

DElight

A portrait of Pavel Gurjanov, a man with short brown hair and a goatee, wearing a dark blue patterned shirt. He is resting his chin on his hand and looking directly at the camera with a slight smile.

#17

AUTUMN 2024

**BUSINESS
WITH SOUL**
FORUM &
AWARDS

PAVEL GURJANOV

BEING A CHEF IS NOT A JOB, BUT A LIFESTYLE



BALTIC
WOMEN
BUSINESS
FORUM & AWARDS

ПЕРВЫЙ БАЛТИЙСКИЙ ЖЕНСКИЙ ФОРУМ

ЭТО:

- 1 **Пространство** для обмена женской энергией и вдохновения
- 2 **Ярмарка** рукоделий от лауреатов
- 3 **Первое и единственное** в ЕС награждение в номинации HAND MADE
- 4 **Истории успеха** и лучшие спикеры из разных стран
- 5 **Знакомства** с интересными людьми и единомышленниками
- 6 **Эксклюзивные предложения** от организаторов и гостей

ЖДЕМ ВАС, ДОРОГИЕ ЖЕНЩИНЫ,
7 ДЕКАБРЯ 2024 года в отеле Meriton by Park Inn!

ПОДРОБНОСТИ
на сайте women-baltic.com и в соцсетях

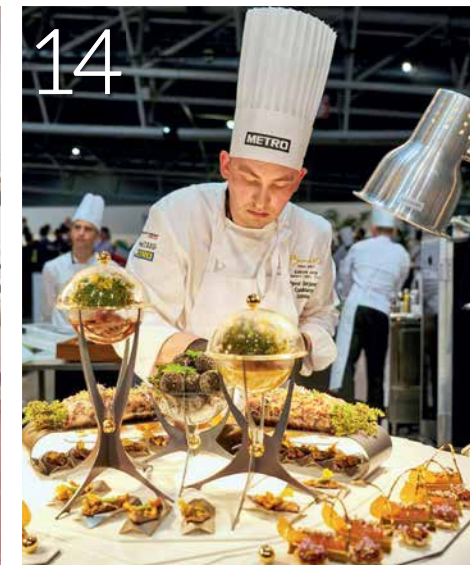


@BALTIC_WOMEN_



FORUM BUSINESS with SOUL

- 4 О форуме
- 6 Спикеры форума



ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 14 Павел Гурьянов:
«Шеф-повар — это не работа, а стиль жизни»



BWS AWARDS

- 18 Business Awards-2024

DElight

Главный редактор Алёна Кузнецова
Дизайнер Елена Уэйли
Корректор Алла Ларионова
Пиар и маркетинг Юлия Леванюк

Editor-in-chief Alena Kuznetsova | allena.kuznetsova@gmail.com
Designer Elena Whaley | elena.artspb@gmail.com
Corrector Alla Larionova | lario2@mail.ru
PR & Marketing Julia Levanjuk / Julia.rovenskaja.studio@gmail.com

Редакция не несет ответственность за содержание рекламных материалов, все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые сертификаты и лицензии. Перепечатка любых материалов без письменного согласия запрещена. | Распространяется бесплатно. Все цены на товары и услуги, приведенные в журнале, даны исключительно в информационных целях. Редакция не несет ответственности за изменения реальных цен, а также за актуальность адресов магазинов и наличия в них товаров.

ФОРУМ BUSINESS WITH SOUL —

это уникальное событие, которое объединяет в себе две важные составляющие: награждение лауреатов и выступления лучших спикеров.



Церемония награждения посвящена тем, кто успешно занимается бизнесом, который приносит удовольствие, финансовое благополучие и пользу клиентам. Эти лауреаты — яркие примеры того, как можно, занимаясь деятельностью по душе, создать гармоничную и успешную жизнь.

На форуме мы продолжаем освещать направление, как успешно совмещать духовное с материальным. Ввиду этого в рамках форума мы пригласили ведущих экспертов, которые поделятся ценными знаниями и опытом в материальной и духовной сферах. Наши спикеры — профессионалы, которые расскажут о секретах лидерства, поддержания здоровья и энергии в любом возрасте, использовании социальных сетей для повышения известности и доходов, преодолении трудностей при переходе в онлайн, а также о системе жизненных ценностей и поиске дела по душе. А также, по традиции, наши гости — талантливые и известные личности, чьи истории успеха вдохновят каждого.

Основная цель нашего мероприятия Business with Soul — создание пространства для успешных, уникальных и талантливых людей, которые стремятся к гармонии и успеху, а также площадки для обмена ценными знаниями, вдохновением и поддержкой среди единомышленников. Это место, где можно познакомиться и пообщаться по душам, абстрагируясь от занимаемой должности или бизнеса. Наша цель — создать такое пространство, где каждый вне зависимости от социального статуса и положения в обществе сможет общаться на равных по обоюдно интересным темам.

@forumbws



■ ПРОГРАММА ФОРУМА

10:00-10:50	РЕГИСТРАЦИЯ. УТРЕННИЙ КОФЕ-БРЕЙК.	13:25-14:00	История успеха. Специальный гость — АЛЕКСАНДР ИВАШКЕВИЧ.
10:50-11:00	ОТКРЫТИЕ ФОРУМА. Слово организаторам.	14:00-15:00	ОБЕД.
11:00-11:15	История успеха. ПАВЕЛ ГУРЬЯНОВ.	15:00-15:35	НАТАЛИЯ СЛЕПЦОВА-ЗЕЙСТРАТЕН (Голландия) — Лидер нового времени. Как им статить и надо ли им быть.
11:15-11:50	Торжественная церемония награждения.	15:35-16:10	АРТУР ТРОФИМОВ (Эстония) — Система жизненных ценностей — как узнать свои ценности и правильно расставить приоритеты.
11:50-12:05	История успеха. АНАТОЛИЙ ШЕДЛОВСКИЙ.	16:10-16:45	АЛЕКСАНДРА ГАГЕН (Эстония) — Здоровье и высокая энергия в любом возрасте.
12:05-12:15	ПЕРЕРЫВ.	16:45-17:20	ВЛАД ВАСИЛЬЕВ (Эстония) — Как найти дело по-душе и не потерять себя.
12:15-12:50	ИРИНА МОВИТТА (Финляндия) — Проявись! Как превратить свой опыт в источник дохода.	17:20-17:35	ЗАКРЫТИЕ ФОРУМА. РОЗЫГРЫШ ПОДАРКОВ.
12:50-13:25	АРТЁМ КИСКУЛ (Эстония) — Подводные камни перехода в онлайн. Как получить клиентов и постоянно расти.		

■ СПИКЕРЫ

Алена Кузнецова



Руководитель проекта «Учитель года Удмуртии» (Россия), организатор и руководитель проекта Top brands & persons The Best (Петербург–Таллин), организатор и руководитель ТВ-проекта ОК_UPGRADE (Санкт-Петербург), учредитель и главный редактор глянцевого журнала Delight (Петербург–Таллин), соорганизатор проектов Baltic Women & Business with Soul (Таллин).

«Благодаря нашим проектам мы не только создаем пространство для знакомства единомышленников, где каждый может проработать свои слабые стороны, но и развиваемся сами, закрывая свои пробелы».

@allena_best

Юлия Леванюк

Автор «Ежедневника успешной женщины» со своей философией и оригинальным наполнением, а также двух методических пособий: для бьюти-мастеров и тех, кто готов сменить нелюбимую работу на дело мечты. Соавтор 11 книг. 18 лет успешного опыта в beauty-индустрии. Соорганизатор проектов Baltic Women и Business with Soul.



«Мой многолетний опыт в сфере красоты научил меня глубоко понимать, как раскрывать не только внешнюю красоту человека, но и внутреннюю. Это знание лежит в основе всех моих проектов, направленных на поддержку и вдохновение людей».

@julialevanjuk

Артур Трофимов



Интеллект-тренер, коуч и психолог с 25-летним стажем. Живу в позиции ученика: всё в жизни воспринимать как уроки от любящей Вселенной.

«Сегодня лучше, чем вчера — и так день ото дня. Стараюсь принести в мир наилучшее, на что я способен».

