



CTY. CỔ PHẦN DƯỢC  
**Danapha**  
PHARMACEUTICAL JSC.

# «Золотая звезда» во благо здоровья



[www.danapha.com](http://www.danapha.com)

---

# Дорогие читатели!

Сейчас у вас в руках второй номер журнала «ЭМИТИ Pharm». Меня, как главного редактора, это радует: значит, мой труд и работа нашей команды востребованны и интересны читателям. Одновременно с этим хочется отметить, что наше издание еще только-только встает на ноги, мы делаем свои первые шаги. Ваша поддержка и внимание помогут нам определить тематику публикуемых материалов.

Если вы хотите поделиться интересным опытом со своими коллегами, поднять актуальные вопросы и проблемы, с которыми сталкиваются фармацевты, приглашаем вас стать автором нашего журнала.

Для нас очень важна обратная связь, поэтому будем благодарны, если вы будете присылать в редакцию интересующие вас вопросы. Мы переадресуем их специалистам, и они на страницах нашего журнала дадут полный, исчерпывающий ответ.

Также вы сможете выступить в роли эксперта в нашем издании – давать профессиональные советы, рекомендации. Мы очень хотим, чтобы информация, содержащаяся в наших статьях, была вам полезной, поэтому надеемся на тесное сотрудничество.

**Дана Бердыгулова,**  
главный редактор



A handwritten signature in blue ink, which appears to be 'Dana Berdygulova' written in a cursive style.

ЭМИТИ – гарантия качества  
лекарственных средств



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ЭМИТИ  AMITY<sup>®</sup>  
ИНТЕРНЭШНЛ INTERNATIONAL

Call-Centre (727) 2-448-448, [www.amity.kz](http://www.amity.kz)

# ЭМИТИ Pharm

№ 2 (2) 2013



Обложка  
Елена Ус  
Фото – Ксения Шойко

**Собственник и издатель** – ТОО «Виксла»

**Директор** Анастасия Ивановская

**Главный редактор** Дана Бердыгулова

**Корректор-литературный редактор** Фарида Нурпеисова

**Дизайн, верстка, допечатная подготовка** Денис Пахомчик

**Фотографии** Ксения Шойко, Денис Пахомчик, интернет-ресурсы

**Иллюстрации** Софья Манаенкова

**Над номером работали:**

Дана Бердыгулова, Анастасия Ивановская, Наталья Польшанная, Галина Хван, Лейла Кукузова, Жанат Смирнова, Максим Гревцев, Александра Лойд, Валентина Бородина, Альфия Абдалимова

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

**Свидетельство** № 13297-Ж от 22.01.2013 г.

**Территория распространения:** Республика Казахстан

**Периодичность выхода:** 12 раз в год

**Основная тематическая направленность:** фармацевтика и медицина

**Адрес редакции:** Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Муратбаева, 23

**Тел.:** +7 (727) 244-84-68 (вн. 1514).

**e-mail:** d.berdygulova@amity.kz

Журнал распространяется бесплатно в аптечных учреждениях, а также путем адресной рассылки.

**Тираж** 10 000 экземпляров.

Отпечатано в типографии TOO LIDER OFFSET PRINTING.  
Казахстан, Алматы, проспект Райымбека, 212 А.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Полное или частичное воспроизведение материалов без согласования с редакцией категорически запрещено. Все права защищены.

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

По вопросам размещения рекламы обращайтесь по телефону +7 (727) 244-84-68 (вн. 1110), пишите на e-mail: a.ivanovskaya@amity.kz.

Читайте нас в Интернете  
[www.amity.kz](http://www.amity.kz)





10



42



18



27

**Вопрос номера** 10  
Дерматит: восстанавливаем кожу

**Аптечная практика** 18  
Особенности лицензирования фармацевтической деятельности

**Менеджмент** 22  
Клиентская лояльность, или специфика управления персоналом в аптечной рознице

**Мировой опыт** 24  
Аптека в Америке больше чем аптека

**Фото-рандеву** 27  
СМЕХОТЕРАПИЯ  
Ирина Овчинникова  
Ажар Кожукова  
Гульзада Мажитова  
Лидия Азарова  
Ботагоз Сапиева  
Екатерина Скрыпченко

**Персона** 34  
Залог успеха – желание, знания и планирование  
Сельчук Танрыверди

**Герой номера** 38  
Улыбайтесь, и день будет удачным  
Елена Ус

**Интервью** 42  
Я не боюсь смеяться над собой  
Сергей Светлаков

**Личный клуб** 46  
Самооценка женщины



Соскучились по яркому, теплomu и ласковому солнцу? Мечтаете открыть для себя новые страны? Желаете отвлечься от работы и окунуться в негу блаженства и тишины? Участвуйте в маркетинговом проекте компании «ЭМИТИ Интернешнл»!

Подробная информация – у менеджеров компании.



**Отношения** 52

Смехотерапия для здоровья семьи

**Воспитание** 56

Ребенок и психологические границы

**Подиум** 58

Сумочка – негласный показатель успешности женщины

**Путешествия** 62

Экономичный отдых не помеха для путешествий

**Хроника ЭМИТИ** 66

Путешествуйте с друзьями

**Зоомир** 68

Аквариум как отражение души

**Кулинария** 72

Готовим семгу со спринг-роллом

**Астропрогноз** 74

Апрель-2013





**PetON**.kz  
Витрина зоотоваров

КОРМА  
АКСЕССУАРЫ  
ОБОРУДОВАНИЕ

для ваших  
домашних питомцев  
с доставкой на дом



# Дерматит:

## ВОССТАНАВЛИВАЕМ КОЖУ

Галина Хван, врач высшей категории, кандидат медицинских наук,  
Центральная клиническая больница Медицинского центра  
Управления делами Президента Республики Казахстан, г. Алматы

Заболевания кожи – дерматиты – возникают под влиянием самых разнообразных причин: экзогенных, то есть действующих извне, и эндогенных, причина которых внутри организма. Дерматиты бывают простые контактные и атопические (аллергические).

**Контактный дерматит** развивается в результате воздействия на кожу раздражителей (раздражающий контактный дерматит), аллергических веществ (аллергический контактный дерматит). Фотоконтактный дерматит (фотодерматит) возникает, когда аллерген или раздражитель активируется под воздействием солнечного света.

То, насколько сильным будет поражение кожи, напрямую зависит от нескольких факторов:

- химических свойств вещества-раздражителя;
- его количества и концентрации;
- частоты и продолжительности контакта с этим веществом;
- условий окружающей среды (температура, влажность).

Чем дольше продолжается контакт кожи с раздражителем, тем сильнее будет выражена реакция на это вещество. Видимые изменения состояния кожи могут быть заметны:

- через несколько минут после контакта с сильнодействующими раздражителями (такими как кислоты);

- через несколько дней постоянного контакта со слабыми, чаще всего бытовыми, раздражителями (стиральные порошки, мыло, чистящие средства, даже вода).

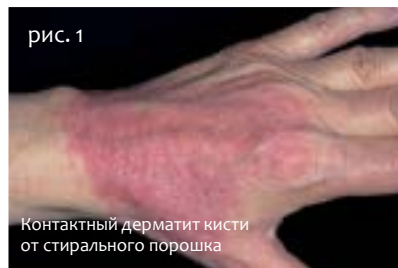


рис. 1

Контактный дерматит кисти от стирального порошка



рис. 2

Контактный дерматит на теле после применения крема от комаров

Проявления контактных дерматитов зависят не только от силы и характера раздражителя, но и, главным образом, от индивидуальных особенностей организма: его защитных реакций, типа и восприимчивости кожи.

Для острого дерматита характерны болезненность, жжение, напряжение кожи, ее краснота и отечность в очаге поражения (рис. 1), возможны узелки, пузырьки, пузырьки (рис. 2), эрозии, мокнутие, а при резко выраженном воспалении даже некрозы. При обширных поражениях пациенты жалуются на недомогание, повышение температуры тела, функциональные нарушения нервной системы. Процесс завершается шелушением, нередко остается пигментация.

В настоящее время довольно часто встречается **острый солнечный дерматит** у лиц с нормальной чувствительностью к ультрафиолетовым лучам, развивающийся после длительного пребывания на солнце.

Для солнечного дерматита характерен скрытый период, длительность которого определяется интенсивностью инсоляции. Клиническая картина разнообразна: от легкой эритемы до тяжелых ожогов, сопровождающихся общими реакциями. При повышенной чувствительности к ультрафиолетовым лучам (обычно у лиц с заболеваниями печени, нарушением порфиринового обмена) даже кратковременное пребывание на солнце, особенно ранней весной, вызывает воспалительную реакцию, которая может быть чрезвычайно стойкой, клинически полиморфной (эритема, папуло-везикулезные высыпания, шелушение, пигментация), в ряде случаев до некоторой степени напоминающей экзематозную.

**Контактные лекарственные дерматиты** могут возникать в результате внешнего воздействия ме-

дикаментов, таких как йод, бром, различные мази, антибиотики и др.

Из обширной группы **аллергических дерматитов, вызываемых растениями**, наибольшее практическое значение имеют поражения кожи, вызванные примулой и луговыми травами, а также после контакта с осокой, дикой рябинкой, пастернаком, тысячелистником, реже – после соприкосновения с другими травянистыми растениями.

Дерматит может быть вызван рентгеновским излучением (**лучевые повреждения кожи**). Острые лучевые повреждения кожи возникают обычно у больных при облучении большими дозами (разовыми или, реже, суммарными, полученными за короткий срок), хронические – у медицинского персонала при недостаточной защите от ионизирующего излучения, а также у больных различными дерматозами, получивших повторные курсы рентгенотерапии на одни и те же участки кожи.

Повторно простой контактный дерматит может возникнуть только после нового контакта с раздражителем.

**Аллергический (атопический) дерматит (АД)** – одно из самых часто встречающихся аллергических заболеваний, распространенность которого колеблется в широких пределах, достигая довольно высоких цифр в зонах экологического неблагополучия. Этому способствуют развитие химической и других отраслей промышленности, выхлопные газы автомобилей в перенаселенных городах, что приводит к загрязнению воздушной, водной среды, изменению биосферы.

В течение последних лет отмечается прогрессирующий рост заболеваемости АД, как среди детского, так и среди взрослого населения. Исследования, проведенные в 155 клинических центрах Европы, Азии, Африки, Австралии и Америки, показали, что его распространенность колеблется от 1 до 46%. Точных данных по распространенности АД нет в связи с существующими недостатками выявления и учета подобных состояний.

Аллергические дерматиты развиваются после повторных взаимодействий с раздражителями, обладающими сенсибилизирующими свойствами, поэтому воспалительные изменения при повторном контакте с аллергенами развиваются через некоторое время – от нескольких дней до 2-3 недель.

Клинические формы АД в зависимости от возраста подразделяются на 3 последовательные фазы: **младенческую, детскую и взрослую**, и у каждой имеются характерные особенности.

**Младенческая форма** наблюдается у ребенка с момента рождения до 2 лет. Излюбленная локализация: лицо, разгибательные поверхности конечностей, может распространяться на туловище (рис.3). Характерно мокнутие, зуд, образование корок, сухость кожи.



рис. 3

Младенческая форма АД

**Детская форма** (2 года – 12 лет): кожные высыпания преимущественно на сгибательной поверхности конечностей, на шее, в локтевых и подколенных ямках и на тыле кисти. Характерны гиперемия и отек кожи, утолщение и усиление кожного рисунка, папулы, бляшки, эрозии, трещины, расчесы и корочки. Трещины особенно болезненны на кистях и подошвах. Может отмечаться гиперпигментация век из-за расчесывания, появление характерной складки кожи под нижним веком.

Во **взрослой форме** выделяется подростковая форма (до 18 лет). В подростковом периоде возможно как исчезновение высыпаний (чаще у юношей), так и резкое обострение дерматита с увеличением площади поражения, поражением лица и шеи (синдром красного лица), области декольте и кожи кистей рук, вокруг запястий и в локтевых ямках. Взрослая форма нередко продолжается в зрелом возрасте.

При постановке диагноза АД необходимо исключение таких заболеваний как чесотка, аллергический контактный дерматит, себорейный дерматит, псориаз, ихтиоз и другие.

Кожа при АД изменена даже вне обострения и на внешне неизмененных участках кожи: ее структура и водный баланс нарушены. Это диктует необходимость особого ухода за кожей.

#### НАСЛЕДСТВЕННАЯ ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТЬ И ФАКТОРЫ, ИГРАЮЩИЕ РОЛЬ В РЕАЛИЗАЦИИ ЗАБОЛЕВАНИЯ

В 80% случаев семейный аллергологический анамнез отягощен, причем чаще по линии матери, реже по линии отца, а часто – по обеим. Эндогенные факторы в сочетании с различными экзогенными факторами приводят к развитию клинических проявлений заболевания.

В первые годы жизни АД является следствием пищевой аллергии. Частая причина – белки коровьего молока, яйца, сладкое, рыба и др. Известны преимущества грудного вскармливания, но необходимо соблюдение гипоаллергенной диеты кормящей ма-

## ВОПРОС НОМЕРА

терью. В некоторых случаях, когда сама мать страдает тяжелой аллергией, приходится применять искусственное вскармливание молочными смесями на основе высокогидролизированных или частично гидролизированных молочных белков, реже применяются соевые смеси.

С возрастом ведущая роль пищевой аллергии уменьшается (например, до 90% детей, не переносивших коровье молоко, к 3-м годам приобретают способность его переносить) и на первый план выходят такие аллергены, как клещ домашней пыли, пыльца, споры плесневых грибов и др.

### ЛЕЧЕНИЕ ДЕРМАТИТОВ

#### Что можете сделать вы

При появлении дерматита целесообразно обратиться к врачу, а не заниматься самолечением. В терапии простого контактного дерматита основным является прекращение действия раздражителя. После этого, как правило, сыпь проходит самостоятельно в считанные дни или недели (этот срок будет зависеть от того, насколько продолжительным был контакт: чем он короче, тем быстрее пройдет сыпь, и наоборот). В случае сильного зуда при контактном дерматите, обусловленном аллергеном, рекомендуется применение антигистаминных препаратов.

Во избежание инфицирования расчесы на коже рекомендовано обрабатывать мягкими антисептическими средствами или отварами трав (ромашки, календулы). Часто пациенты, понимая причину заболевания, справляются с ним сами. Однако бывают случаи (например, тяжелые химические и термические ожоги, обморожения), когда вмешательство врача просто необходимо.

#### Что может сделать врач

В лечении дерматитов вам могут помочь дерматолог и аллерголог. При необходимости вас могут направить к гастроэнтерологу и другим специалистам.

Лечение аллергического контактного дерматита назначается дерматологом и сводится прежде всего к выявлению аллергена. Вас подробно спросят об образе жизни, профессиональных вредностях, косметических средствах, которыми вы пользуетесь, и др. При исключении аллергена симптомы контактного дерматита обычно проходят.

Гораздо сложнее лечение атопического дерматита. Это заболевание должен лечить квалифицированный аллерголог. Применяются антигистаминные средства (как для приема внутрь, так и в виде мазей), глюкокортикоидные препараты, аллерген-специфическая иммунотерапия (СИТ).

При лечении простого контактного дерматита в первую очередь необходимо полностью исключить контакт с раздражителем.

При лечении аллергического дерматита необходим комплексный подход к терапии. Лечение состоит из подбора наиболее адекватных комбинаций вспомогательной базисной терапии (уход за кожей) и противовоспалительной терапии по мере необходимости. Исключение или снижение контакта с аллергеном и уменьшение аллергенных воздействий предупреждает обострение заболевания. Эффективность терапии при АД значительно повышается при условии обучения пациента, его родителей и семьи в системе алергошкол.

#### Основные цели терапии:

- 1) устранение контакта с аллергеном;
- 2) устранение или уменьшение воспалительных изменений на коже и зуда;
- 3) восстановление структуры и функции, нормализация влажности кожи;
- 4) предотвращение развития тяжелых форм заболевания;
- 5) лечение сопутствующих заболеваний;
- 6) предотвращение прогрессии атопической (аллергической) болезни.

Важное значение имеют мероприятия по уменьшению контакта с аллергенами. В раннем возрасте основную роль играют **диетические ограничения**.

Диета, как правило, включает в себя исключение яиц и коровьего молока, а также экстрактивных веществ, пищевых добавок, консервантов, эмульгаторов, жареных блюд, копченостей, соусов, газированных напитков и продуктов с высокой аллергизирующей активностью (мед, шоколад, какао), независимо от того, были они причинным фактором или нет.

Если пищевой аллерген является значимым, то его устранение из диеты приводит к ощутимому клиническому улучшению. Но, поскольку практически любой продукт может вызвать аллергическую реакцию, то подбор такой элиминационной диеты (диеты с исключением определенных продуктов) должен быть строго индивидуальным и основываться на доказанной непереносимости продукта. Помимо этого рекомендуется уменьшение количества соли в пище.

В более старшем возрасте все большую роль играют мероприятия по элиминации (устранению из окружающей среды) аллергенов клеща домашней пыли, аллергенов животных, плесневых грибов, пыльцы и т.д.

Некоторые меры следует применять независимо от того, какой именно аллерген является «виновным». Прежде всего необходимо уменьшить контакт с пылью, регулярно проводить уборку и правильно ухаживать за постельными принадлежностями. Не следует ставить компьютер, телевизор

и другую бытовую технику в спальне. В доме, где живет аллергик, категорически нельзя курить.

Также следует избегать контакта с раздражающими веществами, в том числе щелочным мылом и детергентами, входящими в состав обычных средств бытовой химии, избегать раздражающего действия факторов температуры и влажности, структуры ткани. Не пользуйтесь закрытой облегающей одеждой, а замените ее просторными вещами из хлопка или смесовых тканей, чтобы избежать перегрева. Наиболее важными качествами в данном случае являются, по-видимому, воздухопроницаемость и мягкость (одежда не должна натирать!).

#### ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ДЕРМАТИТОВ

Рынок фармацевтических препаратов, предлагаемых для лечения дерматитов, в последние 5 лет существенно изменился. Во-первых, он пополнился зарубежными средствами, часть из которых недавно разработана, а часть известна давно и только сейчас стала поставляться в нашу страну. Во-вторых, исчезли из продажи дешевые отечественные лекарства, такие как антипсориадикум, препараты нафталана, мазь Рыбакова и многие другие.

Ниже представлены новые, наиболее употребляемые в дерматологической клинике лекарственные средства.

#### Противоаллергические средства

- *Кларитин (Claritinum)*. Синоним: лоратидин.

Обладает противоаллергическим, противозудным и противовоспалительным свойствами. Под влиянием кларитина происходит быстрое исчезновение аллергических состояний, часто в первые 30 минут. Выпускается в таблетках, сиропе и суспензии.

- *Астемизол (Astemizole)* – близок к кларитину. Однократный прием астемизола обеспечивает подавление симптомов аллергических реакций. Синонимы: гистанол, гисталонг, гистазол.

- *Зиртек (Zertec)*. Синоним: цетиризин. Эффективен при острой, а также хронической крапивнице, аллергическом рините. Не обладает седативным эффектом.

- *Терален (Theralene)* – антигистаминный препарат с мягким седативным действием, имеет снотворный эффект. Показан при наличии неврологических и невротоподобных состояний у больных дерматозами. Применяется по 1 таблетке (0,005 г) 1-2 раза в день.

**Кортикостероидные препараты** – гормональные средства для системного лечения. К ним следует отнести целестон и дипроспан.

- *Целестон (Celeston)*. Синоним: бетаметазон. Активный препарат, оказывающий даже при длитель-

ной терапии менее выраженное побочное действие. Целестон эффективен у пациентов, резистентных к другим стероидам. Применяется в таблетках по 0,5 мг бетаметазона и в виде раствора для внутривенных, внутримышечных инъекций.

- *Дипроспан (Diprospan)* содержит два активных компонента, один из которых обеспечивает быстрый эффект, а второй – более длительный эффект, до 3 недель. Применяется при различных заболеваниях, требующих системной кортикостероидной терапии.

**Нестероидные противовоспалительные средства:** *диклонак, дикломакс*, аналогичные вольтарену, ортофену. Действующим веществом в них является диклофенак натрий, оказывающий выраженное анальгезирующее и противовоспалительное действие.

#### Антибиотики

В дерматологической клинике при стафилококковых и стрептококковых поражениях применяется амоксициллин (аугментин) – антибиотик из группы полусинтетических пенициллинов широкого спектра действия.

*Рулид (Rulid)*. Синоним: рокситромицин. Полусинтетический антибиотик группы макролидов, активный при инфекционных поражениях кожи и мягких тканей.

#### Препараты для местного лечения бактериальных осложнений

*Ретиноевая мазь* предназначена для лечения папулопустулезных элементов, угрей, а также периорального атопического дерматита.

Лосьоны *Окси-5* и *Окси-10* содержат 5% и 10% бензоилпероксида. Могут применяться 1-2 раза в день в течение 3 месяцев.

*Скинорен (Skinoren)* – крем с 20% содержанием азелаовой кислоты. Оказывает противомикробное действие при угрях (акне). Крем наносят на пораженную поверхность дважды в сутки (утром и вечером). Показан для лечения угрей легкой и средней степени тяжести. Иногда может вызвать жжение кожи.

Весьма эффективен лосьон «*Зинерит*», являющийся эритромицин-цинковым комплексом.

#### ПРОФИЛАКТИКА И ЛЕЧЕНИЕ ДЕРМАТИТА В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ

Если у вас нет возможности в ближайшее время посетить врача или проявления дерматита не выражены, ознакомьтесь с неоднократно проверенными на практике советами специалистов.

*Перчатки.* При работе с растворителями и едкими

ми веществами следует защищать кожу. Наилучшую защиту обеспечивают нитриловые перчатки с хлопчатобумажной подкладкой. Перчатки из латекса или винила не столь надежны, но если, например, уборка делается водой и мягким моющим средством, то достаточно обычных перчаток из латекса с хлопчатобумажной подкладкой. Не рекомендуется использовать латексные перчатки без подкладки, так как резина тоже может раздражать кожу.

**Пользуйтесь увлажняющим кремом.** При работе с растворителями следует как можно чаще смазывать руки увлажняющим кремом, в идеале – после каждого контакта с агрессивным веществом. Заметив первые признаки сыпи, можно предотвратить ухудшение с помощью гидрокортизоновой мази; пользуясь ею, точно соблюдайте инструкцию по применению.

**Не злоупотребляйте мытьем рук.** Экзема на руках причиняет немало мучений, особенно когда кожа воспалена и трескается: ведь руками приходится делать столько всякой работы. В большинстве случаев экзема на руках возникает из-за чрезмерного частого их мытья. Мыло и вода очень сушат кожу рук, а недостаток влаги в коже провоцирует вспышку экземы. Поэтому мойте руки только тогда, когда это действительно необходимо.

