя большое разнообразие новых различных стилей и направлений – от балета до хип-хопа, от фристайла до сценического танца. Последние пятнадцать лет своей жизни я неустанно занималась изучением как можно большего количества танцевальных стилей.

Поскольку я родом из Нью-Йорка, я больше склоняюсь к фристайлу и хип-хопу, ведь именно они доминируют в культуре моего города. Невозможно не вовлечься в естественную атмосферу, которая царит в нью-йоркских ритмах. Нью-Йорк подарил миру немало талантливых танцоров, среди которых можно отметить Даниэль Поланко, Джессику Кастро, Рэнди Кемпер, Валентайна Нортон и Марка Марвелуса.

Для того, чтобы удерживать свою аудиторию, крайне необходимо быть разносторонним человеком в любой индустрии, особенно в танцевальной. Я не перестаю показывать себя на различных пробах, что помогает быть готовой к неожиданным приглашениям на проекты, где, возможно, может потребоваться выполнение сложного «пируэта». Для того, чтобы артист был востребованным, необходимо постоянно работать над поддержанием хороших отношений с абсолютно всеми людьми, с которыми приходится работать.

Самое главное, соблюдать пунктуальность, выработать жесткий и эффективный тайм-менеджмент, а также всегда выкладываться по максимуму. Наличие этих компонентов выделяет профессионала среди всех остальных. Следовательно, постоянный и ежедневный труд является платформой для достижения успеха. Вдобавок ко всему, перед любым профессионалом лежит большая ответственность за свою работу перед своими партнерами и публикой.

Помимо самодисциплины и работы над собой в арсенале артиста должны находиться более тонкие инструменты, являющиеся своего рода творческим оружием массового поражения. Энергия, страсть, атмосфера и драйв – это далеко не полный перечень того, что заставляет людей узнавать танцора среди всех остальных.

Когда артист отдается себя на все 200%, люди начинают поневоле это чувствовать. Энергия, которая транслируется креативными людьми в массы, является невидимой связью между людьми и обладает мощной силой. Именно она помогает наладить диалог с многочисленной аудиторией и зажечь огонь в их сердцах.

ФОРМАТЫ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Признаться, для моих выступлений и танцевальных постановок не пишутся сценарии и не делаются какие-либо заготовки. У каждого выступления имеется свои стили и характер, а также многое зависит от артиста, с которым я выхожу на сцену.

Поэтому перформансы с Бейонсе, Шакирой, Джей Ло или Алишей Кис сильно отличаются друг от друга по объективным причинам. Каждый из артистов вкладывает свою философию, свое видение и свой взгляд в концерт. Поэтому надобность в заранее прописанном сценарии просто отпадает.

Также следует иметь в виду формат выступлений, который включает в себя полноценные туры, коммерческие проекты, суперкубок или просто концерт. И все персоны, с которыми мне доводилось сотрудничать, и артисты, с которыми я работаю в настоящее время, являются профессионалами мирового класса. Каждый из них имеет свой уникальный стиль и свое послание для поклонников. Достаточно сложно описать свой танцевальный почерк, но все же для читателей журнала *Akyl-kenes* я постараюсь это сделать с помощью двух важных аспектов:

1. Гибкость имеет решающее значение. Речь идет не о физической гибкости, а об умении органично вносить изменения в свою танцевальную программу в любой момент во время выступления.

Зачастую импровизация и способность подстроиться в возникшие изменения в программе сильно помогают. С годами я обрела этот навык и считаю себя очень гибкой в этом плане.

2. Завоевание аудитории. Энтузиазм и искренность позволяют разоружить даже самую скептически настроенную публику. Во время каждого своего выступления я показываю и доказываю зрителям, что увиденное ими на сцене является воздухом, которым я дышу, а также гормонами, позволяющими мне жить и радоваться. Поэтому всякий раз, когда я выхожу на сцену, даже имея за плечами многолетний опыт выступлений, я всегда стараюсь войти в подходящий ритм в своем сознании и настроиться на то, чтобы показать свою страсть и любовь к искусству танца.

ДВИЖЕНИЯ ЗА КАДРОМ

Работа со знаменитостями представляет собой самую сложную часть моей работы. Она требует всестороннего понимания, всецелой отдачи и тонкого восприятия того, чего они хотят.

С годами я научилась улавливать множество невидимых тонкостей, позволяющим мне находиться с ними на одной волне. Все это скрыто от посторонних глаз и не попадает в объективы телекамер и фотоаппаратов. Это нужно просто знать, понимать и чувствовать.

Все знаменитости, с которыми мне посчастливилось работать, достигли мирового успеха и имеют миллионы поклонников по всему миру. Однако селебрити обладают одной общей чертой, которая всех их объединяет. Все они, без исключения, являются чрезвычайно целеустремленными и трудолюбивыми людьми. Они умеют распознавать себе подобных и быстро отсеивать тех, кто не соответствует их творческому ДНК.



В процессе работы я быстро находила их расположение к себе. Помимо этого, нужно успешно пройти через проверку на прочность и профессиональную пригодность, которую проводят менеджеры, продюсеры и консультанты мировых звезд. Успешное прохождение испытаний выливается в большой карт-бланш, выдаваемый этими людьми. Сегодня я горжусь тем, что все, с кем я работала, высоко ценят и крепко уважают меня за ярую преданность своему делу. Именно благодаря этому я провела почти десять лет, работая с Бейонсе в качестве одной из ее лучших танцоров.

У меня часто спрашивали насчет комфортных и удобных звезд, с которыми мне приходилось сотрудничать. Тут следует отметить, что удобство не является человеческим качеством, которое позволяет стать успешным.

Но, если говорить о том, с кем мне понравилось работать, я бы отметила Криса Брауна. Дело даже не в том, что с ним было легко и удобно взаимодействовать (*скорее, наоборот*), а том, что опыт работы с ним был для меня новым уровнем. Если вы посмотрите все его видео, вы убедитесь, что он действительно является потрясающим танцором. В свою очередь, Бейонсе оказала на меня наибольшее влияние и бросила мне самый сложный вызов. Именно ее запредельный уровень трудолюбия и работоспособности заставлял меня держать себя в форме и не отставать от нее.

Бейонсе может работать буквально по восемнадцать часов в день и умудриться переработать всех вокруг. Она является абсолютным чемпионом по перфекционизму, поэтому тот факт, что мы проработали вместе с ней столько лет, является большим комплиментом для меня. За время, пока я танцевала с Бейонсе, я стала более уверенной в своих силах. Танцевать перед многотысячной публикой стоит нервов. Я получила колоссальный и ничем неоценимый опыт, за что я уважаю и люблю ее.

До того, как начать работать с Бейонсе, несколько лет назад мне предстояло пройти жесткий кастинг. Для меня она была самой первой артисткой мирового уровня, с которой мне предстояло работать. Отбор мне удалось преодолеть с четвертой попытки – первые три раза оказались неудачными. Благодаря своему упорству и работе над ошибками, допущенными во время первых трех попыток, мне удалось попасть в ее команду.

Во время прохождения кастинга мой рост не соответствовал заданным стандартам, по которым отбирались танцоры. Среди всех кандидатов у меня был самый низкий рост. Но в итоге для меня было сделано исключение, поскольку Бейонсе оценила мою индивидуальность и энергетику. С годами мое имя становилось более узнаваемым на профессиональной арене, что позволило мне получать приглашения от других знаменитостей и участвовать в различных проектах.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

На данном этапе своей карьеры я просто хочу делиться накопленным опытом и полученными знаниями. Ни для кого не секрет, что баланс в мире достигается благодаря постоянному круговороту энергии и знаний. Получив колоссальный опыт, я не имею права держать его в себе. Поэтому в мои текущие планы входят проведение уроков по хореографии и наставничество для начинающих талантов.

Мне также нравится проводить различные мастер-классы, поэтому я планирую меняться вместе со всеми, чтобы адаптироваться к новой постпандемической реальности. Несмотря ни на что, я навсегда останусь связанной с танцевальным миром в той или иной форме.

22 ноября 2021 года я провела большой мастер-класс для студентов столичной Академии по современному танцу. Приехав в Казахстан впервые в своей жизни, я удивилась большому таланту и высокому уровню мотивации у казахстанских танцоров. Их любовь к танцам, упорство во время репетиций, а также умение схватывать все на лету подкупили меня. Все занятия по мастер-классам проходили в позитивной и непринужденной обстановке. Я уверена, что у казахстанских танцоров имеется большое будущее, если будут продолжать заниматься в том же темпе.

Также следует отметить, что до своего визита в Казахстан я узнала о казахстанской группе Ninety One от своего менеджера. Находясь в Нью-Йорке, я просматривала их выступления и видеоклипы, после чего убедилась в наличии у них особого стиля и таланта. В Алматы мы успели поработать в течение нескольких недель и обсудить планы на будущее. Ребята из группы имеют международное признание и намерены расширять свое портфолио выступлений за рубежом.



В начале сентября 2021 года группа и их продюсер Ерболат Беделхан подписали контракт с менеджером из США. Также бойбэнд начал работать со мной. В США группа представит песню на английском языке, что является основным условием работы на американском рынке. Будет вестись работа по переводу их песен с казахского языка на английский.

Я и наш общий менеджер Дэвид Валера возлагаем большие надежды на группу Ninety One. В настоящее время в мире наблюдается устойчивый спрос на азиатские бэнды. В нашу задачу входит продвинуть казахстанскую группу на примерно тот же уровень, на котором находится южнокорейская группа BTS. Я буду заниматься постановкой хореографии для ребят, чтобы усилить их выступления. Я вижу в них рвение и энтузиазм, что является признаком высокого качества.

АҚЫЛ-КЕҢЕС АМАНДИ ФЕРНАНДЕЗ

Для тех, кто всерьез занимается танцами или увлекается ими, мой личный совет заключается в том, что нужно потратить время на изучение того, что сегодня происходит в танцевальном мире. Неважно, каким будет это направление – будь то хип-хоп или балет. Нужно выбрать свою область специализации, чтобы всецело сосредоточиться на ней. Далее нужно разведать ее, разузнать людей, работающих в ведущих агентствах в городе, стране, и поработать над тем, чтобы убедить их пригласить вас на просмотр или прослушивание.

Второе, но не менее важное – нужно найти себе хорошего менеджера, наличие которого имеет большое значение для людей, начинающих свою карьеру. Ваш менеджер возьмет на себя часть дел, связанных с переговорами о гонорарах, обсуждением условий контрактов, а также с подготовкой проектов для вас. Делегирование этих обязанностей освободит вас от неосновной работы, что в артистическом плане экономит вам время и силы для концентрации внимания на вашем творчестве. О конкретном примере можно прочитать в хорошей статье под названием «An Artist's Guide to Choosing a Business Manager», которая была опубликована в журнале Variety.

Автором этой статьи является американский театральный критик Боб Верин, который рассказывает об уважаемом менеджере Барри Сигеле. Он представлял интересы Аль Пачино и многих других великих актеров на протяжении многих лет. От самого Аль Пачино вы узнаете, как важно для творческих людей в сообществе артистов иметь хорошего представителя.



Наконец, найдите себе друзей и единомышленников, которые разделяют ваши основные ценности и убеждения. Другими словами, необходимо создать вокруг себя хорошую и сильную систему поддержки, как это сделала я. На пути к успеху вам придется преодолеть множество трудностей, прежде чем вы добьетесь желаемого. Если вы заручитесь хорошей поддержкой друзей и сподвижников, то они будут держать вас в тонусе и помогут вам удерживать мотивацию на протяжении долгого времени.

Во время танцев не нужно переживать о том, как это выглядит со стороны. В танце важно то, что чувствует сам танцующий человек. Вместо того, чтобы озирааться вокруг и волноваться о том, что подумают окружающие, нужно сконцентрироваться на танце и получать удовольствие, не думая над тем, кто что подумает.



МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ И НЕ СБЫВАЮТСЯ

Вопросы человеческой энергии сегодня волнуют многих людей, которым ее стало не хватать в повседневной жизни. Наш мир – мир безграничных возможностей. При этом сейчас в мире существует великое множество различных практик по повышению энергии человека. **Жулдыз Бисекеева**, энергокоуч с двенадцатилетним опытом практической работы, врач восточной медицины и сертифицированный тренер женских программ, делится своими знаниями о том, как грамотно формулировать свои желания, правильно генерировать и удерживать энергию. Она предлагает свои авторские практики и инструменты, отличающиеся от других аналогичных тренингов.

Журнал **AkyI-kenes** предлагает узнать больше о причинах, по которым не достигаются цели и не сбываются мечты.

В этой статье вы также узнаете о том, что нужно делать для того, чтобы приоритеты в жизни не противоречили полученным результатам.

ДЕФИЦИТ ЭНЕРГИИ

Я происхожу из династии медицинских работников по материнской линии, что повлияло на мой выбор профессии врача. По специальности являюсь врачом общей практики, также известной как семейный доктор. Мое увлекательное путешествие в мир работы над подсознанием и энергией человека началось в 2009 году, когда я закончила Казахский медицинский университет. Получив диплом, я продолжила обучение в интернатуре на факультете восточной медицины. Во время учебы мы часто соприкасались со словом «энергия», изучали меридианы человека, его энергетические центры, разбирали ауру человека и исследовали различные способы выявления и поддержания внутренней энергии человека. Я до того погрузилась в эту тему, что мне начало нравиться слово «энергия». С этого момента я начала более детально изучать это направление.

После интернатуры я ездила в США, где проходила обучение у Дипака Чопры, духовного лидера мира, автора многочисленных бестселлеров и врача нетрадиционной медицины, а также у Рами Блекта, астролога и главного редактора журнала «Благодарение». Моим первым наставником по женскому развитию является Лариса Ренар (ныне – Лариса Богданова), кандидат психологических наук, тренер женских программ и автор восьми бестселлеров для женщин. С ней мы изучали природу мужской и женской энергии, их отличие и способы правильной гармонизации в человеке. Мои учителя сравнивали современный мир с доиндустриальным, в котором человек находился ближе к своей природе и был более счастливым.

Хотя понятие «счастье» является глубоко философским и относительным, учителя делали такой вывод на том основании, что до индустриализации и последовавшей за ней глобализации человек находился гораздо ближе к своей природе, больше контактировал с людьми и был более открытым. Отсутствие новейших технологий имеет свои преимущества и недостатки. К преимуществам относится бóльший обмен энергией между людьми. Со временем начали появляться мегаполисы, ускорился ритм жизни людей, в которой начало появляться больше препятствий для свободного потока энергии.

Дело в том, что городские многочисленные пробки, высокие здания, присутствие информационного шума и прочие атрибуты городской жизни блокируют свободный энергетический обмен в кругу людей. Добавьте сюда цифровизацию, проникновение в жизни людей социальных сетей и последнюю коронавирусную пандемию, которая повлекла за собой дистанционный формат работы, обучения и определенные сложности в межличностном общении.

На фоне коронавирусной пандемии и связанных с ней локдауном и карантинными мерами появилось большое количество семейных конфликтов, разводов, суицидов и прочих негативных проявлений. В этот период особенно сильно стало проявляться социальное расслоение в обществе. Свою лепту в него внесли социальные сети, ставшие своего рода витриной и моделью идеального мира. Эти кривые зеркала способствовали появлению где-то ложных ценностей, их репликации и росту подсознательного недовольства собой у многих.

К ПРЕИМУЩЕСТВАМ ОТНОСИТСЯ БО́ЛЬШИЙ ОБМЕН ЭНЕРГИЕЙ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ

Это объясняется сравнением одних людей с другими, более успешными, которые транслируя свой успех и благополучие в интернете, невольно задавали тон так называемой скрытой социальной войне. Это приводит к тому, что люди начинают отдаляться от самих себя, стремясь походить на тех, кем они не могут стать, поскольку такая модель поведения противоречит самой природе человека. Каждый человек является уникальным источником энергии и неповторимой совокупностью талантов, навыков и знаний.

Соответственно, такая ситуация начала приводить к росту агрессии, раздражению, обид, что отнимает большое количество и без того недостающей энергии. Поскольку некоторые люди начинают «расслабляться» с помощью алкоголя и табака, это приводит к еще более замкнутому кругу.

С одной стороны, новейшие цифровые технологии облегчают жизнь человека, развивают бизнес, но, с другой стороны, человек попадает в энергетическую ловушку. Люди начали больше времени проводить в закрытых пространствах, а также перестали выезжать на природу и общаться друг с другом. В этой связи начал нарастать уровень стресса, причинами которого стали погружение в материальный мир, погоня за успехом и различные социальные проблемы.

Появление большого объема бесполезной и деструктивной информации, не говоря уже о многочисленных экологических проблемах, негативно влияет на нервную систему человека. Голова современного человека, который в течение дня пытается везде все успеть, чрезмерно перегружена.

Большинство людей словно пребывает во сне наяву из-за отсутствия перезагрузки и аккумуляции большого напряжения. Если использовать компьютерные термины, то наиболее подходящими будут очистка браузера от ненужного кэша или форматирование жесткого диска от накопившегося информационного хлама.

Конечно, я не говорю о том, что вышеописанное относится ко всем без исключения людям. Безусловно, в нашем обществе имеется немало людей, ведущих здоровый образ жизни, осознанно и ответственно относящихся к своему духовному здоровью. Эти люди регулярно применяют различные практики, посещают спортивные залы, выезжают на природу, работают над собой, имеют увлечения и хобби, общаются с единомышленниками и занимаются творчеством. Все это наполняет человека энергией. К сожалению, на сегодняшний день большинство людей остается в стороне от возможностей привести свой внутренний мир в состояние баланса. Это требует не столько финансовых средств, сколько собственных усилий, желаний и терпения. У некоторых людей и вовсе отсутствует вера в эффективность духовных практик и инструментов, которые гарантируют появление в их жизни новых возможностей. Другие же просто не желают разбираться в себе и анализировать причинно-следственные связи между своими проблемами и собой. Как известно, человек сам является источником своих же проблем.