@artur.trofimoff

Анатолий Шедловский

Бизнесмен, за 35 лет построил 17 бизнесов. Мастер баланса Богатства и Духовности. Автор собственной методики трансформационных игр. Визионер, инвестор, нумизмат, биохакер, мастер гвоздестояния.



«К нам постоянно приходят возможности. Для успеха. Заработка. Бизнеса. Создания пассивного дохода. Капитала. А как часто мы их замечаем? Когда мы находимся в балансе с собой, с миром и Вселенной, мы можем распознать и использовать эти возможности на 100%. Этому я и обучаю».

@anatoli_shedlovski

Лариса Брехова



Основательница ароматудии Serenity в Риге. Педагог по технике семейного аромассажа. Основательница международного ароматклуба Together doTERRA.

«Ароматерапия и аюрведа — две науки для моего гармоничного пространства, усиливающие друг друга. А йога и эфирные масла — об умении расслабиться или сконцентрироваться, почувствовать себя и свое тело».

@larisa.brehova

Светлана Карабут

Руководитель самого читаемого развлекательно-го портала в Эстонии на русском языке Limon.ee. Журналист Postimees. Член жюри международных конкурсов.

«Успех — это процесс, а не какой-то пункт назначения. Для меня успешная карьера — это, прежде всего, возможность заниматься любимым делом. Впрочем, мучаясь на рабочем месте, вряд ли достигнешь каких-то высот. У человека всегда хорошо получается лишь то, что ему искренне нравится. Можно обмануть других, но только не себя».

@svetakarabut



Влад Васильев

Писатель, автор 12 книг. Практикующий психолог в клинике душевного здоровья свыше 5 лет. Социальный педагог в школе. Руководитель молодежного центра психоэмоциональной поддержки и благотворительного фонда Noorteabi MTÜ. Автор каталога психологов.

«Я остаюсь вдохновленным благодаря нескольким принципам: стремлению к обучению и новым знаниям каждый день, помощи людям в решении их вопросов и задач и дисциплине, без которой невозможно осуществлять свои желания».

@vlad1vas



Александр Ивашкевич

Актер театра и кино, профессиональный танцор степа, хореограф, преподаватель актерского мастерства, фотохудожник.

Меня часто спрашивают, как меня на всё хватает. Когда любишь то, чем занимаешься, на всё хватает. Когда Господь создал время, он создал его достаточно. Нужно просто научиться им пользоваться.

Я понял одно: если встаешь рано утром и не лезешь в телефон, а идешь и занимаешься делами, день становится длиннее.

Всё, что нам предлагает сегодня социум, направлено на то, чтобы сделать нас потребителями. Когда мы начинаем под этим углом смотреть на жизнь, наша психологическая структура меняется. Мы и сами себя продаем в качестве чего-то очень значимого. Стало уже системой, что люди за деньги покупают в соцсетях огромное количество лайков. И без разницы, кто их ставит — автоматы, роботы, боты. Критерий искусственного успеха — тысячи лайков из пустоты.

Я хочу выходить на сцену и просто дарить людям радость, хорошее настроение, которое им всё равно после выхода из театра испортят новости. Хочется вернуть людям веру в любовь, в дружбу, в человеческую

крепко проработать, чтобы получилось достойно. Потому что в профессии я давно — и считаю, что нужно заниматься только теми вещами, которые важны. Всё, что происходит сейчас в моей жизни, — уже не для самоутверждения. Это возможность отдать, поделиться. И ощутить себя нужным.

У человека должна быть полная палитра чувств — от переживаний до радостей. Если только продемонстрировать то, чего ты на самом деле не чувствуешь, можно превратиться в улыбающегося клоуна. Нам предлагают, чтобы мы избегали вещей, которые делают нас думающими и умеющими сопереживать людьми. Жить с вечной улыбкой, боясь оскорбить кого-то случайным взглядом, поворотом головы, неловким движением... кому-то может показаться, что ты его хочешь обидеть, и ты всё время ходишь, как в маске, улыбаясь на всякий случай.

Жить надо, по возможности, в полном объеме, а когда ты отходишь от своей профессии немножко в сторону, то больше можешь в ней разглядеть. И в любой профессии главное — оставаться человеком. Когда нас не станет, там, наверху, никто не спросит о том, каким артистом ты был, а спросят о том, как жизнь прожил.



порядочность и надежду на достойное будущее. Время у нас тяжелое. Мир сильнее нас. Ни самого человека, ни его жизнь театр исправить не сможет. Но поможет начать внутренний диалог с собой.

У меня есть планы создать моноспектакль. Материал я уже нашел, он довольно сложный, и всё надо

@al.ivashkevich

Артём Кискул

Основатель маркетингового агентства *System Sales*. Главный тренер в школе практического *digital-маркетинга*.

■ **Артём, какие стратегии и инструменты в интернет-маркетинге вы считаете самыми эффективными для привлечения клиентов и как вы их применяете на практике?**

Я начал бы с того, где моя аудитория обитает, на каких площадках. Почти все проекты в агентстве мы начинали с таргетированной рекламы в соцсетях. Этот вид рекламы позволяет получить первые продажи/заявки через 4–7 дней. Не все должны использовать таргетированную рекламу. Например, для компании, занимающейся эвакуацией авто, мы использовали контекстную рекламу, так как клиент, внезапно попавший в ДТП, вряд ли будет сидеть в соцсетях. Для компаний побольше, например для клиники красоты с 12 кабинетами, нужен комплексный подход: таргетированная реклама, контент-стратегия, работа с соцсетями, e-mail маркетинг, CRM-система и аналитика. Лучший инструмент — это комплексный подход, где мы можем прогнозируемо расти или повторять результат.

■ **С какими основными вызовами сталкиваются начинающие интернет-маркетологи при настройке тарге-**



тированной рекламы и какие советы вы бы им дали для их преодоления?

Самая большая проблема начинающих интернет-маркетологов — поиск клиентов и коммуникация с заказчиком. Заказчик хочет результат, а маркетолог не хочет брать ответственность на себя. Решается это пробным периодом 7–14 дней. Самая важная рекомендация — наладить постоянный входящий поток потенциальных клиентов. Пока эта задача не решена, будут проблемы с заказчиками. Надо научиться привлекать клиентов самому себе. Основная проблема предпринимателя, который сам делает рекламу, — технические настройки. Часто реклама не работает, потому что предлагают не то, что хотят люди. Если решить этот вопрос, то проблем с клиентами не будет.

■ **Зачем и кому стоит прийти в вашу школу для обучения?**

Перед обучением мы проводим индивидуальное интервью-знакомство, чтобы понять, смогу ли я работать с этим человеком и дать ему нужный результат. На обучение приходят два типа людей: первые хотят работать удаленно, быть фрилансерами, и сразу получают первых клиентов. Вторые — предприниматели, которые хотят разобраться в маркетинге и позже делегировать эту задачу работникам.

@artjom.kiskul

Александра Таген

Дипломированный терапевт по питанию, специалист по функциональному питанию. Лектор, медийный спикер.

■ **Александра, какие проблемы можно отметить у современных людей в плане здоровья и питания?**

В последние годы я часто сталкиваюсь с проблемами здоровья, возникающими в результате хронического стресса. Не умея правильно справляться с последствиями стресса, люди идут по пути наименьшего сопротивления — пытаются снизить градус напряжения за счет алкоголя и «сахарных» продуктов: сладкого, десертов, выпечки из белой муки. То есть, заедают стресс продуктами, агрессивно влияющими на функции организма, загоняя его в еще более негативные условия. В результате увеличивается число заболеваний, связанных с нарушением работы эндокринной системы и органов пищеварения.

■ **Какой подход к питанию вы используете? Рекомендации ваши носят сугубо диетический характер или вы добавляете и психологический?**

В работе я использую комплексный подход, направленный на поддержание и восстановление функций организма и физиологии через терапевтическое питание. При необходимости, я даю рекомендации, к каким докторам, психологам либо психотерапевтам и из какой сферы жела-



тельно обратиться за дополнительной помощью.