**Увлажняйте кожу.** Целесообразно постоянно пользоваться увлажняющим кремом, втирая его всякий раз, как появляется ощущение сухости кожи. Днем наносите на руки легкий крем, не содержащий ароматизаторов, а перед сном – жирный крем. Самое подходящее время для нанесения увлажняющего крема – утро, сразу после душа. Вытеревшись полотенцем, быстро вотрите увлажняющий крем, пока кожа еще пропитана влагой. Рекомендуется применять увлажняющий крем таким образом еще и непосредственно перед сном.

**Не соблазняйте приятными запахами.** Содержащиеся в увлажняющих кремах, а также в мыле ароматизаторы могут раздражать чувствительную кожу и вызывать экзему. Не покупайте увлажняющие кремы с ароматизаторами, приобретайте продукты, которые не содержат его. Отдавайте предпочтение стиральным порошкам без ароматизаторов: когда человек потеет, ароматические вещества перетекают на кожу и могут вызвать экзему.

**Избегайте консервантов.** Изучая состав увлажняющего крема, обратите внимание, есть ли в нем консерванты. Эти компоненты нежелательны: многие из них имеют в своем составе формальдегид, который может вызывать аллергическую экзему.

**Смягчайте кожу.** Чем более нежную консистенцию имеет крем для кожи, тем лучше. Рекомендуем косметический вазелин, который и защищает, и смягчает кожу, создавая на ней водоотталкива-

ющую пленку, которая не дает кожной влаге испаряться. Кроме того, это средство стоит недорого и практически никогда не вызывает экзему. Чтобы не было ощущения жира на коже, дайте вазелину впитаться в течение 5 минут, а затем удалите излишки мягкой хлопчатобумажной тканью.

**Снимайте кольца.** Перед тем как мыть руки, снимите кольца. Раздражающие вещества, в частности мыло, попадают под кольца и остаются там часами, что может вызвать экзему.

### Безопасная одежда

Если от дерматита страдают разные участки тела, обычно закрытые одеждой, то вполне вероятно, что раздражение вызывается именно одеждой – ее материалом, средством для стирки, антистатиком или другим химическим веществом, которым обрабатывали ткань. Как избежать этого?

1. **Ткань должна «дышать».** Немнущиеся синтетические ткани, например из полиэфирных волокон, часто имеют в своем составе компоненты на основе формальдегида, который является аллергеном и может вызвать раздражение кожи, склонной к экземе. Д-р Коэн рекомендует такие ткани, как несминаемый хлопок и шелк, потому что они пропускают воздух и обычно содержат меньше химикатов.

2. **Остерегайтесь шерсти.** Волокна шерсти под микроскопом выглядят зазубренными. Из-за этих микроскопических крючков шерсть раздражает кожу и вызывает экзему у тех, кто к ней предрасположен. Если вы все-таки хотите носить шерстяные вещи – для тепла или следуя моде, позаботьтесь о том, чтобы у них была шелковая подкладка, либо надевайте к телу хлопчатобумажную или шелковую рубашку.

3. **Новую вещь надо выстирать.** При изготовлении одежды, постельного белья, полотенец и других предметов из тканей изделия нередко аппретируются, а используемые для этого вещества могут вызывать аллергический контактный дерматит.

4. **Не увлекайтесь химической обработкой одежды.** Тем, кто предрасположен к экземе, не следует использовать смягчители для тканей и кондиционеры: эти агенты пропитывают одежду огромным количеством ароматизаторов и других раздражающих химических веществ.

### Правильно ли вы моетесь?

Кожа, выполняя свою защитную функцию, помимо всего прочего, удерживает влагу внутри тела. Но при экземе на коже появляются мелкие трещинки, через которые происходит потеря воды. Это можно предупредить, если с должными предосторо-

**Не покупайте увлажняющие кремы с ароматизаторами: они могут раздражать чувствительную кожу**

рожностями совершать водные процедуры: избегать травмирования кожи и в достаточной степени увлажнять ее. Вот несколько советов, как поддерживать естественный защитный барьер.

Только душ. Если вы предрасположены к экземе, не следует принимать ванну. В ванне вы расслабляетесь и имеете обыкновение подолгу сидеть в воде, в результате кожа становится бледной и вялой, т.е. перенасыщенной влагой. Тем самым ставится под угрозу ее барьерная функция. После длительной ванны кожа будет еще суше, чем прежде. Вместо ванны принимайте прохладный душ в течение 3-5 минут, но не дольше; такая водная процедура не раздражает кожу и в достаточной степени увлажняет.

Пользуйтесь мылом для чувствительной кожи. Для профилактики экземы подходит мыло с увлажняющим действием. Рекомендуем сорта мыла для чувствительной кожи, которые не сушат ее, не содержат ароматизаторов. В некоторых случаях экзема помогает антибактериальное мыло.

Правильно вытирайтесь и увлажняйте кожу. Приняв душ, обсушите кожу полотенцем, но не растирайтесь, делайте это похлопывающими движениями. Энергичным растиранием можно травмировать особо чувствительные участки, что, скорее всего, приведет к возникновению очагов экземы. Обсушив тело, сразу же нанесите увлажняющий крем.

### Воздух и настроение

У людей, имеющих предрасположенность к экземе, любой фактор, будь то окружающий воздух или расположение духа, может плохо отразиться на коже. Прислушайтесь к нашим советам, они помогут предотвратить вспышки заболевания в течение всего года.

В погоне за солнцем. При склонности к экземе ультрафиолетовое солнечное излучение помогает избежать обострения примерно в 90% случаев. Поскольку АД и экзема большей частью поражают кожу рук и ног, ношение летом шорт и рубашек с короткими рукавами может предотвратить вспышки болезни. Однако длительное пребывание на солнце тоже далеко не безвредно, поэтому пользуйтесь солнцезащитными кремами. Желательно применять такой крем по несколько раз в день с короткими интервалами. Если сыпь под действием солнца усиливается, следует носить закрытую одежду и избегать пребывания на солнце.

Увлажняйте воздух в спальне. Зима не самое лучшее время для тех, кто страдает АД и экземой: сухой воздух, холодный на улице и теплый в помещении, буквально высасывает влагу из кожи. Советуем в зимний период ставить в спальне на ночь увлажни-

тель. Воздух станет более влажным, и утром ваша кожа будет в гораздо лучшем состоянии.

Не сердитесь. Существует тесная взаимосвязь состояния кожи и эмоций. Эмоциональное состояние в стрессовых ситуациях (в первую очередь гнев и раздражение) и неумение справляться с ним играют существенную роль в провоцировании обострения экземы. Лучше дать выход гневу, например словесно, чем оставить его внутри, откуда он прорвется через кожу. Но не страшно, если это не представляется возможным: даже просто признаться самому себе в том, что вы разозлились, иногда достаточно, чтобы не произошло обострения экземы.

Успокойте себя. Стрессовые эмоции могут приводить к генерированному или локальному зуду. Однако, если поддаться желанию чесаться, это только усугубит АД и экзему и может спровоцировать новую вспышку болезни. Выход в том, что руками можно не только расчесывать болезненное место, но и успокаивать зуд. Осознайте, какая ситуация вызывает у вас стресс и усиливает зуд. Теперь, вместо того чтобы в такие моменты чесаться, осторожно положите руку на раздраженную кожу. Со временем это легкое, нежное, успокаивающее прикосновение действительно будет облегчать зуд.

Отметим, что все эти приемы наиболее эффективны в сочетании с постоянным лечением под руководством специалиста.

### НАРОДНЫЕ СРЕДСТВА ЛЕЧЕНИЯ ДЕРМАТИТА

1. Листья шалфея лекарственного используют при АД, угревой сыпи и других кожных заболеваниях. Для приготовления настоя нужно взять 1 ст. ложку листьев шалфея, залить стаканом кипятка и настаивать в течение одного часа. Для примочек и компрессов используют этот настой в теплом виде.

2. Сок картофеля применяют для лечения ожогов, трофических язв, экземы и острых дерматитов, полученных при воздействии рентгеновского облучения. Нужно вымыть картофель, очистить его и натереть на мелкой терке. На пораженный участок кожи накладывают сложенную несколько раз марлевую салфетку, на салфетку выкладывают натертый картофель и фиксируют бинтом. Через 1,5-2 часа картофельную массу аккуратно снимают и меняют на свежеприготовленную. Перед сном на это место нужно будет наложить 10%-ную прополисную мазь.

3. Сок сельдерея пахучего используют внутрь при дерматитах, крапивнице и других кожных проблемах. Нужно натереть сельдерея, отжать сок и пить его по 1-2 чайные ложки три-четыре раза в день до еды.

4. Листья подорожника большого применяют при дерматитах, фурункулах, абсцессах на коже. Для лечения нужно истолочь свежие листья подорожника и накладывать эту массу на пораженные участки кожи.



5. Молодые (клеякие) листочки грецкого ореха применяют при дерматитах, экземе, туберкулезе кожи. Для приготовления настоя нужно залить одну-две столовые ложки листочков стаканом кипятка и настоять в течение 1-2 часов. Применять в виде компрессов.

6. Плоды тмина обыкновенного используют при острых дерматитах, ожогах, экземе и других остро развившихся воспалительных поражениях кожи. Для приготовления настоя нужно взять две чайные ложки измельченных плодов, залить их стаканом кипятка и настоять в течение двух часов. Применяют настой для примочек и орошений.

7. Одну-две столовые ложки травы зверобоя обыкновенного, имеющего вяжущее и дезинфицирующее свойства, залить стаканом кипятка и настаивать в течение часа. В теплом виде нужно делать орошения и примочки при лечении угревой сыпи и других дерматитов.

8. Околоплодники грецкого или маньчжурского ореха используют наружно. Чтобы приготовить

настой, нужно взять 1 ст. ложку измельченных околоплодников орехов, залить стаканом кипятка и настаивать в течение часа. Используют настой в виде компрессов на пораженные участки кожи.

9. Трава фиалки трехцветной при кожных заболеваниях используется и внутрь в виде настоя, и наружно. Обычно с ее помощью лечат дерматиты, хроническую экзему. Для приготовления настоя нужно взять три столовых ложки травы, залить их двумя стаканами кипятка и настаивать в течение одного-двух часов, а затем профильтровать. На пораженные участки кожи из этого настоя делают примочки. Внутрь принимают по 2/3-1 стакану настоя в теплом виде по три-пять раз в день до еды.

10. Трава льнянки обыкновенной используется наружно при дерматитах, лишаях, кожных сыпях. Для приготовления настоя нужно взять две-три столовые ложки травы, залить двумя стаканами кипятка и настаивать в течение двух часов. Обмывания и примочки на пораженные участки кожи делают этим настоем в теплом виде.



СИТУАЦИЯ В АПТЕКЕ



Добрый день,  
у меня покраснение на коже, зуд.  
Возможно, это аллергия или дерматит –  
не знаю точно, ведь раньше  
такого не было.



Здравствуйте.  
Я вам советую обратиться  
к специалисту. Врач должен  
поставить диагноз и выявить  
причину заболевания. Но первая  
помощь вам сейчас необходима.  
Что вы уже использовали для снятия  
покраснения?



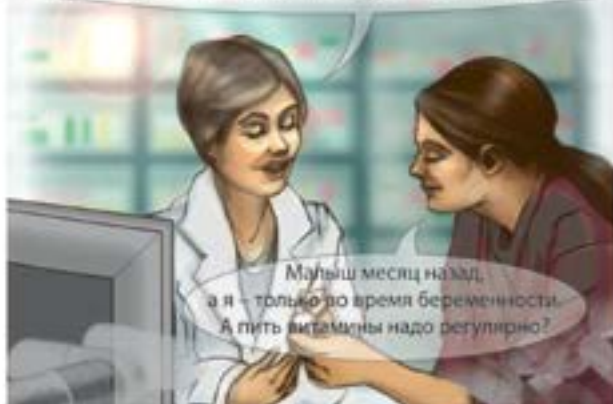
Мазала детским кремом,  
думала, что кожа рук  
просто обветрилась.



Спасибо.  
Вы знаете, у меня  
маленький ребенок,  
я не могу  
его заразить?

Хорошо. До того как вы обратитесь к врачу,  
вам не помешает мазь с успокоительным действием,  
антигистаминный препарат, также пойдет на пользу  
компрессы из отвара листьев шалфея.

Снова скажу, что на этот вопрос ответит только врач.  
Но подобные заболевания чаще всего возникают при нехватке витаминов.  
Когда вы и ребенок последний раз употребляли витамины?



Малыш месяц назад,  
а я – только во время беременности.  
А пить витамины надо регулярно?



Спасибо за консультацию.

Да. Каждые полгода.  
Я советую вам пропить поливитамины для женщин.  
Их довольно большой выбор. В любом случае,  
витамины лишними не бывают. Не пренебрегайте  
травяным чаем и чаще бывайте на солнце.

# *Особенности лицензирования* фармацевтической деятельности

31 января 2013 года было принято постановление правительства Республики Казахстан №71 «О некоторых вопросах лицензирования медицинской и фармацевтической деятельности».

Данное постановление утвердило Квалификационные требования и Перечень документов, подтверждающих соответствие им, для осуществления медицинской и фармацевтической деятельности. Предлагаем вашему вниманию статью, раскрывающую особенности осуществления фармацевтической деятельности в Казахстане.



В места, традиционно обозначенные зеленым крестом и словом «Аптека» люди идут, как и в магазины, за покупками. Однако предлагаемый аптеками товар – особого свойства. Это лекарственные средства, продавать которые могут только специальные субъекты. Они торгуют не только приобретенными для перепродажи лекарствами, но и самостоятельно изготовленными снадобьями. Отметим также, что лекарства – не единственный продаваемый ими вид товаров.

## КТО МОЖЕТ ЗАНИМАТЬСЯ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖЕЙ ЛЕКАРСТВ

Обсудим вопрос о том, кто именно может заниматься розничной продажей лекарств. Однако прежде приведем определение понятия «лекарственные средства», которое содержится в подпункте 18) пункта 1 статьи 1 закона Республики Казахстан от 18 сентября 2009 года №193-IV «Оздоровье народа и системе здравоохранения» (далее – Закон).

Лекарственные средства – это средства, представляющие собой или содержащие фармакологически активные вещества, предназначенные для профилактики, диагностики и лечения заболеваний, а также изменения состояния и функций организма, – лекарственная субстанция, лекарственное сырье природного происхождения, лекарственные ангро- и балк-продукты, лекарственные препараты, медицинские иммунобиологические препараты, парафармацевтики.

Согласно пункту 2 статьи 69 Закона розничная реализация лекарственных средств осуществляется субъектами в сфере обращения лекарственных средств, получившими соответствующую лицензию на розничную реализацию в аптеках, аптечных пунктах; передвижных аптечных пунктах либо уведомившими о начале подобной деятельности в порядке, установленном законом Республики Казахстан «Об административных процедурах».

Для ответа на поставленный вопрос также приведем положения указанного нормативного правового акта. Согласно подпункту 23) пункта 1 статьи 1 объектами в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники являются:

- аптека;
- аптечный пункт в организациях здравоохранения, оказывающих первичную медико-санитарную, консультативно-диагностическую помощь;
- передвижной аптечный пункт для отдаленных сельских местностей;
- аптечный склад, склад временного хранения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники;
- магазин оптики, магазин медицинской техники и изделий медицинского назначения, склад медицинской техники и изделий медицинского назначения;
- организации по производству лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, функционирующие в соответствии с типовыми положениями, утвержденными правительством Республики Казахстан.

Согласно подпункту 112) пункта 1 статьи 1 Закона фармацевтической является деятельность, осуществляемая в области здравоохранения по производству, изготовлению (за исключением меди-

цинской техники), оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, связанная с закупом (приобретением), хранением, ввозом, вывозом, контролем качества, оформлением, распределением, использованием и уничтожением лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, а также обеспечением их безопасности, эффективности и качества.

## О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ

Следует также учитывать, что фармацевтическая деятельность подлежит лицензированию в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан о лицензировании. При этом обязательными условиями для принятия решения о выдаче лицензии являются представление соискателем документов, подтверждающих его право на использование им помещений в целях осуществления данной деятельности, наличие сертификатов у специалистов, осуществляющих фармацевтическую деятельность, а также санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии помещений требованиям санитарных правил.

Приведенные положения позволяют выделить **основные требования к хозяйствующему субъекту, осуществляющему розничную продажу лекарственных средств.**

Такая торговля допускается при наличии у данного субъекта:

- лицензии на право заниматься фармацевтической деятельностью;
- специалистов, имеющих соответствующие сертификаты;
- помещения, используемого по назначению на законном основании;
- выданного в установленном порядке заключения о соответствии указанного помещения требованиям санитарных правил;
- разрешительного документа, выданного «местной властью», на открытие аптечного учреждения.

Согласно Квалификационным требованиям и Перечню документов, подтверждающих соответствие им, для осуществления медицинской и фармацевтической деятельности, утвержденным постановлением правительства Республики Казахстан от 31 января 2013 года №71 «О некоторых вопросах лицензирования медицинской и фармацевтической деятельности», субъект, осуществляющий розничную продажу лекарственных средств, должен иметь:

1. помещение или здание на праве собственности или аренды или доверительного управления государственным имуществом (копии документов, удостоверяющих право собственности или аренды или доверительного управления государственным имуществом на помещение или здание (нотариально

## АПТЕЧНАЯ ПРАКТИКА

засвидетельствованные в случае непредставления оригинала для сверки), план помещения, утвержденный руководителем организации);

2. оборудование и мебель, инвентарь, приборы и аппаратуру для обеспечения контроля качества и соблюдения условий производства, изготовления, хранения и реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники в соответствии с нормативными правовыми актами, в том числе типовыми положениями объектов в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденными правительством Республики Казахстан; автомобильное транспортное средство с соответствующими шкафами и холодильным оборудованием, обеспечивающими соблюдение условий хранения и реализации лекарственных средств и изделий медицинского назначения, – для передвижного аптечного пункта, обслуживающего отдаленные сельские местности (список, утвержденный руководителем организации, по форме согласно Приложению 1 к настоящим Квалификационным требованиям);

3. приемно-экспедиционное помещение для распределения изготовленных лекарственных препаратов структурным подразделениям в аптеках государственных организаций здравоохранения, осуществляющих изготовление лекарственных препаратов (план помещения, утвержденный руководителем организации);

4. штат работников, который подтверждается сведениями о специалистах, согласно Приложению 2 к настоящим Квалификационным требованиям (штатное расписание, утвержденное руководителем организации; сведения о специалистах организаций здравоохранения, осуществляющих фармацевтическую деятельность, согласно Приложению 3 к настоящим Квалификационным требованиям);

5. соответствующее образование согласно заявляемым подвидам фармацевтической деятельности:

1) для организаций по производству лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники:

- высшего фармацевтического или химико-технологического, химического образования и стажа работы по специальности не менее трех лет у руководителей подразделений, непосредственно занятых на производстве лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники; или технического у руководителей подразделений, непосредственно занятых на производстве изделий медицинского назначения и медицинской техники;

- высшего фармацевтического или химического, биологического образования у работников, осуществляющих контроль качества лекарственных средств, изделий медицинского назначения и меди-

цинской техники; или технического у работников, осуществляющих контроль качества изделий медицинского назначения и медицинской техники;

- технического образования у специалиста по обслуживанию оборудования, используемого в технологическом процессе производства лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники;

2) для субъектов в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, осуществляющих изготовление лекарственных препаратов (далее – аптека, осуществляющая изготовление лекарственных препаратов):

- высшего фармацевтического образования и стажа работы не менее трех лет по специальности у руководителя аптекой, осуществляющей изготовление лекарственных препаратов, и ее производственных отделов, а также работников, осуществляющих контроль качества лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения;

- высшего или среднего фармацевтического образования у работников, осуществляющих непосредственное изготовление лекарственных препаратов и отпуск изготовленных лекарственных препаратов;

- среднего фармацевтического образования и стажа работы не менее трех лет у руководителя аптеки и ее производственных отделов при отсутствии специалистов с высшим фармацевтическим образованием в районном центре и сельской местности;

3) для аптек:

- высшего фармацевтического образования и стажа работы не менее трех лет у руководителя аптекой или ее отделов;

- среднего фармацевтического образования и стажа работы не менее трех лет у руководителя аптекой при отсутствии специалистов с высшим фармацевтическим образованием в районном центре и сельской местности;

- высшего или среднего фармацевтического образования у специалистов, осуществляющих реализацию лекарственных средств и изделий медицинского назначения;

4) для аптечного пункта в организациях здравоохранения, оказывающих первичную медико-санитарную, консультативно-диагностическую помощь (далее – аптечный пункт):

- высшего или среднего фармацевтического образования у заведующего аптечным пунктом, а также у работников, осуществляющих реализацию лекарственных средств и изделий медицинского назначения. В аптечных пунктах для отдаленных сельских местностей, где отсутствуют аптеки, в случае отсутствия специалистов с фармацевтическим образованием реализацию лекарственных средств и изделий медицинского назначения осуществляют специали-



сты с медицинским образованием, аттестованные в порядке, определенном уполномоченным органом в области здравоохранения;

5) для аптечного склада:

- высшего фармацевтического образования и стажа работы не менее трех лет у руководителя аптечного склада и работника, осуществляющего реализацию лекарственных средств и изделий медицинского назначения;

- высшего или среднего фармацевтического образования у руководителей отделов аптечного склада и работников, осуществляющих приемку, хранение и отпуск лекарственных средств и изделий медицинского назначения;

6) для передвижного аптечного пункта для отдаленных сельских местностей (далее – передвижной аптечный пункт), где отсутствуют аптеки:

- высшего или среднего фармацевтического образования у заведующего передвижным аптечным пунктом, а также у работников, осуществляющих реализацию лекарственных средств и изделий медицинского назначения. В случае отсутствия специалистов с фармацевтическим образованием, реализацию лекарственных средств и изделий медицинского назначения в передвижных аптечных пунктах осуществляют специалисты с медицинским образованием, аттестованные в порядке, определенном уполномоченным органом в области здравоохранения (копия диплома о высшем или сред-

нем фармацевтическом образовании, согласно заявляемым подвидам фармацевтической деятельности; копии документов, подтверждающие трудовую деятельность работника, согласно заявляемым подвидам деятельности в соответствии со статьей 34 Трудового кодекса Республики Казахстан (нотариально засвидетельствованные в случае непредставления оригинала для сверки);

- специализации или усовершенствования и других видов повышения квалификации за последние 5 лет по заявляемым подвидам фармацевтической деятельности (копия удостоверения о прохождении переподготовки или свидетельства о прохождении повышения квалификации (нотариально засвидетельствованные в случае непредставления оригинала для сверки));

6. для физических лиц, претендующих на занятие фармацевтической деятельностью без образования юридического лица, – высшего или среднего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее трех лет (копия диплома о высшем или среднем фармацевтическом образовании, копии документов, подтверждающих трудовую деятельность работника, согласно заявляемым подвидам деятельности в соответствии со статьей 34 Трудового кодекса Республики Казахстан (нотариально засвидетельствованные в случае непредставления оригинала для сверки).