Не зря, именно поэтому старшее поколение так часто ностальгирует по тому времени, когда не было социальных сетей,

электронной почты, Интернета, информационного потока, бешеного ритма жизни и бега в колесе. До того, как люди стали заложниками цифровизации и глобализации, возможно, люди меньше знали о духовных практиках, но они были намного счастливее.

УНИКАЛЬНОСТЬ АВТОРСКОЙ МЕТОДИКИ

Свой путь женского развития я начала десять лет назад. На протяжении последних пяти лет являюсь сертифицированным тренером по женским программам. Исследовав этот вопрос со всех сторон, я могу точно сказать, что женские практики и медитации помогают женщинам улучшить их здоровье, красоту, стать женственнее и увереннее в себе.

В процессе изучения женской природы и развития женщины я раскрыла для себя секреты уникальных женщин, которые умеют жить согласно своей сущности. Она заключается в наполнении себя энергией через занятия женскими практиками, йогой и танцами (восточными, арабскими, индийскими и др.). Все это в совокупности способствует улучшению женского здоровья, укреплению абдоминальных и интимных мышц, благодаря чему женщина легче проходит этапы беременности, родов и восстановления после них. Благодаря этим практикам нормализуется работа гормональной системы, женских половых органов и желудочно-кишечного тракта, что помогает им чувствовать себя здоровыми, красивыми, счастливыми, желанными. В результате женщина наполняется женской энергией и становится «ресурсной».

Когда большинство современных женщин вместо занятий творчеством и работой над своим телом стремятся к профессиональному развитию, карьерному росту и гендерному равноправию, то они тратят много времени и энергии для достижения своих целей.



Интенсивное и постоянное использование социальных сетей и мессенджеров в своем интеллектуальном труде сильно активизирует их мозговую деятельность. Это означает, что вся женская энергия уходит на верхние центры, из-за чего женщины испытывают стресс и напряжение. Ведь женской природе свойственно заземление, а также направление своей энергии на нижние центры для того, чтобы получать удовольствие от жизни через расслабление. По этой причине я рекомендую дыхательные практики (стараться дышать животом) и женские практики на заземление. О них я более детально рассказываю на своих индивидуальных и групповых занятиях.

ЖЕНСКОЙ ПРИРОДЕ СВОЙСТВЕННО ЗАЗЕМЛЕНИЕ, А ТАКЖЕ НАПРАВЛЕНИЕ СВОЕЙ ЭНЕРГИИ НА НИЖНИЕ ЦЕНТРЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ЖИЗНИ ЧЕРЕЗ РАССЛАБЛЕНИЕ

Отдельно следует остановиться на теме любви к себе. Я вижу огромное количество красивых, образованных и здоровых девушек, но при этом самокритичных и неуверенных в себе. Это объясняется тем, что они внутренне не принимают себя и не проявляют любовь к себе. Следовательно, поскольку все это находится внутри них, они не замечают, как незаметно для себя, но ощутимо для окружающего мира, они транслируют свое отношение во внешнюю среду. Миру ничего не остается делать, как отражать полученное взаимностью. Народная мудрость гласит: «Отношение окружающих к нам – есть отражение нашего отношения к себе».

Тот, кто проявляет любовь к себе, создает вокруг себя и внутри себя атмосферу любви, гармонии и изобилия. Все, что вы излучаете, то и получаете взамен. Другими словами, человек может отдавать любовь только после того, как сам наполнится этим чувством, и будет делиться им с миром от избытка.

В последнее время ко мне все чаще начали обращаться женщины с запросами стать женственнее, привлекательнее и продуктивнее. Таких женщин я называю «достигаторшами», привычками достигать всего своими силами. Они ставят перед собой большие цели в учебе и в карьере, вследствие чего меньше времени проводят дома, а также уделяют себе и семье мало внимания. В то же время современные и продвинутые, но осознанные женщины понимают, что, следуя такой модели, они теряют себя и свою женственность. В большинстве случаев мужчины начинают изменять таким женщинам, не чувствуя своей супруги в энергетическом плане. А изменяют они как раз-таки с теми, кто более наполнен энергией. Природу не обманешь, а мужчины чувствуют разницу между энергетически пустыми и наполненными женщинами.

На основе авторской методики своего учителя Ларисы Ренар я разработала свою уникальную методику, в которой раскрываются четыре состояния женщины. В ней описываются четыре состояния и семь архетипов женщины на основе семи энергетических центров (чакр). Каждая женщина должна жить в балансе и гармонии с самой собой и проявлять любовь к себе. Для достижения этой цели я предлагаю свои практики и медитации по встрече с собой, открытию сердца на любовь и другие инструменты. Также полезно приводить в баланс разум, тело и душу с помощью медитации и практик очищения от прошлых сексуальных, эмоциональных и ментальных связей. Так, женщина убирает все лишнее из себя, а ее внутренние энергетические центры приходят в баланс. Нормальная работа нижних чакр приносит пользу и для общего гормонального фона женщины. Это помогает ей легко забеременеть, выносить ребенка и быстро восстановиться после родов.

ЖЕНСКАЯ ЭНЕРГИЯ

Каждая женщина является источником энергии для всей семьи и окружающих. Чем больше в ней энергии и позитивного настроения, тем больше счастливы она и окружающие ее люди. Существует множество способов поддерживать в себе положительный фон и наполнять себя энергией. Из всей массы практик нужно выбрать наиболее понятные и подходящие. Необходимость постоянно их практиковать, особенно во время спада энергии, уже научно доказана. Способом восстановления энергии могут также выступить природные источники энергии, отдых и путешествия, посещение новых красивых мест, уход за собой, обучение и саморазвитие, занятие творчеством, здоровый сон, женские практики на наполнение энергии, любимая работа и др.



Обмен энергией между мужчиной и женщиной должен происходить на равноправной основе. Через определенные энергетические центры женщина отдает мужчине энергию в виде своей любви, вдохновения, фертильности и сексуальной энергии. В свою очередь, мужчина восполняет это через комплименты, благодарность, а также физическую и финансовую безопасность. В мире существуют два типа энергии: физическая и тонкая. К физической относятся вода, земля, огонь, воздух и еда, а к тонкой – молитвы, мысли, эмоции и эфирное тело. Поэтому качество мысли, все человеческие эмоции, поступки и привычки требуют к себе особого внимания. Это еще раз доказывает, что все живое обладает не только физической, но и энергетической аурой.

Эмоциональная зависимость от предметов и людей, тягостные мысли о прошлом, переживания о будущем, негативные эмоции в настоящем, вредные привычки, сплетни, осуждения, обиды, страхи, сомнения, сожаления, негативные установки и убеждения лишают людей энергии. случается, что у тех же состоятельных людей тонкой энергии может быть мало, а физической (материальной) в избытке. Поэтому ошибочно полагать, что этот уровень присущ только людям с высоким благосостоянием. Без гармонизации этих двух видов энергии человек может не достичь желаемого.

ТОТ, КТО ПРОЯВЛЯЕТ ЛЮБОВЬ К СЕБЕ, СОЗДАЕТ ВОКРУГ СЕБЯ И ВНУТРИ СЕБЯ АТМОСФЕРУ ЛЮБВИ, ГАРМОНИИ И ИЗОБИЛИЯ

ЦЕЛЬ ОПРАВДЫВАЕТ СРЕДСТВА

Многие знают об исследовании, которое проводилось в Гарвардском университете, где перед отдельной группой студентов ставился вопрос о том, записывают ли они свои цели и ведут ли ежедневники во время учебы. С этим же вопросом к ним обращались через десять лет. Выяснилось, что 3% студентов, которые изначально прописывали цели, спустя годы продолжали это делать. Они действительно вели гармоничный образ жизни и зарабатывали в десять раз больше своих сверстников, мечтавших о многом, но не записывавших свои цели.

На основе этого исследования можно сделать выводы, что мечты и желания необходимо превращать в конкретные цели, а также заниматься планированием, чтобы быть успешным и финансово свободным.

Минимум один раз в год желательно пересматривать «Колесо баланса жизни», ставить новые задачи для гармонизации двенадцати сфер жизни. Не секрет, что многие люди не умеют правильно ставить цели, а просто загадывают желания. Мы со своим супругом Серикбаем Бисекеевым разработали «Дневник благодарностей и желаний», с помощью которого желания можно перевести в конкретные долгосрочные цели. Ежедневные краткосрочные и среднесрочные цели можно записывать в наш «Дневник успеха» или в любой ежедневник или планер. В работе с этим инструментом важно различать, что цели прописываются по тому же типу, что и желания, но только ограничиваются во времени. Антуан де Сент-Экзюпери говорил: «Цель без плана – это просто мечты».

В своей работе я использую систему постановки SMART-целей, которая на этапе целеполагания позволяет обобщить всю имеющуюся информацию, установить приемлемые сроки работы, определить достаточность ресурсов, а также предоставить ясные, точные и понятные задачи. Согласно этой методике цели должны быть конкретными (*S – Specific*), измеримыми (*M – Measurable*), достижимыми (*A – Achievable*), реалистичными (*R – Realistic*) и ограниченными во времени (*T – Time bound*). Я также применяю другие модели, как GROW и пирамида по методу Стивена Кови.

NÓSCITE IPSUM

Незнание законов не освобождает от ответственности, равно как и незнание законов не означает, что этих законов не существует. Самое главное необходимо понять, что в живой душе не должно быть контейнеров. Все, что человек не отгоревал, не проплакал, не продышал и не проговорил, никуда не девается. Оно остается внутри человека, закидает и грозит болезнями.



Психику одурочить невозможно. Речь идет о восьмом законе родовой системы, или иначе говоря, о законе непрожитых эмоций. К примеру, если женщина столкнулась с предательством и это событие она не отгоревала и не проплакала, то Вселенная будет посылать ей новые обстоятельства примерно того же плана, чтобы она закрыла этот вопрос и начала жить счастливо и свободно. Важно не оставлять самим себе скелетов в шкафу, которые впоследствии могут неожиданно и неприятно удивлять вновь и вновь.

Все, что происходит в жизни человека, дается для получения важных откровений и уроков. Важно пережить, осознать, верить и снова надеяться. Это очень важная внутренняя работа, которую нужно проделать. Если женщина это вовремя не сделает, то ее обиды будут транслироваться ее детям и мужу.

Она не сможет стать ментально старше, так как старшим является тот, кто принимает чувства младшего. А когда старший (в данном случае сама мать) выплескивает свои непрожитые эмоции на младшего, то последний поневоле вынужден стать психотерапевтом. Именно в этот момент дети теряют ощущение, что рядом с ними находится родитель, начиная постепенно отдаляться от него. Для него это единственный способ уйти от потока негативных эмоций, к которым ребенок не имеет никакого отношения.

Надо признаться, что абсолютно у каждого человека есть своя внутренняя неустроенность, недовольство чем-то, но дети тут совершенно не причем. Многие родители имеют склонность изливать свои негативные эмоции и недовольство своей судьбой на детей. Они не ходят на исповедь к священнику или не записываются на прием к психологу. Они делятся этим со своими детьми, не ведая, что это может иметь негативные последствия.

Великий швейцарский психиатр и педагог Карл Густав Юнг говорил, что непрожитая жизнь родителей является тяжелейшим бременем для детей. Поэтому если у родителей есть маниакальная склонность делиться с детьми негативом, связанным со своей судьбой, они получают вполне закономерный результат, хотя бы они того или нет. Постоянные жалобы на супруга и недовольство своей жизнью может привести к тому, что дети будут несчастливы в браке или не будут стремиться обязать себя узами брака. Это будет делаться подсознательно. Не следует воспринимать это как некую неблагодарность со стороны детей, которые не разделяют чаяний своих родителей. Это лишь вынужденная мера выжить и сохранить свой мир от разрушения.

ПЛЮС НА МИНУС НЕ МЕНЯЙ

Непрожитые эмоции человека делятся на позитивные и негативные. К последним, которых всегда большинство, относятся обиды, боль, а также не до конца решенные проблемы и пережитые эмоции. К сожалению, они отрицательно отражаются на будущих личных отношениях и семейной жизни. Встречается немало случаев, когда девушки по тем или иным причинам не могут простить своих родителей, не в полной мере прожили обиды или недополучили любовь в детстве. Чтобы у читателя не сложилось ложного впечатления, что я тут говорю о теории, хочу поделиться примером из своей жизни. Так получилось, что мои родители не жили вместе, из-за чего во мне накопилось много различных непрожитых детских эмоций. Они сидели глубоко во мне, давили на меня, но я ничего не могла с этим поделать. Когда я впервые узнала про родологию, про влияние отцовского и материнского родов на жизнь человека и про существование энергии прошлого, настоящего и будущего, я обратилась к восточной философии.



В соответствии с ней, наши предки представляют энергию прошлого, мы – настоящее, а наши дети – будущее. Я всегда открыто рассказываю, что, проработав свои обиды на отца, я смогла открыть свой канал верхних центров. После этого у меня начали складываться карьера и личная жизнь. Я научилась доверять, уважать и принимать мужчин.

Поскольку отец является первым мужчиной в жизни девочки, то его плохое отношение к семье, отсутствие с его стороны заботы о семье, неумение создавать комфорт, безопасность, близость, тепло и уют, приводит к появлению у женщины агрессии по отношению ко всем мужчинам. Как только я приняла отца и поблагодарила его за те качества, которые я приняла от него, я изменила свою жизнь в лучшую сторону.

Имелись у меня обиды и на мать, с которой у меня было недопонимание, что приводило к проблемам. Я не принимала женский род, из-за чего не принимала себя как женщину. Как только я разобралась с собой и приняла свою мать, бабушку и всех женщин своего рода, у меня улучшилось отношение к себе, появилось больше уверенности и я научилась проявлять любовь к самой себе.

После этого я стала замечать, что люди по-другому начали относиться ко мне. В моей жизни начали исполняться желания и появляться материальные блага. Благодаря проработке с помощью специальных техник и медитаций спустя два года я обрела женское счастье, забеременела и родила двоих детей.

Поэтому необходимо поработать над своим прошлым – поблагодарить предков и попросить у них благословения. Родителей надлежит благодарить хотя бы за то, что они подарили жизнь. Взамен нужно попросить благословения на счастливую женскую судьбу, здоровых детей и на удачу.

УМЕНИЕ БЛАГОДАРИТЬ – ЭТО ОСОБЕННЫЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ СЧАСТЛИВЫХ ЛЮДЕЙ. ЧТОБЫ СТАТЬ СЧАСТЛИВОЙ, НУЖНО ПРЕЖДЕ ВСЕГО БЫТЬ БЛАГОДАРНОЙ ЖИЗНИ ЗА ВСЕ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ

По возможности, нужно хотя бы мысленно попросить благословение у своих предков и родителей. Практически у всех народов мира есть сильная вера в силу и поддержку предков, поэтому важно почитать своих предков. Чем больше мы их уважаем, ценим и благодарим, тем больше поддержки мы получаем от них для достижения своих целей, для улучшения своей личной жизни, для рождения здоровых детей. Это своего рода крепкий фундамент, на котором мы стоим.

Отцовский и материнский роды отвечают за определенные сферы жизни. Род отца отвечает за такие высшие ценности, как одухотворенность, карьерный рост, самореализация, самоуважение, признание в обществе, слава, успех, выполнение своей миссии и служение обществу. Эти аспекты находятся в зоне ответственности верхних чакр. Материнский род (*мать, материя*) ближе к заземленности и отвечает за материальную сферу, которая включает в себя благополучие, материальные блага, семейное счастье, изобилие, здоровье, деторождение, принятие себя, раскрытие себя и умение получать удовольствие.

Как только человек проработает эти вопросы, Вселенная начинает посылать ему нужных людей, возможности и хорошие события. Кстати, это касается не только родителей, но и бывших супругов, коллег, друзей и всех людей, которые оставили неприятные эмоции, оставшиеся в подсознании и душе.

ПОЛЕЗНЫЕ ЗАКОНЫ

К моим самым любимым законам относятся законы прожитых эмоций, притяжения и благодарности. Я их часто использую в своей жизни и в работе. В 2009 году после просмотра фильма «Секрет» я начала глубоко изучать работы Джона Кехо и Джо Диспензы. Эти специалисты известны широкому кругу людей, а их работы находятся в открытом публичном доступе. Получив знания из их книг, я начала создавать свою первую «Карту желаний». Если по Фэн-шуй имеется девять сфер жизни, то у меня вышло двенадцать. Закон притяжения подразумевает то, что мысли людей созданы из чистой энергии. Если их направлять в правильное русло, то можно кардинально изменить жизнь в лучшую сторону. Конечно, на одной теории далеко не уедешь, поэтому ее нужно подкреплять конкретными действиями и постоянными практиками. Это достигается за счет программирования своих действий, которые затем транслируются в жизнь. О материальной силе мысли говорил еще Исаак Ньютон, поэтому меняя негатив на позитив и фокусируя свою энергию на определенные события, мы действительно можем изменить свою жизнь.