■ **Проясните для наших читателей, кем вы являетесь: нутрициологом, диетологом или терапевтом по питанию? И в чем отличие этих схожих терминов?**

Моя специальность — терапевт по питанию, то есть специалист, занимающийся профилактическим и терапевтическим питанием при различных заболеваниях, помогающий избежать их усугубления и оказывающий через питание необходимую поддержку организму при хронических состояниях и болезнях. Специализируюсь на комплексном подходе для здорового, персонализированного снижения веса. Нутрициолог анализирует рацион человека, объясняет основы правильного питания и помогает создать здоровое и грамотное меню, исходя из особенностей и потребностей. Диетолог — врач, назначающий лечебное питание, имеющий право постановки диагноза, назначения анализов и их интерпретации. Так что, как видите, несмотря на много общего, все эти три специальности различаются.

@aleksandra_gagen

Ирина Мовитта

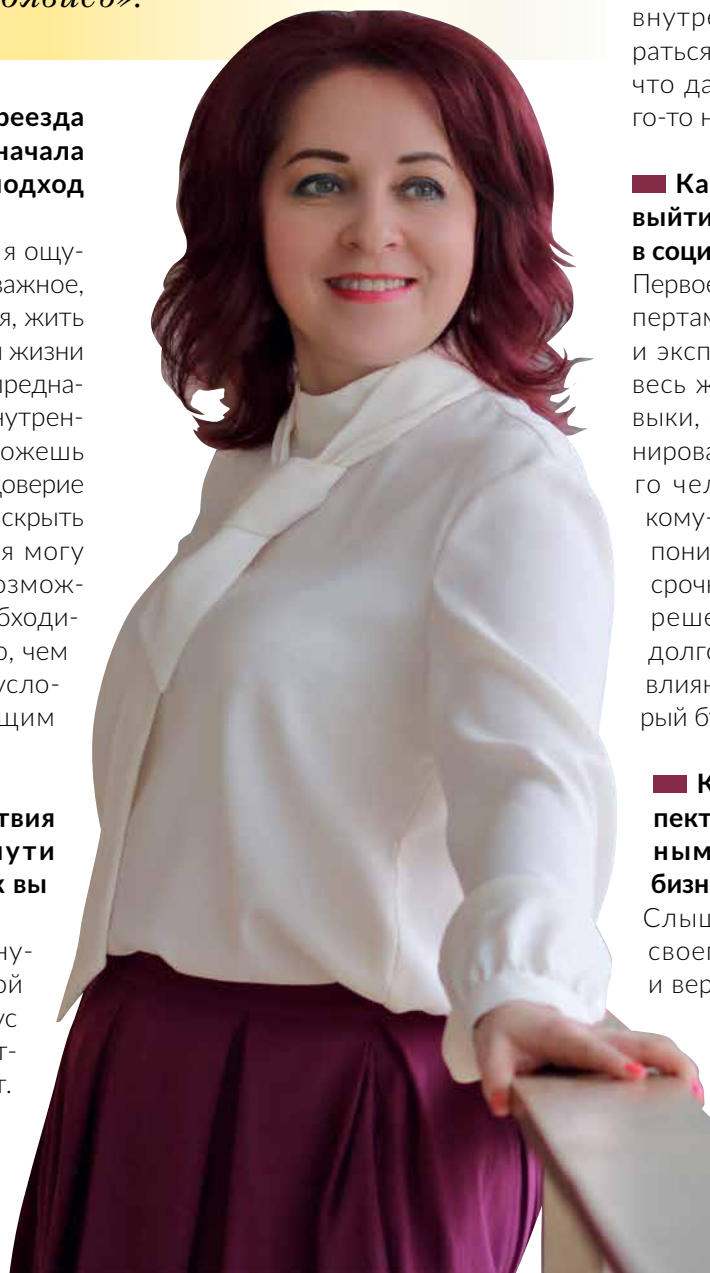
Психолог-наставник, коуч, ментор, фасилитатор в бизнес-проектах. Основатель Академии женской мудрости и клуба «Проявись».

■ **Как ваш личный опыт переезда из Эстонии в Финляндию и начала бизнеса с нуля повлиял на подход в наставничестве?**

Каждой клеточкой своего тела я ощущала, что впереди есть что-то важное, мне хотелось быть, а не казаться, жить и проживать каждый день своей жизни осознанно, идя по пути своего предназначения. Это очень сильное внутреннее ощущение, когда ты не можешь по-другому. Внутренняя вера и доверие Богу, желание в полной мере раскрыть себя во благо всех тех, кому я могу быть полезна. Этот путь невозможно пройти в одиночестве, необходимо опереться на силу большую, чем мы сами, и только при таких условиях мы приходим к потрясающим результатам!

■ **Какие основные препятствия вы встречали на своем пути к успеху в новой стране и как вы их преодолели?**

В 40+ произошло полное обнуление моей жизни: из успешной бизнесвумен я перешла в статус «мигрант», при котором не открывают даже банковский счет. Нет друзей, нет образования, получаемого в этой стране,



нет знания ее языка... Много чего нет. Но есть то, что всегда со мной — я в своей жизни, со своим опытом, внутренней силой и умением опираться на себя, на всё самое лучшее, что дано при рождении. А если чего-то нет, то мы это можем создать!

■ **Как вы помогаете экспертам выйти на высокий уровень дохода в социальных сетях?**

Первое, с чего я начинаю работу с экспертами, — это распаковка личности и экспертности, где мы раскрываем весь жизненный опыт, умения и навыки, создаем уникальное позиционирование, так как опыт именно этого человека, его знания и умения кому-то очень нужны. Второе — это понимание, что бренд — это долгосрочная инвестиция. Важно принять решение: «Да, я хочу быть в этом долго». Это ответственность и это влияние на мир. И это выбор, который будет управлять жизнью!

■ **Какие психологические аспекты вы считаете наиболее важными для успешного ведения бизнеса?**

Слышать себя и идти за голосом своего сердца. Не предавать себя и верить в свой успех. Быть в среде единомышленников и рядом с наставником. Перенимать опыт и внедрять в жизнь!

@academy_irina_movitta

Наталья Слещева-Зейстрамен

Предприниматель, основатель и владелица компании Flowerholland.com — одного из крупнейших поставщиков цветов из Голландии в Россию, коуч, ментор, спикер.

■ **Наталья, насколько сложно было начинать бизнес в чужой стране 27 лет назад? Что вам помогало идти к цели и не сдаваться?**

Я не задумывалась над вопросом — сложно или нет. Была цель — остаться жить в Голландии. Самый приемлемый путь для меня было создать компанию, интересную голландской экономике. На тот момент у меня уже был опыт работы в цветочном экспорте, наработанная клиентская база и база производителей цветов, а также небольшой опыт закупок на живых торгах на аукционе. Одна из моих жизненных поговорок: «Глаза боятся, а руки делают». Если решила, то делаю, шаг за шагом, максимально то, что могу и не оглядываясь назад. Разумеется, было сложно. Всегда помогали оптимизм, сила воли и целеустремленность. Мне тогда было 24 года. Безусловно, не хватало опыта, старшего наставника, терпения, уверенности, мудрости, понимания человеческой и предпринимательской природы, стратегического мышления, умения правильно конфликтовать, управлять своими эмоциями и стрессом, выстраивать партнерские отношения. К сожалению, в Университете и на курсах MBA этому не учат. Эти навыки пришли с собственным бесценным опытом.

■ **Почему решили заняться коучингом? Как давно в этой сфере? Лично вам коучинг в чем-то помог?**

Обладая огромной силой воли и целеустремленностью, в сложных ситуациях я всегда использовала стратегию — не ныть, не жаловаться, взять себя в руки, фокус — на цели, и вперед. Это очень продуктивная стратегия, пока есть физические ресурсы. Однако в среде цветочного рынка, которая еще и сильно подвержена влиянию изменений любых внешних условий, кризисы практически не прекращались. Одна волна сменялась другой. В какой-то момент я выгорела, потеряла мотивацию и вдохновение. Жизнь и бизнес потеряли краски и смысл. Так я оказалась в коучинге и терапии.

Успешно пройдя этот опыт, я поняла, что ни цели, ни деньги, ни масштабирование не имеют смысла, если сам предприниматель живет не свою настоящую жизнь, а тянет на себе бизнес и давно забыл про вдохновение, с которым его начинал. Благодаря коучингу, за два года мне удалось вывести свой цветочный бизнес на совершенно новый уровень, создать вовлеченную в процессы, мотивированную и заинтересованную в результате команду, получить профессиональное коучинговое образование и сертификацию. Сформировалась миссия: «Наполняю мир цветами, бизнес — душой, а жизнь — яркостью».