Дана Бердыгулова

# Клиентская лояльность, или специфика управления персоналом в аптечной рознице

Задумывались ли вы над такими понятиями, как удовлетворенные, постоянные и лояльные клиенты? Одно ли это и то же, и если нет, то в чем разница? Если это разные категории, то каковы их пропорции в вашей компании? Производится ли у вас учет клиентов по категориям, если да, то как? Давайте разберемся с этими понятиями, чтобы понять, кто нам выгодней.



Итак, классика жанра предусматривает следующую логику развития отношений с клиентом. Обычно клиенты обращаются повторно в тех случаях, если остаются удовлетворены первоначальным контактом. Однако казахстанская практика показывает, что у нас бывает и наоборот. Ограниченность времени, поздний час, отсутствие выбора аптек в данном районе и/или ассортимента в конкретной аптеке приводят к тому, что, даже если человек не удовлетворен такой ситуацией, он вынужденно становится постоянным клиентом данной аптеки.

С точки зрения сиюминутной выгоды, подобное развитие событий на руку владельцам такой аптеки. Однако, как только «за углом» появится аптека-конкурент, часть неудовлетворенных клиентов обязательно воспользуются услугами конкурента, а может быть, и станут его постоянными клиентами.

Но давайте вспомним еще и о категории лояль-

ных клиентов. Что собой представляет эта категория потребителей? И главное – чем отличаются лояльные от других типов клиентов? Итак, ниже представлены признаки лояльных клиентов.

1. Лояльными являются те клиенты, которые не только сами являются постоянными потребителями вашей продукции, но и рекламируют вас или вашу продукцию посредством «сарафанного радио». О чем, заметьте, никто их не просит. Им за такую рекламу никто не платит.

2. Лояльные потребители эмоционально привязываются к «своему» поставщику. Подобная привязанность может проявляться по-разному. Например, лояльные клиенты могут предложить провизору ввести в продажу какой-то конкретный препарат. Либо, в случае какого-либо недовольства, такой потребитель может обратиться с жалобой, тем самым демонстрируя руководству аптеки (порой сам того

не осознавая) свой статус равнодушного клиента. Причем самое главное – это то, что читается между строк такой жалобы: «Если вы своевременно и правильно решите мой вопрос, я прощу вашу оплошность и останусь с вами и буду по-прежнему бесплатно рекомендовать вашу аптеку своим друзьям и знакомым».

3. Лояльные клиенты могут оставаться верными «своему поставщику», даже несмотря на то, что цены у «своего» могут быть выше, чем у «соседа». При этом лояльный клиент может нечасто к вам обращаться в силу низкой личной потребности.

Так чем же продиктована такая привязанность? Что влияет на формирование клиентской лояльности?

Исследования показывают, что факторами, обуславливающими лояльность, являются:

- 4% – внешние обстоятельства (например, удобная локализация от дома);
- 5% – связи, рекомендации;
- 9% – конкуренция (возможно, вы чем-то лучше конкурентов);

Лояльные клиенты

Завтра

Новые  
клиенты

Через год

Рост  
и развитие  
бизнеса

рис. 1

До тех пор, пока ваши потребители не будут удовлетворены на 100%, и не просто удовлетворены, а в восторге от того, что вы для них делаете, вам есть к чему стремиться.

Как этого можно достичь? Посредством внедрения системы сервис-менеджмента (см. рис. 2).



рис. 2

- 14% – качество и/или уникальность товара;
- 68% – внимание, обслуживание.

Внимание, качество общения, качество межличностных коммуникаций – вот что «цепляет за душу» в большинстве случаев. Данный факт подтверждается тем, что потребителями аптечной продукции чаще являются женщины средних лет и пенсионеры, т.е. те категории населения, которые принимают решения на эмоциональном уровне.

Все это говорит о том, что роль управления персоналом в аптечной рознице возрастает. Во-первых, потому, что внимание и общение исходит от провизоров. Во-вторых, потому, что от качества общения провизоров с клиентами зависит уровень клиентской лояльности, степень личной привязанности и сила влияния «сарафанного радио», а с ним и долгосрочный рост и развитие бизнеса в целом (см. рис. 1).

Система сервис-менеджмента включает в себя:

- 1) разработку и внедрение Стандартов взаимодействия с клиентами;
- 2) обучение провизоров той форме общения с клиентами, которая теперь принята в данной аптеке (аптечной сети). Причем обучение может осуществляться как посредством тренингов, одновременно, так и посредством системы наставничества;
- 3) контроль за соблюдением стандартов (обязательно встречный – внутренний и внешний);
- 4) стимулирование провизоров на соблюдение корпоративных принципов взаимодействия с клиентами.

Внедрение системы сервис-менеджмента влечет за собой следующие выгоды для аптек:

- 1) формирование/повышение лояльности существующих клиентов;
- 2) увеличение количества «новых» клиентов;
- 3) снижение оттока существующих клиентов;
- 4) системная увязка с процессами управления, такими как обучение и развитие, аттестация, мотивация и стимулирование персонала.

Вот почему управление маркетингом в аптечной рознице напрямую зависит от системы управления человеческими ресурсами.

Лейла Кукузова,  
консультант по менеджменту и маркетингу.

[www.leilakokkoz.com](http://www.leilakokkoz.com)

# Аптека в Америке

## БОЛЬШЕ ЧЕМ АПТЕКА

Какой мы привыкли видеть аптеку? Небольшой магазинчик, на прилавках таблетки и мази, с недавних пор – детские питание, памперсы, простые медицинские приборы. Никому и в голову не придет сходить в аптеку за сигаретами, бутылкой вина или картой Visa. А вот в США этим никого не удивишь.



**ДЛЯ СПРАВКИ:** Общий товароборот фармацевтического рынка США превышает 100 миллиардов долларов. Это огромная индустрия, поэтому существует Национальная ассоциация аптечных сетей (National Association of Chain Drug Stores – NACDS). В настоящее время она объединяет более 41 тысячи аптек и 132 тысячи фармацевтов. Всего же в этой сфере занято около 3,8 миллиона человек.

Итак, американская аптека. В США их называют drugstore, на русский язык это слово можно перевести как «магазин лекарств» или «лекарственный супермаркет». И это название лучше всего передает содержание. Во-первых, широчайший ассортимент. В среднестатистическом аптечном магазине выделяется три зоны: отдел рецептурных препаратов, отдел общедоступных (безрецептурных) лекарств, остальные (сопутствующие) товары. Во-вторых, размеры аптек. Это довольно крупные торговые точки площадью от 100 до 5000 квадратных метров. В-третьих, только в отделах рецептурных препаратов есть продавец-консультант, остальная часть драгсторов – это зона самообслуживания.

Говорить о продаже лекарств, наверное, нет смысла. Стоит лишь упомянуть, что в США в свободной продаже (т.е. без рецептов) только 10% лекарств. Это антигистаминные препараты, сиропы от кашля, глазные капли, гомеопатические средства, витамины и биодобавки. В свободной продаже

и нестероидные противовоспалительные препараты («родственники» аспирина и парацетамола). Остальные 90% лекарств отпускаются по рецепту. Во-первых, так контролируется оборот сильнодействующих веществ, а во-вторых, большую часть стоимости препаратов покрывает страховка, а потому для отчетности требуется рецепт врача. В зависимости от типа страховки пациент оплачивает 15% от стоимости лекарства, или фиксированные 10 долларов за каждое наименование, или вообще получает лекарство бесплатно. Одним словом, самолечением с использованием сильных препаратов в США заниматься значительно сложнее, чем в странах постсоветского пространства.

Если же говорить о специфике драгсторов, то гораздо интереснее отдел «остальных (сопутствующих) товаров». Пожалуй, это главное отличие американских аптек от тех, к которым мы привыкли. В американских аптечных магазинах можно купить пиво и чипсы, алкоголь и сигареты, парфюмерию





и косметику, сувениры и даже карты оплаты товаров и услуг (например, для кофейни Starbucks или сети закусочных Subway и McDonald's). В некоторых особо крупных драгсторах продаются даже банковские карты Visa и MasterCard (можно купить карту и здесь же положить на нее любую сумму).

Но драгсторы – это только часть фармацевтического рынка США. Помимо них, лекарства продаются в госпиталях, частных аптечных магазинах, в обычных супермаркетах, а также их можно заказать по почте и, конечно же, по Интернету (разумеется, речь идет о безрецептурных препаратах). По разным подсчетам, драгсторы занимают примерно 65-70% рынка рецептурных лекарств и 45-50% безрецептурных препаратов.

Еще одна особенность американского фармацевтического рынка – это его консолидация в сети. Сейчас их порядка двух десятков, самые крупные – это Walgreens, CVS/Pharmacy и Rite Aid. Не более 20% драгсторов принадлежат независимым предпринимателям, причем за последние 20 лет их количество постоянно сокращается. Крупные ритейлеры предлагают более выгодную цену, да и ассортимент сопутствующих товаров у них гораздо шире. «Частники» берут качеством обслуживания



ния и тем, что называется compounding pharmacy (аптеки приготовления смесей). Это производственные аптеки, в которых лекарства изготавливаются вручную. Владельцы покупают химическое сырье, а штатные фармацевты делают порошки, мази, кремы и другие лекарственные формы. Кстати, чтобы стать фармацевтом, в США нужно пройти 7-летний курс обучения.

Интересно, что в аптеках обязательно ведется своеобразная «история болезни» каждого клиента: вся информация о приобретении пациентом лекарственных средств вносится в компьютер. В этой «истории» хранятся сведения о том, какие лекарства и когда покупал данный человек, и эта информация может быть использована самым неожиданным образом. Например, если пациент регулярно покупает снотворное (а такие препараты продают только по рецептам), то ему могут не дать разрешение на приобретение личного оружия.



Кстати, все аптеки в США негосударственные. Есть только одна государственная служба, которая занимается рассылкой по почте бесплатных препаратов. Причем открыть аптеку несложно. Для этого необходимо получить лицензию и необходимым образом оборудовать помещение. Так, для продажи психотропных и наркотических препаратов специальные разрешения не нужны, но аптека должна иметь металлические сейфы, помещение с решетками на окнах и дополнительную сигнализацию. Но есть так называемые специализированные аптеки, в которых продаются особые группы лекарств, например препараты для химиотерапии при онкологических заболеваниях. В этом случае требуется дополнительная лицензия. Конечно, кроме онкологических препаратов, такие аптеки отпускают и другие лекарства, которые есть в обычных аптеках.

Вероятно, на постсоветском пространстве фармацевтический рынок пойдет по американскому пути развития. Уже сегодня появляются крупные сети, да и ассортимент товаров не ограничивается таблетками, микстурами и витаминами. Но до супермаркетов, конечно, пока далеко.

Максим Гревцев

# Activity

ЭКШН-ПРОЕКТ ОТ КОМПАНИИ ЭМИТИ

Подробности на сайте

[amity.kz](http://amity.kz)

и у вашего менеджера



# Смехотерапия

«Из всех живых существ  
только человеку свойственен смех»  
Аристотель



*Смех* – отличный помощник в преодолении жизненных сложностей и препятствий. Задумайтесь: ведь действительно, когда мы смеемся над собой и своими неудачами, проблемы решаются намного проще, легче. И этому есть «здоровое» объяснение: когда мы смеемся, мышцы сначала сжимаются, потом расслабляются. Дыхание и пульс на короткий срок учащаются, и кровь обогащается кислородом. Словом, напряженность улетучивается, и на свежую голову можно справиться со многими неприятностями. Получается, что смех для организма – это все равно что кислородный коктейль. Так зачем же его лишать необходимого ингредиента?

Посмотрите на своих детей. Это мы с годами смеемся от ума. Оцениваем, что смешно, а что нет. И только потом решаем, надо ли реагировать. А дети ничего не оценивают, они смеются чисто и свободно, тем самым принося радость себе и окружающим. И, согласитесь, когда дом наполнен смехом, жизнь становится еще ярче. Так сделайте же юмор своим близким другом и отличным оружием в любой ситуации!

## ФОТО-РАНДЕВУ


Лидия Азарова,  
фармацевт аптеки ТОО «Дауир-фарм»



Смех – лучшее лекарство. Он поддерживает хорошее расположение духа, дает мне заряд положительных эмоций и радости. Я стараюсь чаще улыбаться, ведь улыбка – это предвестник смеха.

Чтобы поднять себе и окружающим настроение, я вношу немного юмора в разговор с собеседником и позволяю видеть яркие, веселые стороны моей жизни. Мое хорошее настроение – это отличная идея для преодоления трудных ситуаций.

А лучшее, что есть на свете, – это улыбка ребенка, ведь в ней отражается сказочный свет доброты!



Ирина Овчинникова,  
фармацевт аптеки ТОО «Дауир-фарм»

Улыбка ничего не стоит, но много дает, и она очень важна для меня. Улыбка создает счастье в доме, порождает атмосферу доброжелательности и служит паролем для друзей. Когда человек улыбается, он располагает к себе людей, с ним хочется общаться. «Поделись улыбкою своей, и она к тебе не раз еще вернется», – поется в доброй детской песенке, и я следую этому правилу: улыбаюсь прохожим на улице, а они улыбаются мне в ответ.

Хорошее настроение меняет жизнь только в лучшую сторону. Чтобы поднять себе настроение, я слушаю любимую музыку, общаюсь с близкими. Если я и подшучиваю, то это только по-доброму и только для того, чтобы человек улыбнулся. Улыбки близких и родных для меня дороже всего на свете.

Улыбайтесь всем, и мир станет добрее!

## ФОТО-РАНДЕВУ


Гульзада Мажитова

ИП «Мажитова Гульзада Садыковна»



Улыбка и смех – это неотъемлемая часть нашей жизни. Их должно быть в разы больше, чем печали и усталости. И поэтому, чтобы поднять настроение себе и своим близким, я частенько вспоминаю забавные истории, которые произошли с нами.

Кроме того, неописуемую радость мне доставляют подарки. Но я не столько люблю их получать, сколько дарить. Сам процесс выбора и представления того, как обрадуется подарку близкий мне человек, вдохновляет меня на новые свершения. Хочется жить дальше и лучше! Ведь мне так дороги улыбки родных мне людей...



Екатерина Скрыпченко,  
директор ТОО «Мелиса-Astana»

Улыбчивый человек располагает к себе: доброжелательное лицо, приятная внешность... К таким людям тянутся, с ними хочется продолжать общение. Но, к сожалению, улыбка – дело недолговечное, поэтому иногда нужно заставлять себя улыбаться, даже если не хочется. Ведь лучшее украшение жизни – это хорошее настроение. Тогда все дела спорятся в два раза быстрее!

Мы в семье любим разыгрывать друг друга, ведь это так весело! Поделюсь одним из таких розыгрышей. Утром 1 апреля выливаем из всех емкостей воду, перекрываем кран, переводим часы на 20 минут вперед – и готово! Пусть 20 минут ищут воду! Зубы чистить – а не получается. Позавтракать – тоже не удастся. А потом говорим, что часы спешат, и, конечно, поздравляем с 1 апреля!

Ботагоз Сапиева,  
заведующая аптекой ТОО «Кокше-Вита»



Чувство юмора – отличный помощник в преодолении неприятных и сложных обстоятельств. Стоит взглянуть на ситуацию другими глазами, и проблема решается намного быстрее. Я оптимист, и это помогает мне в жизни.

Чистый, искренний, добрый смех – это показатель душевного и физического здоровья. Когда у тебя хорошее настроение, забываются все неурядицы, в голове мысли только светлые, чувствуешь себя более свободной, раскрепощенной, меняется взгляд на окружающий мир.

Шутки должны быть добрыми и ни в коем случае не должны задевать достоинства человека. Шутить можно с теми, кого знаешь давно и знаешь, какая последует реакция. А еще лучше – уметь посмеяться над собой, над своими неудачами, – ведь так жить намного легче.



Ажар Кожукова,  
заведующая аптекой ТОО «Адонис»



Улыбка создает атмосферу непринужденности, которая необходима для ощущения комфорта в общении с людьми. Когда мы смеемся вместе с кем-то, мы чувствуем себя свободнее и ближе к ним. На мой взгляд, чувство юмора связано с ощущением чего-то приятного, а это приятное, в свою очередь, дарит нам радость, успокоение и наверняка продлевает жизнь.

Я вообще стараюсь смотреть на жизнь с улыбкой. Каждый день – это маленькое чудо. Солнце, дождь или снег – все равно. Жизнь слишком хороша и коротка, чтобы тратить ее на уныние, раздражение и слезы. Главное, чтобы близкие мне люди были здоровы и счастливы!

ПЕРСОНА

# *Залог успеха:*

желание, знания  
и планирование



Сельчук Танрыверди,  
генеральный директор  
АО «Алматинская фармацевтическая фабрика Нобел»

Человек каждый день принимает решения, будь то извечный вопрос «что надеть?» или «как построить завтрашний день?»... Подобные бытовые ситуации решаются легко, ведь даже если будет допущена ошибка, она никак или почти никак не отразится на человеке и его судьбе. Чего не скажешь, если ты руководитель крупной компании и от принятого тобой решения зависит не только развитие предприятия, но и благополучие сотен людей.

Сельчук Танрыверди более 10 лет возглавляет мощные компании не только в Казахстане, но и в других странах мира. Что такое «принять твердое решение», он знает не понаслышке. О компонентах лидерства, успехе, о твердости характера и о том, насколько важно чувство юмора в ведении бизнеса и руководстве компанией – в интервью генерального директора АО «Алматинская фармацевтическая фабрика Нобел».

**– Поиск своего жизненного и профессионального пути – очень важные вопросы, которые приходится решать каждому человеку. Г-н Танрыверди, ваш личный опыт успешен. Расскажите о том, как поиск своей дороги происходил у вас.**

– Успех не складывается мановением волшебной палочки над избранными людьми. И в моей профессиональной деятельности речь не идет о каком-то невероятном стечении обстоятельств. Я верю, что воспитанный в хорошей семье, получивший хорошее образование и с любовью выполняющий свою работу человек достигнет высот в карьере, конечно, еще и при условии постоянной работы над собой.

Существует три взаимодополняющих друг друга составляющих успеха в профессиональной деятельности: желание, знания и планирование. Отсутствие одной из составляющих осложняет прорыв в карьере. Я всегда придавал и сейчас придаю значение тому, чтобы в моей жизни соблюдалось равновесие этих трех факторов.

Еще будучи учащимся лица, я осознанно принял решение о том, в каком университете буду обучаться, по какой специальности, и целенаправленно шел к достижению своей цели. Поскольку я планировал международную карьеру, я также окончил факультет менеджмента в одном из самых престижных университетов Турции и продолжил обучение по программе «Финансы и внешняя торговля» в Англии. В дополнение к имеющемуся английскому я начал изучать русский язык, и для развития языка и получения информации из первых рук прошел стажировку в Казани и Москве, так как испытывал интерес к деловому миру стран СНГ. В тот период, оценив потенциал Центральной Азии, я решил начать свою карьеру именно там.

Проработав в крупном холдинге, охватывающем сферу финансов, строительства и продуктов питания, я приобрел большой опыт в разных секторах деятельности в ряде стран Центральной Азии. Будучи руководителем, я брал на себя ответственность за принятые решения, хотя был достаточно молод. В моем нынешнем успехе большую роль играют желание, знания и планирование.

**– Почему вы выбрали для себя фармацевтику? Что значит для вас работа в фармацевтическом секторе?**

– Одной из основных причин, почему я отдал предпочтение фармацевтической отрасли, была близость мне по духу позитивной цели защиты и улучшения

здоровья населения. Кроме этого, мысль о работе в компании по производству готовой продукции, которая вносит ощутимый вклад в промышленный потенциал страны, была дополнительным фактором при выборе отрасли. С 2002 по 2006 год я руководил компанией «Нобел Илач» в Узбекистане. В 2006 году переехал в Казахстан и с тех пор являюсь генеральным директором «Нобел АФФ».

Фармацевтический сектор отличается от других тем, что включает в себя множество составляющих, таких как регистрация, производство, маркетинг и продажи. Кроме того, эта отрасль, после космических наук, является динамично развивающейся и наиболее финансируемой в сфере исследований и развития. В связи с этим я считаю, что профессионалы, работающие во всех отраслях фармации и медицины, должны гордиться тем, что работают в очень важном и настолько сложном секторе.

Мы испытываем гордость оттого, что высокотехнологичным производством и проведением обучения работников сферы здравоохранения играем существенную роль в улучшении состояния фармацевтической отрасли, а также в развитии экономики Казахстана. И, несмотря на то что я сам турок, я чувствую ответственность и привязанность к Казахстану, поскольку уже долгое время живу в этой стране.

Для нас очень важно внедрять ноу-хау и вносить вклад в экономику Казахстана, который старается расширить промышленное производство в таком импортозависимом от поставщиков лекарственных препаратов секторе, как фармацевтическая промышленность.

**– Перед каждым человеком всегда стоит множество альтернатив. Исходя из чего вы принимаете решения как руководитель?**

– Для меня основными компонентами лидерства являются мотивация, решительность, отдача и конечная ориентация. При принятии решений я основываюсь на тех вариантах, которые приведут меня к самым высоким результатам. В данном процессе особое внимание я уделяю тому, чтобы объединить мою решимость с мотивацией и довести до моей команды самым доступным образом предполагаемую стратегию и поставленные цели. Так как, несмотря на то что я занимаю позицию, предполагающую принятие мною определенных решений, важную роль играют члены моей команды, которые должны принять мои решения и претворить их в жизнь.

## ПЕРСОНА

### – Что для вас является формулой успеха?

– Не существует абсолютной формулы успеха, независимой от времени и места. Факторы, которые повышают шансы предприятия на успех, – это проведение правильного анализа условий, определение правильных целей, разработка верной стратегии и своевременное претворение в жизнь данных целей совместно с профессиональной командой. Обязательным условием успеха является выполнение работы с большим желанием и любовью.

Кроме этого, важную роль в корпоративном успехе «Нобел АФФ» играет, конечно же, соответствующая бизнес-среда, поддержка, оказываемая инвесторам, и вера в будущее Казахстана.

Чувство уверенности и благоприятные условия, которые обеспечил Казахстан, позволяют нашей профессиональной команде на самом высоком уровне с использованием инноваций выполнять свою работу на благо здоровья человека.

**– АО «Алматинская фармацевтическая фабрика Нобел» – одна из самых известных и уважаемых компаний на фармрынке Казахстана. Какие принципы заложены в основу компании и что является ее главной силой в достижении амбициозных целей?**

– Творческий подход, работа в команде, инновации и этические ценности являются основой «Нобел АФФ». Наша цель в рамках этих основ – кроме статуса лидера в международных операциях в Казахстане, стать признанной в мире фармацевтической компанией.