С законом благодарности можно работать через «Дневник благодарности и желаний». Прежде, чем что-либо просить у Вселенной, ставить перед собой цели и озвучивать желания, нужно благодарить ее за то, что у нас сейчас имеется. Речь не идет о каких-то материальных составляющих, поскольку нужно элементарно благодарить хотя бы за те пять чувств, которые у нас есть: обоняние, осязание, зрение, вкус и слух.

Умение благодарить – это особенный стиль жизни счастливых людей. Чтобы стать счастливой, нужно прежде всего быть благодарной жизни за все, что у вас есть. А она, в свою очередь, будет отвечать взаимностью:

изобилием, гармонией, счастьем, здоровьем, теплом и благополучием. Благодарность называют первой молитвой, которая делает людей чище и осознаннее. Еще Эйнштейн доказал, что абсолютно все во Вселенной является энергией. Мысли, чувства и верования определяют энергию вибрации и ее частоту. Когда человек сосредоточен на благодарности (*в виде мысли, произношения вслух и ощущений*), то он поднимает свою энергетическую частоту на более высокий уровень, притягивая в жизнь еще больше моментов, за которые можно благодарить.

Когда же человек фокусируется на своих жалобах и проблемах, заикливаясь на негативных мыслях и поступках, то притягивает их еще больше. Поэтому каждый человек сам выбирает, к чему он стремится и что желает притянуть в свою жизнь. Что излучаем, то и получаем!

Каждое слово, что произнесено вами с благодарностью, создает прекрасные условия для претворения в жизнь лучших ее сценариев – от укрепления отношений с дорогими вам людьми до благоприятных ситуаций, которые способствуют увеличению вашего благосостояния и освобождают от негативных мыслей.

Изменения к лучшему происходят, когда мы настроены на благодарность. В одном из исследований людей попросили написать письмо благодарности и доставить его лично адресату. После задания их уровень счастья и удовлетворенности жизнью резко вырос и оставался высоким до 100 дней с момента старта эксперимента.

Каждый ждет благодарности, даже если не может признаться в этом. Ведь для любого человека важно, чтобы его поступки были оценены по достоинству. Чем чаще мы благодарим окружающих, тем выше они нас ценят и теплее к нам относятся.

**МЕЧТАТЬ НЕ ВРЕДНО,
ВРЕДНО НЕ МЕЧТАТЬ**

Перед тем, как сфокусироваться на цели, нужно очистить свое пространство. Правильная формулировка желаний являет собой половину успеха. Поэтому при составлении своего списка желаний следует руководствоваться основными правилами. Желание нужно записывать на растущую Луну, а лучше всего на первые и пятые лунные сутки, после Новолуния, когда вы заполните список благодарностей, подведете итоги года или месяца. Желание важно записывать искренне и от души, будучи уверенными в том, что оно действительно исходит из сердца и не навязано социумом или членами семьи. В обратном случае эти желания не будут исполнены.

Нужно составлять экологичные желания, которые не нанесут вред окружающей среде и другим людям. Загадываемые желания могут быть как материальными, так и нематериальными. Их правильная формулировка ускорит процесс и реализацию. Ваши желания должны быть максимально реалистичными. Другими словами, если человек может визуализировать желания, поверить в происходящее и готов к предстоящим изменениям, то эти желания обязательно исполнятся. Каждое предложение должно содержать глагола-состояние (*хочу, желаю*), которое позволяет заявить о своем желании Вселенной. Например, «я хочу поступить на магистратуру». Для того, чтобы усилить энергию исполнения желаний, можно оформить предложения в настоящем совершенном времени, как уже свершившийся факт. Например, «я учусь на магистратуре в Лондоне».

А еще лучше придать желаниям детализацию, описать их характеристику и четче представлять себе объект желания, можно использовать «Карту желаний». Этот популярный инструмент предназначен для реализации

желаний в собственной жизни с помощью техники визуализации и позволяет достичь максимальной конкретики и фокусировки. Важно помнить, что желания загадывать нужно исключительно от своего имени и для себя. Категорически не следует этого делать за другого человека, поскольку нельзя вмешиваться в судьбы других людей. Если желание прямо или косвенно связано с членами ваших семей, то они должны знать об этом и желать того же.

Многие люди совершенно не верят в то, что некая «Карта желаний» может сработать и вывести человека на новый уровень. Скептически настроенный читатель может тут возразить, мол какая-то карта может исполнять желания, отправленные во Вселенную. На ум приходит «Алхимик» Паоло Коэльо, который подарил надежду, пообещав людям исполнение желания в момент его зарождения.

Конечно, одного желания крайне недостаточно. Следует понимать, что «Карта желаний» является мощным инструментом визуализации желаний для их скорейшего исполнения. Она является связующим звеном между человеческим разумом и Вселенной. Правильное использование «карты» приводит к тому, что Вселенная способствует их исполнению, тем самым помогая привести в гармонию все двенадцать сфер жизни по моей авторской методике.

Разум человека состоит из сознания и подсознания. Сознание в среднем использует порядка 5% мозговой активности человека. Оставшиеся 95% находятся во власти подсознания. В основном люди живут на этом уровне: наша реальность полностью зависит от того, какие картинки, образы, опыт и привычки в нем заложены. Подсознание лучше всего воспринимает и фиксирует визуальные образы и быстрее находит возможности для их реализации.



Следовательно, картинки и фотографии должны быть сочными, яркими, вызывающими позитивные эмоции в душе. Желания быстрее исполняются, а цели быстрее достигаются, если использовать визуализацию и «чувствование». Визуализация – один из мощнейших инструментов для достижения целей через представление исполненного желания. Человек воображает, словно загадываемое событие уже сбылось. «Чувствование» срабатывает как закон притяжения, помогая прочувствовать состояние исполненного желания или достигнутой цели посредством пяти органов чувств. Для этого нужно сконцентрировать свое внимание на каждом желании или цели, зарядив их своими эмоциями.

Перед загадыванием желаний нужно помнить пять основных правил:

1. в доме, в предметах пользования, в душе и в голове должен быть порядок;
2. нельзя жить прошлым в момент загадывания желаний;

3. необходимо избавиться от негативных эмоций и обид на себя и других людей;
4. в человеке не должно быть негативных мыслей и установок;
5. У человека должно быть четкое видение своего будущего.

Самое главное, исполнение наших желаний зависит от нашей энергии. Чем выше так называемая «внутренняя ресурсность» человека, тем легче и быстрее сбываются его мечты. Духовные учителя в лице Дипака Чопры, Джо Диспензы, Рами Блекта и Ларисы Ренар также утверждают о корреляции между ресурсным состоянием и степенью исполнения желаний человека. Отрадно, что абсолютно каждый человек рождается со своими источниками энергии. Правда, в силу тех или иных причин человек со временем лишается их. Поэтому человеку нужно постоянно очищать, восполнять и поддерживать в балансе все свои семь энергетических центров (чакр).



Тупак Амару Шакур, более известный как 2Pac, а позднее – Makaveli, родился 16 июня 1971 года в восточном районе нью-йоркского Гарлема в семье активистов афроамериканской леворадикальной организации «Черные пантеры». В истории мировой музыки он стал первым в мире музыкантом, который попал в ведущие музыкальные чарты, находясь за решеткой. Тупак прожил всего двадцать пять лет, но успел выпустить более 70 млн сольных дисков, став наиболее популярным и продаваемым исполнителем. Легенда рэпа занял восемьдесят шестую позицию в рейтинге «100 величайших исполнителей всех времен», по версии издания Rolling Stone. При рождении будущий музыкант был наречен именем Лесэйн Пэриш Крукс, но спустя год родители изменили его имя на Тупак Амару Шакур, что в переводе с арабского языка означало «сверкающая змея» и «благодарный Богу». Это имя он получил в честь Тупака Амару II, перуанского борца за свободу, потомке индейского вождя, который в 1780 году возглавил восстание индейцев.

ALL EYEZ ON HIM

В 90-е годы прошлого столетия имя самого известного и популярного рэпера **Тупака Шакура** (1971-1996) было у всех на слуху. Его песни звучали на всех дискотеках и в каждом алматинском дворе. Под его песни выросло поколение, рожденное в начале 80-х прошлого столетия. Песни рэпера звучали в то время, когда подростки того времени гоняли в стритбол, обсуждали свои проблемы, делились новостями или шли в школу. Публикация этой статьи планировалась давно, и необязательно она должна была быть приурочена к дате рождения или смерти Тупака. Культовый американский рэпер, хип-хоп певец, актер и общественный деятель был довольно противоречивой личностью. Его сложно назвать ангелом или положительным героем. Но у него была своя правда, которую он отстаивал в течение всей своей жизни. Тупак не был идеальным, но он всегда был подлинным. Себя он называл отражением общества, в котором он родился, вырос и жил.

Детство Тупака было трудным, в котором было все – бедность, выживание в гетто, расовые разногласия, криминал и разборки между различными группировками. Члены его семьи имели проблемы с законом и были осуждены за различные преступления. В возрасте двенадцати лет он вступил в уличный ансамбль Гарлема. В 1986 году Тупак перевелся в Школу искусств в Балтиморе, куда он переехал со своими родными. Там он изучал актерское искусство, джаз, балет и поэзию. Еще в школе он считался лучшим рэпером, хотя проявил себя не только в чтении рэпа. Он играл в пьесах Уильяма Шекспира и балете Петра Чайковского «Щелкунчик». В Балтиморе он выступал как MC New York.

Два гудя спустя он перевелся в школу Тамалпаис, где участвовал в ряде театральных представлений, а также посещал поэтические курсы писательницы и педагога Лейлы Штейнберг. В те же годы он вступил в калифорнийскую группу Digital Underground, с которой начался его сложный путь к славе. В составе этой группы вышла в свет его первая в карьере композиция «Same song». В 1991 году Тупак выпустил свой дебютный сольный студийный альбом под названием «**2Pacalypse Now**», в котором подвергалась критике несправедливая социальная политика США. Тем не менее он был включен в список сертифицированной классики хип-хопа и был удостоен золотого статуса от Ассоциации записывающей индустрии Америки (*Recording Industry Association of America, RIAA*). Уже позже этот альбом оказал сильное влияние на творчество таких исполнителей хип-хопа, как Eminem, The Game, 50 Cent и Talib Kweli.

В 1992 году Тупак переехал в Лос-Анджелес, где год спустя, 16 февраля 1993 года, выходит его второй студийный альбом «**Strictly 4 My N.I.G.G.A.Z...**», ставший более успешным, чем его первая проба пера.

Впоследствии этот альбом стал платиновым, когда было продано более одного миллиона копий. Окрыленный успехом, Тупак создает группу Thug Life, которая выпустила единственный студийный альбом «Thug Life: Volume 1», в будущем получивший золотую сертификацию.

Путь Тупака к вершине и славе был сопряжен со знаменитой войной между Восточным и Западным побережьями в американском рэпе, которая трагически закончилась для популярного рэпера. 30 ноября 1994 года, в преддверии вынесения решения по делу об изнасиловании Айанны Джексон, Тупак попадает в передрагу, в ходе которой получает пять пулевых ранений в область паха, голову и в руку. В случившемся пострадавший обвинил нью-йоркских рэперов Notorious B.I.G. и Puff Daddy.

Так началось противостояние между рэперами из West и East coasts, которое, как и дальнейшая жизнь Тупака Шакура, сопровождалось таким количеством загадок и недосказанного, что до сих пор в его биографии имеется много белых пятен. Любимец Западного побережья воевал с противоположным, хотя именно оттуда он был родом.



7 февраля 1995 года Тупак получил срок до четырех с половиной лет и, находясь в заключении, начал работу над очередным альбомом. Благодаря этому он вошел в историю, как первый музыкант, издавший альбом, находясь в тюрьме.

Речь идет об альбоме **«Me against the World»**, вышедшего 14 марта 1995 года и ставшего третьим студийным проектом Тупака. Он стал наиболее влиятельным сборником, впоследствии приобретя статус мультиплатинового альбома. В 1996 году он выиграл в номинации лучшего рэп-альбома по версии Soul Train Music Awards. Альбом получил положительные отзывы критиков и был признан одним из лучших альбомов 1990-х годов. Сборник продолжал хорошо продаваться и после смерти Тупака, достигнув нескольких миллионов копий. Несмотря на выпуск успешных альбомов Тупак испытывал финансовые проблемы, что подтолкнуло его к подписанию невыгодного контракта на условиях Шуг Найта, главы лейбла Death Row. Взамен полученной свободы Тупак должен был выпустить три сборника под лейблом Death Row. Цена вопроса равнялась денежному залому в размере порядка полутора миллионов долларов США, который был внесен Шуг Найтом на десятый месяц пребывания рэпера за решеткой. Выйдя на свободу, Тупак начал работу над новыми синглами. В феврале 1996 года мастер речитатива выпустил двойной альбом «All Eyez on Me», над которым также работали такие известные рэперы, как Dr Dre, Method

Man, Snoop Dogg, George Clinton, а также группа Outlawz, которую собрал Шакур. Четвертый по счету сборник получил девятикратный платиновый статус. В течение года после релиза альбом разошелся тиражом в пять миллионов копий. Шуг Найт вернул свои деньги и к тому же неплохо заработал.

Уже после смерти рэпера, в 1997 году, в рамках церемонии премии Soul Train Music Award, в которой Тупак ранее уже побеждал, альбом вновь побеждает в номинации «Лучший рэп-альбом года». Сам автор песен был назван «Самым любимым хип-хоп исполнителем года» на XXIV Церемонии American Music Award. Уже после смерти Шакура свет увидел пятый и последний альбом, носивший двойное название «The Don Killuminati: The 7 Day Theory», в котором покойный исполнитель был представлен под новым сценическим псевдонимом Makaveli. Музыка и слова для этого альбома были записаны в рекордно короткие сроки. На это ушло три дня, а еще четыре дня ушли на аранжировку и сведение песен на студии. В последние годы жизни музыкант увлекся творчеством философа Никколо Макиавелли. Даже после ухода из жизни Тупака этот альбом продолжал набирать популярность и летом 1999 года был удостоен четырех платиновых сертификатов. В 2005 году посмертный альбом был включен в список величайших хип-хоп альбомов за всю историю. Позже во многих песнях поклонники Тупака Шакура нашли пророческие слова об его скором уходе из жизни.

ПУТЬ ТУПАКА К ВЕРШИНЕ И СЛАВЕ БЫЛ СОПРЯЖЕН СО ЗНАМЕНИТОЙ ВОЙНОЙ МЕЖДУ ВОСТОЧНЫМ И ЗАПАДНЫМ ПОБЕРЕЖЬЯМИ В АМЕРИКАНСКОМ РЭПЕ, КОТОРАЯ ТРАГИЧЕСКИ ЗАКОНЧИЛАСЬ ДЛЯ ПОПУЛЯРНОГО РЭПЕРА

СМЕРТЬ ТУПАКА ШАКУРА

7 сентября 1996 года в Лас-Вегасе состоялся боксерский поединок между Брюсом Селдоном и Майком Тайсоном, в котором последний одержал победу. Тупак Шакур и его менеджер Шуг Найт смотрели этот бой, после которого было решено отпраздновать победу «железного Майка» в заведении Club 662. Тупак и Шуг Найт находились в черном BMW 750iL, когда по пути в клуб их автомобиль был обстрелян из белого Кадиллака неизвестными злоумышленниками.

Если Тупак получил четыре пулевых ранения (два в грудь, в руку и бедро), то Шуг отделался царапинами от осколков автомобильного стекла. Пострадавшие были доставлены в Медицинский центр Невады. Находясь там под воздействием сильных обезболивающих, Тупак предпринял несколько неудачных попыток подняться с кровати. Потеряв много крови, он был подключен к аппарату искусственного жизнеобеспечения. В борьбе за его жизнь врачи погрузили его в состояние искусственной комы. Днем 13 сентября 1996 года Тупак Шакур умер в отделении реанимации.

Причиной смерти стала дыхательная недостаточность и остановка сердца в связи с тяжелыми огнестрельными ранениями. Преступники, стрелявшие в Шакура, до сих пор не установлены, что стало предметом острых дискуссий.

Наиболее распространенная версия предполагает, что к гибели Тупака привела вражда с группировкой Восточного побережья. Эта тема до сих пор обсуждается, а Netflix показал сериал-антологию «Нераскрытое дело», в котором показана инсценировка реального расследования по делу об убийстве легенды рэпа – Тупака Шакура и Бигги Смолза. Легендарного рэпера блестяще сыграл Марк Роуз, американский актер и продюсер.



Сериал основан на реальных событиях и затрагивает самые тайные уголки жизни Шакура. В нем также рассказывается о том, как 9 марта 1997 года, полгода спустя после смерти Тупака, умирает Кристофер Уолес (Notorious B.I.G.). Он, так же, как и Тупак, находился на переднем сидении автомобиля, когда в него было выпущено шесть пуль, четыре из которых попали в Бигги.

Поклонники рэперов видят в смертях Тупака Шакура и Бигги Смолза мистику и символизм одновременно. До сих пор остается непонятным кто является заказчиком и исполнителем этих двух убийств, но имевшаяся между рэперами борьба является основанием для расследователей сложного и запутанного дела полагать, что именно этот конфликт между бывшими друзьями стал причиной смерти обоих.

Существует несколько версий этого до сих пор нераскрытого убийства. Наиболее прозаичная гласит, что, выходя из казино, где проходил бой, Тупак зацепился с одним из членов гангстерской группировки Crips по кличке Малыш Лэйн, который якобы и стрелял в него тем же вечером. По другой версии веские основания, чтобы убить Тупака, существовали у Шуг Найта, составившего кабальный контракт. По условиям контракта, лейблу Death Row переходили права на почти полторы сотни неизданных треков Тупака.