@nataliasleptsova



Шеф-повар — это не работа, а стиль жизни

ПАВЕЛ ГУРЬЯНОВ — бренд-шеф и совладелец ресторана *Kogu Resto ja Pagar*. Шеф и ресторатор с 15-летним стажем, популяризатор эстонских продуктов и фанат поварских конкурсов.

■ **Павел, откуда такая страсть к поварскому делу? Расскажите, как начинался ваш карьерный путь... Приходилось ли сталкиваться с трудностями на пути к мечте или всё шло гладко?**

Я не из тех людей, кто рассказывает, что с самого детства готовил и хотел быть шеф-поваром и что это — мечта моей жизни! Я убежден, что чемпионами становятся, а не рождаются. Я хотел стать юристом, но после гимназии поступил на повара, абсолютно не думая, что эта профессия меня затянет. Попав в 2006 году на стажировку в Ресторан «О» к Роману Защеринскому, я узнал, что кухня может быть совершенно другой — это была крутая команда из 10 человек, которая работала, как часы! Я понял, что кухня мне очень интересна, она захватывает, тогда-то я и решил, что хочу быть поваром. В 2011 году я поехал на свою первую серьезную стажировку в мишленовский ресторан в Копенгагене (Дания). Как раз тогда зарождалось всемирно известное направление кухни — New Nordic Cuisine. Я работал в ресторане Kanalen, который на тот момент имел одну звезду, а через дорогу находился ресторан NOMA, впоследствии ставший лучшим рестораном мира целых 4 раза. Та поездка окончательно перевернула мой мир. Я понял, что хочу быть не просто поваром, а буду стараться стать лучшим в своей профессии.

■ **До того как стать совладельцем ресторана, где работали и почему решили открыть собственный ресторан?**
Это был долгий путь. Я работал в ресторанах разных стран,

а свои отпуска тратил на стажировки в разных странах. Для кого-то покажется странным в свой отпуск поехать куда-то, где ты будешь бесплатно работать, еще и собственные средства потратишь на перелет и жилье. Но я черпал из таких поездок максимум, — не только рецепты и техники приготовления, но и отличия местной культуры: как работают рестораны, какие системы существуют, предпочтения гостей, процессы и лайфхаки. К 2018 году я поработал и получил стажировку в Швейцарии, Дании, Швеции, Германии, Финляндии. Участвовал во многих поварских конкурсах. Ездил с авторскими гастроужинами в 9 разных стран. Это было естественное продолжение — начать свое дело. Нам с партнером очень повезло, нам предложили взять помещение ресторана Bordo, в котором я уже 3 года был шеф-поваром. Так появился мой первый проект — SÖE. Ресторан вошел в 30 лучших ресторанов Прибалтики и был очень популярен. К сожалению, после пандемии здание «Трех сестер» было продано, и нам пришлось закрыться, хоть мы и были коммерчески успешны. Вскоре я нашел нового партнера и инвестора. И в этом проекте я использовал все свои знания — уже не только как шефа, а как ресторатора. Так родился авторский ресторан и пекарня — Kogu Resto ja Pagar.

■ **Что в вашей профессии вам нравится больше всего, а что больше всего раздражает (если такое есть)?**
Нравится, что я делаю дело, от которого кайфую! Это самое важное. Мне нравится общаться с гостями, я получаю

удовольствие от того, что и гости кайфуют. Обожаю делать крутую еду, и что она не как у всех! Мне нравится, что моя работа разнообразна. Я езжу в разные страны с лекциями и мастер-классами, делаю гастроужины. Мне импонирует моя медийность, нравится сниматься на телевидении, давать интервью на радио или журналам. И хотя я совсем не звездный парень, мой Инстаграм смотрят, как будто я блогер... Мне это чертовски нравится (улыбается). Не нравится, наверное, то, что поварская работа очень романтизирована. Это не искусство — это тяжелое ремесло. Не каждый выдержит 14 часов простоя на ногах при высоких температурах и в постоянном движении, где нужны не только физические силы, но и постоянная работа головой. Из-за недооцененности этой профессии многие выгорают и бросают любимое дело. Что раздражает — так это эстонский рынок и ряд кризисов после пандемии, многие коллеги ушли из профессии. Постоянные «качели» и борьбу за выживание не каждый выдержит.

■ **Как ваша семья относится к вашей профессии? Нет ли конкуренции дома на кухне?**

В этом плане всё отлично! Моя жена — тоже бывший повар, мы познакомились с ней на поварских соревнованиях в Санкт-Петербурге, где оба представляли эстонскую команду и забрали все золотые медали (улыбается). Как я шучу, я увез оттуда «на одну медаль больше». Сейчас, после рождения ребенка, она уже не работает на кухне, она дизайнер и мастер украшений ручной работы для девушек, со своей студией и брендом. Семья у нас творческая. Дома конкуренции нет, готовим оба. Есть понимание, что это очень сложная профессия, и тратить на нее всего 40 часов в неделю, не получается. Моя мама и моя теща тоже работают со мной в Kogu. Получается некий семейный бизнес, где каждому есть чем заняться.

■ **Вы позиционируете себя популяризатором эстонских продуктов. Сейчас это актуально? Насколько нам**



ЛИЦО С ОБЛОЖКИ ■

известно, в последние годы эстонские продукты сильно сдали в качестве.

Не соглашусь с этим! Они подорожали, но не сдали в качестве. Я не имею в виду те продукты, которые продаются в супермаркетах. У нас очень много фермеров, появились новые производства рыбы, сыров, алкоголя, мяса. Мне интересно донести эти продукты до местной публики и гостей нашей столицы. Мы стараемся работать именно с такими поставщиками и получаем от них интересный продукт, а мы в свою очередь поддерживаем эстонскую экономику, покупая у местных!

■ В своем ресторане вы все блюда готовите из эстонских продуктов или есть такие блюда, которые требуют продуктов не из нашей страны? Если да, то где заказываете продукты и как оцениваете качество?

Конечно, заказываем: ведь полгода в Эстонии ничего не растет (*улыбается*). Поэтому продукты из других стран мы тоже используем, но стараемся озвучивать имена ферм и производителей, которых мы используем. Нашим гостям

не всё равно, что они едят. В целом мы всё же стараемся придерживаться правила, что основные ингредиенты мы берем в Эстонии, но если нам нравятся другие продукты, то мы их тоже используем. Хуже всего с овощами — они есть у нас с июня по ноябрь. Заказываем из Европы... Сейчас нет проблемы получить какой-то продукт. Проблема в цене: если выбирать между дорадой, которая ехала к нам как минимум 4 дня, и местным судаком, то я выберу судака. Я считаю, что путешествовать должны люди, а не продукты (*улыбается*).

■ Меню в вашем ресторане разрабатывали сами? Предпочитаете готовить по собственным рецептам или?..

Это как спросить композитора: а песни вы сами пишете? (*улыбается*) Всё, что попадает в меню ресторана, проходит жесткий отбор, и это уже блюда мои, моего шеф-повара и команды. Это квинтэссенция из полученного ранее опыта, книг, путешествий, соревнований, умений, инспирации у других поваров. Явно какие-то идеи берутся и смешиваются с другими, именно

так рождается абсолютно новый продукт. Всё в точности, как в музыке: нот всего семь, а музыкальные произведения рождаются каждый день. Есть большая разница между инспирацией (модное нынче слово, в переводе означает «вдохновение») и плагиатом, но если вам кто-то будет говорить, что он что-то придумал, то это скорее всего обман, ибо всё уже давно придумано.

■ А были в вашей практике курьезные случаи, когда блюдо не «заходило» посетителям? И кто ваш самый строгий судья в тестировании новых блюд?