Наша миссия – повышение качества жизни людей как у себя в стране, так и за рубежом и, соответственно, внесение вклада в развитие фармацевтической промышленности и экономику Казахстана. Необходимый импульс, полученный Таможенным союзом в рамках Евразийской экономической интеграции, придал ускорение нашим действиям по увеличению экспорта произведенной нами продукции до 50%. Несомненно, сильнейшей движущей силой в деле реализации наших целей как отечественного производителя является наша вера в светлое будущее Казахстана.

В процессе достижения поставленных целей мы стараемся двигаться вперед, выполняя работу при помощи различных источников. Мы отслеживаем научные исследования, проводимые в четырех частях света. В дополнение к этому мы работаем в постоянном контакте с отечественными и зарубежными коллегами и решаем, какие полезные новшества необходимо внедрить.

Все накопленные знания мы используем в первую очередь на основном для нас рынке – фармацевтическом рынке Казахстана – для защиты и повышения уровня здоровья населения тех стран, с которыми мы работаем, с учетом местных реалий.

**– Здоровье людей – область вашей деятельности. А каким образом вы сами сохраняете себя и свое здоровье в прекрасной форме?**

– Для защиты своего здоровья я в первую очередь слежу за своим питанием. Я не исключаю ни одного продукта из своего рациона, сбалансированно питаюсь и при необходимости дополнительно принимаю витамины. Кроме этого, насколко мне позволяет

насыщенный график командировок, постоянно занимаюсь спортом. Из командных видов я предпочитаю баскетбол, который учит работе в команде и социальной активности. Безусловно, важнейшее условие здорового образа жизни, которое не пропишешь в рецепте, – это максимально возможное проведение времени в кругу любимых людей. Поэтому я провожу свободное время в кругу семьи и друзей, что позволяет мне морально заряжаться и умственно расслабляться.

**– С чем ассоциируется у вас смех, улыбка?**

– Я положительно воспринимаю улыбку и смех. Когда мы слышим удачную шутку или вспоминаем комические случаи, произошедшие с кем-либо, мы улыбаемся, смеемся. Кроме того, мы радуемся и улыбаемся, когда встречаемся с другом, родственником или сталкиваемся с радостным событием.

С другой стороны, я думаю, улыбка или смех иногда являются эмоциональным защитным механизмом

Фотографии из личного архива



мом. За улыбкой мы прячем от окружающих испытываемые нами в действительности чувства, когда мы находимся в стрессовой ситуации, расстроены, хотим плакать или очень злы. Так что мы не должны обманываться каждой улыбкой; важно построить эмоциональную связь с человеком, увидеть, что стоит за этой улыбкой, или «прочитать между строк» его смеха.

**– Есть такое мнение, что смех продлевает жизнь, можете ли вы согласиться с этим?**

– Не существует научного подтверждения того, что смех продлевает жизнь, однако все указывает на то, что смех положительно влияет на организм человека. Например, научно доказано, что смех снижает уровень гормонов стресса.

Хотя польза смеха достоверно научно не доказана, несомненна его социальная польза. Когда вы смеетесь, вы приносите радость окружающим. Кроме того, смех позволяет вам не только выглядеть, но

и быть более здоровым, привлекательным, уверенным в себе и полным энергии.

**– Какую роль играет юмор в вашей жизни?**

– Юмор улучшает настроение, положительно влияет на мировоззрение и вообще является важнейшим элементом жизни. Хорошее чувство юмора позволяет нам успешно балансировать по жизни, которую мы можем назвать хождением по канату. Я даже не представляю жизни без юмора и смеха.

Шутка позволяет расслабиться после неудачного дня, помогает найти выход из сложной ситуации. Своевременно рассказанный хороший анекдот позволяет растопить лед между собеседниками и разрушить возведенные стены, что способствует общению на единой платформе. А возникшая положительная энергетика, в свою очередь, укрепляет социальные связи и чувство солидарности. Подобного рода отношения делают нас более устойчивыми к разногласиям, стрессу и разочарованиям. Поэтому я считаю шутку вспомогательным фактором для создания более успешных отношений в профессиональной и частной сфере, в том числе и для управления данными процессами.

Кроме этого, шутка помогает разрядить негативную атмосферу, которая может образоваться из-за разногласий, и стимулирует к поиску решений из создавшейся ситуации. Поэтому важно подходить к критическим ситуациям творчески и со здоровым чувством юмора, что способствует управлению процессом сближения. В своей компании при столкновении со сложной ситуацией, я, как управленец, не умаляя серьезности вопроса, стараюсь шуткой сгладить ситуацию и взять ее под контроль. Таким образом, я не позволяю отрицательным чувствам, которые могут возникнуть при решении некоторых проблем, увести нас в неправильном направлении.

**– Как вы поддерживаете и развиваете свое чувство юмора?**

– Я по возможности стараюсь отслеживать актуальные шутки. Юмор, который имеет визуальное отражение в различных областях медиа или искусства, позволяет получить более объемную и критическую картину по актуальным вопросам. Это помогает мне в личностном развитии, что в свою очередь способствует построению диалога со знакомыми или незнакомыми мне людьми и группами, найти различные подходы в разных областях, что позволяет избежать монотонности в отношениях и придает им новизну.

Не нужно забывать, что человек сам является источником чувства юмора. Самоиронию категорически не нужно путать с неуверенностью в себе или же унижением своих достоинств. Наоборот, я считаю, что умение не воспринимать ситуацию слишком серьезно, смеяться над совершенными ошибками и не стесняться делиться этим с окружающими является показателем сложившегося человека. Потому что для того, чтобы лучше узнать самих себя, более объемно проанализировать сложившуюся ситуацию, необходимо увидеть и оценить себя со стороны. Юмор – самый подходящий для этого инструмент. И потом, если мы не можем искренне посмеяться над собой, как мы сможем искренне посмеяться над другими сторонами жизни?

Анастасия Ивановская



# Улыбайтесь, и день будет удачным

За плечами этой хрупкой и в то же время сильной характером женщины – 30 лет фармацевтической деятельности. Елена не из династии врачей, да и в детстве не мечтала о белом халате, но судьба распорядилась так, что фармация заняла прочную позицию в ее сердце, немного уступая любви Елены Васильевны к собственной дружной и веселой семье. В интервью нашему журналу Елена Ус – профессионал своего дела, счастливый и жизнерадостный человек – расскажет, каким должен быть настоящий фармацевт и где находится неиссякаемый источник положительных эмоций.

**В детстве я лечила всех животных возле нашего дома** (мы жили в 2-этажном бараке) и котов в деревне у бабушки и дедушки, куда я каждый год ездила на летние каникулы. К тому же я росла болезненным ребенком и мама часто водила меня в поликлинику, поэтому в семье все пророчили мне профессию врача.

Одна из маминых сестер, Татьяна, была фармацевтом, и, когда я окончила школу, мама и другая ее сестра – Екатерина (у мамы 4 сестры, 2 брата – такая большая, дружная семья) посоветовали мне тоже пойти учиться на фармацевта. В школе я очень любила химию и хорошо ее знала – это облегчило поступление в медучилище.

Я представляла работу фармацевта некой ассистентской, с весочками в руках, с пестиком и ступкой, среди колбочек и мерных стаканов (улыбается). Более чем за 30 лет своей работы я убедилась, что профессия эта очень многогранна и у фармацевтов сейчас огромные возможности в выборе рабочего места. Не устаю благодарить свою маму за то, что она мне так вовремя дала замечательный совет.

**Я люблю свою профессию**, но однажды чуть было не изменила ей.

Работая в аптеке, мы с девчатами «варили» отбеливающее мыло – на основе детского мыла, с добавлением аммиака, глицерина и салициловой

кислоты. Это такой захватывающий процесс! Мне захотелось стать косметологом, и, когда появилась возможность, я поступила в Медицинскую академию, чтобы получить высшее образование и сменить профессию. Так мне хотелось помогать женщинам сохранять красоту, видеть их радостными и веселыми! Ведь, что ни говори, в аптеку посетители редко приходят с удовольствием и за удовольствием.

Университет я окончила, но перепрофилироваться не успела: получила предложение, от которого не смогла отказаться. Вот и выходит, что я так ни разу и не изменила своему выбору профессии. Но знаю точно, кем бы я стала, если бы не была фармацевтом.

**В настоящее время я руковожу коллективом ТОО «Элит Фарм».** Наша фирма довольно молода, нам чуть больше семи лет. Подобрался замечательный коллектив – энергичный и трудолюбивый. А самое главное – что рядом со мной каждый день работают настоящие профи – ответственные, увлеченные своим делом, легкие на подъем и на эксперименты. Мы первые открыли в городе аптечный супермаркет с залом самообслуживания для покупателей. Конечно же, у этой идеи были как сторонники, так и противники, но уверенность учредителей и сплоченность сотрудников нашей компании доказали: любой эксперимент обречен на успех, если он в руках профессионалов.



Елена Ус,  
директор ТОО «Элит Фарм»,  
г. Астана

## ГЕРОЙ НОМЕРА

Все наши сотрудницы молоды и привлекательны, умеют работать и веселиться. Мы всегда поздравляем и чествуем наших именинников, ведь услышать добрые слова от коллег – это дорогого стоит!

**Фармацевт в первую очередь должен быть грамотным специалистом и соблюдать важнейший для медиков принцип: «Не навреди».** Но, как руководитель, я вижу, что для стабильности компании, чтобы она выдержала конкуренцию, фармацевту необходимо быть еще и хорошим продавцом. Ведь именно от его знаний и умения продавать аптечный товар зависит завтрашний день компании. Ну а для того, чтобы оградить себя от влияния негативной энергии посетителей аптек (чего греха таить, таких у нас немало!), приходится быть одновременно и хорошим психологом. Если фармацевт не справляется с таким объемом ответственности, он просто уходит из профессии.

Так что получается, что в нашем деле нет мелочей, все важно и первостепенно. А что касается секретов профессии, так у меня их нет. Главное, что помогает добиться успеха в любом деле, – это терпение, много труда и – идти в ногу со временем!

**У фармацевтов, как и в других профессиях, свой специфический юмор.** Расскажу об одной веселой истории, которая произошла на нашем новогоднем корпоративе. Ведущий предлагает игровую разминку: он подходит к столу, называет букву алфавита, а мы ему в ответ – слово на эту букву, связанное с профессией или с деятельностью веселящегося коллектива. Начали: буква А – аптека, Б – больные, В – выручка и т.д. Доходим до Ь – пару секунд замешательство, затем выкрик: «Виагра!» Следом буква Ъ – чуть ли не хором: «Виагра!!!» – и дружный хохот!

Юмор у медиков, конечно же, специфичный, на эту тему есть много анекдотов. Бывают и курьезы с посетителями аптек, но мы помним, что лекарства все же должны лечить, поэтому по поводу действия препаратов не шутим (улыбается). Ну а когда собираемся за праздничным столом, веселой компанией, то желаем друг другу здоровья и понимающих, с чувством юмора, покупателей. Видимо, аптека все же настраивает людей на серьезный лад, как и любое учреждение здравоохранения, и шутки на этой территории не всегда уместны. Со здоровьем шутки плохи! (Улыбается.)

**Улыбка – это в первую очередь прекрасное самочувствие,** дружелюбность и хорошее настроение! Каждое утро в нашем доме начинается с улыбки, в семье – 4 поколения! (Улыбается.) Моя мама, Валентина Ефимовна, – веселый, энергичный и очень оптимистичный человек. Именно благодаря ей я так позитивно смотрю на жизнь. Мой супруг Павел любит шутить, разыгрывать и поддразнивать всех домочадцев. Как можно воспринимать это без улыбки?! Вместе с нами живут сын Владимир и дочь Даша







Фото из семейного архива

со своей семьей: мужем Пашей и маленьким сыном Максимом. Я так счастлива, что мои любимые и близкие рядом, под одной крышей! И, выходя из дома с улыбкой, я прихожу с ней же на работу, где в ответ улыбаются мои коллеги! Улыбайтесь, друзья, и день будет удачным – непременно!

**Случается, признаюсь, что какие-то события огорчают, заставляют печалиться.** Да и просто усталость дает о себе знать – залезла бы под одеяло, отключила телефон, провела неделку в тишине! Но, оказывается, я себя плохо знаю! Уже на следующий день после тишины и покоя хочется погулять по городу, или выехать за город, или пригласить в гости друзей, с которыми долго не виделись, угостить их чем-нибудь вкусненьким! Хозяйке всегда приятны похвалы сытых гостей (улыбается) – это сразу поднимает настроение! Огромное удовольствие получаю от прогулок на свежем воздухе, люблю просто так, не торопясь, пройтись с близким человеком по набережной Грибного канала, помечтать об отпуске. Оказывается, радость в жизни получить так просто! Надо всего лишь радоваться успехам детей, друзей, коллег, хорошим событиям в стране, в родном городе или просто посмотреть хороший фильм, услышать замечательную историю или хорошую шутку. А можно просто посмотреть в окно и увидеть, что там – весна!

**Я так счастлива, что мои любимые и близкие рядом, под одной крышей!**

**Уважаемым читателям, коллегам и всем казахстанцам хочу пожелать:** берегите мир, берегите ваших близких. Любви вам и радости каждый день, удачи в профессиональной деятельности! И поскольку я медик, то, конечно, желаю всем «цвести, расти, копить, крепить здоровье: оно для дальнего пути – важнейшее условие!»

**P. S.**

До пенсии мне трудиться еще с десяток лет и даже чуть больше (улыбается), поэтому хочу, чтобы предприятие, в котором я работаю, расширялось, давало сотрудникам возможность иметь достойную заработную плату и карьерный рост.

И для своей уже немаленькой семьи я тоже хочу увеличения!

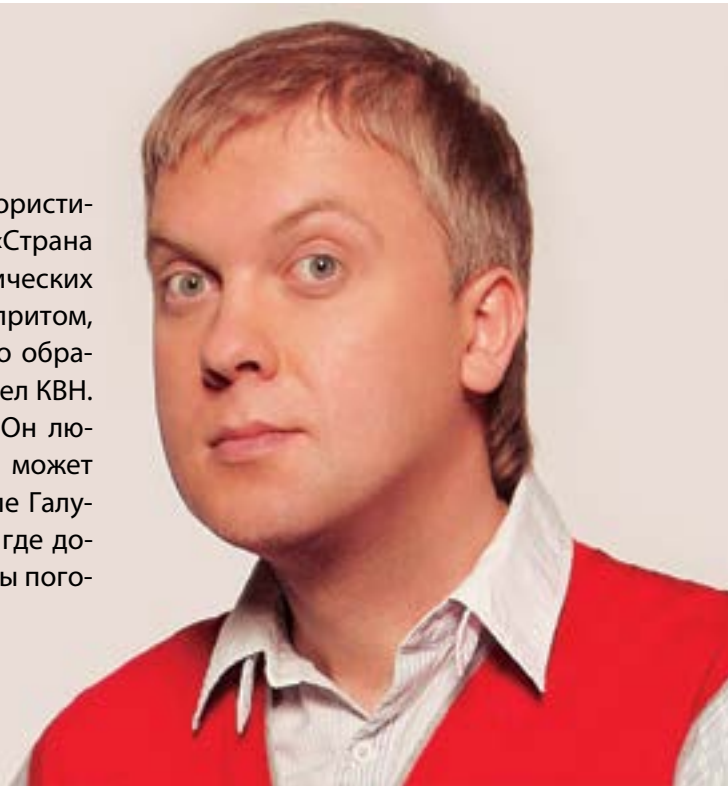
А на ближайшее время планы такие: поехать в какое-нибудь увлекательное путешествие – не просто отдых на море, а именно путешествие! Узнать новое, увидеть красоты природы, получить много новых приятных эмоций и с огромным удовольствием вернуться в родной коллектив, к любимой работе.

Анастасия Ивановская

## Сергей Светлаков:

# «Я не боюсь смеяться над собой»

Он одинаково органичен как в юмористических скетчках «Наша Russia» и «Страна в шопе», так и в серьезных драматических картинах «Бедуин» и «Камень». И это притом, что у Сергея Светлакова нет актерского образования. На сцену Сергея когда-то привел КВН. И Светлаков там задержался надолго. Он любит смешить и смеяться, но иной раз может и заплакать. Об этом, а также о Михаиле Галустяне, о любимой дочке Насте и о том, где достать миллион алых роз для любимой, мы поговорили с Сергеем.



**– Сергей, что может вам поднять настроение с утра, а что – безнадежно испортить?**

– Если я проснулся в том месте, где хотел, и с осознанием того, что мне никуда не надо бежать и можно поваляться в постели, то хорошее настроение будет обеспечено на весь день. А вот если я встал с мыслью о том, что вчера кого-то обидел, тогда мне будет не по себе. Но такое бывает очень редко. Я вообще-то неконфликтный человек.

**– А можете вспомнить самое необычное место, где вам приходилось спать?**

– Однажды я дремал в багажнике автомобиля. Так получилось, что нас было много и места в салоне всем не хватило. Это было давно, но я могу и сейчас спокойно прокатиться в багажнике автомобиля. Просто теперь это будет собственное желание, а не вынужденная мера.

**– Своему герою из скетчка «Страна в шопе», который идет на канале ТНТ, вы дали свое имя. У вас много общего с вашим персонажем?**

– Сергей Светлаков из «Страны в шопе» – это некий собирательный образ представителя нашего

шоу-бизнеса, циничного и оторванного от реальной жизни человека. Безусловно, в моем герое есть и кусочек меня. На своем примере я хочу показать, что не все люди из шоу-биза закомплексованные дебилы. Я могу смеяться над собой и делаю это с удовольствием.

Если говорить о других героях этого скетчка, мы смеемся не над конкретными людьми из конкретного города, а над нами всеми в целом, над нашими недостатками и достоинствами. Такие «герои» есть в любом городе. Также как и фанаты шопинга, подружки, которые дерутся из-за последней пары модных сапог, креативные директора, вечно придумывающие какие-то концепции по привлечению покупателей, ну и, конечно, вездесущие охранники. Всех этих хорошо знакомых каждому персонажей можно встретить в скетчке «Страна в шопе».

**– Есть ли у вас любимые персонажи в этом сериале?**

– Во всех героях «Страны в шопе» есть «изюм», но больше всех мне, пожалуй, симпатичны подружки, которые дерутся. А еще – креативный директор торгового центра. Мне кажется, их образы очень дерзкие и смешные – настоящий отрыв!

– Интересно, как вы сами относитесь к шопоголизму?

– Да за такие слова у нас во дворе били! (Смеется.)

– Можете назвать свою самую дорогую покупку на сегодняшний день?

– Это дом в Юрмале.

– А помните, на что потратили свой первый гонорар?

– Я даже помню сумму – 17 тысяч рублей. Это деньги, заработанные за месяц непрерывных гастролей с командой КВН «Уральские пельмени». Большую часть денег мы прокутили: несколько дней разъезжали исключительно на такси, созвали в гости всех друзей. В общем, знатно мы тогда гульнули!

– Как заработать на миллион алых роз для любимой девушки?

– Лучше вырастить их самому!

– Вы часто выступаете на корпоративах?

– Когда у меня идут съемки, то практически нет на это времени. Но вообще я абсолютно спокойно отношусь к корпоративам. Это часть моей работы, хороший заработок. Другое дело, что я никогда и ни за какие деньги не буду выступать на празднике у человека, который мне неприятен.

– Даже если вам предложат за это миллион долларов?

– Да хоть десять миллионов! У меня есть довольно большой список вещей, которые я никогда не буду делать за деньги. Всех денег все равно не заработа-

ешь, а себя уважать перестанешь. Мне важно, чтобы моя работа прежде всего приносила удовольствие!

– Об успешности программ с вашим участием вы судите по официальным рейтингам или по каким-то иным параметрам?

– Рейтинги я никогда не отслеживаю. Я просто слышу, как часто обычные люди цитируют наших персонажей из того же скетчкома «Наша Russia», и понимаю, что некоторые вещи стали уже настоящими хитами. Например, в лексиконе служащих турецких и египетских отелей прочно закрепилось новое слово: «Тагил».

– Что или кто может вас рассмешить?

– Все что угодно. Главное, чтобы это происходило у меня на глазах и не было заранее срежиссировано. Я – за экспромт!

– А когда и из-за чего вы в последний раз плакали? Или настоящие мужчины не плачут?

– Отчего же? Очень даже плачут! Слезы – отличный способ выплеснуть негативные эмоции. Я сам делал это неделю назад, когда резал лук.

– Давайте поговорим о вашей дочери. Правда ли, что вы называете ее «микрошефом» – за то, что малышка любит быть в центре внимания?

– Да, это действительно так. Но не только потому, что Настя любит быть в центре внимания, но и потому, что она любит командовать. Это маленькая хитрюга, она всегда знает, как сделать все по-своему. Но когда Настя ведет себя хорошо, я называю ее «колбаской» или Кузей.



– **Какой вы папа? Мне почему-то кажется, что совсем нестрогий. Я права?**

– Да, строгим отцом меня сложно назвать. Но я не ослеплен любовью к дочери и не готов по первому же требованию дать все, к чему тянутся ее маленькие ручки. Иначе эта вседозволенность потом ей ой как аукнется. Показывать, кто здесь папа, время от времени обязательно надо. Иначе ребенок превратит тебя в пластилин, из которого будет лепить все, что душе угодно.

– **Кого из резидентов Comedy Club вы можете назвать своим другом?**

– Я дружу со всеми. Но, пожалуй, больше всего мы близки с Сашей Незлобиным. Во-первых, потому, что мы земляки. Я родом из Екатеринбурга, а Саня – из соседнего Полевского. А еще Незлобин – крестный папа моей дочки Насти.

– **С вашим партнером по скетчкому «Наша Russia», Михаилом Галустьяном, вы дружите домами или вам хватает общения на съемочной площадке?**

– С Мишей мы дружим и вне работы, несмотря на то, что совершенно не похожи по характеру и темпераменту и у нас разный ритм жизни. Не скажу, что мы прямо не разлей вода и созваниваемся каждый день. Но у нас очень сильно развито взаимоуважение, подкрепленное многолетней совместной работой.

– **Вы с Михаилом оба отцы. Делитесь ли друг с другом опытом воспитания дочерей?**

– О, дочери – это сейчас одна из наших любимых тем. Мы с Мишей можем говорить о них часами! Постоянно показываем друг другу фотографии, рассказываем какие-то истории.

– **Сейчас многие актеры пробуют себя в режиссуре. А вы не думали о том, чтобы снять свое кино?**

– Возможно, когда-нибудь я это сделаю, но точно не сейчас. Пока я к этому не готов. Режиссура – одна из сложнейших профессий. Помимо большого желания снять фильм, у тебя должен быть настоящий талант и большой опыт.

– **А не хотите ли вы, по примеру Ивана Урганта и Александра Цекало, своих коллег по юмористическому цеху, заняться ресторанным бизнесом?**

– Почему бы и нет? Мне интересен любой бизнес, главное, чтобы он пересекался с творчеством. У меня однозначно есть предпринимательская жилка. Кстати, я являюсь дипломированным коммерсантом. В документе о высшем образовании, который я получил в Уральском государственном университете путей сообщения, в графе специальность так и написано: «коммерсант». Обычно мне никто не верит, пока я не покажу свой диплом.