В ходе расследования периодически всплывала информация и о том, что Шуг Найт задолжал Тупаку роялти в размере около десяти миллионов долларов США. Наиболее популярная версия в смерти Тупака обвиняет представителей восточной группировки, сплотившейся вокруг лейбла Bad Boy и рэперов Notorious B.I.G. и Puff Daddy. В песне «Hit'em Up» Тупак открыто высмеивал Бигги и его сподвижников, рассказывая о некоторых эпизодах из их жизни. После первого покушения на жизнь Тупака Шакур и Бигги стали непримиримыми соперниками и лидерами враждующих побережий, чего совершенно не скрывали.

ФИЛЬМОГРАФИЯ ТУПАКА

В 1991 году Тупак впервые снялся в сериале «Сплошные неприятности» режиссера Дэна Эйкройда, а год спустя исполнил роль Бишопа в криминальном триллере «Авторитет», в котором рассказывалось о тяжелой доле жителей Гарлема. Говорят, что роль подростка-гангстера оказала решающее влияние на всю дальнейшую жизнь певца, который настолько «вжился» в нее, что перенес ее в свою настоящую жизнь. По сюжету фильма герой Тупака участвует в преследованиях и убийствах членов других преступных группировок. В конце фильма Бишоп погибает в драке, упав с крыши.

В 1993 году ему досталась главная роль в драме Джона Синглтона «Поэтичная Джастис», в которой он сыграл с Джанет Джексон. Эта картина получила две премии канала MTV и была номинирована на премии «Оскар» и «Золотой глобус» в категории «Лучшая песня». Еще один культовый фильм, в котором Тупак исполнил роль криминального авторитета, положительно был принят баскетболистами и любителями баскетбола.

Речь идет о киноленте «Над кольцом», которая вышла в 1994 году. Также он снялся в таких известных фильмах, как «Пуля» (1995), в котором он составил блестящий тандем Микки Рурку, а также в лентах «В тупике» с Тимом Ротом и «Преступные связи» с Джеймсом Белуши (1997). Тот отрезок времени стал триумфальным и одновременно сложным для Тупака Шакура, который сумел достичь звездных высот, а его творчество приближалось к апогею.

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ СМЕРТИ

Двадцать один год после смерти культового исполнителя рэпа состоялась премьера биографической драмы об его жизни под названием «2pac: легенда / All Eyez on Me». Однако по причине творческих разногласий проект покинул режиссер Джон Синглтон, которого для создания картины одобрила еще при жизни мать Шакура.

В некоторых городах США, а также ряда европейских и африканских стран сохранились фрески, картины и установлены памятники, посвященные Тупаку Шакуру. Легендарный музыкант, проживший короткую жизнь, попал в Книгу рекордов Гиннеса, как самый успешный исполнитель хип-хопа. Также он остался в памяти, как первый, кто ввел в моду приспущенные штаны, именовавшиеся в рэперской среде как «трубы». На следующий год после смерти Тупака его мать организовала семейный фонд Tupac Amaru Shakur Foundation, чтобы сохранить наследие сына и поддерживать молодежь, которая стремится повысить свои творческие навыки. В 2012 году на весеннем фестивале Coachella Snoop Dogg и Dr Dre организовали исполнение композиций «Hail Mary» и «2 of Amerikaz Most Wanted» вместе с голограммой Тупака. Это феноменальное выступление стало главной изюминкой третьего дня фестиваля.



7 апреля 2017 года в Barclays Center в Нью-Йорке, во время включения Тупака в зал славы Рок-н-Ролла, Snoop Dogg выступил со следующей речью:

«Двадцать один год назад в Лас-Вегасе Тупак Шакур покинул нас. Тогда ему было всего двадцать пять лет. Это почти столько же, сколько сейчас моего старшему сыну. Когда я готовил эту речь о своем товарище по лейблу, друге и брате, я всегда возвращался к одной и той же мысли. Тупак всегда оставался обычным человеком. Несмотря на то, что многие запомнили его, как какого-то гангстера-супергероя, Тупак знал, что он такой же, как и все.

Он транслировал это через свою музыку, как никто другой до него. Он никогда не стеснялся этого, с гордостью неся свое знамя. С бескомпромиссной простотой он принимал все свои недостатки, которые делают нас настоящими людьми, а не выдуманными персонажами. Быть человеком — значит быть разносторонним, мужественным и ранимым, расчетливым и мудрым, отважным и робким, любящим и мстительным, быть революционером и быть гангстером. Мы здесь собрались, чтобы почтить память одного из самых плодотворных и откровенных артистов, чье имя по праву находится в одном ряду с именами величайших музыкантов истории.

Я нахожусь здесь, чтобы убедиться в том, что вы запомнили его таким, каким он хотел бы этого сам. Он был темнокожим мужчиной, который горой стоял за свое. Не просто как актер или рэпер, а как человек. Вот, что сделало Тупака великолепным актером большого экрана в некоторых фильмах. Вот, что не давало ему опустить голову, когда он сталкивался с несправедливостью по отношению к себе и его команде. Вот, что разжигало в нас интерес ко всему, что бы он ни делал как до, так и после своей смерти. Вот, что сделало Тупака величайшим рэпером всех времен.

Лично для меня Тупак был, прежде всего, близким другом. У нас было много общего, в каком-то смысле мы оба начали свой путь вместе. Мы оба родились в 1971 году. Он выпустил свой первый сингл в конце 1991 года, а меньше, чем через год я вместе с Dr Dre сделал дебют на песню «Deer cover». В 1993 году я наконец-то получил возможность встретиться с Тупаком на вечеринке, приуроченной к завершению съемок фильма «Поэтичная Джастис» в Лос-Анджелесе.

Вскоре после этого мы стали хорошими друзьями, а в 1995 году я сказал Шуг Найту вытаскивай Тупака из тюрьмы и зови его в нашу команду Death Row Records. Мы грузили, как игроки одной команды. До этого он всегда был одним, без напарников. С нами он словно стал частью команды Los Angeles Lakers, в которой Dr Dre был тренером, Шуг Найт был владельцем команды, а мы с Тупаком находились на площадке и творили историю с каждой новой песней*.

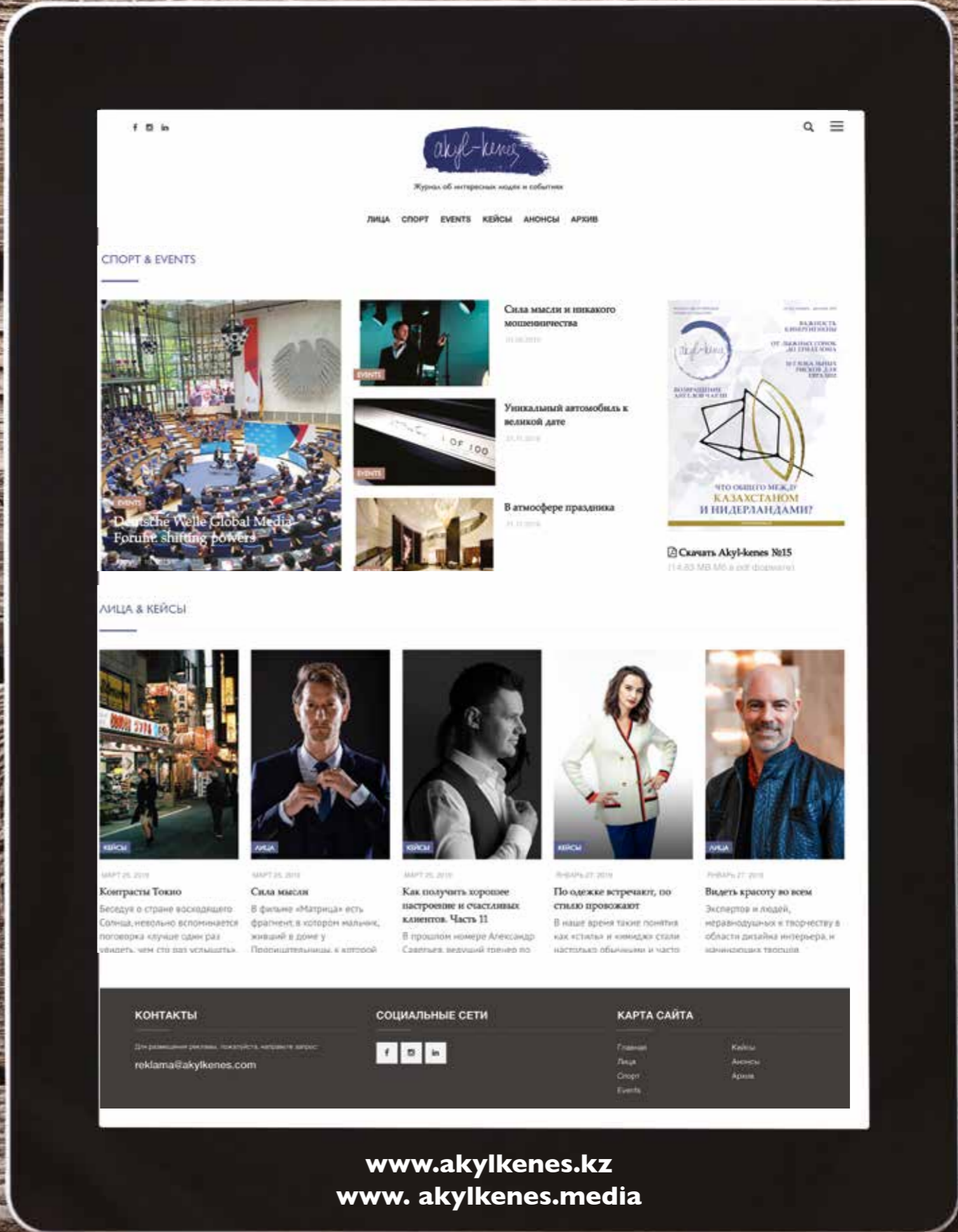
Мы были богатыми рок-звездами, но при этом оставались молодыми чернокожими парнями, которых постоянно держали на мушке. Мы оба постоянно оказывались за решеткой,

поэтому, когда мы сошлись вместе, мы стали самыми разыскиваемыми в Америке. Он только что вышел из тюрьмы, а я только что открутился от обвинения. Я купил белый Rolls-Royce с интерьером цвета ореха. Тупак взял себе точно такой же, но черного цвета. Он показал мне костюмы от Hugo Boss, познакомил с брендами Gucci и Versace. Я приобрел себе пентхаус в Уилтшире, а две недели спустя Тупак покупает тот, что напротив. У нас не было друзей, кроме друг друга.

В какой-то период Шуг Найт увез нас в Южную Америку, подальше от всех проблем и разборок. Там мы даже занимались парасейлингом. Шуг Найт был за рулем катера, а мы с Тупаком на сидели на бортике, как вдруг он рванул вперед, а мы взмыли в воздух. Страшно было настолько, что мы чуть за руки не взялись. Иногда Шуг сбавлял ход так, что мы оба плюхались в воду. Кто знает, что могло бы быть в воде: акулы, осьминоги и т.д. Это было невероятно, ведь мы парили в воздухе. Мы находились на вершине мира во всех смыслах.

Находясь в воздухе, Тупак поделился своей идеей о фильме со мной в главной роли. Тогда я не придал этому значения, но после его смерти я начал получать много ролей в кино. Выходит, он уже тогда разглядел во мне актера. Я всегда чувствовал, что Тупак приглядывает за мной сверху. С ним не бывает иначе. Если он любит, то любит всем сердцем. Мать Тупака научила его любить с малых лет. Через свою музыку он по-своему делился своей любовью со всеми нами, именно поэтому мы сейчас заполнили этот большой зал. Тупак вошел в историю по одной причине – он творил историю хип-хопа и историю Америки. В завершение своего выступления я хочу официально поприветствовать Тупака Шакура в Зале славы рок-н-ролла.

* Услышав эти слова Снуп Догга, невольно вспоминается факт, связанный с кабальными условиями, на которых Тупак Шакур сотрудничал с Шуг Найтом. В этой связи напрашиваются две мысли: либо Снуп Догг лукавит перед людьми, либо информация о кабальности контракта является ложной.



www.akylkenes.kz
www.akylkenes.media

ЗАЯВКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ ВЫСЫЛАЙТЕ НА DAURZHAN@AKYLKENES.COM

www.akylkenes.kz
AKYLKENES.MEDIA
ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ В ПЕЧАТНОМ ВИДЕ И ОНЛАЙН



ЦИТАТЫ ТУПАКА ШАКУРА

«Не должно быть, что у этих людей самолеты, а у других нет домов, квартир, лачуг, угла и штанов. Кто-то скажет, что они заслужили это, иди и заработай тоже самое себе. Если они заработали, то, я думаю, что это прекрасно и они заслужили все это, но, даже если ты заслуживаешь, ты все еще должен. Посмотри на меня, у меня нет всех этих мега денег, но я чувствую вину, когда прохожу мимо бездомного, я должен дать ему что-то. Если я знаю, что у меня 3 000 долларов в кармане, то это неправильно дать человеку четвертак или доллар».

«Я знаю, иногда кажется, что жить сложно, но запомни одно: после каждой, даже самой темной ночи, наступает день. Так что не важно, насколько сложно добиться того, что ты хочешь, расправляй плечи, поднимай голову и терпи».

«Я знаю, что ты богат, у тебя есть сорок миллионов долларов, но, пожалуйста, ограничься одним домом, тебе нужен всего один дом, если у тебя двое детей. Пожалуйста, ограничься всего двумя комнатами, зачем тебе все эти пятьдесят две комнаты? Есть люди, у которых угла нет». (из интервью MTV, 1992 г.).

«Я не обещаю, что смогу изменить мир, но обещаю, что смогу найти слова, которые по-настоящему изменят мир».

«Мой единственный страх смерти – это вернуться на эти улицы в следующей жизни». (из песни «To My Unborn Child», альбом «Until the End of Time»).

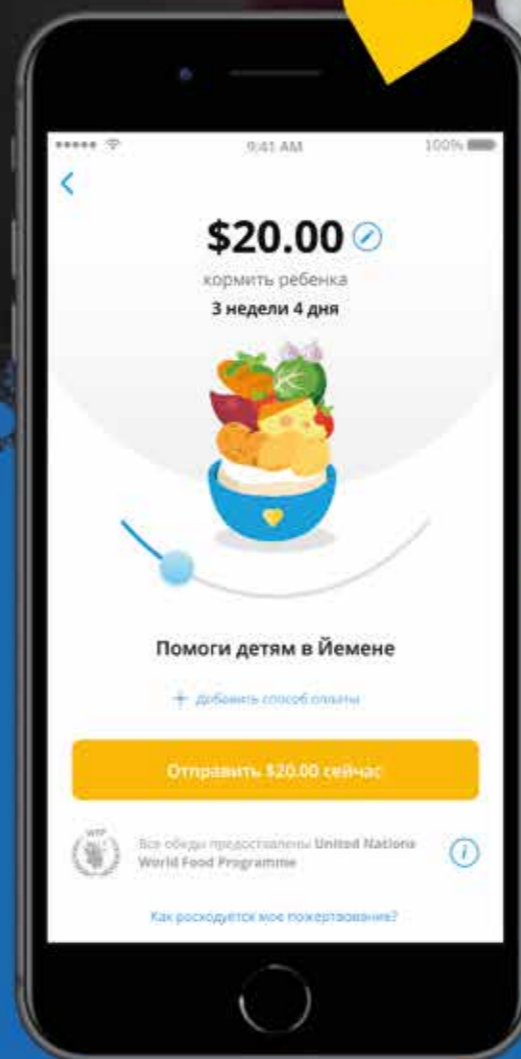
«Мы много говорим о Малкольме Икс и Мартине Лютере Кинге, но пора быть такими как они, такими же сильными. Они были простыми смертными, как и мы, и каждый из нас может стать как они. Я не хочу быть образцом для подражания. Я всего лишь хочу быть тем, кто говорит: «Вот, кто я, и вот что я делаю»».

«Моя мама обычно говорила мне, что если ты не можешь найти то, ради чего стоит жить, лучше найти то, за что стоит умереть».

«Смерть – не самая большая потеря в жизни. Самая большая потеря – это то, что умирает в нас, пока мы еще живы. Никогда не сдавайтесь».

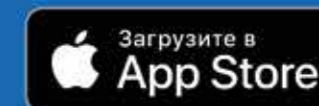
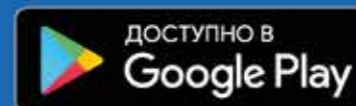
«Я вырос в этом обществе, поэтому нечего ждуть того, что я буду идеальным и непогрешимым, потому что я делаю то, что делаю».

«У меня нет надежд на будущее. Я отклонился от истинного пути и близок к краху, потому что плохо понимаю этот мир. Быть может кто-то объяснит, что мне надо делать в этой жизни? Но мне надо кормить свою семью, это все, что у меня осталось. Поэтому я вне закона, тусуюсь со своими корешами, а не с фальшивками из модных клубов. Я привык к опасности, я не удивляюсь убийствам в квартале, родные улицы полны бандитских разборок. Ну почему мы умираем молодыми? Парни так юны. А их жизнь в руках отморожков с пушками. Я уже видел столько трупов... В мыслях полный бардак...». (из песни «Rain», альбом «Picture My Pain»).



Сделайте свой вклад в борьбу с голодом одним прикосновением к телефону.

Установите ShareTheMeal и накормите голодных детей!