Таких случаев очень много, и чаще всего они связаны с неосведомленностью гостей. Например, гость не знал, что тартар — это сырое маринованное говяжье мясо, и просил его пожарить. Или называли грибное пюре паштетом, крича на весь ресторан, что это офигенно, но в ненормативной лексике. Именно поэтому в нашем ресторане мы всегда рассказываем гостям, что у них на тарелке, откуда оно прибыло и почему именно так приготовлено. Обычно это делают официанты, но и повар часто выходит рассказать о еде. Самый строгий судья в тестировании блюд — это наша команда. Мы никогда не будем ставить в меню блюдо, которое нам не нравится. Гости часто замечают, что мы все делаем свою работу с душой, а не для того, чтобы просто заработать деньги. Нам важно, что мы делаем!

■ В чем заключается ваш фанатизм от поварских конкурсов? Вы любите просто участвовать во всех подряд или побеждать? Чем для вас является победа на том или ином Конкурсе?

Я являюсь «поваром года Эстонии-2013». (Три года шел к победе в этом конкурсе, участвовал в 2010 и 2012 гг.). Золотой медалист Baltic Culinary Star 2014-го и 2015-го. Полуфиналист San Pellegrino World Young Chef-2015. Представлял Эстонию на самом престижном конкурсе в мире Bocuse d'Or, где занял 14-е место. К конкурсу готовился полтора года, это настоящая поварская олимпиада — с командами и гигантскими бюджетами. Этот конкурс дал

■ ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

мне очень многое: и умение, и медиаизвестность. Я также много раз был тренером для других поваров. Из самого важного для меня: в 2021 году я стал главным тренером кулинарной сборной Украины (тренировались 4 месяца, но, к сожалению, за месяц до соревнований началась война). И второй важный момент — мой су-шеф Максим Иванушкин в ноябре выиграл конкурс и получил звание «повар года Эстонии-2024». Наверное для меня это внутренний наркотик — соревнования, дисциплина и тренировки, а также хорошая возможность заявить о себе. В Эстонии с русской фамилией по-другому никак.

■ Вы не думали сами организовать поварской конкурс в Эстонии и сделать его мегапопулярным в Европе? Спасибо за идею, но если честно, то пока еще до этого не дошел.

■ Вы не думали сами организовать поварской конкурс в Эстонии и сделать его мегапопулярным в Европе?

Спасибо за идею, но если честно, то пока еще до этого не дошел.

■ В чем черпаете вдохновение, чтобы творить новое?

Эстонская природа, книги, путешествия, семья... Отовсюду по чуть-чуть.

■ Наш форум называется «Бизнес с душой». Скажите, насколько, с вашей точки зрения, важно найти дело по душе? И можете ли вы на сегодняшний день назвать себя абсолютно счастливым человеком, чьи мечты сбылись?

Да, я счастливый человек, и я делаю свое дело с душой и для души. Никогда не гнался за деньгами, а просто делал крутой продукт. Хороший продукт с правильным маркетингом всегда найдет своего потребителя. Я благодарен Вселенной и счастлив, что меня окружают чудесные люди (моя семья, друзья, коллеги, которые также фанатично относятся к своему делу, как и я). Поэтому с полной уверенностью могу сказать, что для меня шеф-повар — это не работа, это стиль жизни!

@pavel_gurjanov



Анна Данилова



Маклер, специалист по подбору недвижимости в Эстонии.

■ Анна, как давно в профессии? Почему решили связать свою жизнь с недвижимостью?

В сфере недвижимости работаю чуть меньше пяти лет, но имею большой, более 20 лет, опыт работы с клиентами в банковском и юридическом секторах. Начала деятельность в сфере недвижимости с одной крупной, известной компании, но с лета 2023 года работаю самостоятельно от имени своей компании Algoritm Kinnisvara OÜ. Связать свою жизнь с недвижимостью заставила случайная ситуация в жизни, чему я на сегодняшний день очень рада. А как говорится — случайности в нашей жизни неслучайны.

■ Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать хороший маклер?

Внимательность, вежливость и аккуратность в общении. Ну и, конечно, необходимо учитывать пожелания клиентов. Всегда уделять им должное время. Помимо этих качеств, маклер должен обладать и умениями, то есть уметь использовать все возможные современные каналы работы с объектами, а именно: работу на порталах и сотрудничество с коллегами и партнерами; работу в социальных сетях и на просторах интернета для достижения поставленных клиентами задач; готовность оперативно решать вопросы, задачи, проблемы и слож-

ные ситуации; быть психологически уравновешенным; иметь опрятный вид. Знание языков также помогает получить больше клиентов. А если коротко, то хороший маклер — это, прежде всего, психолог и аналитик, который умеет быстро находить решения, работать с людьми разных категорий, умеет правильно вычислять их потребности и находить решения поставленных задач.

■ Какая ниша вам ближе: продажа или аренда — и почему?

Ближе и интереснее продажа, так как сумма комиссии (доход) при продаже значительно выше, нежели при сдаче в аренду. Но помимо продаж я также занимаюсь сдачей объектов недвижимости в аренду. И иногда в порядке исключения для близких друзей и знакомых занимаюсь поиском объектов для покупки.

■ В своей деятельности ограничиваетесь только рамками Эстонии или?..

Я бы сказала, что ограничиваюсь рамками Таллина, ибо не стараюсь объезжать необъятное, чтобы качественно выполнять свою работу. Поэтому не работаю за границей, хоть и не раз поступали предложения о сотрудничестве по продаже объектов недвижимости в Турции, на Кипре, в Дубае и Таиланде.

■ Можете для наших читателей вкратце поделить прогнозами рынка недвижимости на ближайший год?

Думаю, что 2024 год пройдет без потрясений в виде резких падений или роста цен на недвижимость. Еврибор может еще чуть подняться, но лично я, как и многие, думаю и надеюсь, что пусть и не семимильными, но все-таки быстрыми шагами он пойдет вниз.

■ Почему, на ваш взгляд, стоит обращаться к маклеру, а не заниматься вопросами продажи/покупки или аренды самостоятельно?

Я для себя выработала ряд пунктов при ответе клиентам на такой частый вопрос. А именно: 1. Маклер экономит ваше время и нервы, 2. У хорошего маклера всегда есть грамотный маркетинговый план продажи. 3. Профессиональный и опытный маклер ведет постоянный анализ рынка. 4. Маклер поможет подготовить объект к продаже. 5. Маклер всегда поможет с организационными вопросами. Если клиент уверен, что справится самостоятельно по всем этим пяти пунктам, то маклер ему не нужен. Если же у вас есть сомнения хотя бы в одном из них, то стоит обратиться к опытному профессионалу своего дела.

[@annadanilova_makler](#)



Карина Кюппас

*Топ-менеджер, бизнес-коуч и системный коуч.
Основательница уникального в странах Балтии
Антистресс-центра и центра снижения веса
в Narva-Jõesuu Medical SPA.*

■ Карина, как давно вы в бизнес-коучинге? Чем заинтересовала вас данная сфера?

Свои первые шаги в коучинге я сделала в 2016 году после обучения на тему «развитие через вопросы». Уже в то время я была управленцем со стажем, и меня интересовал вопрос, как развивать организацию так, чтобы не было необходимости присутствовать на рабочем месте 24/7 и постоянно контролировать процесс. И я нашла ответ в коучинговой системе управления.

■ Скажите, а что такое системный коучинг, и чем он отличается от бизнес-коучинга?

В системном коучинге мы смотрим на человека, как на систему, где всё взаимосвязано между собой. Например, стресс на работе влияет на то, что женщина набирает лишний вес, и это уже две взаимозависимые части общей системы. И когда такая женщина попадает ко мне на проект или на консультацию, то до того, как углубляться в создание индивидуальной диеты с привлечением специалиста по питанию, необходимо разобраться, что происходит у нее на работе и что запускает у женщины процесс переедания. Решая одну часть, мы влияем на другую.

В бизнес-коучинге мы уходим вглубь одной сферы. И занимаем-

ся только бизнес-направлением. Но и тут мне помогает мой опыт работы с мышлением, так как бизнес — это всегда наше отражение. Есть одна великолепная фраза: «Поражение или выигрыш — это всё только в твоей голове». И для завоевания своих эверестов нам надо перестать видеть поражения. Да, возможно, случилась промашка. Но то, как ты будешь на это смотреть и к этому относиться, может повлиять на твое будущее. Это катастрофа или возможность. Я помогаю людям увидеть возможности, не зависать на катастрофизмах и двигаться вперед.

■ Вы — основатель уникального Антистресс-центра. Расскажите подробнее о нем.