– **Самый нелепый слух, который вы читали о себе в прессе?**

– То, что у меня три ноги. Это неправда. От третьей ноги я уже давно избавился!

С Мишей мы дружим и вне работы, несмотря на то, что совершенно не похожи по характеру и темпераменту



– **Как думаете, кем вы были в прошлой жизни?**

– Скорее, не кем, а чем – сахарной ватой.

– **Каким вы себя видите через двадцать лет?**

– Дай Бог – таким же, как сейчас! Единственное, что я хотел бы изменить в себе, – это стать немного спокойнее. Я все принимаю чересчур близко к сердцу, все пропускаю через себя. Хотелось бы быть менее эмоциональным. Тогда будет проще жить.

Валентина Бородина

# Фармацевтический оператор в Республике Казахстан

[www.amity.kz](http://www.amity.kz)



**Алматы:** 050026, ул. Муратбаева, д. 23  
тел./факс: (727) 244 84 68  
Торговый отдел (727) 244 84 48

## Филиалы и представительства:

Ақтау 8 (7292) 34 04 81  
Ақтобе 8 (7132) 90 69 55  
Астана 8 (7172) 90 16 77  
Атырау 8 (7122) 39 62 45  
Қарағанда 8 (7212) 56 86 67  
Қокшетау 8 (7162) 33 66 77  
Қостанай 8 (7142) 91 70 83  
Қызылорда 8 (7242) 40 05 11

Павлодар 8 (7182) 50 80 20  
Петропавловск 8 (7152) 42 58 76  
Семей 8 (7222) 60 04 40  
Талдықорған 8 (7282) 22 44 15  
Тараз 8 (7262) 34 73 18  
Уральск 8 (7112) 55 48 70  
Усть-Каменогорск 8 (7232) 22 79 94  
Шымкент 8 (7252) 99 77 00

# Самооценка

## *Женщины*

Самооценка – «это способность человека честно, с любовью и по достоинству оценить себя», – говорила американский психолог Вирджиния Сатир. Самооценка женщины является отражением ее отношения к себе. Именно отношение к себе определяет взаимоотношения человека с окружающим миром.



Чаще всего современная женщина имеет заниженную самооценку. А как правило, заниженная самооценка влечет за собой неуверенность в себе. Ярким примером может служить женщина, в речи (в мыслях) которой встречаются фразы:

1. Я уродлива, некрасива, есть женщины, которые заслуживают (любви, внимания, счастья) больше, чем я.
2. Я виновата в случившемся разводе. Он меня не любит, потому что я готовила невкусно...
3. Я никто...
4. Я дура...
5. Так мне и надо...
6. Мне не идут яркие вещи...
7. Лишь бы никто меня не заметил...
8. Не хочу говорить тост... боюсь осуждения...
9. Я грешная... и поэтому у меня все плохо в жизни...
10. На мне венец безбрачия...
11. Я не уверена в себе, и это конец...

Естественно, от всех этих слов просто опускаются руки. Но привычка унижать себя, заниматься самобичеванием и обвинением себя, к сожалению, очень устойчива. Как же сделать так, чтобы самооценка выправилась и появилась хоть малейшая уверенность в себе?

Очень хорош в данном случае **метод перефразирования**. Ведь многие женщины «борются» с застарелыми установками, подавляя или отрицая их. Это бесполезно. Важно перефразировать старые установки следующим образом:

1. Да, я не самая красивая в мире, но что-то очаровательное во мне есть и для себя я прекрасная женщина.
2. Да, мы развелись, и моя вина в этом тоже есть, может, я готовила невкусно. Но все поправимо, и готовить вкусно я научусь, когда захочу постараться для кого-то. Я не виновата в разводе. Я лишь одна из причин.
3. Я никто... и ничто по сравнению со стихией – цунами, землетрясением и другими природными явлениями. Но в социуме я личность: у меня есть свои интересы, своя деятельность и свое место в мире. Может, я его просто еще не нашла.
4. Я дура – бываю. Но в целом я хорошая, просто иногда допускаю глупые ошибки.
5. Так мне и надо... видимо, я подсознательно этого ждала. Надо запомнить и больше не обвинять себя, а тем более – наказывать. Я заслуживаю поддержки в тяжелых ситуациях.
6. Мне не идут яркие вещи – видимо, я еще не совсем хочу себя ярко проявлять. Да, я скромная, но бывают периоды, когда мне хочется выглядеть ярко.
7. Лишь бы никто меня не заметил... пока я этого не хочу... а потом, когда я буду готова, пожалуйста – пусть замечают!!!

8. Тост – прекрасный способ высказать пожелание при свидетелях общей радости. Это здорово – радоваться сообща, вместе! Обязательно произнесу тост!

9. Я грешная – как и многие люди. Ошибки совершают все, в том числе и я. Но ведь моя ошибка меня чему-то научила. Все, что нас не убивает, – закаляет.

10. На мне венец безбрачия – ну и что!!! Значит, у меня будет гражданский брак!

11. Я не уверена в себе, и это конец... Да, я уверена и убеждена, что я не уверена в себе.

Перефразирование дает возможность переоценить ситуацию, не ломая старых установок, а дополняя их.

Еще один способ изменить самооценку к лучшему – **наладить отношения со своим телом**.

Хороший показатель самооценки – ответ на вопрос: «Довольны ли вы своим телом?» Не путать с ответом на другой вопрос: «Красивая ли вы женщина?» Ощущение довольства, удовлетворенности дает понять, что «со мной все хорошо». Как только наступает мир со своим телом – самооценка выравнивается. Как это сделать?

Один из самых простых способов – написать себе письмо от имени своего тела. Это трудно, но возможно. Обратите внимание на замечания, просьбы своего тела. И желательно исполнить все, о чем оно просит, – только тогда вы будете в ладах со своим телом, здоровьем и самооценкой.

Другой способ – нарисовать свое тело. И проанализировать свой рисунок.

1. В каком образе нарисовано тело? Это очень четко отражает настоящее отношение к телу и к себе. Можно нарисовать свое тело в виде клубники, красивого дворца, а бывает, что женщина рисует свое тело в виде канализационного люка. Конечно, последний вариант говорит о брезгливом, пренебрежительном, презрительном отношении к своему телу. Самое адекватное отношение к себе выражается в рисунке, где тело изображено в натуральном виде.

2. Какими цветами вы нарисовали тело? Даете ли вы телу возможность быть эмоциональным, или все-таки для вас тело (и вы сами) – черно-белое рациональное существо без эмоций?

3. Что делает «тело» на рисунке? Оно динамично или статично?

4. Есть ли у вашего тела пол? Это будет свидетельствовать о вашем отношении к себе как к женщине. Воспринимаете ли вы себя как представительницу прекрасного пола, или вы забыли об этом?

Эти и другие вопросы приведут вас к адекватному

## ЛИЧНЫЙ КЛУБ

восприятию себя, к прояснению отношения к себе. Не беда, если вы вдруг обнаружили, что не уверены в себе и у вас низкая самооценка. Плохо, если, зная об этом, вы бездействуете.

Чтобы наладить контакт с телом и повысить свою самооценку, очень важно делать, казалось бы, элементарные, но очень важные для тела действия: прикасаться к себе с любовью и заботой, принимать качественный душ (с жесткими и мягкими мочалками и губками), а также обеспечить себе регулярный качественный секс, здоровый сон (проветрить помещение, прогуляться перед сном), ежедневные объятия с другими людьми (с членами своей семьи, например), массаж и спа-процедуры, хорошую физическую нагрузку. Это нормальная забота о теле, без излишеств.

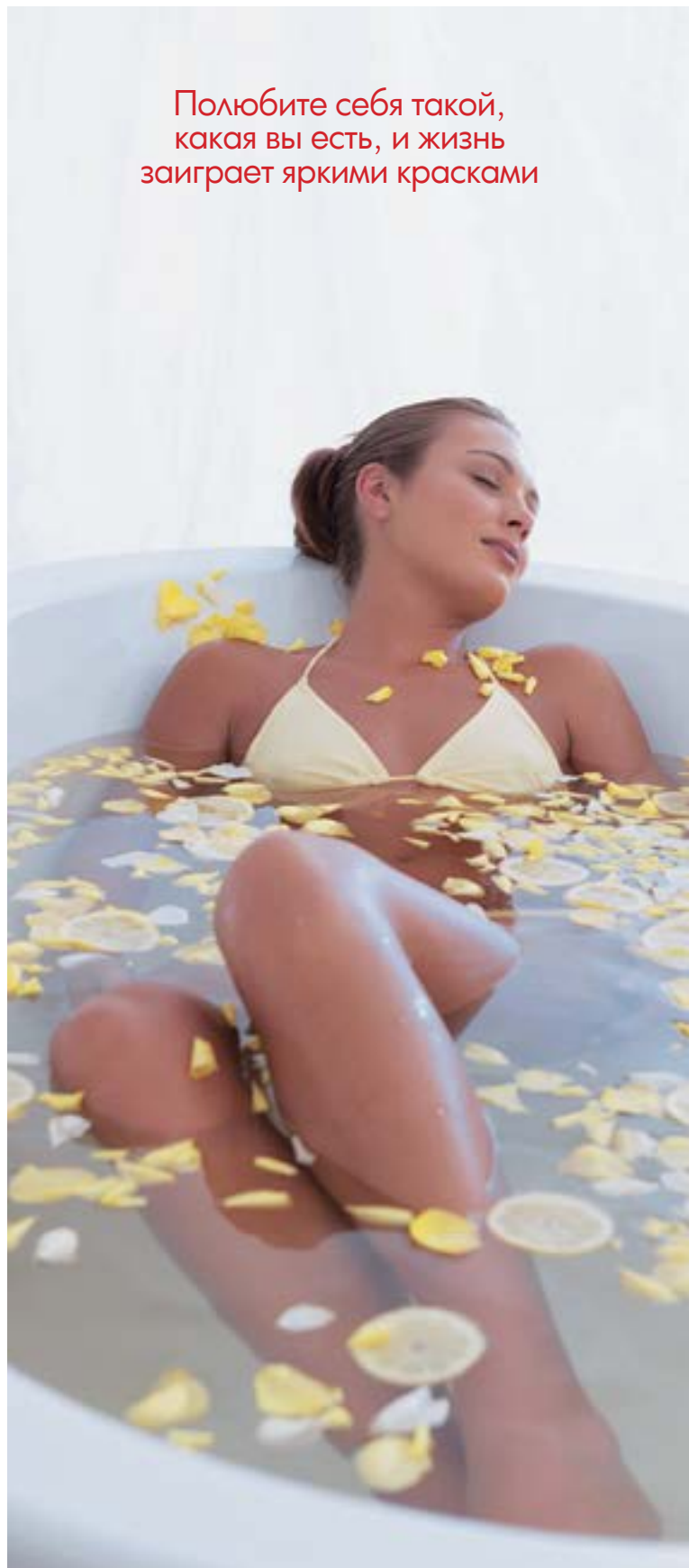
Говоря о самооценке, конечно, важно говорить и об **отношениях с другими людьми**. Они относятся к нам так, как мы относимся к себе. И здесь стоит напомнить, что наша самооценка сформировалась, когда нас окружали родители или другие близкие люди. Мы привыкли относиться к себе так же, как относились к нам наши родители. И вот тут ключевой вопрос – вопрос о безусловной любви. За что любили родители? Если только за успехи, то в жизни человека самооценка будет зависеть от успеха. Если за послушание и правильность – то самооценка будет меняться в зависимости от количества жизненных ошибок (ведь все надо делать правильно!).

Как проверить наличие безусловной любви к себе? Очень просто. Ответьте на простой вопрос: «Что вам приходилось делать, чтобы вызвать улыбку у своих родителей или у близких людей?» Ваш ответ будет содержать в себе разгадку. Если вам родители улыбались, когда вы получали пятерки, достигали успехов, подметали двор (трудились) – то речь идет об условной любви и самооценка будет в течение жизни «зависеть». А вот если ваш ответ «Мне родители (или хотя бы один из них) улыбались всегда, когда видели меня», значит, вы росли в безусловной любви и ваша самооценка стабильна, вы уверены в себе и только сильнейшие стрессы могут ее снизить (что бывает редко).

Безусловная любовь дает основу для формирования уверенности в себе, когда ребенок может радоваться просто тому, что «Я есть!». Нельзя сказать, что такие дети избавлены от трудностей и стрессов в будущем. Нет. Просто такие люди способны преодолевать трудности и стрессы одной фразой: «Я есть себя – это главное. Остальное все решаемо».

У обладателей условной любви все намного труднее. Трудности и препятствия проживаются ими сквозь призму «если...». «Если я буду много работать (угождать мужу, буду хорошей мамой, буду отличником, иметь крутую тачку, красивую жену, мужа,

Полюбите себя такой,  
какая вы есть, и жизнь  
заиграет яркими красками





детей, материальное благополучие, повышение квалификации... т.д.), то я буду хорошим для себя». Представляете, сколько «если...» надо пережить, чтобы просто стать хорошим для себя, принятым собой? И жизнь превращается в череду достижений и условий без «вкуса» и без «сочной радости».

Я призываю всех читателей проверить и откорректировать свою самооценку – жизнь заиграет новыми красками!

#### ПРОВЕРЬТЕ СВОЙ УРОВЕНЬ САМООЦЕНКИ

1. Посмотрите внимательно на список предложенных слов, характеризующих личность. В левом столбике на листе бумаги запишите (или напечатайте в электронном виде) те качества, которые вы хотели бы у себя иметь, а в правый – те, которые не хотели бы у себя иметь. Качества, смысл которых вам непонятен или которые вы не можете отнести ни в один, ни в другой столбик, никуда не пишете. Не думайте о том, есть ли данное качество у вас или нет, важно только одно: хотите вы его иметь или нет.

#### Список слов:

Аккуратность, беспечность, вдумчивость, вспыльчивость, восприимчивость, гордость, грубость, жизнерадостность, заботливость, завистливость, застенчивость, злопамятность, искренность, изысканность, капризность, легкоеверие, медлительность, мечтательность, мнительность, мстительность, настойчивость, нежность, непринужденность, нервозность, нерешительность, несдержанность, обаяние, обидчивость, осторожность, отзывчивость, педантичность, подвижность, подозрительность, принципиальность, поэтичность, презрительность, радушие, развязность, рассудочность, решительность, самозабвение, сдержанность, сострадательность, стыдливость, терпеливость, трусость, увлекаемость, упорство, уступчивость, холодность, энтузиазм.

После того как вы сделали два столбика, переходим ко второму этапу:

2. Просмотрите внимательно слова в каждом столбике и отметьте крестиком или галочкой те качества, которые, как вы считаете, вам присущи.

#### А теперь – обработка результатов!

Подсчитайте все отмеченные слова в левом столбике. И подсчитайте общее количество слов – все выписанные слова – в левом столбике. Разделите первую цифру на вторую на калькуляторе. Вы получите дробное число или просто 1.

Сделайте то же самое с правым столбиком. Подсчитайте все отмеченные слова. И подсчитайте общее количество слов – все выписанные слова – в правом столбике. Разделите первую цифру на вторую на калькуляторе. Вы получите дробное число или 1.

Итак, получилось две цифры – от подсчета в левом и правом столбиках.

**Посмотрите, куда попала первая цифра (от левого столбика):**

в промежутке от 1 до 0,76 – неадекватная, завышенная самооценка;

- от 0,75 до 0,51 – адекватная с тенденцией к завышению;

- 0,5 – адекватная;

- от 0,49 до 0,26 – адекватная с тенденцией к занижению;

- от 0,25 до 0 – неадекватная, заниженная.

**Проверьте, куда попала вторая цифра (подсчитанная по правому столбiku):**

в промежутке от 0 до 0,25 – неадекватная, завышенная;

0,26-0,49 – адекватная с тенденцией к завышению;

0,5 – адекватная;

0,51-0,75 – адекватная с тенденцией к занижению;

0,76-1 – неадекватная, заниженная.

**Не беда, если вы вдруг обнаружили, что не уверены в себе и у вас низкая самооценка. Плохо, если, зная об этом, вы бездействуете**

**Вывод следует делать на основании двух цифр. Если обе цифры показывают, что самооценка завышенная – только тогда можно считать, что самооценка завышена (так же с заниженной и адекватной самооценкой).**



Жанат Смирнова,  
психолог, кандидат  
психологических наук,  
Центр семейного развития  
«Жануям»



ПРИРОДА ЗДОРОВЬЯ  
БАД «Зародыши пшеницы ARDO»

## *Старость от старости*

Неумолимая статистика говорит, что каждая женщина в жизни сталкивается с таким неприятным фактом, как секущиеся волосы, расслаивающиеся ногти. Однажды утром, стоя перед зеркалом, любая из представительниц прекрасной половины человечества с досадой отмечает, что кожа стала тусклой и сухой, да и в целом внешний вид оставляет желать лучшего. И женщины начинают борьбу за свою молодость и красоту. В ход идут дорогие кремы и гели, шампуни, бальзамы, средства для укрепления ногтей и препараты с лифтинг-эффектом. Производители косметических средств прекрасно знают, чего хочет женщина, и ежегодно на полки магазинов выставляются десятки новых препаратов. Но на самом деле причину исчезновения красоты и здоровья следует искать не снаружи, а внутри организма. Плохая экология, нездоровая еда, малоподвижный образ жизни, кондиционеры вместо свежего воздуха – здесь и кроется корень нашего плохого самочувствия и неважного внешнего вида. Но выход из подобной ситуации есть. Все больше и больше специалистов говорят о чудодейственных свойствах зародыша пшеницы.

Как мало мы на самом деле знаем о величайшем богатстве природы! Зерно пшеницы можно условно разделить на три части. Первая – отруби, твердая оболочка наружного слоя зерна. Они составляют около 14% от веса зерна, и включают в себя ценные волокна, которые защищают внутренние части зерна пшеницы. Вторая – эндосперм, который составляет примерно 83% от веса зерна и является источником белой муки. Он содержит много белка, углеводов и железа, а также рибофлавин, ниацин, тиамин и железо. Зародыш является той частью зерна пшеницы, из которой она прорастает и превращается в растение. Большая часть важных питательных веществ содержится именно в нем.

Долгое время зародыш пшеницы не воспринимали всерьез как кладезь несомненной пользы. Теперь же мировые косметические и фармакологические компании обратили свой взор на этот ценный продукт. Производство его началось и в Казахстане.

Зародыш пшеницы обладает невероятно высо-

кой биологической и пищевой ценностью. Именно зародыш пшеничного зерна – бесценный дар природы, богатый всеми необходимыми веществами. В нем содержится 12 витаминов, 18 аминокислот, 21 макроэлемент. Зародыш пшеницы насыщен природным витамином Е, содержит витамины: В1, В2, В3, В6, В15, Р, β-каротин (провитамин А), эргостерин, пантотеновую и фолиевую кислоту, незаменимые жирные кислоты (линоленовая, линолевая, олеиновая и др.), а также значительное количество микро- и макроэлементов. В зародыше есть восемь незаменимых аминокислот, которые не вырабатываются организмом человека, они должны поступать извне, с пищей.

Именно полноценное содержание всех этих веществ в организме и помогает нам справляться со старением. В зародыше пшеницы высокая концентрация органического селена и каротиноидов, обладающих антиоксидантными свойствами. Они защищают организм от воздействия свободных радикалов, которые как раз и влияют на возрастные изменения нашего организма. Природные натуральные антиоксиданты в растительных продуктах питания способны продлевать жизнь, умеренно омолаживать организм, осуществлять профилактику массы болезней. Постоянное употребление зародышей пшеницы предупреждает появление новообразований, укрепляет капилляры, улучшает состояние кожи и цвет лица, замедляет процессы старения.

Содержащиеся в зародышах пшеницы вещества помогают организму справиться со стрессовыми ситуациями, оказывая омолаживающее действие. Они восстанавливают энергетический баланс, регулируют важнейшие функции организма, повышают сопротивляемость к тяжелым заболеваниям, неблагоприятным условиям окружающей среды,

### **Турсын Таубазаров, эксперт**

– Пшеница перерабатывается, получается мука, и как сопутствующий продукт выделяется зародыш. Он в основном уходил в отруби. Но зародыш – очень ценный продукт, содержит много витаминов, свободных аминокислот, микроэлементов, растительных жиров. Технологически процесс выделения зародыша сложный, требует специального оборудования. В каждой зерновке пшеницы зародыш составляет сотые миллиграмма, поэтому необходимо переработать огромное количество зерна, чтобы получить достаточный процент зародышей.

таким как радиационное и химическое загрязнение. Гамма-аминомасляная кислота, обнаруженная в зародышах пшеницы, активизирует энергетические процессы в головном мозге, улучшает память и концентрацию внимания. Ее рекомендуют принимать после инсультов, травм головного мозга для нормализации протекания нервных процессов.

Введение зародышей пшеницы в рацион питания полезно также при беременности. Входящие в состав пшеничных зародышей витамин Е, полиненасыщенные кислоты, фолиевая кислота (витамин В9), витамин D, марганец, цинк и йод являются веществами, необходимыми для полноценного развития ребенка. Регулярное употребление пшеничных зародышей весьма полезно и для кормящих грудью женщин, ведь содержащийся в составе этого растительного продукта витамин Е способствует усилению лактации и в значительной степени улучшает качество и вкус материнского молока. Несомненно польза зародышей пшеницы и для детей. Ежедневное употребление этого бесценного продукта укрепляет детский иммунитет, способствует улучшению памяти, координации и концентрации внимания, что очень важно для школьников.

Древние греки употребляли в пищу грубый ячменный хлеб. Готовили его и из пшеницы, но такой хлеб был более дорогой, поэтому был доступен только представителям богатого сословия. Гомер называл и тот и другой виды хлеба «мозгом мужчин». Известно, что в Древней Греции, во время Олимпийских игр, спортсмены питались именно пшеничным хлебом грубого помола. Дело в том, что зародыши пшеницы, которые входят в состав хлеба, способствуют быстрому набору мышечной массы, увеличению силовых показателей, восстановлению после напряженных тренировок. Это нелишне запомнить тем мужчинам, которые увлекаются мясной пищей, считая ее главной для сильной половины рода человеческого.

Для женщин и девушек зародыш пшеницы тоже необходимый продукт. Он способствует нормализации гормонального баланса. Витамин Е (токоферол) и комплекс витаминов группы В гармонизируют работу половой системы, снимают воспалительные процессы. Зародыш пшеницы рекомендуют принимать при поликистозе яичников, нарушениях менструального цикла, в климактерический период. Кроме того, состав зародышей пшеницы оказывает омолаживающее и тонизирующее действие, нормализует обмен веществ, устраняет симптомы хронической усталости, повышает защитные силы организма.