ОТДЕЛ ПРОДАЖ «ПОД КЛЮЧ»

Журнал Akyl-kenes предлагает серию статей **Александра Савельева**, основателя школы продаж RICHBRO, профессионального бизнес-коуча и сертифицированного энерготерапевта, который рассказывает о десяти ключевых шагах, ведущих к прибыльному бизнесу во время кризиса.

Прошлый год стал сложным для каждого предпринимателя, заставив задуматься о пересмотре бизнес-концепций. Если некоторые компании понесли большие потери, не понимая, как работать дальше, то другие вовремя трансформировались, значительно улучшив свои позиции на рынке.

Эти советы адресованы тем, кто мечтает оптимизировать свой бизнес, чтобы он не рассматривался как тяжелое бремя. Эти советы основаны на практическом опыте и многолетней работе с отделами продаж различных компаний.

Продолжение «Крутых продаж», которые публиковались с первого номера журнала **Akyl-kenes**, сильно дополнит ранее полученные знания по продажам и поможет выстраивать эффективные отделы продаж.



ШАГ №1: ЗАЧЕМ ВАМ НУЖЕН БИЗНЕС?

В первую очередь, любой успех является сочетанием эффективных действий и большого желания достичь цели. Желание представляет из себя энергетическое топливо для тела и заставляет вас действовать. Очень часто люди желают стать богатыми и успешными, но своими действиями противоречат своим словам.

Будучи пассивными, они во всем видят препятствия и проблемы, то и дело находя причины увильнуть от действий. При этом они постоянно жалуются на жизнь, на государство, на конкурентов, то есть на всех, кроме себя.

Поведение такого человека явно демонстрирует о несогласованности его мыслей, желаний и действий. Скорее всего, им движут какие-то ложные цели и мотивы, недостаточно сильные для того, чтобы заставить такого человека действительно идти к своей цели. Зачастую именно ложные цели или вовсе их отсутствие являются преградой для создания успешного бизнеса и обретения долгожданного благополучия.

Однажды я проводил анализ отдела продаж для одной из консалтинговых компаний в г. Алматы. Практически целый день я не выходил из отдела продаж и слушал как люди разговаривают со своими клиентами. В какие-то моменты я просил продавцов совершать повторные звонки тем людям, которые отказались приобрести товар. Нужно было добиться получения обратной связи, узнать причины отказа и пригласить их на повторную презентацию. Несколько раз мне самому приходилось звонить их клиентам, чтобы понять причины отсутствия их интереса совершать покупки. В конце дня стало понятно, что клиентам явно нужен был продукт компании, ведь они даже были готовы его купить.

Но у продавцов не хватало драйва и уверенности «дожать» своих клиентов. Совершив несколько таких звонков, я понял, что все клиенты являются лояльными, но по какой-то причине отделу продаж не хватало мотивации заключить сделку.

Закончив с отделом продаж, я отправился в кабинет собственника компании, чтобы задать ему несколько интересных вопросов. Необходимо было найти истинную причину такой демотивации в компании. Часто случается так, что атмосфера в компании и динамика роста бизнеса напрямую зависят от внутренних амбиций и желаний самого собственника. Именно поэтому руководителю компании были заданы следующие вопросы: «Что Вами движет во время ведения бизнеса?», «Для чего Вам нужны деньги?», «На что Вы потратите полученную прибыль?». Когда он отвечал на эти вопросы, я видел, что в его глазах напрочь отсутствовало желание тратить деньги именно на то, о чем он говорил. В его глазах читались страх и неопределенность.

Углубляясь в детали, он становился все грустнее. Слово банный лист я приклеил к человеку, чтобы узнать на что он действительно с радостью и готовностью потратил бы свои деньги. Лишь после этого он по-настоящему раскрылся и поделился своей мечтой. В течение десяти минут он без остановки говорил об объекте покупки, приобрести который, по его словам, было невозможно. После этого мы решили посчитать, сколько должен зарабатывать его отдел продаж, чтобы он смог реализовать свою мечту. Расписав все до копейки, мы просчитали необходимый оборот, средний чек и необходимое количество продаж, чтобы увидеть реальную картину. Именно в этот момент человек обрел истинную цель, которая стала импульсом для достижения успеха.



Наша встреча закончилась на том, что мы составили план достижения этой цели и я озвучил свои рекомендации по работе отдела продаж. На выполнение цели был выделен целый год. Пару месяцев от него ничего не было слышно, пока в один прекрасный день не раздался звонок. Оказалось, что наш разговор настолько мотивировал его, что он постарался внедрить все мои рекомендации гораздо быстрее, чем ожидалось. Спустя месяц интенсивной работы его отдел продаж начал показывать отличные результаты. Руководитель компании приобрел то, о чем давно мечтал, причем условия покупки оказались выгодными и привлекательными. Вот такие чудеса часто случаются, если в голове четко прорисованы цели и мечта, ради которых ведется бизнес.

Все начинается именно с цели, так как мысли о ней зажигают в вас эмоциональные импульсы к действию и человек начинает

осуществлять желаемое с невероятной скоростью. Именно поэтому первый шаг в любом деле должен начинаться с определения конечной цели и прибыли, которую вы хотите получить взамен своим стараниям.

ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ

По работе с целями имеется большое количество материала. Я переработал сотни различных техник, из которых отобрал наиболее эффективные и работающие. Раз уж речь идет о бизнесе и продажах, то самым честным показателем вашего труда станет финансовый успех. Часто, когда мы говорим о целях, например, о какой-то покупке, мы примерно рассчитываем, сколько денег может стоить эта покупка. Мы ставим себе в цель именно эту сумму, но как только дело доходит до зарабатывания этих денег мы понимаем, что процесс начинает двигаться гораздо медленнее.

ПО РАБОТЕ С ЦЕЛЯМИ ИМЕЕТСЯ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО МАТЕРИАЛА. Я ПЕРЕРАБОТАЛ СОТНИ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНИК, ИЗ КОТОРЫХ ОТОБРАЛ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ И РАБОТАЮЩИЕ.

Дело в том, что в своих расчетах мы не учитывали наши текущие расходы, имеющие место в других областях жизни. Для того, чтобы учесть все эти факторы необходимо использовать так называемую таблицу вашего продвинутого уровня жизни. Для ее составления нужно лишь вспомнить и детально прописать все ваши статьи личных расходов, указав именно те суммы, которые вы хотели бы иметь и тратить на ту или иную категорию. Эти статьи расходов могут включать в себя ежемесячное приобретение одежды или аксессуаров, семейные расходы, представительские расходы, откладывание денег на предстоящий отпуск, дорогостоящую покупку, инвестиции в будущие источники дохода и т.д. Каждый из вас может видоизменять пункты в таблице и прописывать свои суммы. Расписав комфортные суммы, которые не вызывают у вас отторжения и напряжения, вы придете к необходимой сумме ежемесячного дохода, в которой вы будете стремиться. Она и станет вашей четкой, понятной и конкретной целью.

ДЕКОМПОЗИЦИЯ ЦЕЛИ

Предыдущий пункт является половиной дела, но хорошей стартовой площадкой для зарабатывания денег. Теперь нужно подумать о способах достижения целей, одним из которых является декомпозиция цели. В этом плане имеется очень много способов достижения желаемого результата, включающие в себя увеличение количества продаж, улучшение работы отдела продаж, увеличение суммы среднего чека, наступление по всем фронтам и многое другое.

Поиграв с цифрами, вы увидите различные сценарии, исходя из которых вы выберете для себя наиболее приемлемую стратегию развития вашего бизнеса и кратчайший путь достижения вашей цели.

После того, как мы разобрались с бюджетом и способами его исполнения, настает время озвучивания своей цели и фиксации ее на бумаге. Как бы банально это ни звучало, но ежедневная визуализация целей действительно помогает. Поэтому не поленитесь повесить свои цели на видном для себя месте или просматривать свои записи, чтобы картина со временем не размылась и не потерялась в «шуме» рутины и повседневных забот.

Примерная запись может выглядеть следующим образом, но каждый волен по-своему ее прописывать: «Через год я буду ежемесячно зарабатывать XXX тенге, занимаясь своей любимой работой и выполняя следующие действия: XXX, XXX, XXX. Средняя цена на мои товары и услуги составляют XXX тенге. Мой отдел продаж будет привлекать XXX клиентов в месяц».

РЕЗЮМЕ

1. Ваш успех начинается с мечты, мыслей о желаемом и конкретном плане;
2. Цель должна быть желанна, конкретна, разумна и измерима;
3. Для достижения цели нужно иметь несколько вариантов ее реализации.
4. Волшебной палочкой, мановением которой может привести к успеху, являются ваши четкие действия.

**ШАГ №2:
КТО ВАШ КЛИЕНТ?**

Каждый предприниматель мечтает создать большую компанию, зарабатывать деньги и полноправно считаться бизнесменом. Не хочу озвучивать заезженные мысли, но бизнес – это удовлетворение спроса на платежеспособном сегменте рынка. Выражаясь простыми словами, у людей есть какое-то желание или какая-то проблема, которую они хотели бы решить, заплатив вам за это хорошие деньги. Далеко за примерами ходить не надо. Допустим, у человека сильно разболелся зуб. Он готов заплатить любые деньги, чтобы избавиться от этой невыносимой боли. Аналогичный прием используется в продажах. У вас есть способность решать проблемы клиента, и за это клиент платит вам.

Правильным и вполне логичным является вопрос: «Почему на одни товары или услуги имеется постоянный спрос, а на другие – нет?». Ответом на этот вопрос является приоритетность каждого отдельно взятого покупателя. У каждого человека есть масса потребностей, которые удовлетворяются не сразу, а постепенно. Очередность определяется приоритетностью: человек сначала покрывает самое необходимое, а по мере роста своего достатка позволяет себе дополнительные расходы. Тот предприниматель, который научится эти приоритеты распознавать, окажется на коне.

Рынок сейчас настолько перенасыщен различными предложениями, что каждый второй копирует первого, пытаясь построить свой «уникальный» бизнес. Текущий уровень конкуренции во всех сферах настолько высок, что дает возможность клиенту выбирать, а предпринимателю создавать более качественный продукт. В итоге выигрывает не тот, у кого имеется много материальных и административных ресурсов, а тот, кто имеет большую лояльную клиентскую базу.



Понимание, что нужно дробить клиентов на сегменты, пришло не сразу. Оказывается, чем глубже оказывается сегментация рынка, тем успешнее и более уникальным становится бизнес. Сужение рынка позволяет отделить зерна от плевел и оптимизировать рекламные потоки и сфокусироваться на тех клиентах, которые действительно нуждаются в вас. После тщательного изучения и анализа отобранного сегмента нужно подготовить интересное предложение с учетом потребностей аудитории. Полезные подсказки можно получить во время дружеских встреч с клиентами, во время которых можно получить ответы на многие свои вопросы. Это позволит им узнать о болях и истинных потребностях, что позволит вам не блуждать, а бить точно в цель.

Знание клиента и его потребностей намного облегчает разработку продукта, чем блуждание по темному лесу. В этот момент мне стало понятно, почему в Кремниевой долине владельцы стартапов уделяют столько времени беседам с клиентами и точечному изучению их потребностей.

Не открывая Америку, мы также разработали программу обучения сотрудников, исходя из запросов клиентов. Следующим шагом стала подготовка рекламной кампании, отталкиваясь от запросов и потребностей опрошенных клиентов.

Результат не заставил себя долго ждать. Практически за один месяц работы мы продали столько, сколько не могли сделать за два или три месяца. Стоимость рекламы упала в полтора раза ниже, чем была раньше. Самое главное, мы зашли на сложный рынок России. Помню, когда я проводил свой первый вебинар для российской аудитории, я немного волновался, переживая, как я, эксперт из Казахстана, буду обучать российские компании.

Наш материал оказался настолько актуальным, что новость о нашем новом продукте разлетелась далеко за пределы России. У нас появились клиенты из Египта, ОАЭ, Турции, США и некоторых европейских стран. Вывод: в конкурентной среде побеждает именно тот, кто хорошо знает своего клиента, тонкости подхода к нему и его особенности.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

Прежде, чем ставить задачи отделу продаж, распределять направления по поиску клиентов и определять стратегии, необходимо разделить рынок на сегменты. Стрельба из пушки по воробьям не работает, поскольку не хватит снарядов, да и воробьи стали более изворотливыми.

Например, возьмем девушку в возрасте двадцати пяти лет, которая живет отдельно от родителей, и сама зарабатывает себе на жизнь. Это властная и независимая по характеру девушка, привыкшая всего добиваться самостоятельно. Есть ее ровесница, которая уже замужем и воспитывает двоих детей.

Главное для нее это семья и дети. Как вы думаете, можно ли вызвать одинаковый интерес у этих двух потенциальных клиентов, предложив им приобретение абонемента в фитнес-центр? Конечно, нет. Казалось бы, им обоим нужен абонемент в спортивный зал, но мотивация у них будет абсолютно разная. Первая девушка, скорее всего, будет ходить туда с целью доказать себе, что она может преобразить себя. Подсознательно она хочет показать себя молодым людям и обрести отношения. Во втором же случае мотив будет иным – привести себя в форму, отвлечься от домашней суеты, стать более привлекательной для мужа, не уйти в рутину и т.д.

Бесспорно, каждой из них нужен абонемент, но запрос и истинная потребность будут абсолютно разными. С первой нужно говорить больше о том, как можно прокачать тело и укрепить характер, чтобы стать еще более сильной и привлекательной для мира. В разговоре со второй будет необходимо акцентировать внимание на эффективные программы для восстановления и пользу спорта, который поможет обрести им уверенность и укрепить отношения в семье. Если ваш отдел продаж научится своевременно квалифицировать клиента и вести беседу в контексте его интересов, то конверсия продаж окажется гораздо выше.

На практике можно составить таблицу, которая поможет вам проанализировать свою клиентскую базу. Она должна содержать следующие критерии, по которым вы будете определять портрет и потребности клиента: сфера деятельности, тип клиента, интересы, возраст, социальный статус, семейное положение, место проживания, профессия, истинные мотивы и т.д. Критериев может быть много, и они будут варьироваться в зависимости от специфики вашего продукта, емкости рынка и наличия спроса.

АНКЕТИРОВАНИЕ КЛИЕНТОВ

Здесь я должен сразу предостеречь вас от различных рассылок вопросов по клиентской базе и анонимных опросов. Такой подход точно не сработает. Многие даже не откроют ваши письма, посчитав это спамом или ваши письма могут вызвать даже злость у людей. Цель анкетирования клиента заключается в получении от него достоверных и искренних ответов на свои вопросы: что его волнует и что им движет при покупке определенной группы товаров или услуг. В случае, если вы отправляете клиенту анкету с просьбой заполнить ее самостоятельно, то в лучшем случае вы получите короткие и неправдивые ответы. Такие анкеты окажутся совершенно бесполезными. Настоящего результата вы достигните, если встретитесь с клиентом лично и каждый вопрос зададите ему лично. Советую собственноручно записать ответы, тогда клиент откроется вам и ответы будут исчерпывающими.

Прямо сейчас вспомните своих троих-четырех клиентов, которые что-то покупали у вас, но все еще не находятся в списке постоянных и лояльных. Свяжитесь с ними, чтобы договориться с ними о встрече. Это должна быть обязательно живая встреча, в крайнем случае посредством видеосвязи. Ваш посыл, который будет с радостью принят, будет выглядеть примерно следующим образом:

Здравствуй! Это Александр из RICHBRO. Я хотел сообщить, что Вы входите в число лучших клиентов нашей компании, с чем я поздравляю Вас! Мы хотим сделать нашу компанию еще лучше и привлекать таких клиентов как вы еще больше. Для нас очень важно получить ваше мнение и рекомендации. Буду признателен в ходе короткой встречи получить от Вас ответы на свои вопросы. Пожалуйста, уделите немного своего времени, а с нас кофе!

Обычно после такой просьбы клиенты соглашаются на встречу с большим удовольствием. Зачастую такая беседа длится гораздо дольше, чем запрошенное время. Ниже вы найдете примерные вопросы для ваших анкет, некоторые из которых вы можете адаптировать под своих клиентов.

- **Ваш возраст;**
- **Ваше образование;**
- **Ваш характер и почему Вы так думаете?**
- **Семейное положение (дети, их возраст, их хобби);**
- **Ваши любимые занятия и досуг;**
- **Ваши сильные и слабые стороны;**
- **Что получается у Вас лучше всего, а что нет?**
- **Сложности, мешающие Вашему развитию и продвижению вперед;**
- **Что Вы хотели бы получить больше всего, что Вам это даст?**
- **Получив это, какие свои самые яркие желания Вы воплотите в жизнь в кратко- и долгосрочной перспективе?**
- **При каких условиях Вы покупаете или купили бы тот или иной товар?**
- **На какие критерии Вы обращаете внимание при покупке этого товара?**
- **Что для Вас действительно важно при выборе компании?**
- **Какие основные проблемы Вы хотите решить, приобретая товар?**
- **У кого Вы никогда не купите товар и почему?**
- **Как именно у Вас можно вызвать доверие?**
- **Какие у Вас возникают опасения при покупке товара?**
- **Какие проблемы и трудности возникают в Вашей жизни регулярно?**
- **Чего на самом деле Вы больше всего хотите достичь в жизни?**
- **Что у Вас больше всего не получается, в жизни / бизнесе / продажах и т.д.?**



- **Что Вас по-настоящему вдохновляет в жизни / бизнесе / продажах и т.д.?**
- **Что на данный момент является Вашей самой большой проблемой, которая не дает спокойно жить?**
- **Какие чувства и эмоции вдохновляют Вас на действия?**
- **Что Вы пробовали делать чтобы решить свою проблему? Что Вас останавливает на пути к ее решению?**

Это лишь примерный список вопросов, которые мы задаем нашим клиентам, для определения их мотивации к покупке. Можно дополнить их своими вопросами, но самое главное, по мере общения с клиентом вы должны понимать, чем именно можно мотивировать клиента к покупке и какой подход нужно использовать при взаимодействии с ним. После завершения опросов нескольких клиентов нужно собрать все ответы в единую таблицу, на которую вы будете опираться в своей дальнейшей работе.