В medical spa Narva-Jõesuu уже более 10 лет существует центр снижения веса, где мы очень экологично подходим к этому вопросу. Мы не заставляем людей страдать, голодать и делать неприятные процедуры. Всё приятно, красиво и результативно. А несколько лет назад я основательно стала изучать вопрос, как стресс влияет на набор лишнего веса. И благодаря этому в Medical spa Narva-Jõesuu создан Антистресс-центр, где есть свой уникальный подход. Это не только питание, спорт, процедуры и спа. Это специально созданные комнаты релаксации для перезагрузки мозга.

Мы работаем над тем, чтобы помочь снизить уровень тревожности, улучшить качество сна. Помогаем людям с депрессией почувствовать себя лучше. А еще это прекрасный метод превентивной медицины, который великолепно подходит тем, кто просто устал и хочет набраться сил.

■ Насколько, на ваш взгляд, в Эстонии развита спа-индустрия?

На мой взгляд, у нас достаточно высокий уровень специалистов. У них высокая квалификация и очень осознанный подход в работе с клиентами. И это логично. Ведь конкуренция подстегивает стремление постоянно развиваться. А наши клиенты имеют богатый выбор из новинок мирового масштаба.

■ Какой сфере сегодня отдаете больше предпочтения и времени? И почему?

Коучинг — это мое драгоценное хобби. Основная моя работа — это развитие medical spa Narva-Jõesuu и моего проекта PROLIFE. Но для меня также важно, что мои клиенты в коучинге очень довольны моей практикой и моим постоянным обучением. И всем самым лучшим я делюсь с теми, кто рядом.

@karina.kyppas
@ravispa.ee



Виталий Филимонов

**Основатель FIBATA.
Сертифицированный бизнес-тренер,
специалист по криптовалюте.**

■ Виталий, почему именно криптовалюта? Чем она так привлекает?

Я долго искал хороший доход в жизни и перепробовал много разных направлений. Крипторговля привлекла меня тогда, когда я осознал потенциал заработка на ней. Многие пытаются заработать там, где денег просто нет, в то время как на рынке — миллиарды долларов. Поэтому я выбрал для себя остаться на нем.

■ Насколько реально с нуля несведущему в этой сфере человеку разобратся во всех тонкостях криптовалютного рынка и начать зарабатывать на крипте?

В 2017 году я начинал с нуля, и мой путь развития занял много времени. Тогда не было тренеров и обучения по криптовалюте, поэтому я совершил много ошибок и потратил кучу времени, сил и денег на свое обучение. Теперь мой опыт лежит в основе нашей программы «Трейдинг для начинающих». Лучшая точка для старта — нулевые знания, поскольку наша система образования направлена на обучение с самых основ. Ученикам с опытом торгов на других рынках перестроиться гораздо сложнее. Именно по этой причине новичкам совершенно нечего бояться, что они чего-то не поймут: если соблюдать правила, то у них может всё очень хорошо получиться!

■ Как не потеряться во всех этих терминах, таких как халвинг, хеши-

рование и иже с ними? Насколько важно во всем этом разбираться?

Каждому необходимо хотя бы понимать, что такое криптовалюта и зачем она нужна, какие проблемы нашего мира она решает. Любой может научиться пользоваться ею, а вот углубиться в технологию можно по желанию. Это как с водительскими правами — все могут получить категорию В, а вот С и Е — уже по желанию и необходимости.

■ Откуда возникают новые криптовалюты и чем они поддерживаются (обеспечиваются)?

Криптовалюты имеют классификацию и разное предназначение. Многие криптовалюты выполняют роль акций (токены) и относятся к определенным проектам. Они поддерживаются перспективой самого проекта и спросом людей. 90 % участников рынка теряют деньги, потому что покупают токены умирающих проектов, в то время, как нужно покупать токены процветающих проектов. В этом основная ценность нашего обучения — мы учим отбирать перспективные проекты и показываем наши собственные наработки! Более того, мы перестраиваем мышление людей. После обучения люди попадают в наш закрытый чат, где мы продолжаем с ними работать. Мы строим сообщество и поэтому сопровождаем наших учеников даже после обучения.

■ Что подразумевает под собой понятие «трейдинг» и чем конкретно занимается ваша Первая Балтийская академия трейдинга?

Трейдинг в первую очередь — осознанные действия на бирже. Мы, Первая Балтийская академия трейдинга, учим людей системному подходу и грамотному управлению личными финансами. На рынке — миллиарды долларов, но мало кто может забирать деньги оттуда. Мы учим зарабатывать на рынке и показываем конкретные результаты, исходя из личного опыта, и закрепляем знания, торгуя вместе с людьми.

■ Виталий, скажите, насколько перспективно будущее у криптовалют?

Статистика демонстрирует массовое внедрение криптовалют в наш мир. Огромное количество бизнесов принимают крипту и работают с ней. Во многих странах крипта давно является средством платежей, в том числе и в нашей стране уже можно оплатить множество услуг и товаров именно криптовалютой. Я уверен, что вскоре ею начнет пользоваться весь мир, это всего лишь вопрос времени. Чем раньше люди начнут вникать в криптоиндустрию, тем выше их шансы на плюс.

@vitalifilimonov



FIRST
BALTIC
TRADING
ACADEMY

ИОННЫЕ СТРАТЕГИИ

МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ
ПОРТФЕЛЕЙ

ПСИХОЛОГИЯ ТРЕЙДИНГА

лет преподаем теорию
стику работы с

Ольга Танин

*Стилист-имиджмейкер,
профессиональный визажист,
визуализатор бренда.*

■ **Ольга, поделитесь, как вы начали деятельность по подбору индивидуального стиля? Чем привлекло и заинтересовало данное направление в сфере красоты?**

Мой путь в сферу красоты начался в 2015 году, когда я стала искать себе занятие по душе и пробовала много разного. Меня очень привлекал макияж, потому что хотелось выглядеть женственно и красиво. Я искала курсы обучения, но ничего не нравилось. В 2016 году в Таллин приехала визажист из Питера, которая провела мастер-класс «Психология макияжа». Макияж не просто как украшение, а со смыслом: как сделать себя моложе и свежее — и при этом не нанести большое количество декоративных средств. Я люблю обучение, где я не просто получаю информацию, но узнаю глубину и смысл того, что я делаю. А дальше, научившись делать макияж, я поняла, что этого мало. Нашла курсы по прическам и укладкам. И с 2019 года прошла первый курс по стилю, чтобы уметь создавать цельный, гармоничный образ.

■ **Скажите, что такое Книга стиля? Какие проблемы она решает и какие вопросы клиента закрывает?**

Книга стиля — это самый обширный и глубокий инструмент для определения и понимания своего стиля. Данная книга раскрывает «свой ин-

дивидуальный тренд», закрывает все вопросы, которые связаны с внешним видом: одежда, обувь, аксессуары, макияж, укладки/стрижки. Самое главное — книга дает понимание и помогает почувствовать, что вам идет больше всего, как вписывать и сочетать в гардеробе то, что нравится, но имеет другой стиль. Книга стиля экономит время клиента на выборе и покупки вещей, он всегда надевает «свой тренд», который подходит ему согласно природному типуажу. При походе в магазин просто открываем раздел Книги, где описана вещь, которую мы хотим, и уже ищем на вешалках конкретно то, что нужно.

■ **Какие планы в развитии на будущее?**

В ближайшем будущем собираюсь ввести услугу сбора индивидуальной капсулы по разным тематикам согласно природному типуажу: повседневное, на выход, осень/зима/весна/лето. Также планирую начать заниматься с мужской аудиторией, кому интересно и нужно поработать над своим стилем. И третье — в январе 2024 года я прошла повышение квалификации по свадебному стилю. Хочется развивать и это направление. В целом, мне интересно развитие в сфере стиля по любым направлениям и поводам, которые актуальны на данный период времени.