Зародыши пшеницы также полезны тем, кто хочет избавиться от лишних килограммов. В современном мире, когда люди ведут не такой подвижный образ жизни, как раньше, проблема лишнего веса становится все более и более актуальной и главной задачей является безопасное для организма похудение. И тут опять приходят на помощь уникальные свойства зародыша пшеницы. Эффективность по-

добной диеты обусловлена вытеснением из рациона жирной и богатой углеводами пищи за счет употребления продуктов, богатых белками. Зародыш пшеницы содержит богатый аминокислотный комплекс, и организм, занятый его переработкой, не посылает сигналов голода. Клетчатка, входящая в его состав, способствует очищению организма от вредных веществ и нормализует стул. Выбрать вариант диеты можно в зависимости от силы воли и самочувствия человека.

Первый вариант диеты приносит быстрые результаты, но он более жесткий: принимать по 1 ст. л. зародышей пшеницы 3 раза в день, запивая водой. После каждого приема 3 часа не есть. Желательно, чтобы ваш рацион состоял из низкокалорийных продуктов. Кроме овощей, фруктов и зелени можно есть нежирное мясо, вареные яйца, отварную рыбу, пить кефир.

Второй вариант диеты более щадящий: принимать по 2 ст. л. зародышей пшеницы 3 раза в день, запивая водой. После каждого приема 2 часа не есть. Количество белка в такой дозировке полностью покрывает суточную потребность организма, поэтому необходимо больше ориентироваться на пищу растительного происхождения. Для целенаправленного снижения веса рекомендуется проводить двух-, трехнедельные курсы такой диеты.

В вечном беге по кругу жизни мы часто забываем о том единственном, что надо беречь с ранних лет, – здоровье. Здоровье не купишь, но поддерживать его в прекрасном состоянии возможно. Главное – просто уделять себе немножко больше времени.



# Смехотерапия *для здоровья семьи*

У каждого из нас свое чувство юмора, есть любимые типы шуток и шутки, которые мы находим плоскими или слишком тонкими, чтобы в голос прохихотать. Однако нашему телу на самом деле нет никакой разницы, по какой причине мы смеемся. Оно живет по своим законам, как правило, сильно отличающимся от законов нашего разума, и по-своему любит испытывать сильные эмоции. Две самые яркие эмоции, исходящие «от тела», а не «от психики», – это смех и слезы. Их сложно скрыть, и им хочется отдаться, чтобы прожить целиком. А потом вы наверняка отметили, что как после интенсивного смеха, так и после сокрушительного плача телу становится легче.



Неверно предположение, что если смех продлевает жизнь, то плач сокращает. Плач сокращает лишь количество жидкости в организме, но и в том и в другом случае происходит выброс эндорфинов. В смехе они дарят ощущение счастья и благополучия, в слезах – помогают смягчить, пережить горе чуточку слаще. Социальная установка, что «мужчины ни при каких обстоятельствах не должны плакать» с точки зрения тела совершенно не оправдана.

При работе с клиентом в телесно-ориентированной терапии смех и слезы сопровождают практически каждую консультацию, поскольку для тела нет лучшего способа очиститься энергетически, чем смыть последствия эмоционального зажима слезами или же войдя в режим вибрации от смеха – «состояние не материи, но струны». Даже глубинные травмы, проблемы, переживания и депрессивные состояния прорабатываются смехом. В Европе женщинам, пережившим насилие, уже на одном из начальных этапов терапии дают прослушать диск с записанным веселым смехом. Женщины, еще недавно пережившие тяжелую травму, непредсказуемо для себя и абстрактного «общества», которое навязывает стереотип, что такая женщина уже не должна испытывать радости в жизни, – вовсе хохочут и преображаются. И в этом нет ничего странного или глупого. Смех – очень серьезный инструмент в психотерапии. Психологическая проблема мощно проживается и прорабатывается на уровне тела. Телу нет разницы, плачет человек или смеется. А для самой женщины разница есть: со смехом ее ум не погружается глубже в проблему, как это произошло бы с плачем, а происходит существенное облегчение и излечение души.

Когда захворавшие люди начинают веселиться, смех реально увеличивает сопротивление недугу. И этому имеется вполне материальное объяснение: хохот активизирует выработку как эндорфинов, так и лимфоцитов. Просто нужно напоминать себе о том, что тело – это уникальная машина, которая работает по определенным законам. Одни действия, мысли и эмоции увеличивают ее мощь, а другие – уменьшают. Здесь уместно привести слова Конфуция: «Жаловаться на неприятную вещь – это удваивать зло; смеяться над ней – это уничтожить ее».

В 1960-70-х годах любопытные исследователи рассказывали пациентам анекдоты и измеряли им давление, показывали больным комедии и считали пульс и выяснили, что смех выполняет следующие функции:

- включает в работу 80 групп мышц (американский невролог Уильям Фрай говорит, что польза 27 минут смеха для сердечно-сосудистой системы равна трем минутам грелки);

- очищает верхние дыхательные пути (неглубокое дыхание – неправильное: так дышат люди нерешительные, запуганные, а от смеха вдох продлевается и газообмен в организме улучшается);

- повышает уровень кислорода в крови, нормализует кровяное давление, улучшает питание кожи;

- снимает боль, способствует хорошему сну;

- активизирует даже работу кишечника;

- препятствует появлению раковых клеток;

- укрепляет иммунитет.

С тех пор «смешная медицина» во всем мире поставлена на широкую ногу. Австрийцы выпустили компакт-диск со смехом известных личностей и ставят его для пациентов, страдающих депрессией. В США и Израиле в детские отделения больниц приходят «медицинские клоуны». Во Франции даже появилась школа смехотерапии и несколько клубов любителей смеха. Их члены не только посмеиваются над болезнями в тесном кружке, но и несут смехокультуру в массы. Сотни человек собираются в центре Парижа, чтобы дружно и заразительно

но посмеяться на глазах удивленных прохожих и туристов.

Сравнив продолжительность жизни знаменитых театральных актеров за последние 270 лет, шведские врачи выявили неожиданную закономерность: комики живут гораздо дольше трагиков.

Смех сглаживает кажущиеся непреодолимыми проблемы. Необходимо четко понимать различие между временной неудачей и отношением к себе как к неудачнику. Когда мы совершаем ошибку или терпим неудачу, не следует относиться к этому слишком серьезно и уж тем более приучать к этому собственных детей.

Невропатологи уверяют, что умение посмеяться над собой, над неприятностями и трудностями помогает человеку обрести душевное равновесие и не поддаваться депрессиям. «У смеющегося человека, – констатируют врачи, – происходит синхронизация работы левого и правого полушарий головного мозга. Устанавливается связь между его участками, отвечающими как за эмоциональную, так и логическую работу мозга».

Еще в 17 веке врачи говорили: «Приезд шута в город значит для здоровья больше, чем десять нагруженных лекарствами мулов!» Шекспир продолжил эту мысль: «Веселое сердце живет долго». А у словаков есть даже пословица: «Если в голове веселье, думать о болезнях некогда».

Ученые нашли множество поводов считать смех полезным, но разобраться до конца в природе смеха и однозначно ответить на вопрос, откуда

**Умение посмеяться над собой, над неприятностями и трудностями помогает человеку обрести душевное равновесие**

## ОТНОШЕНИЯ

у человека эта способность, пока не удалось. Сформулировано столько разных концепций на тему того, почему, зачем и как человек смеется, что это уже даже смешно. Физиологи утверждают, что смех – это слабый электрический разряд от одной нервной клетки к другой. Социальные психологи уверяют, что это общественный феномен, потому что наедине с собой человек смеется в 30 раз реже. Отдельные ученые-гелотологи (существует наука, посвященная смеху) начали исследовать смех как средство общения. Выяснилось, что смеющиеся люди зачастую не могут объяснить причину своего веселья. Что самые примитивные выражения вроде «Царь. Приятно познакомиться, царь!» вызывают взрывы хохота гораздо чаще, чем действительно остроумные шутки, на которые приходится лишь 10-20% случаев коллективного смеха. Тот, кто рассказывает смешные истории, как правило, смеется вдвое больше, чем его аудитория.

Рождаемся мы, как известно, достаточно серьезными и плаксивыми. Поэтому часть исследователей считает, что умение это не через гены передается, а от окружающих перенимается. Немного разобравшись в окружающем мире, человек принимается веселиться вовсю: в шесть лет ребенок хохочет до 300 раз в день. А познакомившись с этим миром поближе, индивидуум впадает в меланхолию и уже начиная с совершеннолетнего возраста выдает всего-то около 15 улыбок в день.

Как исправить эту чудовищную статистическую несправедливость хотя бы для себя и своей семьи? Ответ прост: развивать смеховые способности. Человек может многому научиться, а уж такому приятному делу и подавно!

### Мини-тренинг для всей семьи

1. Рано утром задержитесь в постели хотя бы 2-3 лишние минуты и потратьте их на то, чтобы как следует потягиваться. Активные потягушки, выполненные правильно – изо всех потягушечных сил и с душой – зарядят энергией не хуже чашки кофе.

2. После потягиваний пробирайтесь к зеркалу и еще 2-3 минуты потратьте на то, чтобы погримасничать. Если вы давненько активно не работали мимикой, вначале может возникнуть ступор и зажатость – не обращайтесь внимания, продолжайте растягивать кожу лица мышцами настолько, насколько получится. Попробуйте вспомнить ваши любимые рожицы в детстве или изобрести совершенно новые. Ваши собственные дети тут могут вас

сильно удивить – понаблюдайте за тем, как у них легко получается гримасничать, и подключайтесь! Корчите рожи и смейтесь, даже если что-то кажется глупым, особенно если кажется.

3. Помните совет Милтона Эриксона: «Если у вас что-то не получается, попробуйте притвориться, будто вы это уже делаете и умеете, тогда со временем у вас точно начнет получаться!» Этот совет применим ко многому в жизни. Теперь 2-3 минутки перед зеркалом просто посмейтесь. Не смешно? Стыдно просто взять и, как вам кажется, фальшиво проговорить: «Ха-ха-ха!»? Тогда тем более стоит это сделать. Благо что вы в кругу семьи и сейчас у всех ровно такое же задание. Даже если смеяться не над чем – хватаемся за животики в прямом смысле и произносим 2-3 минутки всем известные звуко-сочетания, похожие на смех. Произносим так, чтобы

хотя бы имитировать смех. Как правило, долго имитировать не придется: когда искренне засмеется первый в семье – другие его подхватят.

4. Отправляясь утром на работу, развозя детей в школу или детский сад – улыбайтесь все вместе всю дорогу. Даже если вы едете на машине. Можно поставить любимые песни и громко петь, но с одним условием: петь только через улыбку, удерживать ее так, чтобы она не сходила с лица.

5. Вольтер в свое время написал: «Что сделалось смешным, то уже не может быть опасным». На работе улучшите момент и в свободную пятиминутку используйте метод Гудхарта. Однажды знаменитый американский психиатр А. Гудхарт предложил очень мнительной женщине записать, что ее беспокоит. Она составила внушительный список. Психиатр предложил ей прочесть все пункты и после каждого говорить: «Ха-ха-ха, всего-то!» Женщина сначала отнеслась к этому с недоумением, однако стала выполнять задание. Вскоре она не удержалась от улыбки, а закончив, от души посмеялась.

6. Если день был тяжелый – поможет смехотерапия! Включите приятную вам веселую или более спокойную музыку, соберитесь всей семьей в зале и объявляйте упражнения. Сейчас мы будем ходить и смеяться как «уставший человек» – все еле-еле двигаются по комнате, показывая, как они устали, и демонстрируют смех уставшего. Затем ведущий объявляет смех и походку бодрого человека – тут уже можно воспрянуть, потанцевать и оттянуться в смехе как следует. Другие упражнения могут быть следующими. Походите и посмейтесь, как



**Развивайте смеховые способности. Человек может многому научиться, а уж такому приятному делу и подавно!**

неуверенный в себе человек, уверенный в себе человек, маленький ребенок, подросток, старый человек, начальник, рабочий, охранник, влюбленная девушка, мать пятирех детей. Изобразите ржание мыши или хохот тапка. Проявите, как бы хихикал холодильник: даже если он не ходит – посмеяться-то может. Продолжайте, пока хватает сил и фантазии.

7. Домашнее задание. Соберите собственную «Шкатулку смеха» сами для себя или вместе с детьми. Это могут быть книги, статьи, картинки, смешные фигурки, надписи, вырезки, любые образы, набор упражнений по смехотерапии, собственный сборник анекдотов или видеозаписи, на которых запечатлены семейные праздники. Шкатулкой может стать папка в компьютере, или соберите вещественную коробку мелочей, которые вас радуют, – пусть все лежит в одном месте. Соберите шкатулку и открывайте ее, когда это необходимо. Неважное самочувствие, плохое настроение и депрессия всегда отступят под напором радостного смеха! Смейтесь на здоровье и ради здоровья – физического и психологического.

Наталья Польшанная, психолог, телесно-ориентированный психотерапевт

# Ребенок

## и психологические границы

К моменту появления ребенка в семье уже существуют определенные правила, к которым приобщается и малыш. С рождением ребенка возникает множество вопросов относительно его воспитания. Обычно молодые родители стремятся использовать современные методы воспитания, но на практике получается, как всегда: они повторяют «свой сценарий воспитания», который передавался из поколения в поколение в родительской семье.

Эта статья – для тех, кто хочет не допустить ошибок своих родителей и вырастить полноценного, психологически сбалансированного, гармоничного ребенка.

Сначала ответим на самые популярные вопросы относительно психологических границ и воспитания.



### 1. Психологические границы – действительно ли их чувствует ребенок?

Да, действительно чувствует – при определенной категоричной их демонстрации родителями. Например, слово «нельзя» в разных интонациях может звучать по-разному; иногда «нельзя» звучит как «можно».

### 2. Можно ли психологические границы выставить с помощью физического наказания?

Можно, если вы хотите отучить ребенка от чего-либо, опасного для его жизни (например, ребенок тянется к розетке или регулярно играет с газовой конфоркой). В остальных случаях (плохо учится, не слушается, недисциплинирован и т.д.) физические наказания неэффективны. Важно это помнить. Если все же «битье» – ваша фишка в воспитании, уверяю вас, вам (родителям) следует самим пройти курс психотерапии.

### 3. Что делать, если в семье есть все правила, родители сами их соблюдают, а вот приходит бабушка (дедушка, дядя, тетя и т.д.), и ребенок при них нарушает все границы дозволенного?

Сразу определить эту ситуацию как проблему, с которой не можете справиться вы сами (проблема в самих родителях). Следует очертить границы относительно «нарушителей» правил – не позволять бабушке (дедушке, дяде, тете) вторгаться в воспитание вашего ребенка. Закономерен вопрос: «Но они же близкие люди и им нужно общаться с ребенком?!» Важно договориться со старшими. Если не получается договориться, значит, надо признать факт своей зависимости от них и... обратиться к психологу за консультацией.

### 4. Важно ли самим быть примером в воспитании?

Да. Это первоочередная задача каждого родителя. Будьте таким, каким вы хотите видеть своего ребенка. Если вы курите – бесполезно говорить ребенку «не кури». Если вы не заботитесь о своих родителях – бесполезно ждать этой заботы от собственного дитя. Если вы ругаетесь матом – такие слова очень скоро появятся в лексиконе вашего ребенка. Если вы мягкий и слишком поддающийся влиянию человек, не нужно ждать от ребенка социальной независимости и лидерства. Если вы стесняетесь говорить тосты – ваш ребенок вполне может не стать оратором. Если у вас нарушены психологические границы, то ребенок будет расти в обстановке нарушенных собственных границ.

**Любое воспитание важно начинать с себя.**

**Самый большой секрет эффективности психологических границ: они защищают ребенка от неопределенности и хаоса, в котором очень страшно. Поэтому, когда вы четко ставите рамки, границы и проговариваете правила, вы даете ребенку ощущение защищенности. И иногда ребенок нарушает правила только с одной целью (бессознательно): провернуть свою защищенность и родительскую любовь.**



Любые границы (правила, наказания и нормы поведения) будут работать, если ребенок растет в обстановке безусловной любви, если он принимаем. Если ребенок растет в дефиците материнского тепла, то наказание он будет воспринимать как оскорбление и будет стараться мстить. Причем месть может быть «подана» в любом возрасте. Именно поэтому существует традиционное функциональное разделение: «мама – любовь, а папа – дисциплина». К сожалению, с увеличением разводов обе функции – любовь и дисциплина – зачастую приходится выполнять только матери. И это приводит также к дефициту любви, а значит, к неэффективности любого наказания. Поэтому самое парадоксальное, но эффективное задание маме, пришедшей на консультацию с непослушным ребенком, – выйти замуж.

Большое значение имеет последовательность родителей и их единомыслие. Если один родитель наказывает, а другой отменяет наказание, то у ребенка будут проблемы с четкостью и устойчивостью границ. Все женщины, которые сталкиваются с домашним насилием, уже выходили замуж с неустойчивыми границами, сформированными в родительской семье. Поэтому только ради предотвращения таких последствий важно быть единомышленниками с супругом в отношении воспитания ребенка.

Если вашего ребенка «гнобят» в школе, издеваются и не дружат с ним, то проблема также в вас, дорогие родители. Он уже пришел в школу с нарушенными границами и с выученным неумением себя защищать. В этих случаях, конечно, важно восстановить границы в семье, научиться уважать ребенка и... обязательно обратиться за помощью к психологу.

Самое главное умение при построении границ – умение отказывать.

#### ТЕХНИКИ ОТКАЗА СОБЕСЕДНИКУ

Название техники	Сущность техники	Примеры высказываний	Эффективность использования
Прямолинейное «нет»	Мы просто говорим «нет» – уверенно и убедительно, не извиняясь и не оправдываясь.	«Нет», «Нет, я не могу это сделать», «Нет, я предпочитаю этим не заниматься».	Используется в редких случаях, когда мы не хотим раскрывать истинную причину отказа.
Рефлексивное «нет»	Мы отражаем содержание и чувства собеседника, добавляя в конце свое «нет».	«Я понимаю, что для вас это очень важно, но, к сожалению, я не смогу это сделать».	Эффективно в том случае, когда мы, даже несмотря на понимание проблемы собеседника, не можем или не хотим выполнить его просьбу.
Обоснованное «нет»	Мы говорим «нет» и кратко раскрываем подлинную причину нашего отказа.	«Я не смогу это сделать, потому что в наших правилах есть другое условие: мы пускаем ребенка с ночевкой к другим людям только вместе с папой (или мамой)».	Эффективно в том случае, если мы имеем серьезную причину для отказа и готовы искренне раскрыть ее.
Отсроченное «нет»	Мы не даем ответ немедленно, а просим собеседника дать время на обдумывание.	«Мне надо подумать, я скажу вам ответ позже» или «Мне надо посоветоваться со специалистом. Я скажу ответ позже».	Эффективно в личной жизни, если мы не уверены в том, что можем выполнить просьбу, или не можем решить для себя, хотим мы это сделать или нет.
Компромиссное «нет», или «нет» наполовину	Мы говорим, что в принципе могли бы выполнить просьбу, но при тех условиях, которые нам удобны.	«Я могу это купить, только после того, как получу зарплату».	Этот отказ эффективен в том случае, если мы искренне готовы выполнить просьбу, но на других условиях.
Дипломатичное «нет», или «нет» в мелочах	Мы не говорим открыто «нет», а искренне приглашаем к переговорам, выясняя, какую реальную помощь мы могли бы оказать.	«Могу ли я помочь тебе как-нибудь по-другому?»	Этот отказ эффективен в том случае, если мы готовы помочь собеседнику, но его условия не совсем нас устраивают. Мы готовы выполнить просьбу в целом, но отказываем в выполнении некоторых деталей, стараясь найти взаимоприемлемое решение.

Если родитель не умеет отказывать ребенку, то это означает, что родитель преследует свои эгоистичные цели, хочет оставаться «хорошим родителем» в своей иллюзии. Хороший родитель – заботящийся родитель, в том числе и о безопасности ребенка. А, как говорилось выше, границы для ребенка дают ощущение безопасности, а значит заботы.

Я призываю всех читателей прежде всего научиться выстраивать свои границы – вам будет легче выстроить их своим детям.



# Сумочка

– негласный показатель  
успешности женщины



Дорогие дамы, девушки, сеньориты, леди и мисс, безусловно, никто из вас не любит правила и предпочитает нарушать их, но иногда стоит их все же придерживаться. Тем более если это касается главного аксессуара настоящей модницы – сумочки. Пожалуй, всех женщин на планете можно разделить на два больших созвездия. Одно из них – те, у кого в гардеробе найдется несметное количество обуви и сумочек. Сегодня мы поговорим о том, какими же правилами стоит руководствоваться при выборе дамской сумочки и что ждет модниц в новом сезоне весна-лето 2013 года.

## ПРОСТЫЕ ПРАВИЛА

Пожалуй, все дамские сумочки делятся на два главных вида: повседневные и выходные. Нарядные сумочки становятся настоящим произведением искусства. Их можно сделать на заказ или придумать новый штрих, которого ни у кого не будет, но именно эта деталь останется в памяти у тех, кто будет разглядывать этот милый аксессуар. Среди повседневных сумочек можно выделить деловые, спортивные, «ежедневные» и домашние. Здесь тоже есть простор для творчества, потому что даже самый консервативный вариант может превратиться в оригинальную находку, если его украсить яркими деталями. Тем не менее при выборе сумки стоит ориентироваться на несколько простых правил.

### Правило № 1

Сначала лучше определиться с задачами, которые вы ставите перед собой: для чего и где вы будете использовать этот аксессуар и в каких случаях. Возможно, это будет сумочка для выхода в свет или деловых встреч, а может, просто пляжная или дорожная сумка для ваших поездок и путешествий или чтобы ходить с ней каждый день на работу или в магазин.

### Правило № 2

Цвет определяет все. Выбор сумки лучше начать с определения палитры. Как правило, многие марки делают разные варианты сумок одного тона. Если с первым вы определились, дальше можно рассматривать вариации форм и моделей. Такой подход существенно экономит время. Правильно выбранный цвет может не только подчеркнуть какую-то деталь в наряде, но и освежить цвет лица или сделать акцент на цвете глаз или волос девушки. Многие считают, что черная сумка – классика любого гардероба. Но если у вас в гардеробе доминируют приглушенные, запыленные, неяркие тона – вашей классикой станет холодный коричневый или графитовый цвета. А вот черному там не найдется места даже зимой. Еще более смелыми станут серо-голубой, бруснично-розовый и цвет хаки. Если же ваш гардероб пестрит яркими, чистыми цветами – выбирайте черный, кроваво-красный, насыщенный синий. Для лета идеально подойдет желтый, белый и молочный.