Заполняя таблицу, не потеряйте главную суть, полученную во время встречи. От нее будет зависеть ваша дальнейшая стратегия продаж.

Анкетирование позволит вам говорить с вашим клиентом на одном языке. Вы начнете думать, как ваш клиент. Сделав это, вы сэкономите себе кучу времени, сэкономите нервы и не потеряете мотивацию. Самое главное, ваш рекламный бюджет не будет сливаться, а будет приносить качественные заявки.

РЕЗЮМЕ

1. Прежде, чем продавать, следует понять – кто мой клиент;
2. В разных клиентских сегментах имеются разные мотивы на покупку;
3. Чтобы быть уникальным для своих клиентов, нужно заранее узнать потребности клиентов и предложить им свое решение.



ЦИФРОВАЯ АРХИТЕКТУРА FORTEBANK

На сегодняшний день цифровизация, которая еще буквально пару-тройку лет назад казалась чем-то отдаленным, стала неотъемлемой частью человечества.

Она стала фундаментом конкурентоспособности любого бизнеса, вне зависимости от его размера и направления. За короткий промежуток времени цифровые решения и сервисы, которые облегчают жизни многих людей и компаний, обрели особый приоритет в стратегиях бизнеса. Журнал **AkyI-kenes** вновь возвращается к теме банковских продуктов и предлагает познакомиться с командой **One Technologies**, которая разрабатывает различные продукты для АО «ForteBank».

Данная беседа стала продолжением освещения различных мероприятий, на которых розничным и корпоративным клиентам банка рассказывалось о преимуществах цифровых платформ финансового института.

Летом 2020 года, во время объявленных государством ограничений в рамках чрезвычайного положения и карантина, ForteBank презентовал своим действующим и потенциальным клиентам ряд полезных и удобных продуктов. Учитывая новые реалии, банк провел их презентацию в виртуальном формате. В течение трех дней Гурам Андроникашвили, председатель правления АО «ForteBank», в онлайн-режиме знакомил участников Forte Digital Week с новинками и обновленными сервисами банка, целью которых является упрощение жизни их пользователей.

Новые экономические реалии подвигли практически все банки по всему миру на борьбу за каждого клиента. Перешедшая на качественный уровень готовность банков дистанционно оперативно и качественно предоставлять максимально возможный перечень услуг становится элементом must have.

Действующая экосистема Forte постоянно пополняется новыми услугами и сервисами, а линейка небанковских продуктов постоянно расширяется. В дополнение к цифровому магазину ForteMarket, где продаются тысячи различных товаров от мелкой электроники до домашней мебели, был добавлен ForteTravel – сервис покупки туристических туров и авиабилетов.

В прошлом году в качестве инновационного, но не банковского продукта клиентам была представлена эксклюзивная мобильная связь ForteMobile, представленная двумя тарифами «Gold» и «Platinum». Их названия взяты от типов платежных карточек, которые можно привязать к сим-карте. Уникальность этого продукта заключается в том, что абонентский номер и номер карточки совпадают, что не позволяет клиенту забыть номер своей карты.

Новое приложение Forte, созданное силами команды One Technologies постоянно пополняется новыми сервисами.

В новой версии полностью изменилась концепция мобильного приложения, благодаря новым продуктам и сервисам. Эти новшества превратили мобильное приложение банка в стартовую платформу всей цифровой экосистемы Forte, которая продолжает развиваться.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ МЕССЕДЖ

По словам **Алмата Жапарова**, генерального директора One Technologies, его команда имеет свой подход к единой IT-архитектуре. Вся работа началась со стандартизации документации, и в дальнейшем велась в рамках микросервисов. При выборе той или иной новой технологии в рамках MVP обязательно необходимо проверить ее работоспособность, отказоустойчивость и ряд других аспектов. После успешно пройденного всестороннего тестирования они накладываются на продукты банка.



АЛМАТ ЖАПАРОВ

В этом плане документация является верным помощником IT-специалистов, которые четко следуют утвержденному чек-листу, являющегося неким руководством по разработке проектов.

Этот документ довольно детально описывает каждый алгоритм, которые лежат в основе каждого сервиса. Они включают в себя все процессы, этапы разработки, тестирование, запуск и обслуживание. Каждый шаг, сделанный членами команды, сверяется с руководством. В перспективе просматривается такой вариант архитектуры, которая может быть легко масштабируемой. В течение всего жизненного цикла полноценного проекта, команда следит за его работой в рыночной среде. В этом плане анализируется его работоспособность, функциональность, адаптивность и отказоустойчивость.

К примеру, сервис FortelD стал единой точкой входа в экосистему банка для всех его клиентов. Изначально он использовался исключительно физическими лицами. По мере развития системы были подключены такие проекты, как ForteFood, ForteMarket и ForteTravel. Соответственно, человек, однажды став клиентом банка, может легко и быстро переходить на другие проекты, используя текущую авторизацию. Надобность повторной регистрации в этом случае отпала. Основными стопами в общей рабочей структуре являются документация, стандартизация и команда. На них зиждется вся техническая конструкция и бизнес-модель работы IT-направления банка.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

Алмат Жапаров рассказывает, что для решения поставленных задач необходимо держать руку на пульсе и постоянно заниматься привлечением и развитием своего человеческого капитала.

В One Technologies имеется своя лаборатория One lab, которая занимается подготовкой специалистов высокого уровня. В течение года она трижды выпускает обученные кадры, которые являются потенциальными членами IT-подразделения банка. Также периодически производится набор людей через социальные сети, в рамках которого все желающие студенты последних курсов проходят тестирование. На основании полученных результатов отбирается пул стажеров, которые направляются на обучение и тренинги. Компетентные и опытные сотрудники One Technologies составляют программу обучения, по итогам которого проводится очередное тестирование. Оно выявляет наиболее способных стажеров, что дает им возможность перейти на оплачиваемую стажировку. Уже после ее окончания осуществляется финальный отбор джуниоров непосредственно в штат компании.

Альтернативно мы привлекаем квалифицированных специалистов с рынка через рекрутинг. В этом случае заполняются вакансии специалистов среднего и старшего звеньев. Во время пандемии появилась возможность привлекать талантливых специалистов из стран СНГ. Для действующих работников компании функционирует своя внутренняя программа обучения, которая всецело способствует постоянному повышению их квалификации. В компании учреждены свои IT-комитеты, в которых программисты обсуждают проекты, предлагают идеи, делятся опытом и получают обратную связь на свои запросы.

ДЕЙСТВУЮЩАЯ ЭКОСИСТЕМА FORTE ПОСТОЯННО ПОПОЛНЯЕТСЯ НОВЫМИ УСЛУГАМИ И СЕРВИСАМИ, А ЛИНЕЙКА НЕБАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ПОСТОЯННО РАСШИРЯЕТСЯ



НУРЛАН САРСЕБЕКОВ

СПРОС РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Банк постоянно изучает, выявляет и анализирует новые предпочтения, возникающие у потребителей и у своих клиентов. Это касается банковских продуктов и сателлитных сервисов. После ослабления карантинных мер люди возобновили свою работу в привычном режиме. По словам **Нурлана Сарсебекова**, заместителя председателя правления, члена правления АО «ForteBank», в начале пандемии, а затем гибридный режим деятельности людей внесли свои коррективы в конкуренцию между различными банками.

На глобальном уровне перед человечеством встали вопросы, связанные не только с сохранением жизни и здоровья, но и с поддержкой ежедневной жизнедеятельности и удовлетворения обычных потребностей. Речь идет об обычном общении, о приобретении различных товаров и услуг в новых реалиях.

По мнению Нурлана Сарсебекова, изменилась поведенческая парадигма людей. Если всего два года назад компании, позволявшие своим сотрудникам работать дистанционно, воспринимались в качестве креативных и инновационных, то сегодня такой подход давно стал нормой. Адаптировавшись к новому формату работы, люди научились безболезненно управлять бизнесом, коллективом, производственными процессами и прочими аспектами жизни. Условия периодических карантинных лишь усилили потребность людей в удовлетворении своих привычных ежедневных потребностей в формате «не выходя из дома». Как следствие, в ответ на появившийся спрос, в течение достаточно короткого периода времени на различных сегментах рынка стало наблюдаться появление и развитие многих технологических решений (*fintech, foodtech, edtech, cultech и m.g.*). Они стали источником удовлетворения резко возникших потребностей большого количества людей, отныне желающих рационально пользоваться своим временем и средствами. Так, в телефонах людей появилось большое количество различных приложений и цифровых сервисов. И этот тренд продолжает неуклонно расти, что подтверждается статистикой.

По сути мобильный телефон заменил собой портмоне, торговые рынки, магазины, спортивные арены и кинотеатры. Совместив в себе все площадки, на которых человек ранее находился в течение продолжительного времени, цифровые услуги нашли свой ключ к миллионам людей. Их доверие к digital услугам растет изо дня в день, но взамен люди вполне закономерно ужесточают свои требования к работе сервисов. Поэтому поставщикам цифровых услуг ничего не остается делать, как не стоять на месте, а идти вслед за потребителями, тонко чувствуя и предвосхищая их потребности и ожидания.



АРМАН СЕЙСЕНБЕКОВ

Если говорить о банковском секторе, то конкуренция в нем всегда отличалась высоким уровнем. Это сильно «алый океан», в котором идет невидимая для глаз крайне ожесточенная борьба за каждого клиента. Преимущество такой борьбы заключается в росте качества услуг и повышении удобств в использовании финансовых сервисов. Сегодня стало достаточно одного клика в мобильном приложении, чтобы стать клиентом банка и пользоваться всей предложенной продуктовой линейкой.

Банки давно уже поняли, что конкуренция на уровне процентных ставок и комиссий является прошлым днем. Ныне необходимо уметь предоставлять свои услуги в моменте и задолго до возникновения потребности. В каких-то моментах банки должны сами формировать такую потребность. Поэтому банки вкладывают немало средств в это направление и выстраивают работу с big data, чтобы всесторонне и полноценно изучить потребности клиентов.

Это позволяет формировать релевантные предложения, максимально соответствующие интересам, нуждам и потребностям различных клиентов. Банки меняют свои бизнес-модели в пользу маркетплейсов. Традиционная модель предоставления финансовых услуг претерпевает трансформацию, которая идет семимильными шагами. Уже сейчас абсолютно все пользователи услуг и клиенты банков не могут не замечать скорость и динамику изменений, с которыми меняется весь банковский сектор. Цифровая трансформация только началась и сложно прогнозировать какой она будет завтра.

ПРОДУКТЫ FORTEBANK

Арман Сейсенбеков, руководитель проекта ForteLogistics, рассказывает о том, что ForteBank много экспериментирует и запускает ряд новых сервисов. ForteLogistics является инновационной логистической структурой экосистемы Forte. Будучи неотъемлемой частью сложившейся большой экосистемы, это направление имеет развитую инфраструктуру, новейшие технологии, богатую экспертизу и все необходимые ресурсы для качественного предоставления логистических услуг на рынке Казахстана.

Усилиями небольшой, но эффективной команды, проект ForteLogistics достиг потрясающих результатов, произведя более 100 000 успешных доставок с начала 2021 года.

Более 90% адресатов успешно получили свои заказы, при этом не тратя своего драгоценного времени. На сегодняшний день, ForteLogistics радует своих клиентов доставкой банковских карт, товаров и продуктов ForteMarket, ForteFood, ForteMobile и других компаний. Представленность в восемнадцати крупных городах Казахстана продолжает масштабироваться в ста десяти населенных пунктах страны.

Долгосрочная цель направлена на превращение в главную технологичную курьерскую службу, которая сделает любую доставку умной, простой, а главное безопасной, что является актуальным в современном мире. Для реализации поставленных грандиозных целей и задач используются инновационные решения и инструменты. Технология FaceID, позволяющая распознать и идентифицировать получателя с помощью биометрических данных, на корню устраняет вероятность передачи посылки не в те руки. Также применяется технология MNP, позволяющая курьеру на месте портировать сим-карту человека на сеть любого другого оператора всего за пару минут. В этом случае применяется OTP-верификация, использующая одноразовые sms-коды. Предлагаемый нами Value Proposition основывается на построении позитивного клиентского опыта, путем оказания максимального удобства и экономии времени клиента, что является одним из наиболее важных ресурсов в наше время. Даже в самый тяжелый период, связанный с началом и обострением пандемии, наша курьерская служба, наравне с медицинскими службами и другими героями нашего времени, полноценно работала, даря своим клиентам заботу, помощь и чувство безопасности.

Карантинные меры научили нас жить по-другому. Соответственно, пришлось подстроиться под новые тренды реальности. Оптимизация и диджитализация требовались давно, но мало кто решался на реальные и коренные изменения. Многие компании в период пандемии решились перевести всю работу на «новые рельсы». В результате правильно и своевременно принятых решений в логистике началась IT-трансформация. Глобальное изменение были приняты безболезненно, поскольку на тот момент уже были трансформированы и успешно использовались новейшие технологии.



СЕРИКХАН МУХАМЕДЖАНОВ

По словам Армана Сейсенбекова, после возвращения в привычный режим, облегчилась задача по привлечению новых партнеров, поскольку все игроки понимали и принимали ценность, которую предоставляет доставка. Ведь в период локдаунов, именно курьеры были единственным связующим звеном между продавцом и покупателем. При этом изменились и предпочтения клиентов в части скорости доставки. Если раньше срок доставки «день-в-день» или в течение одних суток считалось экспресс доставкой, то сейчас благодаря ForteLogistics доставка осуществляется в течение двух-трех часов.

Серикхан Мухамеджанов, руководитель проекта ForteTravel, приложения по поиску и покупке туристических продуктов по Казахстану для потребителя, а также площадкой для размещения и продвижения своих услуг для организатора тура. Данный проект был разработан в период закрытых границ, хотя привычка путешествовать у людей осталась.



КУАНЫШ ИДРИСОВ

По его словам, был изучен рынок, а потребность была увидена в едином агрегаторе, который позволяет казахстанцам приобрести тур через одну площадку. Разработанное приложение позволяет людям не только открыть новые точки дестинации, но приобщает их к культуре запланированного отдыха. С точки зрения бизнеса, малый и средний бизнес, работающий на туристическом рынке не видит реальных отзывов клиентов, не знает, как необходимо улучшаться, а также не обладает достаточными финансовыми возможностями для продвижения своих продуктов.

В этом плане приложение способствует тому, чтобы казахстанцы узнавали о тех или иных местах посредством рекламы, блогеров и СМИ. Сейчас наблюдается активный интерес к Казахстану со стороны иностранцев, что, соответственно, может привести к выходу проекта на новые зарубежные рынки в уже обозримом будущем. В Казахстане культура туризма только зарождается, и банк инвестирует средства в развитие таких приложений, как ForteTravel.

Куаныш Идрисов, руководитель проекта ForteFood, приложения, позволяющего жителям городов Нур-Султан и Алматы заказывать доставку продуктов из ближайших магазинов. Как показал карантин, казахстанцы стали активно заказывать продукты в онлайн-режиме не только ввиду безопасности, но и для экономии своего времени.

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ

По словам, **Нурлана Сарсебекова**, на данный момент ускоряется массовое использование цифровых финансовых сервисов. Сложность цифровой трансформации банковских услуг заключается в безопасном и ускоренном переводе традиционных способов предоставления финансовых услуг на новые цифровые рельсы. Несомненно, это требует полного отказа от подходов, традиционно принятых в отрасли. При этом учитываются потребности и пожелания клиентов, желающих получать услуги просто и быстро.



НУРЛАН САРСЕБЕКОВ



Упрощение доступов к финансовым сервисам ставит перед банком дополнительные вопросы в части обеспечения максимальной и гарантированной безопасности финансовых средств клиентов и информации о них. Уровень и масштабы киберугроз усиливаются с каждым днем. В последнее время развивается мошенничество с применением методов социальной инженерии. Важно донести до людей проявлять максимальную бдительность, а при малейших подозрениях в работе сервиса им необходимо незамедлительно обращаться напрямую в банк. В одиночку противостоять таким угрозам достаточно сложно, поэтому все банковское сообщество создает условия для общего и скоординированного противостояния любым киберугрозам.

БАНКИ ДАВНО УЖЕ ПОНЯЛИ, ЧТО КОНКУРЕНЦИЯ НА УРОВНЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК И КОМИССИЙ ЯВЛЯЕТСЯ ПРОШЛЫМ ДНЕМ

Благодаря созданным профессиональным площадкам IT-специалисты со всех банков на регулярной основе обмениваются опытом и обсуждают общие инициативы, направленные на минимизацию рисков и на повышение информационной безопасности. На еженедельной основе в банке изучаются и тщательно разбираются обзоры всех событий, что вносит свою лепту в улучшение и развитие уровня информационной безопасности систем банка.