■ **Какие тренды в свадебной моде и макияже вы прогнозируете на следующий сезон, и как они могут быть адаптированы для разных типов внешности?**

Сейчас мир — на волне стремления к натуральности и естественности (простой макияж, натуральная косметика, простые и лаконичные линии в одежде), с одной стороны, и нестандартности — с другой стороны. Это продолжит набирать обороты в 2025 году. Очень радуюсь за натуральный тренд, это именно то, что люблю, и в этом ключе я и работаю. Нестандартность проявляется в направлении anti-bride, когда образ жениха и невесты необычный, но в то же время простой и понятный, отражающий на 100% индивидуальность пары. Любой мировой тренд можно вписать в образ свадебной пары и их концепции, здесь важно будет учесть следующее: насыщенность/контрастность цвета, формы (букета, платья, укладки), уместность образа в целом. Последнее — самое важное, потому что нужно четко понимать — вы играете чью-то роль (тренд ради тренда) или ярче проявляете и подчеркиваете вашу настоящую индивидуальность, расставляя правильные акценты?

[@olgatanin_style](#)



Юлия Томашевич

■ Юлия, как давно занимаетесь LPG-массажем? Почему решили связать свою профессиональную деятельность с этим направлением?

Познакомилась с техникой LPG-массажа в 2019 году, когда аппаратные процедуры вышли на пик востребованности. Этой технике предложила обучиться моя прошлая руководительница Яна Ласская, за что я ей очень благодарна! Ведь изучив и опробовав ее на себе, я поняла, что это та процедура, которая дает легкость, отличное самочувствие и улучшает состояние кожи, а это именно то, что необходимо всем!

■ Для кого может быть полезен данный вид массажа, а кому он может навредить, и насколько важно питание человека в данном случае?

LPG-массаж — это действительно уникальная процедура. Это не просто вакуумно-роликовый массаж, а забота о вашем теле и комфорте. Процедура помогает избавиться от отеков, целлюлита, уменьшить жировые отложения и подтянуть кожу — всё это в очень мягком и приятном формате. LPG-технология — одна из безопасных аппаратных методик, но всё же и она имеет некоторые противопоказания. Я не рекомендую посещать процедуру тем, у кого есть гипертония, варикоз 3–4 стадии, аутоиммунные заболевания, беременность до 12 недель

и кормящим мамам ранее 3 месяцев после родов. Конечно же, эффект будет лучше, если исключить вредные продукты из рациона, которые как раз-таки провоцируют отеки, целлюлит и застой лимфы. Также из основных рекомендаций при прохождении курса — это активность (добавить прогулку или заменить лифт на лестницу) и потреблять достаточное количество жидкости. Всё это поддерживает лимфасистему и помогает быстрее достичь результата.

■ Подходит ли LPG-массаж мужчинам?

Конечно! У мужчин чаще всего накопление жировых отложений сконцентрировано в области живота и боков. LPG отлично справляется с подкожно-жировой клетчаткой! По прохождению курса мужчины получают коррекцию контуров фигуры, улучшение осанки, уменьшение объемов живота и нормализацию обменных процессов.

■ Какие услуги предлагаете еще помимо массажа?

В студии Body Eshetics еще предлагаем эффективные бандажные обертывания, которые благодаря своим составам и правильно подобранным комплексам интенсивно уменьшают объемы, активируют метаболизм, уменьшают целлюлит, питают и подтягивают кожу. Благодаря такой процедуре как

Мастер эстетической коррекции фигуры. Владелица студии по коррекции фигуры Body Esthetics Studio

обертывание в инфракрасное одеяло, происходит очищение организма, сжигание калорий и улучшение общего состояния организма. Также в студии предлагаем консультацию по сбалансированному питанию, вспомогательным комплексам добавок для здоровья и молодости, профессиональный домашний уход за телом: всё это с заботой и индивидуальным подходом к каждому клиенту.

■ Каких ценностей придерживаетесь в своей профессии в работе с клиентом?

Для меня важно быть полезной для клиента. Все процедуры, что провожу в студии, дают расслабление, дарят уход и эффективный результат, что положительно сказывается на общем состоянии клиента. Также я очень важно, чтобы процедуры были безопасными, безболезненными. Я использую в работе только натуральные и эффективные составы. Хочу уверить, что худеть без боли, спорта и диет возможно!

■ Насколько ваша профессия вам по душе?

Всё, что касается коррекции фигуры, здоровья и красоты — это то, о чем я готова говорить, рекомендовать и создавать вечно! Поэтому ответ — да, моя профессия мне однозначно по душе.

@body_esthetic.tln


BODY ESTHETICS
STUDIO



Андрей Грицков

Андрогог. Автор образовательных программ. Эксперт и идеолог кулинарной и ресторанной культур.



■ **Андрей, у вас две такие разные сферы деятельности: образование и кулинария — как вы пришли в каждую и как удается совмещать одно с другим?**

Моя карьера началась в сфере гастрономии и кулинарного искусства. Далее была экономика, где я получил твердую базу для развития аналитического мышления и навыков планирования. Это позволило мне по-новому взглянуть на мир образования и кулинарии, обнаружив не только их очевидные различия, но и множество точек пересечения. Образование всегда было моей страстью. Создание программ обучения для взрослых стало для меня способом влиять на мир, делать его лучше, давая людям знания и инструменты для достижения их собственных целей. Переход к кулинарии был очевиден и естественен. Кулинария — это искусство, наука, культура и, конечно, экономика. Она включает в себя все аспекты жизни общества — от культурных традиций до экономических закономерностей. Соединение этих сфер в моей жизни произошло постепенно. Мой интерес к пище и культуре питания начался с любопытства об их влиянии на экономику регионов и стран. Это привело меня к изучению кулинарных традиций различных народов, а затем и к созданию образовательных программ, посвященных кулинарии и ресторанному бизнесу.

■ **Какая из сфер является профессией, а какая хобби?**

Для меня граница между профессией и хобби всегда была довольно условной, поскольку и то, и другое приносит мне огромное удовольствие и чувство удовлетворения. Однако если попытаться провести эту границу, то можно сказать, что экономика и образование — это моя профессия. Это области, в которых я обучался и которым посвятил большую часть своей карьеры. Здесь у меня есть четкие профессиональные обязательства и задачи, результаты моей работы влияют на многих людей, а мои знания и опыт регулярно проверяются на практике. Кулинария — это было и остается моей страстью, способом расслабиться и экспериментировать, а также выразить себя. Со временем она превратилась в нечто большее, обретая черты профессиональной деятельности благодаря моему участию в создании программ и консультированию в сфе-

ре ресторанного бизнеса. Но в душе она по-прежнему остается источником моей радости и вдохновения.

■ **Какова ваша миссия в образовательной деятельности? Что вы хотите донести или чем помочь населению, создавая программы?**

Моя миссия в образовательной деятельности заключается в том, чтобы делать образование доступным, интересным и применимым на практике для как можно большего числа людей. Я стремлюсь разрушить традиционные стереотипы о том, что обучение должно быть монотонным и оторванным от реальной жизни. Наоборот, я верю, что образование должно быть динамичным, вдохновляющим и тесно связанным с реальными ситуациями и проблемами, с которыми люди сталкиваются каждый день.

Создавая образовательные программы, я хочу донести до людей понимание того, что обучение может быть не только полезным, но и увле-

Я ВЕРЮ, что образование должно быть динамичным, вдохновляющим и тесно связанным с реальными ситуациями и проблемами, с которыми люди сталкиваются каждый день.

кательным. Через пример кулинарии и ресторанного бизнеса я стараюсь показать, как теоретические знания могут найти свое применение в повседневной жизни, как они могут помочь в решении конкретных задач и способствовать личностному росту.

Одна из моих главных целей — помочь населению осознать важность непрерывного образования в современном мире. Мир постоянно меняется, и чтобы оставаться востребованными специалистами, успешно развивать свой бизнес или просто быть грамотными потребителями, людям необходимо постоянно обновлять и расширять свои знания и навыки. Я стремлюсь мотивировать общество на обучение, показать его эффективность и доступность для каждого.

■ **У вас много интересных наград. Расскажите чуть подробнее: за какие достижения у вас ордена и награды?**

Спасибо за вопрос о наградах. Они являются признанием моего вклада как в образовательную, так и в кулинарную, и общественную сферы, и я с гордостью могу говорить об этих достижениях.

Каждая из этих наград имеет особое значение, поскольку они отражают не только мои профессиональные достижения, но и мою страсть к тем областям, которые я считаю важными. Это признание моих усилий по объединению людей, а также по внесению положительного вклада в народную дипломатию, национальную культуру и историю.