### Правило № 3

Согласно традиционным канонам, сумка должна гармонировать с цветом обуви, перчаток и шарфа. Если ориентироваться на классику, сумку надо подбирать под обувь: это единый тандем, нарушать который ранее не рекомендовалось. Например, у вас красные лаковые туфли – желательно, чтобы была и красная лакированная сумочка. Допускается разная текстура материала, но цветовую гамму лучше не нарушать. Мода на сочетание обуви и сумки с одеждой удобна, если у вас небольшой гардероб. Имея всего несколько пар обуви и две-три сумки, можно выглядеть каждый день по-новому. Сумочку к обуви или одежде можно подобрать не только по

цвету или материалу, но и по рисунку.

В то же время сегодняшняя мода диктует, что нужно подбирать сумку, которая будет сочетаться с одеждой, а не с цветом обуви. Например, небольшие яркие сумочки можно носить и повседневно, и с вечерним платьем. Если же у вас обувь и сумка одного цвета, то того же цвета должны быть хотя бы перчатки. Многие из экспертов моды полагают, что не стоит подбирать сумку в тон обуви: идеально подобранная пара смотрится достаточно скучно. Поэтому они советуют, чтобы сумка и обувь не повторяли друг друга ни по цвету, ни по фактуре, ни по принту. Максимум, что можно позволить, – это одно совпадение.

## Мода на сочетание обуви и сумки удобна, если у вас небольшой гардероб



### Правило № 4

При выборе сумки не стоит забывать о простых эстетических правилах. Размер и форма играют большую роль при общем внешнем виде любой модницы. Миниатюрной барышне не стоит выбирать слишком большие сумки. Это будет смотреться смешно и непропорционально. А совсем маленькая сумка-конверт подойдет высокой или крупной девушке только на вечеринке. Сумки круглой формы больше подходят для стройных и высоких женщин, а девушкам невысокого роста и с пышными формами лучше остановить свой выбор на прямоугольных сумочках.

Не стоит забывать и о секретах того, как вы носите сумку и какие у нее при этом ручки. Сумка на плече визуально увеличивает грудь, на согнутой руке – бедра, а на прямой – приковывает взгляд к ногам. Поэтому выбирайте тот вариант, который позволит вам достичь нужного эффекта.

## ПОДИУМ

Если вы любите нарядные сумочки, то они хороши при небольших размерах: маленькая и аккуратная сумочка будет притягивать наибольшее внимание. В нее могут вместиться только необходимые вещи. Как правило, это клатч (от английского слова clutch – «хватать», «обхватывать») – такую сумочку можно легко обхватить рукой. Кстати, именно клатч подходит к любому вечернему платью, независимо от фигуры дамы.

### Правило № 5

Еще одно важное правило: обращайте внимание на подкладку и фурнитуру. Отделка должна быть дорогой – именно это определяет качество любой сумки. Фурнитура (молнии, заклепки, стразы, нитки) должны быть сделаны качественно. Швы – прострочены ровно, если, конечно, это не задумка дизайнера. Именно эти детали выдают статус своей хозяйки. Не обходите стороной и подкладку. Это как признак породы. У хорошей сумки, причем необязательно люксовой марки, всегда качественная, дорогая подкладка – это могут быть прочные синтетические ткани: капрон, нейлон; если же это натуральная ткань, то шелк.

**Сумка на плече визуально увеличивает грудь, на согнутой руке – бедра, а на прямой – приковывает взгляд к ногам**

### Правило № 6

Также при выборе сумки стоит обратить внимание на производителя, ведь действительно качественная сумка может прослужить очень долго и всегда будет актуальна при правильно подобранном гардеробе. Также не стоит забывать и о материале. Если сумка кожаная, на ней всегда будет эмблема или ярлычок в форме снятой шкуры – из того же материала, что и сама сумка, – это показатель того, что она из натуральной кожи. Искусственная кожа – это в первую очередь ткань, что хорошо заметно с изнанки. Но сумки из ткани или из кожзама тоже актуальны. Современный кожзаменитель внешне и по качеству почти не отличается от натуральной кожи, но стоит при этом намного дешевле. Он может стать альтернативой натуральной коже, так как практически не мнется и меньше подвержен растяжению и потере формы.

### Правило № 7

При выборе сумочки также следует обратить внимание на ее удобство и практичность. Здесь нужно учесть все: форму, цвет, количество отделений, общий вес. Ведь при наполнении она может стать очень тяжелой. В этом случае кожаные сумки предпочтительнее тканевых: они более надежны.

И напоследок: если вы мечтаете о брендовой сумочке, то ее лучше заказать в интернет-магазине, тогда удастся сэкономить в 2-3 раза. Но все-таки сумка не должна быть совсем дешевой, ведь этот аксессуар – негласный показатель успешности дамы.

## ЭКСТРАВАГАНТНОСТЬ И НОВИЗНА – ГЛАВНЫЕ ТRENДЫ СЕЗОНА

Ни одна модница не может обойтись без сумочки. С ее помощью можно эффектно подчеркнуть основную идею вашего образа. Модельеры и дизайнеры создают невообразимое количество этих красивых и стильных аксессуаров, которые радуют глаз всех окружающих.

В новом сезоне весна-лето актуальны две тенденции: эффектность и практичность. Главное в этом году – не бояться экспериментировать с яркими красками, формами и текстурами. Новинки сезона позволят вам окунуться в теплые цвета и фруктовый океан сочных летних красок.

Известные бренды предлагают причудливые формы и детали. Весенне-летние коллекции всевозможных домов мод уходят от консервативных фасонов, практичных материалов и универсальных темных тонов. Главным акцентом станет креативность, веселье, нестандартный подход к формам, тепло, задор и позитив. Коллекции созданы в духе свободы и яркой индивидуальности. Игра фактур и трехмерные эффекты станут фишкой этого сезона. Красочный декор органично дополняют разнообразные виды плетения, вышивка, аппликации, вязаные вставки и оригинальные застёжки в виде небольших замочков. Многообразие фасонов и размеров приятно обрадует: объемные шопинг-бэги и тоуты, стильные портфели, элегантные клатчи и наплечные сумочки – все это ждет вас в новом сезоне.



## Игра фактур и трехмерные эффекты стали фишкой этого сезона

Главный тренд сезона – экстравагантность. Можно выбрать себе сумку-ежика, добавить в свой гардероб сочные расцветки, веселые детали. Стоит отметить, что в этом сезоне многие именитые бренды и дома мод в своих весенне-летних коллекциях сделали акцент на броские, яркие принты. Модные весенние сумочки порадуют и бизнес-леди, вынужденных придерживаться строгих дресс-кодов, и любителей креативных, ярких образов. Универсальные модели сумок органично дополняют и легкое весеннее платьице, и деловой костюм. Некоторые дизайнеры специально для весенне-летнего сезона выпустили оригинальные сумки-головоломки с геометрическими мотивами, напоминающие кубик Рубика и мозаику. В декоре преобладают цветочные блоки в виде крупных красочных фрагментов. Среди таких произведений искусства можно увидеть вместительные тоуты, элегантные багеты, оригинальные сумки-корзинки, изысканные клатчи, миниатюрные сумочки в форме кубика, элегантные деловые папки из кожи, меха, прозрачного пластика и неопрена. Некоторые дома мод предлагают яркие монохромные сумки, стеганные клатчи, сумки самых разных фасонов в веселой контрастной гамме. Эффектный дизайн и яркие акценты приятно вас удивят. Самым любопытным элементом, задающим тон, стала декоративная отделка жемчугом, которая придает ультрасовременному дизайну роскошное гламурное очарование.

Уже не первый сезон пользуются огромной популярностью сумки с цепями, и в нынешнем сезоне эта тенденция продолжится. Больше всего запомнятся яркие мультифактурные сумки-комбо. Это идеальный аксессуар для тех, кто любит находиться в центре внимания. Пестрые модели кислотных оттенков чередуются с более сдержанными фасонами и позволят вам выразить свою неповторимость и индивидуальность.

Для вечерних нарядов подойдут аксессуары в виде золотых и серебряных сумочек. Они расписаны крупными металлическими бусинами и камнями. Блеск драгоценных металлов актуален в этом сезоне, поэтому дизайнерские творения, напоминающие кольчугу, попадают в ультрамодные аксессуары, способные преобразить даже самый простой ансамбль. Чтобы выглядеть сногшибательно, достаточно дополнить маленькое черное платье модными остроносими черными туфлями на шпильке и золотой сумочкой. Помимо изысканных моделей вечерних и коктейльных клатчей, в весеннюю коллекцию вошли и тоуты с металлическим плетением для роскошных будней.

Благодаря оригинальному дизайну, стилю и фактурам, каждая сумочка нового сезона – это настоящий шедевр, а шедевры никогда не выходят из моды.

Александра Лойд



# Экономичный отдых

## НЕ ПОМЕХА ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ

Что может быть лучше отдыха? Особенно если он разнообразен и есть возможность побывать в разных странах. Многие полагают, что «самый дешевый» отдых – в Турции и на Черноморском побережье. Но, господа, это стереотипы, и лучше от них отказаться.



### КАК И НА ЧЕМ ЭКОНОМИТЬ

Первое, с чего стоит начать, – определиться, какой отдых вы любите: активный или пассивный. Второй момент – что для вас важнее и интереснее: исторические туры, шопинг-ярмарки или общение с природой и одиночество? Когда вы ответите на эти вопросы, можно смело планировать свой отдых и искать экономичные варианты.

#### АВТО



Если вы любите отдыхать дикарем и кемпинг для вас самый интересный отдых, то здесь тысяча вариантов экономии. Во-первых, на собственном автомобиле вы сможете доехать не только до Ча-

рынских каньонов, но и до пейзажей Алтая и даже Черноморского побережья. Самое большое преимущество такого отдыха – это свобода в действиях. Вы не привязаны к гиду, сами можете выбрать маршрут и, если позволяет автомобиль, ночевать в нем и тем самым сэкономить на жилье. А если возьмете с собой палатку, то удобства вам гарантированы.

Однако не стоит забывать и о минусах такого отдыха. Первое, к чему нужно подготовиться, – это большие расстояния. Не каждому под силу провести в машине несколько суток, чтобы добраться, например, до Украины. Самый большой минус в автопутешествиях – это таможня: на ней, к сожалению, можно простоять около восьми часов. Но если вы готовы к таким приключениям, то это не помеха, тем более что пейзажи, которыми вы будете наслаждаться по дороге, скрасят долгий путь. Второе, что следует учесть, – это время. Если вы располагаете тридцатидневным отпуском, то вполне можно отправиться в такое путешествие, если же сроки поджимают, это не ваш вариант.

#### САМОЛЕТ



Тот, кто дорожит временем, безусловно, выберет аэропутешествие. Благодаря перелету можно сэкономить время и отдохнуть не только на близлежащих курортах, но и в далеких странах: Таиланде, Гоа, Вьетнаме, США. Многие полагают, что перелет – это дорогое удовольствие. Это не совсем так. Здесь очень важно, когда вы бронируете билет: чем раньше вы определитесь с датой вылета, тем дешевле для вас окажется перелет. Еще один секрет: следите за акциями, которые проводят авиакомпании или всевозможные сайты. Зачастую во время акций цена билета даже в самые отдаленные уголки планеты бывает снижена в два и три раза, но, как правило, такие предложения ограничены. Тем не менее можно ими воспользоваться. К примеру, в Италию и обратно можно слетать вдвоем за 40 000 тенге, в Америку – в оба конца – одному за 60 000 тенге, так что ищите акции и не поленитесь зайти на сайты самих авиакомпаний. Еще одна популярная и выгодная вещь – это накопление миль за перелет. Так, за два года и более можно получить по сути бесплатный авиабилет туда и обратно, к примеру, во Вьетнам, для этого просто накапливайте мили за свои перелеты, и вы сможете сэкономить на одном билете и подарить его своим близким.

#### ЖИЛЬЕ



Еще одним пунктом вашей экономии может стать выбор гостиницы. Не стоит пренебрегать хостелами. В Европе они очень популярны. Можно найти койко-место от 12 до 20 евро за человека – цена будет варьироваться в зависимости от того, сколько человек живет в одной комнате или квартире. Поэтому выгоднее всего бронировать хостел на несколько человек. Если вы едете компанией, это самый лучший вариант.

Но можно найти и приличные гостиницы по низкой цене. Главное правило – чтобы они располагались не слишком близко к курортной зоне или историческому центру города. К примеру, в Чехии можно найти очень приличные гостиницы с двухъярусными квартирами всего за 17,5 евро. Кстати, турфирмы могут поднять стоимость гостиницы примерно в два раза, поэтому лучше зайти на местные сайты и выбрать что-то самому. Бывают и прямо

противоположные случаи, когда оказывается дешевле бронировать отель через турфирму, но это все-таки исключение из правил. Еще один вариант сэкономить на жилье – остановиться у своих знакомых, родственников или по обмену с помощью Интернета. Если вы выберете последний вариант, то лучше прочитать отзывы, может, кто-то уже оставался в этом месте.

Если вы едете отдыхать компанией, можно снять дом, виллу или квартиру – это тоже экономичный вариант, и он дешевле гостиницы. В Греции, к примеру, можно снять виллу на две недели всего за 75 000 тенге. Главное в этом вопросе – не бояться бронировать место пребывания самому.

#### ПИТАНИЕ



Пожалуй, одна из составляющих любого отдыха – это возможность насладиться хорошей кухней. Здесь ваш выбор будет более чем разнообразным. Одни из самых недорогих стран по питанию – это Польша, Чехия, Таиланд. Более привычное меню вы найдете, конечно, в Польше и Чехии. К примеру, средняя стоимость обеда или ужина, включающего в себя первое, второе и напиток, обойдется приблизительно в 1000 – 1500 тенге на человека. Но стоит предупредить, что в этих европейских странах очень большие порции и, если вы не привыкли или не любите много есть, лучше брать одну порцию на двоих. Всевозможные жареные, тушеные ребрышки, запеченная утка, суп в хлебе и множество различных колбасок и национальных закусок не оставят никого равнодушным. Поэтому, планируя отдых в этих европейских странах, лучше бронировать отель только с завтраком, потому что во всех рестораниках готовят превосходно, а их изобилие порадует вас, и каждый сможет выбрать для себя уютный уголок, где можно насладиться вкусной едой.

Во Франции тоже очень изысканная кухня, однако пабы и ресторанчики здесь будут гораздо дороже. Но если вы все-таки захотели романтики и выбрали эту страну, лучше посетить Страсбург. Эльзасская кухня просто волшебна, а если заведение находит-

## ПУТЕШЕСТВИЯ

ся в районе малой Франции, цены вас тоже обрадуют, потому что буквально в нескольких метрах от этого района уже начинается Германия и цены здесь гораздо ниже.

Таиланд, Вьетнам, Китай также порадуют ценами на питание, но оно не будет столь традиционным и может понравиться не каждому, хотя гурманы останутся довольны. Пожалуй, именно в этих странах находится самое большое изобилие экзотических фруктов и мяса – где, как не здесь, вы сможете попробовать черепаху, змею, насекомых? Конечно, нельзя обойти стороной Египет, Иран, Турцию. В странах Востока вас ждут удивительные сладости и насыщенный шведский стол. Как правило, стоимость питания здесь уже включена в тур и можно найти очень заманчивые цены от 500 до 1000 долларов на человека. Могут сэкономить на питании и те, кто решил сам готовить. Продукты вы сможете купить на рынке или в супермаркете: там они значительно дешевле.

## ВРЕМЯ

Нужно очень внимательно отнестись ко времени года, которое вы выбираете для путешествий. Для Черноморского побережья пик сезона начинается с середины июня и длится до середины сентября. Если вы предпочитаете Европу, то лето там – тоже популярное время для отдыха. Египет и Таиланд популярны у туристов зимой. Поэтому лучше планировать поездку в эти страны не в пик сезона – тогда вы сможете действительно сэкономить. Европой можно насладиться и весной, и осенью, когда еще не так много путешественников. Турция согреет вас после 15 сентября. Египет хорош в любое время года, кроме весны: там в этот период начинаются сезоны ветров. В Таиланд лучше ехать до 20 декабря либо после 15 января. Летом в эту страну не стоит ездить: во второй половине дня идет дождь, иногда и ливни. Но если вы все-таки решили поехать в пик сезона, то сэкономить можно просто на времени: выбрать меньшее число дней для отдыха, к примеру, не две недели, а одну. Так ваша поездка обойдется вам в два раза дешевле.

## ПОДАРКИ

Конечно же, ни одна поездка не может обойтись без покупки сувениров. И здесь тоже есть на чем сэкономить. Самый простой способ – найти супермаркет и купить там национальные напитки, еду (сыр, шо-





Таблица сезонов по странам и видам отдыха

Страна	Месяц	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Австрия		Горнолыжный	Горнолыжный	Горнолыжный	Горнолыжный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Горнолыжный
Болгария		Горнолыжный	Горнолыжный	Не сезон	Не сезон	Не сезон	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Не сезон	Не сезон	Не сезон
Греция		Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Экскурсионный
Испания		Экскурсионный	Не сезон	Экскурсионный	Экскурсионный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Экскурсионный
Италия		Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Экскурсионный
Франция		Горнолыжный	Горнолыжный	Горнолыжный	Экскурсионный	Экскурсионный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Горнолыжный
Хорватия		Не сезон	Не сезон	Не сезон	Не сезон	Не сезон	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Не сезон	Не сезон	Не сезон
Чехия		Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный
Египет		Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный
Тунис		Не сезон	Не сезон	Не сезон	Не сезон	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Не сезон	Не сезон
Турция		Сезон шоп-туров	Сезон шоп-туров	Сезон шоп-туров	Сезон шоп-туров	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Сезон шоп-туров	Сезон шоп-туров
ОАЭ		Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Сезон шоп-туров	Сезон шоп-туров	Сезон шоп-туров	Сезон шоп-туров	Сезон шоп-туров	Пляжный	Пляжный	Пляжный
Китай		Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный
Таиланд		Пляжный	Пляжный	Пляжный	Не сезон	Не сезон	Не сезон	Не сезон	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный
Мальта		Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Экскурсионный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Экскурсионный
Кипр		Не сезон	Не сезон	Не сезон	Не сезон	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Не сезон
Канары		Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный
Доминикана		Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный
Мальдивы		Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный	Пляжный

Используемые обозначения:



Горнолыжный сезон



Пляжный сезон



Не сезон



Экскурсионный сезон



Сезон шоп-туров

колад, конфеты, фрукты), потому что в магазинах их стоимость будет гораздо дешевле. Еще один вариант – приобрести какие-то вещи, сувениры, аксессуары по скидкам в магазинах. Если вы едете в период скидок, то шопинг можно устроить не только в магазинах, но и на ярмарках: там можно торговаться и порой продавцы сбрасывают цену почти в два раза. Не бойтесь торговаться, это работает не только в странах Востока, но и в Европе. Главное правило для покупки подарков – не приобретать их в центральных магазинах, исторических центрах, музеях, церквушках: как правило, цены там на порядок выше. Кстати, в Duty Free и самолетах, где вещи предлагаются якобы по беспощинным ценам, очень часто они стоят гораздо дороже и поэтому проще оформить Tax Free в той же Европе, нежели покупать что-то в самолете. В Индии и Таиланде можно купить очень дешевые вещи, в том числе и сувениры. Еще одно правило для путешественников, которые планируют устроить шопинг: брать пустой чемодан, чтобы не было перевеса, иначе экономия не будет оправданной.

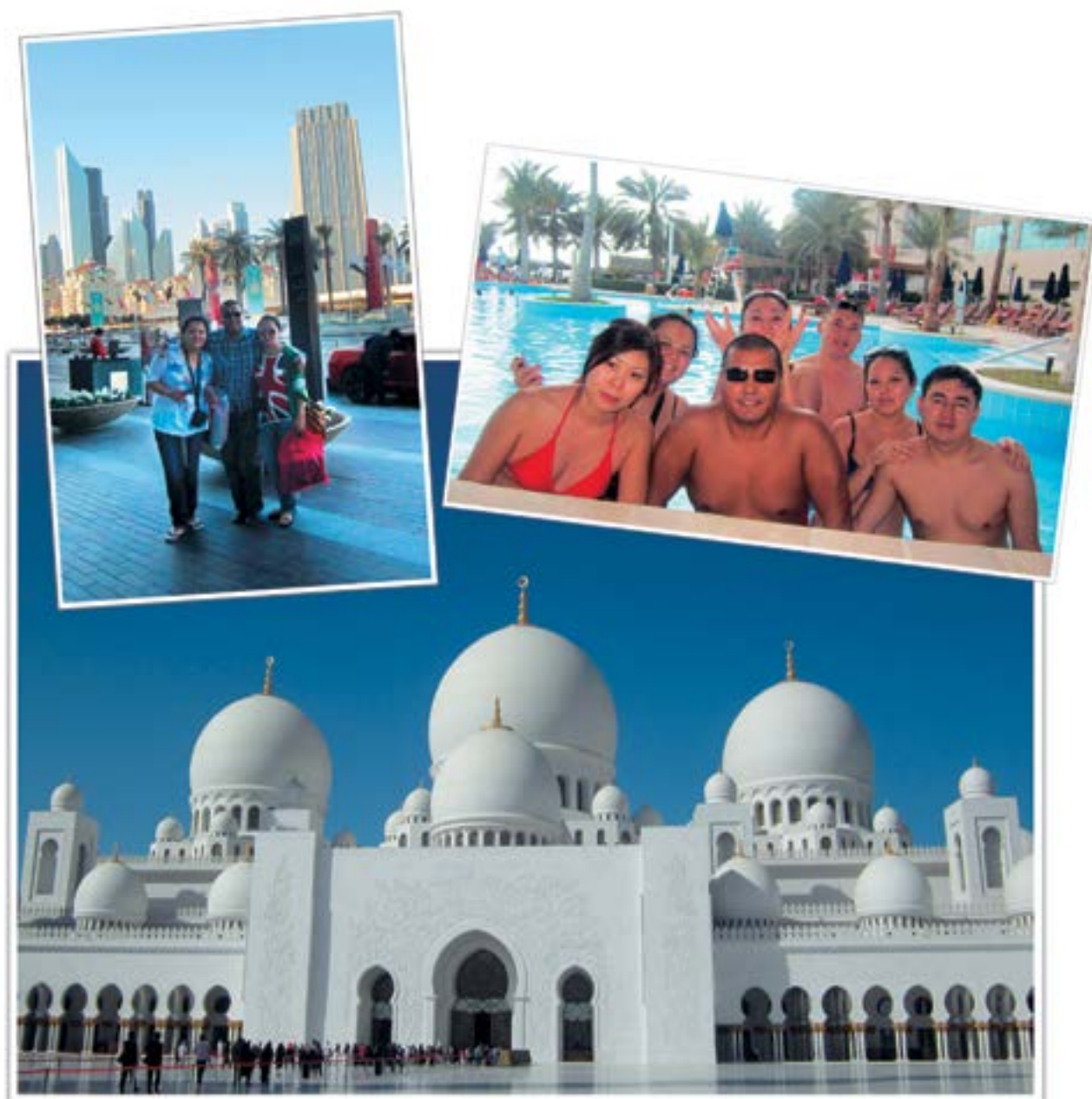
Экономьте, но при этом не отказывайте себе в удовольствии путешествовать. Отличного вам отдыха!