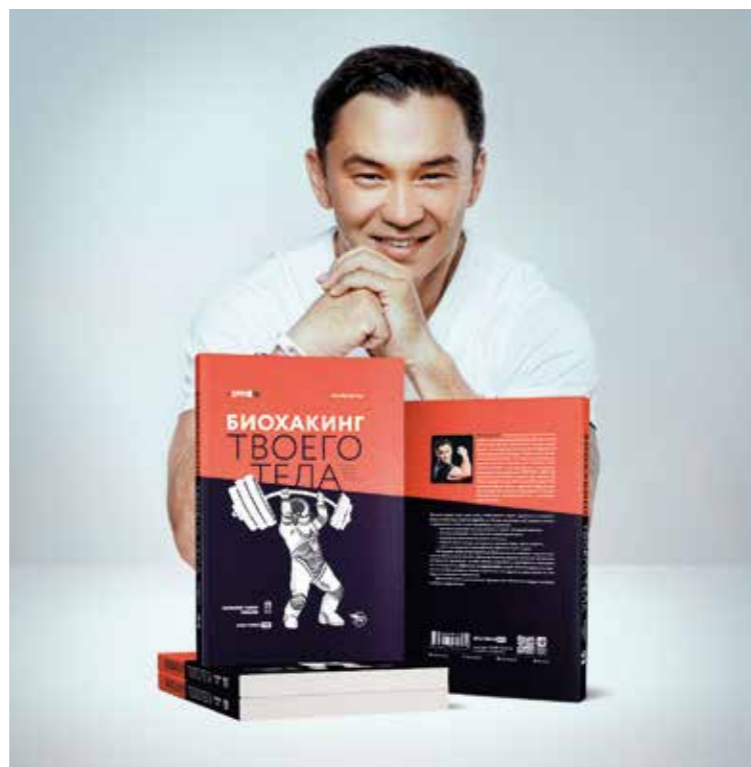
БИОХАКИНГ ТВОЕГО ТЕЛА

9 ноября 2021 года **Валихан Тен**, профессиональный спортсмен, генеральный директор фитнес-клуба World Class Almaty и идейный вдохновитель спортивного челленджа «Другой ты», презентовал свою вторую книгу под названием «Биохакинг твоего тела», которая поможет раскрыть возможности человеческого организма. Она содержит в себе пошаговую инструкцию и практические советы по переходу на более качественный уровень жизни.

Каждый из нас хотя бы раз в жизни задумывался о реальных возможностях своего организма. Сегодня в сети можно найти немало информации о тесной взаимосвязи сна, правильного питания, тренировок, ментального здоровья и прочих аспектов.

Ключом к решению проблем с самочувствием является биохакинг – новый подход к раскрытию потенциала вашего организма и продлению молодости. Современные биохакиеры стремятся повысить качество своей жизни посредством улучшения режима дня и питания, уделения внимания здоровому сну, внедрения физических упражнений, проработки психологического состояния и проведения всесторонней диагностики организма.

Осенью этого года издательство «Альпина PRO» выпустило вторую книгу Валихана Тена, профессионального спортсмена и тренера с многолетним опытом, под названием «Биохакинг твоего тела». Эксперт рассказывает о скрытых возможностях человеческого организма и советует, как правильно и эффективно подготовить организм к изменениям. В книге собраны практические и наглядные советы по адаптации и выстраиванию системы, которые позволят любому человеку в течение всей жизни поддерживать свой высокий уровень физической и умственной активности.



Данная книга предлагает погрузиться в исследование возможностей организма, а также произвести значительный апгрейд своего тела с помощью современных и доступных технологий. Валихан Тен предлагает уникальный набор инструментов, проверенных на своем личном опыте, которые, действительно, позволяют улучшить качество жизни и по-новому взглянуть на мир.

Эта книга является продолжением первого труда автора «Другой ты! Книга, которая изменит ваше отношение к спорту и питанию», выпущенного шесть лет назад и ставшего бестселлером в странах СНГ. В нем рассказывается о том, как сделать первые усилия для изменения себя в лучшую сторону и не навредить своему организму. Получив широкий отклик от аудитории, Валихан продолжил делиться с читателями своим опытом и практическими советами по здоровому образу жизни во второй книге, содержащей более подробную и последовательную информацию о настройках функций организма. Именно это позволит читателям использовать скрытые и неиспользуемые ресурсы организма на полную мощность. Автор детально и по порядку разбирает все этапы настройки. К примеру, он рассказывает о том, как влияет нехватка тех или иных витаминов и минералов на работоспособность и состояние организма. Спортивный эксперт предлагает изучить разные виды физической активности, делая акцент на том, что не следует гнаться за трендами, а выбирать для себя тот формат, который подойдет именно вам. При этом, он не исключает влияние таких факторов, как музыка и социум, которые, казалось бы, не имеют прямого воздействия на человека в его повседневной деятельности.

Еще одним преимуществом книги является доступная и легкая подача сложной на первый взгляд информации. Данная книга написана простым языком, который понятен для любого человека, не имеющего медицинского образования и не обладающего специальными навыками. Валихан Тен объясняет о полезных функциях своевременной диагностики, видах анализов и их влиянии на общечеловеческие показатели. Все это автор совмещает с примерами из мира фитнеса и своего опыта, предлагая вполне понятные рекомендации по применению прочитанного в реальной жизни.



Биохакинг являет собой полноценный комплекс инструментов, из которого можно выбирать наиболее подходящий и полноценно использовать. С первых же страниц автор книги выступает мотиватором, заряжая своим примером и призывом повышать качество жизни. Он ненавязчиво и убедительно закладывает мысль о том, что все предстоящие изменения вполне реально воплотить в вашей жизни.

Валихан Тен убежден, что, несмотря на правила жизни, установленные природой, каждый человек может вносить корректировки в свой организм. Для этого требуются сила воли, реальное желание и осознанность, которые являются тремя столпами биохакинга. Отличным союзником для достижения результатов может стать наш мозг, который при правильном эмоциональном настрое может встряхнуть весь организм и заставить его проявить свой максимум даже на исходе физиологических ресурсов.

Только этих утверждений достаточно для того, чтобы человек поверил в свои возможности и получил запредельную мотивацию для внутренней перестройки.

Данная книга является хорошей инструкцией к работе организма для тех, кто привык разбираться в устройстве организма и анализировать причинно-следственные связи в сбоях организма. Она помогает собственноручно выстроить индивидуальные биологические настройки, чтобы надолго оставаться в отличной форме во благо себя, своей семьи и всего общества.

Каждая глава сопровождается специальным практическим заданием, которое позволяет пропустить прочитанную информацию через себя и облегчить усвоение нового материала на практике. Попробовав каждый из инструментов на себе и оценив их эффективность, читатель сможет решить, пользоваться этими хитростями дальше или отказаться от предлагаемых нововведений.

«Биохакинг твоего тела» является личной историей автора о том, как можно максимально использовать возможности своего организма и дать ему долгую яркую жизнь. В дополнение ко всему, в книге приводятся примеры из жизни наших соотечественников, которые осознанно, а иногда просто по интуиции, становятся биохакерами. Именно такие люди, которые живут рядом с нами, ломают сложившиеся стереотипы и укоренившиеся парадигмы людей о возрасте и качестве жизни. Такие яркие примеры поневоле заставляют восхищаться и следовать им.

В ноябре Валихан Тен презентовал книгу в формате лектория со спикерами, которые дополнительно раскрыли тему основных инструментов биохакинга и поделились своим личным опытом. Пул спикеров был представлен Салтанат Казыбаевой, директором «Алматы Марафон»; Любовью Пак, основателем



АВТОР ДЕТАЛЬНО И ПО ПОРЯДКУ РАЗБИРАЕТ ВСЕ ЭТАПЫ НАСТРОЙКИ, СОВМЕЩАЯ ПРИЕМЫ БИОХАКИНГА С ПРАВИЛЬНЫМ ПИТАНИЕМ. К ПРИМЕРУ, ОН РАССКАЗЫВАЕТ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕХВАТКИ ТЕХ ИЛИ ИНЫХ ВИТАМИНОВ И МИНЕРАЛОВ НА РАБОТОСПОСОБНОСТЬ И СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗМА.

фонда «Champion» и проекта «MyWin»; бизнесменом Болатом Умралиевым, Асель Машановой, основателем бьюти-корнера LULU и центра интегративной медицины «Meta Body» и многими другими специалистами своей отрасли.

Во время мероприятия посредством видеосвязи автора поздравили казахстанский профессиональный велогонщик и олимпийский чемпион Александр Винокуров, основатель Школы скандинавской ходьбы «Евразия» Максим Проценко и главный редактор издательства «Альпина PRO» Мария Султанова.



ЯСНО МЫСЛЯЩИМ – ЯСНО ИЗЛОЖЕННОЕ

akylkenes.kz
akylkenes.media



В рамках презентации прошла официальная церемония посвящения в амбассадоры «Алматы марафон» Максима Виноградова, который с 2016 года ежегодно преодолевает полную марафонскую дистанцию на инвалидной коляске.

В завершение презентации Валихан Тен представил авторскую коллекцию мерча «Другой ты», созданную в коллаборации с казахстанским брендом одежды Global Nomads. Тренеры фитнес-клуба «World Class Almaty» вышли в качестве моделей и продемонстрировали новую линию одежды.

Уже в декабре 2021 года новая книга Валихана Тена «Биохакинг твоего тела» появилась на полках сети книжных магазинов «Меломан».

Валихан Тен – профессиональный спортсмен, генеральный директор фитнес-клуба World Class Almaty, а также создатель и идейный вдохновитель спортивного челленджа «Другой ты», который своим примером и инициативами продвигает здоровый образ жизни. Мастер спорта международного класса и двукратный чемпион мира, Европы и Азии по пауэрлифтингу, трехкратный Ironman, презентер конвенций World Class (Москва), Inter Sport (Москва), Nike (Алматы).



МУЛЬТИСПОРТИВНЫЙ
КАНАЛ

#ДРУГОЙТЫ

ТВОЙ ЛУЧШИЙ

ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ
О ЗДОРОВОМ ОБРАЗЕ ЖИЗНИ



БИОХАКИНГ



ЗДОРОВЫЕ
ЛАЙФХАКИ



ДАЙДЖЕСТ
СПОРТИВНЫХ
СОБЫТИЙ



ХРОНИКИ
АЛМАТЫ
МАРАФОНА



РЕАЛИТИ-ШОУ
«ТРАНСФОРМАЦИЯ
ТЕЛА»



7x7
ТРЕНИРОВКИ
НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ



ПОЛШАГА ДО УСПЕХА

С 25 ноября по 5 декабря 2021 года в Мадриде проводилась серия крупнейших международных соревнований в мужском теннисе. Турнир проводится на ежегодной основе с 1900 года, а с 1979 года – под эгидой Международной федерации тенниса (ITF) Национальные сборные из различных стран играют матчи между собой по системе плей-офф. Среди женских команд проводится аналогичный турнир – Кубок Билли Джин Кинг, ранее известный как Кубок Федерации. На Кубке Дэвиса в этом году сборная Казахстана играла со сборными Канады и Швеции в группе В. По итогам соревнований заветный ёКубок Дэвиса достался сборной России. Журнал **Akyl-kenes** завершает серию статей о теннисе, публиковавшихся в 2021 году, освещением этого престижного теннисного турнира, в котором сборная Казахстана оказалась в полушаге от исторического выхода в полуфинал.

ИСТОРИЯ КУБКА ДЭВИСА

Идея проведения теннисного турнира с участием национальных сборных команд зародилась у четырех студентов Гарвардского университета в 1899 году. Будущий турнир, который стал одним из главных теннисных турниров мира, получил название Дуайта Дэвиса, который разработал схему

проведения турнира и приобрел на свои деньги серебряную салатницу в качестве приза для победителя. Этот семикилограммовый трофей постоянно хранится в офисе Международной федерации тенниса в Лондоне. Он установлен на двух массивных деревянных подставках, инкрустированных металлическими пластинами, на которые наносятся имена команд-победительниц.

В первое время турнир проводился под названием International Lawn Tennis Challenge, первый розыгрыш которого состоялся в штате Массачусетс, в городе Бруклайн в 1900 году. Матч состоялся между командами США и Великобритании, в котором победу одержали американцы. Примечательно, что сам Дуайт Дэви, игравший в составе американцев, дважды выигрывал парное первенство США среди игроков в возрасте старше пятидесяти лет. Это произошло в 1922 и 1936 годах.

С годами количество участников увеличивалось, и по состоянию на сегодняшний день пятнадцать стран смогли хотя бы раз выиграть чемпионский титул. В пятерку стран, завоевавших наибольшее количество титулов, являются команды США (32 победы / 28 выходов в финал), Австралии (28/19), Франции (10/9), Великобритании (10/8) и Швеции (7/5). В период с 1925 по 1933 годы французские теннисисты становились шестикратными чемпионами подряд и трижды выходили в финал турнира. Команда Великобритании с момента зарождения турнира до 1907 года четырежды завоевывала трофей и дважды выходила в финал. Американское лидерство пришлось на XX век, а в последний раз Кубок Дэвиса уезжал в США четырнадцать лет назад.

За всю историю проведения турнира несколько раз менялся формат турнира. В ноябре 1945 года умирает основатель турнира, который стал именоваться его именем. По правилам, действовавшим до 1972 года, проводился турнир претендентов, победитель которого встречался в финале с действующим обладателем кубка. Отмена этого правила привела к расширению числа стран-победительниц. С этого периода список победителей Кубка Дэвиса стал более разнообразным и впервые пополнился командами ЮАР, Швеции, Италии, Чехии, Германии,



Испании, России, Хорватии, Сербии, Аргентины и Швейцарии. Помимо вышеуказанных команд в разное время в финал по три раза выходили команды Индии, Румынии, Бельгии, а по разу команды Канады, Мексики Словакии, Чили и Японии. В юбилейный сотый год проведения турнира в нем приняли участие национальные команды ста двадцати девяти стран. Впервые призовой фонд Кубка Дэвиса был сформирован в 1981 году. В 2021 году суммарный призовой фонд всем игрокам и федерациям составил 16 млн фунтов стерлингов (примерно 21,2 млн долларов США).

НОВЫЙ ФОРМАТ

16 августа 2018 года на съезде Международной федерации тенниса, состоявшемся в Орландо, было принято решение внести изменение в формат проведения Кубка Дэвиса. С 2019 года турнир стал называться World Cup of Tennis Finals. По новым правилам в розыгрыше трофея принимают участие восемнадцать команд Мировой группы: четыре полуфиналиста предыдущего сезона; двенадцать команд, отобранных по результатам квалификационных стыковых встреч; две команды, получившие уайлд-карты от организаторов перед квалификационным раундом.

Команды, участвующие в финальном турнире, поделены на шесть групп. В четвертьфинальную стадию выходят по шесть победителей групп и две команды с наилучшими результатами. Между командами проводятся матчи, состоящие из двух одиночных и одной парной встречи. Все встречи играют до победы в двух сетах. Две худших команды по итогам группового этапа в следующем сезоне отправляются в зональные турниры, а остальные восемь получают автоматическое право на участие в следующем квалификационном этапе.



В первом матче Михаил Кукушкин сыграл против Элиаса Имера, который завершился со счетом 0:2 в пользу шведского теннисиста. Казахстанский теннисист отдал свою подачу в затяжном гейме первого сета, отдав преимущество по счету Имеру. Кукушкин начал усиливать атаку, улучшил свои подачи, но на подачах шведа все же допускал ошибки. По итогам первого сета на табло горели цифры 3:6, что давало психологическое преимущество шведскому теннисисту.

Во втором сете Кукушкин подавал первым, а во втором гейме заработал брейк-пойнт, который был проигран. Шведский теннисист вновь повел с брейком. Второй сет оказался более напряженным и продолжительным. В шестом гейме партии казахстанский теннисист смог сравнять счет, впервые в матче забрав подачу Имера.

Изобилие брейков на некоторое время установило равный счет. Михаил Кукушкин нагружал соперника под бэкхенд, при этом не забывая превосходно отрабатывать в обороне. Дело дошло до тай-брейка, в котором сильнее оказался Имер. Первый матч встречи сборных Казахстана и Швеции закончился со счетом (3:6, 6:7) в пользу викингов.



КАЗАХСТАН – ШВЕЦИЯ

27 ноября 2021 года свое выступление в финальной части Кубка Дэвиса мужская сборная Казахстана по теннису начала с матча против сборной Швеции. Готовясь к матчу, теннисисты несколько часов посвятили тренировкам. Казахстанец Михаил Кукушкин тренировался со второй ракеткой мира Даниилом Медведевым, игравшей в составе сборной России в группе А. Накануне предстоящего матча шведы разгромили канадцев со счетом 3:0, заработав первое очко. На корт против шведской команды вышли Михаил Кукушкин, Александр Бублик, а также парники Андрей Голубев и Александр Недовесов.



Во втором матче Александр Бублик (36 ракетка мира), в последний раз выступавший за сборную Казахстана в 2019 году, сыграл против Микаэля Имера (117 ракетка мира), брата Элиаса Имера. Шведский теннисист повел в счете с брейком в начале первой партии. На своих подачах Бублик больше не ошибался, а по итогам матча процент выигрыша первой подачи у казахстанского теннисиста составил 81%. Также хорошо заходили эйсы, по которым Бублик также опередил своего соперника – десять против четырех. Зато оба теннисиста совершили по четыре двойные ошибки по ходу матча. В пятом гейме первого сета казахстанцу представился отличный шанс сравнять счет, но неудачная реализация трех брейк-пойнтов обратила сет в пользу шведского теннисиста (3:6).