@andrei_gritskov



Катя Дущкин

Педагог, семейный психолог, расстановщик. Работаю онлайн и очно в Таллине, Хельсинки и Аликанте.

Ваш путь к здоровью, благополучию и гармоничным отношениям с помощью метода расстановок

В мире, где стрессы и неурядицы стали неотъемлемой частью нашей повседневной жизни, многие люди ищут способы справиться с трудностями и улучшить качество своей жизни. В этом контексте услуги расстановщика приобретают особое значение. Я помогаю не только решать текущие проблемы, но и работать с глубинными семейными и родовыми связями, что в конечном итоге может привести к излечению болезней, увеличению доходов и созданию гармоничных отношений.

Вы спросите, зачем вам нужно понимание своей родословной?

Ответ очень прост. Каждый из нас является частью своей семьи и рода. Наши предки передают нам не только гены, но и определенные модели поведения, убеждения, эмоциональные и психологические установки. Изучение родословной помогает понять, какие именно факторы влияют на нашу жизнь и как они могут быть изменены для достижения благополучия.

Родовые связи и их влияние на нашу жизнь

Часто бывает так, что наши проблемы имеют корни в прошлом. Это мо-

гут быть неразрешенные конфликты, семейные секреты, травмы и потери, которые не были прожиты и интегрированы нашими предками. Эти неразрешенные проблемы могут проявляться в нашей жизни в виде болезней, финансовых трудностей или проблем в отношениях.

Метод семейных расстановок

Отношения — это одна из самых важных сфер нашей жизни. Часто наши трудности или коллегами связаны с неразрешенными семейными конфликтами. Самый быстрый метод решения проблемы — семейные расстановки. В процессе расстановки клиент работает с расстановщиком и группой заместителей, которые «играют» роли членов семьи клиента. Это позволяет увидеть скрытые динамики и конфликты, которые могут быть причиной текущих проблем.

Излечение болезней с помощью расстановок

Многие люди удивляются, узнав, что физические заболевания могут иметь психологические корни. Например, хронические боли или аллергии могут быть связаны с эмоциональными травмами или семейными конфликтами. Во время расстановки часто выявляются эти скрытые причины, что



Фотограф
Maria Keinonen

позволяет начать процесс излечения на глубоком уровне.

Увеличение дохода

Финансовое благополучие также может быть связано с родовыми связями. Неосознанные убеждения о деньгах, которые мы унаследовали от своих предков, могут ограничивать наш потенциал и мешать достигать финансового успеха. В процессе расстановки можно выявить и изменить эти негативные установки, что открывает путь к новым возможностям и увеличению доходов.

Как семейный психолог и расстановщик я помогаю людям разобраться в глубинных причинах своих проблем и найти пути их решения. Работа с родовыми связями и использование метода семейных расстановок может привести к значительным улучшениям в различных сферах жизни. Если вы сталкиваетесь с трудностями, которые не можете преодолеть самостоятельно, обратитесь к профессионалу. Ваше здоровье, благополучие и счастье заслуживают этого!

@katja.dushkin_psy

ЦВЕТОЧНЫЕ И СЪЕДОБНЫЕ БУКЕТЫ

ПО ИНДИВИДУАЛЬНОМУ ЗАКАЗУ

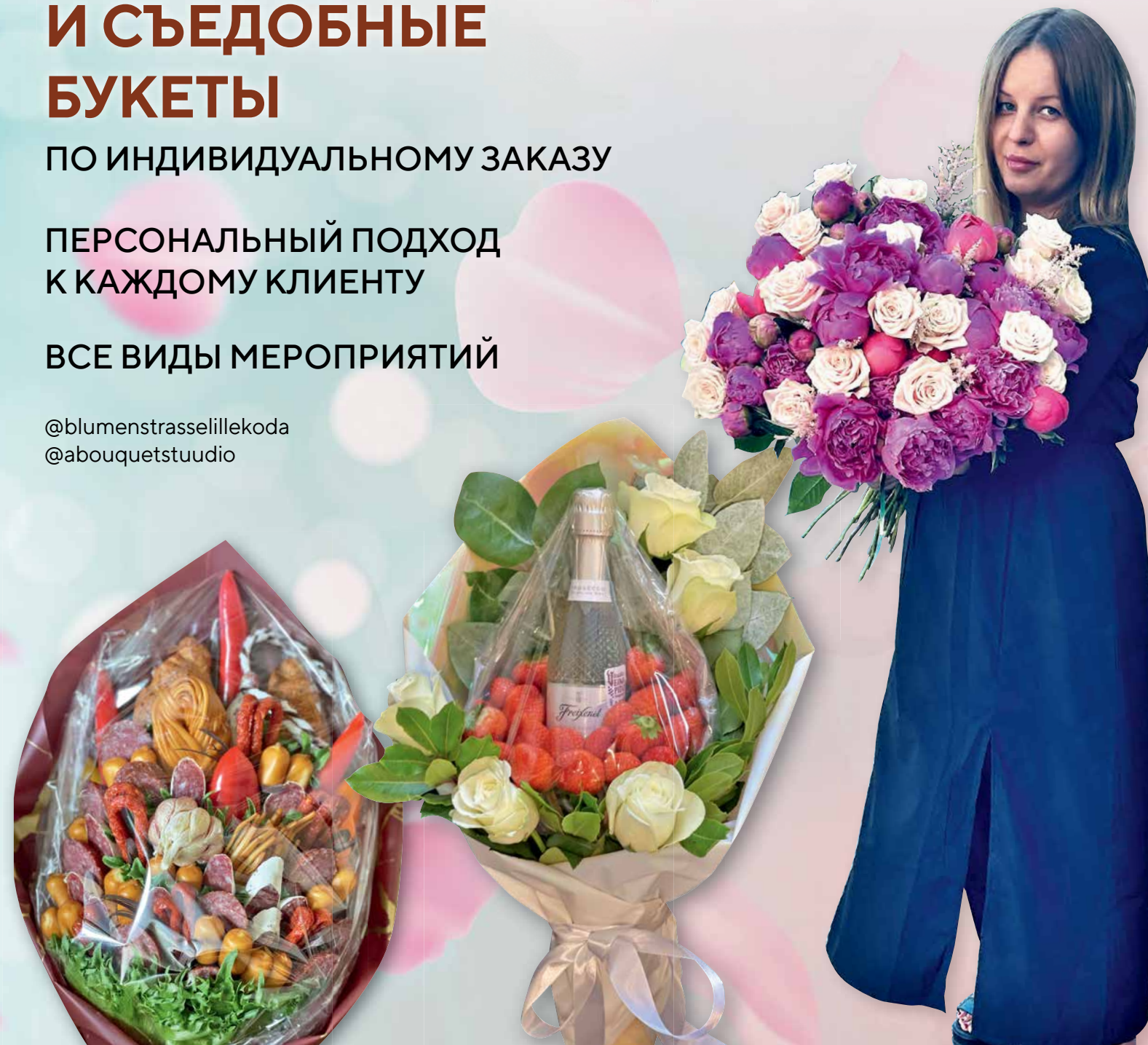
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

ВСЕ ВИДЫ МЕРОПРИЯТИЙ

@blumenstrasselillekoda
@abouquetstudio



Lillekoda
lillekaup.ee





EPL DIAMOND —

это ювелирная сеть, включающая в себя собственные шлифовальные и ювелирные мастерские на Кипре, в Таиланде, Казахстане и Объединенных Арабских Эмиратах, а также собственную сеть продаж по всему миру.

Максимально широкий выбор ювелирных изделий позволяет бренду предлагать как элитные изделия для самого изысканного приема, так и более доступные, но не менее замечательные варианты изделий с бриллиантами. Ювелиры, художники мирового бренда EPL Diamond, создают такие образцы высочайшего ювелирного искусства, которые сразу становятся современной классикой. Каждое изделие — это история, особая атмосфера и оригинальная точка зрения.

Выбирая бренд **EPL DIAMOND**, вы становитесь частью волшебного мира мечты, символом которого является главная цель компании — сделать счастливой каждую женщину в мире.

epldiamond.fi
@epldiamond.fi
+358 443558180