Александра Лойд



# Путешествуйте *с друзьями*

Клиенты компании «ЭМИТИ Интернешнл» провели незабываемый зимний отдых в роскошной стране – Объединенных Арабских Эмиратах. Участники маркетингового проекта «ЭМИТИ-тур» на десять дней окунулись в негу блаженства и побывали на прекрасных пляжах современной и блистательной столицы ОАЭ – города Абу-Даби. Перед вами фотоотчет о поездке и впечатления клиентов филиала г. Алматы.



Участники поездки высоко оценили работу маркетолога и непосредственно менеджеров по организации отдыха.

От лица клиентов Карасайского и Джамбульского районов выражаем глубокую благодарность руководству и сотрудникам ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» за успешную организацию тура в ОАЭ, в ходе которого мы отлично и с пользой для себя провели время.

Выражаем уверенность в плодотворности нашего дальнейшего сотрудничества и от всей души желаем успехов в работе вашей компании!

**Тамара Умурзакова,  
директор ИП «Умурзакова Тамара Каримовна»**



От всей души выражаю огромную благодарность компании ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» и лично менеджеру Сулайманову Арманжану за эти чудесные, незабываемые десять дней великолепного отдыха в ОАЭ (г.Абу-Даби). Поездка организована безупречно, слаженная работа сотрудников компании по организации тура чувствовалась в каждой мелочи. Группа подобрана по возрасту и по интересам.

Замечательный 5-звездочный отель приятно удивил своим гостеприимством, комфортом и уютом, а сами Эмираты поразили интереснейшими экскурсиями. Особенно понравилась мечеть шейха Зайда, самое высокое в мире здание «Бурж Халифа» (высотой 828 м), танцующие фонтаны в Дубаи – одна из самых красивых вещей, которые я когда-либо видела! А сафари на джипах – это вообще что-то невероятное!

Как жаль, что время пролетело так быстро! Спасибо, спасибо и еще раз спасибо!

Желаю вашей компании благополучия и процветания!

**Анара Оспанова,  
старший менеджер компании «Интерфарма-К»**



В первую очередь хотелось бы сказать огромное спасибо компании «ЭМИТИ Интернешнл» за то, что они предоставили возможность съездить в такой прекрасный город – Абу-Даби! Я впервые была в Эмиратах. Отдых мне понравился, город красивый и богатый. А особенно меня впечатлили мечети этой страны, они необыкновенные. Также мы успели съездить в Дубаи, побывать на джип-сафари и на других экскурсиях.

И города, и нравы этой страны нам очень понравились. Были на золотом базаре, купили красивые украшения себе и близким. Приятно удивило отношение арабов к женщинам и то, что местные жители не работают и при этом живут очень богато.

Одним словом, отдых был шикарный! Надеюсь еще раз побывать в этой сказочной стране!

**Ажаргуль Даулетбаева,  
заведующая аптекой  
ИП «Даулетбаева Ажаргуль Оракбаевна»**

## Аквариуми как отражение души

Еще с древних времен наших далеких предков непреодолимо манила и зачаровывала таинственная и загадочная водная стихия, полная мистики и неожиданностей. Очевидно, увидев однажды этот удивительный подводный мир, люди пытались воспроизвести его у себя в жилище и придумали аквариум. На стенах древнеегипетских храмов, да и внутри самой пирамиды Хеопса можно было увидеть изображение тилапии – рыбы, водившейся в реке Нил. Еще за три тысячи лет до новой эры художники рассказывали нам о том, как тилапия при любой опасности, широко раскрыв свою пасть, прячет туда мальков. А если учесть, что вода в Ниле была настолько мутная, что такую сцену вряд ли можно было разглядеть, то напрашивается вывод: у египтян были аквариумы, где они и созерцали жизнь рыб.

Слово «аквариум» означает «сосуд с водой, заполненный кем-то или чем-то».



Великий полководец Александр Македонский приказал своим воинам сделать подобие аквариума в виде стеклянного колокола, в котором Александр опускался в море, чтобы полюбоваться фантастическим и необычайно красивым миром коралловых рифов.

Знатные римляне тоже были любителями аквариумов, только на свой манер. Их развлечением было смотреть, как содержащиеся в небольших бассейнах невзрачные на вид средиземноморские

рыбы барабульки, пронзенные копьями рабов-гладиаторов, при агонии становились ярко-красными.

В монастырях древнего Китая разводили и селекционировали обыкновенного серебристого карпа. В результате появилась знаменитая «золотая рыбка» и ее многочисленные разновидности. Пара золотых рыбок была подарена китайцами отцу Петра Первого – царю Алексею Михайловичу, так что истории аквариумистики в России, можно сказать, пятьсот лет.



Современные очертания аквариумы приобрели в 19 веке. В основном это увлечение было по карману лишь состоятельным жителям европейских стран. Каркасы изготавливались из различных металлов, чугуна, оцинкованной жести, а также из золота. Украшали чеканками, статуэтками и прочими изысками в стиле «ампир». В России большим пропагандистом аквариума был Н. Ф. Золотницкий. Его книги о жизни за «стеклянным берегом» до сих пор являются раритетными и пользуются неизменным спросом среди любителей аквариумистики.

В последнее время в нашей республике заметно вырос интерес к созданию у себя дома или на работе небольших уголков живой природы. Люди стали увлекаться содержанием террариумов с пресмыкающимися (такими как игуаны, змеи, тритоны) и аквариумов (как с пресноводными, так и с морскими коралловыми рыбками). Практически каждый десятый казахстанец когда-либо увлекался аквариумом, или содержит его сейчас, или же мечтает его завести. Благо для этого есть множество зоомагазинов, фирм, предпринимателей, специализирующихся на поставке и продаже водной флоры и фауны, необходимой для оформления аквариума. Учитывая современный ритм жизни, а порой и просто нехватку времени на обустройство и поддержку жизнедеятельности обитателей аквариума, специалисты зоосалонов помогают справиться с этой задачей. Кроме того, и начинающие, и опытные аквариумисты всегда могут найти множество полезной информации по содержанию и разведению аквариумных обитателей на республиканском сайте [www.aqa.kz](http://www.aqa.kz).

Итак, вы захотели завести у себя дома аквариум, однако сразу же что-то не заладилось. То вода помутнела, то ваши питомцы приболели, то плохо или совсем не растут аквариумные растения. В результате вместо любования подводным миром вы получили массу проблем. А справиться с ними помогут несколько простых практических советов:

- купив аквариум, сполосните его теплой водой;
- подставка под аквариум должна быть устойчивой, а ее поверхность – ровной;
- располагать аквариум лучше всего подальше от окна, иначе вы можете столкнуться с проблемой «цветения воды»;
- насыпьте на дно аквариума хорошо промытый речной грунт. Толщина грунта у задней стенки должна быть 8 см, а у передней – 3 см. Впоследствии продукты жизнедеятельности обитателей вашего водоема будут скатываться и накапливаться у передней стенки аквариума, откуда их легко можно будет удалить специальным аквариумным сифоном;



- положите на поверхность грунта лист плотной бумаги или небольшое блюдце, тогда струя заливаемой воды не размочит уложенный грунт;

- когда вода отстоится (через 2-3 дня), посадите растения, установите и подключите фильтр: он будет очищать воду и подавать в аквариум необходимый рыбкам кислород;

- освещать аквариум нужно днем, в течение 10 часов; мощность светильника – из расчета 0,3-0,5 ватта на 1 литр воды;

- оптимальная температура воды для большинства аквариумных рыбок – 25° С.

Через три дня после посадки растений можно будет поместить в аквариум понравившихся вам рыбок. Заранее поинтересуйтесь у специалистов, какие виды рыбок могут уживаться друг с другом, а какие нет. При запуске рыбы в аквариум не стоит торопиться. Сначала обязательно поместите в аквариум пакет с купленными рыбками на 20 минут. Это необходимо для того, чтобы температура воды в пакете сравнялась с температурой воды в аквариуме. Затем выпустите рыбок в аквариум. Кормить желательно 2 раза в день, утром и вечером,

небольшими порциями. В этом случае вы избежите помутнения воды и, как следствие, болезни ваших питомцев.

Приобретать рыбок желательно в зоосалонах с хорошей репутацией, а если на зоорынке, то у постоянных продавцов: этим вы будете защищены от покупки нездоровых рыбок и внесения в аквариум нежелательных водных паразитов, таких как гидра, рыбная вошь, планарий. Если вы впервые завели аквариум, то можно посоветовать для начала приобрести простых в содержании рыбок, например живородящих. К ним относятся гуппи, меченосцы, пецилии. Также несложны в содержании и лабиринтовые рыбки: гурами, петушки, лялиусы. Не будет больших проблем и при содержании мелких харациновых рыбок – неонов, родостомусов, миноров, нанностомусов. Из растений можно посоветовать посадить в аквариуме валлиснерию, элодею, кабомбу, различные виды водных мхов, эхинодорусы и анубиасы. При должном уходе уже через месяц засаженный растениями аквариум превратится в настоящий подводный сад, который можно будет украсить камнями и корягами.



Если вы захотите завести золотых рыбок и их разновидностей, то имейте в виду, что эти рыбки постоянно перелопачивают своими губами аквариумный грунт в поисках пищи, из-за чего вода в аквариуме будет казаться мутноватой. В таком случае поверхность грунта необходимо прикрыть крупной речной галькой, а вместо живых растений поместить искусственные, пластиковые.

По мере приобретения навыков и опыта можно переходить к содержанию других, более сложных видов рыб, таких как скалярии, красные неоны, дискусы и ряд других. Главное – не переусердствуйте с кормлением. Помните: лучше недокормить, чем перекормить. Здоровые рыбки вполне могут обходиться без пищи 2 и 3 дня, а то и целую неделю, конечно, при условии, что это не станет правилом.

Один раз в неделю четвертую часть аквариумной воды заменяйте свежей – той же температуры, что и в аквариуме. Один раз в месяц с помощью шланга «сифоньте» поверхность грунта для удаления накопившихся отходов. Если на растениях появились нитчатые водоросли, то их можно будет удалить, наматывая на деревянную палочку.

Ежедневно следите за состоянием здоровья ваших рыбок: целы ли плавнички, нет ли белых точек на теле и плавничках, не испытывают ли они кислородного голодания. Если же в поведении ваших питомцев что-то вас настораживает, то лучше сразу обратиться за помощью к специалистам из ближайшего зоосалона.

Аквариум – это живая замкнутая экосистема, для поддержания параметров которой необходима в первую и главную очередь стабильность во всем. Это относится и к кормлению, и к подмене воды, освещению, температуре, своевременной очистке аквариумных фильтров от грязи, поддержанию в чистоте аквариумного грунта.

Все, как видите, очень просто, если делать вовремя. Тогда аквариум будет выглядеть красиво и радовать своими красками. Ведь аквариум – это отражение вашей души. А душа у человека должна быть чистой и гармоничной.

Адиль Мынжанов

# Семга

## В соусе шампань

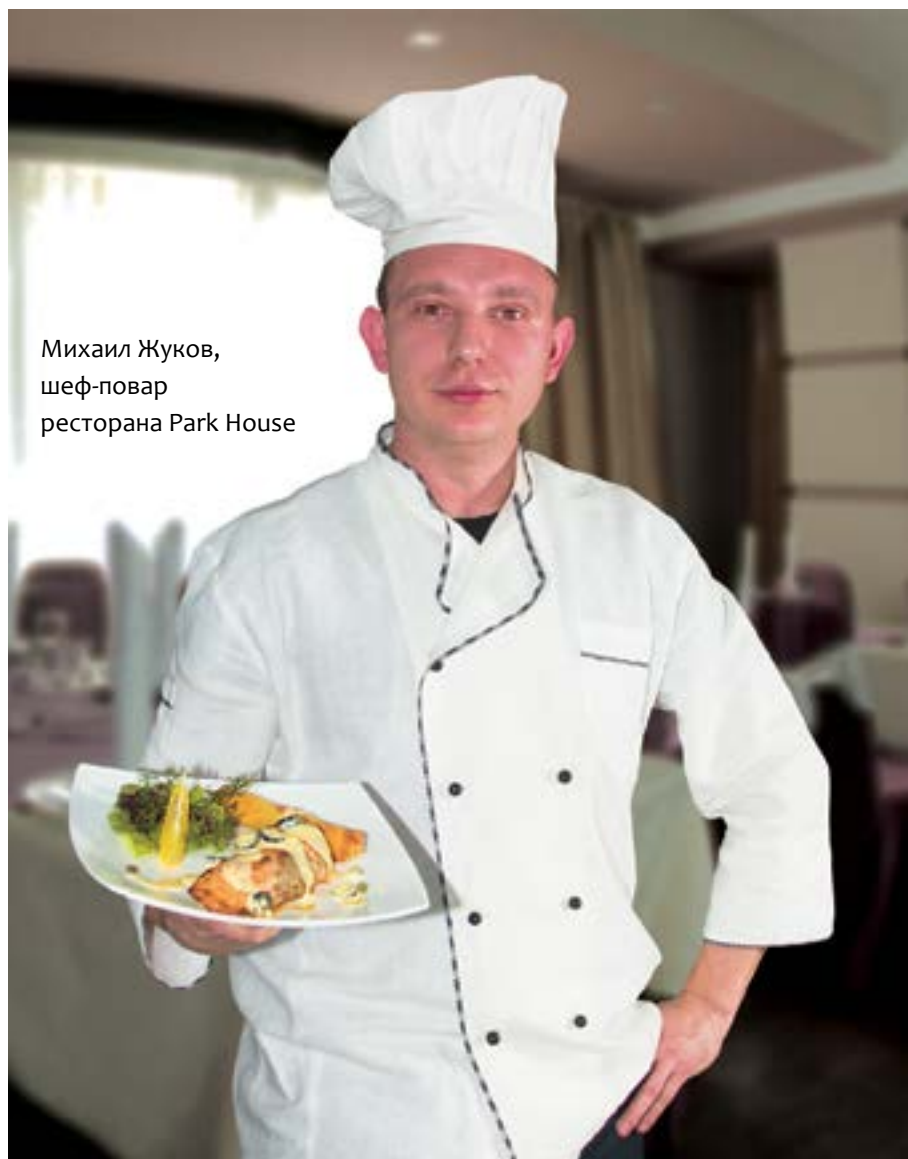
Считается, что значительное содержание красной рыбы в рационе жителей Японии – один из факторов долголетия их нации.

Семга – изысканный и деликатесный продукт, который до недавнего времени был доступен только богатым людям. И они знали, за что платили. Такой нежный и изысканный вкус следует еще поискать. Не зря эта рыба считается королевой лососевых, а полезные свойства семги позволяют говорить, что она будет уместна в рационе и взрослого, и ребенка.

Для приготовления семги под соусом шампань со спринг-роллом вам понадобится:

- филе семги – 200-250 гр.
- соль морская – 1 ч. л.
- лимонный сок – 1 ч. л.
- перец черный молотый – 0,5 ч. л.
- оливковое масло – 1 ст. л.
- сливки 30% – 100 мл
- яичный желток – 1 шт.
- шампанское – 50 мл.
- маслины без косточек – 15 гр.
- каперсы – 15 гр.
- спринг-ролл – 0,02 (рисовая бумага)
- креветки отварные – 50 гр.
- перец болгарский – 1 шт.
- чеснок – 2 зубчика
- лук – 1 шт.
- соевый соус – по вкусу
- фунчоза отварная – 40 гр.

Чтобы сохранить максимальное количество полезных веществ, семгу лучше не поджаривать на сковороде, а запекать в фольге или готовить на гриле



Михаил Жуков,  
шеф-повар  
ресторана Park House





#### СПОСОБ ПРИГОТОВЛЕНИЯ:

1. Семгу промыть, обсушить. Натереть солью и перцем с обеих сторон, полить лимонным соком и дать постоять 10 минут.
2. Разогреть сковороду-гриль, рыбу освободить от лишнего маринада. Смазать оливковым маслом и обжарить на гриле по 2-3 минуты каждую сторону.
3. Довести до готовности в жарочном шкафу или при закрытой крышке.

#### ПРИГОТОВЛЕНИЕ СОУСА:

1. Влить в сковороду шампанское и немного выпарить. Затем добавить сливки и довести до слабого кипения. Теперь добавляем каперсы и нарезанные колечками маслины.
  2. Снимаем скворчащий соус с плиты и добавляем куриный желток, при этом постоянно помешиваем, чтобы желток не свернулся.
- При подаче соус должен быть теплым.

#### ПРИГОТОВЛЕНИЕ РОЛЛА:

1. Рисовую бумагу выкладываем на стол и смазываем яйцом.
2. Укладываем начинку и заворачиваем, как фаршированные блины, не забывая промазывать края яйцом.
3. Жарим во фритюре до золотистого цвета.



**Совет:** Лучше всего использовать свежую рыбу. Если же вы решили взять замороженную, то размораживать ее нужно в холодильнике. При резкой смене температур рыба может потерять свои вкусовые качества и пищевую ценность.

Выбирая рыбу, имейте в виду, что у настоящей семги окрас чешуи ярко-серебряный, с несколькими темными пятнышками вдоль линии хребта. Сама же спинка характерно отликает синеватым цветом.



Редакция журнала «ЭМИТИ Pharm» выражает благодарность за проведение фотосъемки ресторану Park House.

г. Алматы, ул. Гоголя, 1 (ресторанный комплекс на озере Парка культуры и отдыха имени М. Горького)

# Апрель-2013

## Астрологиче

### Овен

(21.03-20.04)



Апрель пройдет под знаком любви и романтики. Но стоит отметить, что эта идиллия может в одночасье рухнуть, если вовремя не уделить внимание своему партнеру.

Также апрель может отметиться переменами на уровне недвижимости, это удачное время как для приобретения квартиры, так и строительства своего дома.

### Рак

(22.06-22.07)



Апрель станет месяцем увлечений. Мистика, восточная философия, религия... Постарайтесь не метаться в выборе: четко поставленная цель сэкономит время, которое вы с удовольствием потратите на свое увлечение.

Апрель будет эмоционально насыщен, в это время вероятны сильные чувственные переживания и влюбленности. Женщины могут серьезно поработать над своим внешним видом: это удачное время для коррекции фигуры или пластической операции.

### Телец

(21.04-21.05)



У Тельцов хорошие финансовые возможности. Середина апреля наиболее результативная, главное – не расслабляться, не терять «нюх» и деловую хватку. Старайтесь корректно вести свой бизнес, ибо не исключена возможность, что у вас появятся открытые противники, конкуренты; однако открытые противники – это лучше, чем тайные враги.

### Лев

(23.07-23.08)



Друзья будут играть значительную роль в вашей жизни. К примеру, они могут увлечь вас новыми идеями, откроют новые горизонты или перспективы в бизнесе, правда, многие идеи могут оказаться всего лишь «воздушными замками».

Следите за психическими нагрузками и старайтесь не переутомляться и вовремя разгружать себя психологически, дабы не сорваться и не «влететь» в полосу депрессий.

### Близнецы

(22.05-21.06)



Близнецов будет волновать проблема лишних килограммов. Но садиться на строгую диету все же не стоит: голодание может привести к истощению организма и серьезному стрессу. Уделить внимание необходимо правильному питанию, как минимум – отказаться от пищи, богатой холестерином. Кроме того, самое время заняться профилактикой и начать исповедовать здоровый образ жизни, да и йога не повредит.

### Дева

(24.08-23.09)



В апреле создадутся благоприятные условия для карьеры, продвижения по службе, в это время не исключен переход на административную работу. С другой стороны, можно ожидать признания ваших заслуг в виде каких-либо наград. Ваш авторитет будет, несомненно, возрастать, а ваше влияние в том месте, где вы работаете – укрепляться. Стоит по возможности придерживаться четкого распорядка рабочего времени.

# ский прогноз

Альфия Абдалимова, астролог

## Весы

(24.09-23.10)



Прекрасное время для путешествий, особенно дальних круизов. Кстати говоря, перспективные направления в бизнесе могут быть связаны с иностранными партнерами, совместными предприятиями, привлечением инвестиций из-за рубежа. Однако не стоит ставить перед собой недостижимых целей. У Весов возможна завышенная самооценка, поэтому старайтесь более реалистично оценивать свои возможности.

## Козерог

(22.12-20.01)



Звезды советуют Козерогам уделить внимание здоровью. Стоит попробовать нетрадиционные формы терапии: массаж, рефлексотерапию, лечение травами и ароматами. Это поможет некоторое время чувствовать себя комфортно.

Строя какие-либо планы со своей семьей, постарайтесь согласовать их со всеми. Иначе неприятных сюрпризов не избежать. И если они произойдут, то винить ваш избранник будет только вас.

## Скорпион

(24.10-22.11)



Не исключен интерес к вам со стороны налоговых структур. В спорных моментах не пренебрегайте советом квалифицированного юриста: вероятны судебные разбирательства.

Зато в делах сердечных все в порядке. Не забывайте как можно чаще говорить любимому человеку нежные слова. Только имейте в виду, что они должны быть произнесены искренне.

## Водолей

(21.01-18.02)



Финансовые перспективы могут улучшиться, однако это потребует от вас большей легкости, склонности к игре, возможно, к риску в коммерческих операциях. Только будьте внимательнее, балансируйте на грани риска и холодного расчета.

Кроме того, в апреле вероятны бурные романтические отношения. У женщин повышаются шансы забеременеть.

## Стрелец

(23.11-21.12)



Стрельцы в большей степени будут ориентироваться не на свои силы, а развивать совместный бизнес. При этом не стоит претендовать на роль формального лидера, когда нужно официальное представительство.

В целом апрель может оказаться удачным для подписания контрактов, вы можете успешно вложить деньги в совместные проекты, при этом успех в большой степени будет зависеть от возможности умело пользоваться услугами посредников.

## Рыбы

(19.02-20.03)



В апреле Рыбы будут частенько попадать в трудные ситуации – не только в бизнесе, но и в личной жизни. Однако унывать не стоит, положитесь на интуицию: в это время она будет особенно сильной. Не исключены новые романтические отношения – Рыбы будут как никогда влюбчивы. В целом месяц обещает быть довольно динамичным и малопредсказуемым.

## ТЕМА НОМЕРА

# *В здоровом теле*



### ВОПРОС НОМЕРА

Аллергия:  
сезон открыт

### МИРОВОЙ ОПЫТ

Фармация в Индии



**ИНТЕРВЬЮ**  
Диана Арбенина



**ОТНОШЕНИЯ**  
Маменькины сыночки

**МАРКЕТИНГ**  
Системный подход  
к увеличению продаж

**ЗООМИР**  
Интересные факты о кошках



**КУЛИНАРИЯ**  
Аппетитная кесадия  
с курицей