По ходу матча Александр Бублик шел на розыгрыш рискованных комбинаций с укороченными ударами и перемещался к сетке сразу после подачи. Его удары слева периодически оказывались неточными, что позволяло Имеру зарабатывать очки. Сложным для Бублика оказался гейм на своей подаче, пришедший на равный счет 3:3. В такой момент необходимо было не допустить сопернику сделать брейк, что сильно огорчило шведа.

Уже в концовке партии первая ракетка Казахстана забрал подачу Имера, не позволив ему ни в одном гейме. Второй сет остался за Бубликом (6:4).

В третьем сете казахстанский теннисист первым сделал брейк. Имер местами не отыгрывался надежно, а атаки Бублика выглядели более уверенными и убедительными. Ведя в счете с двумя брейками, казахстанец сводил на нет усилия шведа на подачах. Возможностей отыграться становилось все меньше, и в итоге третий сет завершился всухую (6:0), что позволило сборной Казахстана сравнять счет в противостоянии со сборной Швеции.

В заключительном решающем матче на корт вышли пары Андрей Голубев / Александр Недовесов и Андре Горанссон / Роберт Линдстедт. С первых минут парники показывали теннис очень высокого уровня. Казахстанский дуэт уверенно начал первый сет, и гейм на подаче Голубева был успешно сыгран под ноль. В обороне Недовесов и Голубев отработали безупречно, чья слаженная игра дала свои результаты. При равном счете 3:3 случился брейк, не без учета эффектных перебросов через сетку в исполнении Недовесова. Еще один брейк в девятом гейме принес победу в партии. Первый сет завершился со счетом 6:3. Казахстанцы получили шанс одержать победу в этом матче.



Второй сет начался с брейка казахстанской пары. Шведы по-прежнему пытались сделать брейк, но и второй сет завершился с тем же счетом, что и первый (6:3). Сборная Казахстана одержала победу в матче со сборной Швецией с общим счетом 2:1. После этого матча первое место в группе оказалось поделенным со шведами. Для выхода из группы с первого места игрокам сборной Казахстана необходимо было побеждать канадцев. После матча Александр Недовесов отметил важность предстоящего матча и недопустимость недооценки соперника, проигравшего свой первый матч против шведов.

КАНАДА – КАЗАХСТАН

28 ноября 2021 года состоялся матч между сборными Канады и Казахстана. Первыми на корт вышли Брейден Шнур и Михаил Кукушкин. Проанализировав свое поражение в матче против Имера, Кукушкин стал увереннее играть на своей подаче. Он сумел забрать под ноль третий гейм, а уверенная игра привела к раннему брейку. У канадца был брейк-пойнт, и он был близок, чтобы забрать гейм. Но имела место хорошая подача Кукушкина, которая разрядила обстановку.

Первая подача канадца не шла, чем пользовался казахстанский теннисист, то и дело разводя соперника по углам корта. Шнуру не удалось сравнять счет, и первый сет закончился со счетом 3:6 в пользу Кукушкина.

В третьем гейме второго сета у казахстанца были брейк-пойнты, но на этот раз Шнур делал все возможное, чтобы удержать подачу.

Во втором сете он лучше завершал атаки и успешно начали проходить эйсы. Кукушкин на своей подаче тоже был стабилен, равная игра привела к равному счету 5:5. В ответственный момент забрав подачу Шнура, Кукушкин не смог завершить матч на своей подаче. В итоге партия перешла в тай-брейк, в котором казахстанцем были допущены досадные ошибки. Второй сет остался за канадцем (7:6).

Неудачный тай-брейк привел к тому, что казахстанец отдал свою подачу в начале третьего сета. Первая и последняя серьезная ошибка не сбита с толку Кукушкина, который сравнял счет уже в следующем гейме. Шнур зарабатывал очки мощными атаками по линиям. Начиная с пятого гейма, Кукушкин собрался и всухую выиграл очередной гейм.



С Новым годом!

akyl-kenes

ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



Казалось, что зрители увидят второй тай-брейк, но казахстанскому теннисисту удалось в самый решающий момент сделать брейк. Третий сет закончился со счетом 5:7 в пользу Кукушкина. Благодаря его победе сборная Казахстана повела в матче 1:0. Михаил Кукушкин в послематчевом интервью посетовал на то, что всю середину второго сета он проигрывал свою подачу, а потом ее возвращал. По его словам, подача имеет очень важное значение в профессиональном теннисе, а тай-брейк считается лотереей.

Во втором матче противостояния Александр Бублик без особых усилий одержал победу над канадцем Вашеком Поспишилом (133 ракетка мира). Казахский теннисист активно и быстро вошел в игру, сделав два брейка в партии. Поспишил допускал ошибки, которые не оставляли ему шансов догнать казахстанца. Бублик выдавал зрелищные розыгрыши, а Поспишил, в свою очередь, сократил количество ошибок при подаче. Первый сет закончился со счетом 2:6 в пользу казахстанского теннисиста.

Ситуация во втором сете по счету выровнялась, что партия перешла в тай-брейк, где у канадца был сетбол.

С ГОДАМИ КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ УВЕЛИЧИВАЛОСЬ, И ПО СОСТОЯНИЮ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ПЯТНАДЦАТЬ СТРАН СМОГЛИ ХОТЯ БЫ РАЗ ВЫИГРАТЬ ЧЕМПИОНСКИЙ ТИТУЛ

Бублик ушел с него изящным укороченным ударом, а после очередной ошибки Поспишила завершил встречу эйсом со второй подачи. Второй сет завершился со счетом 6:7, что позволило сборной Казахстана досрочно занять первое место в своей группе. В матче продолжительностью восемьдесят одну минуту Бублик выполнил девятнадцать эйсов, допустил две двойные ошибки и реализовал два брейк-пойнта из девяти. Поспишил ни разу не подал навывлет, допустил две двойные ошибки, четыре раза подал навывлет и не использовал ни одного брейк-пойнта.

Впереди оставался еще один матч парников. В нем казахстанский дуэт Андрей Голубев / Александр Недовесов одержал победу над канадской парой Петер Полански / Брейден Шнур с общим счетом 1:2 (4:6, 7:6, 1:6). В итоге сборная Казахстана одержала сухую победу над канадской сборной со счетом 0:3.

	6 - 8 апреля Атырау, Выставочный центр	19-я Северо-Каспийская региональная выставка «Атырау Нефть и Газ»
	6 - 8 апреля Атырау, Выставочный центр	19-я Северо-Каспийская региональная строительная и интерьерная выставка
	20 - 22 апреля Алматы, КЦДС «Атакент»	20-я Юбилейная Казахская международная выставка «Туризм и Путешествия»
	27 - 29 апреля Нур-Султан, МВЦ «EXPO»	10-я Юбилейная Казахская международная конференция и выставка по Охране труда и Промышленной безопасности
	27 - 29 апреля Нур-Султан, МВЦ «EXPO»	9-я Казахская международная выставка «Энергетика, Электротехника и Энергетическое машиностроение»
	27 - 29 апреля Нур-Султан, МВЦ «EXPO»	22-я Казахская международная строительная и интерьерная выставка
	18 - 20 мая Алматы, КЦДС «Атакент»	10-я Юбилейная Казахская международная выставка «Охрана, Безопасность, Средства спасения и Противопожарная защита»
	18 - 20 мая Алматы, КЦДС «Атакент»	6-я Казахская международная выставка «Информационные технологии, безопасность и связь»
	18 - 20 мая Алматы, КЦДС «Атакент»	27-я Казахская международная выставка «Здравоохранение»
	25 - 27 мая Нур-Султан, МВЦ «EXPO»	22-я Казахская международная выставка «Пищевая промышленность»
	16 - 17 июня Нур-Султан Hilton Astana	12-ый международный горно-металлургический конгресс

Iteca (Алматы, Казахстан)
Тел. +7 (727) 258 34 34; E-mail: contact@iteca.kz

* возможны изменения дат и мест проведения



СЕРБИЯ – КАЗАХСТАН

Соперником в четвертьфинальном матче, состоявшемся 2 декабря 2021 года, стала сборная Сербии, занявшей второе место в группе F. Сербия занимает седьмое место в текущем Мировом рейтинге. В 2010 году она выигрывала Кубок Дэвиса, а три года спустя вышла в финал, где проиграла сборной Чехии. За сборную Сербии играет легендарный Новак Джокович, являющийся двадцатикратным победителем турнира «Большого шлема».

Перед матчем со сборной Казахстана Новак Джокович поделился ожиданиями от предстоящего матча: *«Ребята выиграли свою группу. Бублик – высокий парень с топовой подачей, мощный. Он отлично бьет по мячу. У них есть ветеран Кукушкин, он давно в сборной. Однажды мы пять часов играли один матч. И пара у них отличная. Не стоит недооценивать этого соперника. Пока что мы просто радуемся четвертьфиналу. Будем тренироваться и отдыхать».*



Первыми на корт вышли Миомир Кецманович (69 ракетка мира) и Михаил Кукушкин (183 ракетка мира), которые показали потрясающий триммер. Трехсетовое противостояние, продлившееся три часа и восемнадцать минут, получилось очень напряженным. Для Казахстана на кону стоял исторический выход в полуфинал Кубка Дэвиса.



По ходу матча казахстанский теннисист трижды брал подачу оппонента, сделал пять эйсов и совершил одну двойную ошибку. Кецманович записал в свой актив четыре брейка и десять эйсов, четырежды допустив ошибку при подаче. По ходу игры в третьем сете Кукушкин проигрывал со счетом 2:5, но сумел отыграть четыре матчбола и сделать обратный брейк. Сохраняя концентрацию, он смог довести матч до тай-брейка и вырвать важную победу. Итоговый счет матча 1:2 (6:7, 6:4, 6:7).

Следом на корт вышли Новак Джокович и Александр Бублик, которые ранее в своей карьере между собой не встречались. Первая ракетка мира сравнял счет и принес очко сборной Сербии, победив в двухсетовом матче Александра Бублика со счетом 2:0 (6:3, 6:4). За матч, который продлился семьдесят восемь минут, Новак Джокович сделал два брейка и четыре эйса, трижды ошибившись при подаче. Александр Бублик сделал двенадцать эйсов и совершил семь двойных ошибок. Оба теннисиста показали зрелищный, открытый и комбинационный теннис.

В первом сете подачи у Бублика заходили через раз. Для того, чтобы забрать гейм, он рисковал, но все же ушел с двух брейк-поинтов и забрал гейм.



Джокович обращал каждую ошибку Бублика в свою пользу и вышел вперед после брейка в четвертом гейме. Казахстанец сделал три эйса подряд, но и Джокович старался не допускать ошибок в обороне. Свои ошибки Бублик компенсировал подачей и выигрышными комбинациями, но их неудачное завершение обратилось в победу серба в первом сете (6:3).

В начале второго сета форхенды принесли Бублику брейк-пойнт, который не был реализован. Джокович правильно воспользовался ошибками соперника и в очередной раз повел с брейком.



Первая ракетка мира читал игру и спокойно выигрывал геймы на своей подаче. Бублик эффектно завершил свой последний выигранный в этой встрече гейм подачей с руки. Второй сет завершился со счетом 6:4, а исход встречи между сборными решался в парном матче.

Сербский дуэт Никола Чачич / Новак Джокович играл против казахстанской пары Андрей Голубев / Александр Недовесов. Два первых сета не выявили победителя и закончились с зеркальным счетом (6:2, 2:6). В решающей партии сербы сделали два брейка и вырвали победу, закончив сет со счетом 6:3. Поражение в парном матче в шестой раз остановило сборную Казахстана на четвертьфинальной стадии Кубка Дэвиса.

«Конечно, было тяжело. Состоялся непростой дебют для Кецмановича, который был очень близок к победе. Но нужно отдать должное Кукушкину, сумевший победить и еще раз показать, что является сильным и опытным игроком. В матче против Бублика, с которым я никогда раньше не играл, я смог сделать все, что задумал. Но были геймы, где у меня стали появляться проблемы на подаче.



ИДЕЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕННИСНОГО ТУРНИРА С УЧАСТИЕМ НАЦИОНАЛЬНЫХ СБОРНЫХ КОМАНД ЗАРОДИЛАСЬ У ЧЕТЫРЕХ СТУДЕНТОВ ГАРВАРДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В 1899 ГОДУ

Бублик хорошо сыграл. В матче из трех игр парная встреча является очень важной. Мы с Николой играли вместе не так часто в отличие от казахстанцев Голубева и Недовесова. После второго сета мы смогли собраться и найти в себе энергию благодаря поддержке нашего капитана и команды. После победы испытываем огромное облегчение и ждем полуфинала с Хорватией», – отметил на послематчевой пресс-конференции Новак Джокович.



ФИНАЛ КУБКА ДЭВИСА

В финале турнира победу одержали российские теннисисты. В первом матче Андрей Рублев одержал победу над хорватом Борно Гойо с общим счетом 2:0 (6:4, 7:6). Второй матч финала завершился победой Даниила Медведева над Марином Чиличем также со счетом 2:0 (7:6, 6:2).

В 2021 году мужская и женская сборные России выиграли все командные турниры в теннисе. В январе мужская команда взяла титул ATP Cup, обыграв в финале Италию. В августе Анастасия Павлюченкова и Андрей Рублев в миксте завоевали золотую медаль на Олимпийских играх в Токио. В ноябре женская команда выиграла Кубок Билли Джин Кинг, победив в финале Швейцарию. В декабре мужская сборная стала обладателем Кубка Дэвиса.

5 декабря 2021 года состоялась жеребьевка отборочного раунда чемпионата мира по теннису, по итогам которой сборная Казахстана сыграет со сборной Норвегии в квалификации Кубка Дэвиса в 2022 году.

Выездные матчи пройдут 4-5 марта 2022 года. Отборочные матчи Кубка Дэвиса будут состоять из четырех одиночных и одной парной встреч и пройдут в трехсетовом формате. Двенадцать победителей примут участие в финальной части турнира. Они присоединятся к сборным России и Хорватии, сыгравшим в финале Кубка Дэвиса в 2021 году, и к сборным Великобритании и Сербии, получившим уайлд-карты от организаторов.

ИТОГИ 2021 ГОДА

В сборной Казахстана сформировалась отличная команда с опытными игроками, представленными Михаилом Кукушкиным, Андреем Голубевым, Александром Недовесовым и Александром Бубликом. В сборной также подготовлен резерв в лице Дмитрия Попко, Тимофея Скатова и Бейбита Жукаева.

Казахстан уверенно и поступательно укрепляет свои позиции на международной теннисной арене. Казахстан увеличил до семи число своих голосов в Международной федерации тенниса (ITF).

За это проголосовали представители ста пятидесяти пяти стран на Ежегодном общем собрании ИТФ. По количеству голосов все члены ИТФ делятся на страны, имеющие двенадцать голосов (5 стран), девять голосов (14 стран) и семь голосов (8 стран). По своему влиянию в ИТФ Казахстан находится на одном уровне с Хорватией, Сербией, Новой Зеландией, Южной Кореей и Таиландом. Казахстан официально вошел в двадцатку стран мира по общему уровню развития тенниса.

Такое решение в пользу нашей страны принято по результатам оценки Совета директоров ИТФ, где учитывалось количество занимающихся теннисом людей, и построенных кортов в стране. Также принимались во внимание результаты национальных сборных и выступления игроков на Олимпийских играх, в командных соревнованиях Кубка Дэвиса и Билли Джин Кинг. Казахстанские теннисисты завоевали восемь олимпийских лицензий, а Елена Рыбакина вошла в четверку сильнейших теннисистов Олимпиады. «Казахстан идет в ногу с сильнейшими теннисными державами мира.

Большая роль в этом президента Федерации тенниса страны Булата Утемуратова, который с 2007 года инвестировал из собственных средств уже около 100 млн долларов США не только в развитие казахстанского, но и мирового тенниса. Во всех крупных областных центрах и городах Казахстана построены и работают теннисные центры, что позволяет нашим детям развиваться и получать возможность играть в теннис.

Кроме того, мы строим мосты с другими странами, которые признают высокий авторитет Казахстана. На наши турниры приезжают игроки из дальнего и ближнего зарубежья, все отмечают высокий уровень организации. У нас сформирован плотный календарь – мы проводим много международных турниров, как среди взрослых, так и среди юниоров разных возрастов», – подчеркнул Юрий Польский, вице-президент Федерации тенниса Казахстана.

*Фотографии предоставлены Федерацией тенниса Казахстана.
Фотограф: Андрей Угарцев.*



ALMATY HALF MARATHON 21.1K



ALMATY-MARATHON.KZ
17.04.2022



akyl-kenes

ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



PREMIUM SERVICED OFFICES

TALAN TOWERS EXECUTIVE HUB
на 12, 22, 24, 25 этажах

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ В ОФИСНОМ ДИЗАЙНЕ

TALAN TOWERS EXECUTIVE HUB - это ультрасовременные обслуживаемые офисы, реализованные в концепции экогармонии.

Мы предлагаем своим клиентам новую формулу организации рабочих пространств, которая позволяет сконцентрироваться на бизнесе и платить только за рабочее место и время аренды, не задумываясь об управлении и эксплуатации.

Готовые офисы на условиях краткосрочной аренды это возможность работать в окружении бизнес-элиты Казахстана и проводить важные встречи и презентации в самом престижном комплексе столицы.

 **TALAN TOWERS
EXECUTIVE HUB**

www.ttexecutivehub.com

+7 7172 73 50 46

+7 777 002 002 5 (WhatsApp)

sales@ttexecutivehub.com

