
Дорогие читатели!



Недавно перечитывала книгу Харуки Мураками «О чем я говорю, когда говорю о беге», в которой писатель, сам являющийся бегуном на длинные дистанции и участвующий в ежегодных марафонских соревнованиях, рассуждает о человеческой природе, целеустремленности, силе воли, желании двигаться вперед. Физические возможности и способности человека зависят от возраста, его степени натренированности, но только сам человек может принять решение, будет ли он плыть по течению или бороться с ним, отодвигая от себя приближение старости и немощи. В преодолении самого себя, по мнению японского писателя, заключается рост, раскрытие силы духа человека.

Мне кажется, нет маленького или большого преодоления. Есть цель, действие и получение результата. В какой момент своей жизни вы ощущаете свою силу, уверенность в себе? Я думаю, ответ очевиден: после того, как вы что-то преодолели. Неважно что. Заставить себя встать с дивана в воскресный день, чтобы провести его с пользой для души и тела, заняться своей физической формой, самообразованием, – все это и есть преодоление себя.

Самое главное – ставить перед собой достойные цели и двигаться к ним, тренируя силу духа.

Дана Бердыгулова,
главный редактор

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Berdygulova'.

ЭМИТИ – гарантия качества лекарственных средств



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ЭМИТИ  AMITY[®]
ИНТЕРНЭШНЛ INTERNATIONAL

Call-Centre (727) 2-448-448, www.amity.kz

ЭМИТИ Pharm

№ 6 (6) 2013



Обложка
Шолпан Енсебаева
Фото – Виталий Мурашкин

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

Директор Анастасия Ивановская
Главный редактор Дана Бердыгулова
Корректор-литературный редактор Фарида Нурпеисова
Дизайн, верстка, допечатная подготовка Денис Пахомчик
Фотографии Виталий Мурашкин, Денис Пахомчик,
Сергей Батурин, Ярослава Науменко, интернет-ресурсы

Над номером работали:

Дана Бердыгулова, Анастасия Ивановская, Людмила Сопилиди,
Наталья Польшанная, Жанат Смирнова, Максим Гревцев,
Ольга Наумова, Яна Сологерт, Айгерим Камилова,
Джамия Каримова, Магираш Катаева, Ярослава
Науменко, Евгения Макаренко, Юлия Бурова

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 ТОО «ПК Муравей»
Казахстан, г. Алматы, ул. Толе би, 304

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
телефонам: +7 (727) 244-84-68 (вн. 1110), пишите на e-mail:
a.ivanovskaya@amity.kz, reseption@amity.kz



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.

СОДЕРЖАНИЕ



14



26



16



24

Вопрос номера 8

Мочекаменная болезнь

Нетрадиционная медицина 14

Гомеопатия

Событие 16

Выбран лучший провизор РК

Актуально 18

Дженерики и биоаналоги

Менеджмент 22

Подбор и удержание персонала

Карьера 24

Как заставить себя работать после отпуска

Мировой опыт 26

Страна социального прогресса

Хроника ЭМИТИ 28

GDP

Мнение экспертов 30

Кадры решают все?

Тема номера

Преодолей себя

Фото-рандеву 33

Гулям Закирова
Роза Лысенко
Альмира Кайсенова
Ольга Родина

Персона 38

Победители не сдаются,
а сдавшиеся не побеждают
Шолпан Енсебаева

Герой номера 42

Нет ничего на свете лучше,
чем родные места
Вера Крекова

Интервью 48

Кто бьется – тот добьется...
Ольга Лапина

Отношения 52

Работа над собой

Личный клуб 56

Сила воли

Воспитание 60

Какие ценности привить ребенку

Подиум 64

С корабля на бал, или Как появиться
на пляже в образе неотразимой леди

Путешествия 68

Испытай себя

Зоомир 72

Попка-дурак

Кулинария 76

Салат «Римский»

Астропрогноз 78

Август-2013



Мочекаменная болезнь

Людмила Сопилиди,
врач-нефролог высшей категории,
Центральная клиническая больница Медицинского центра
Управления делами Президента РК, г. Алматы

Мочекаменная болезнь (МКБ) – уролитиаз (от латинского *uror* – моча и греческого *lythos* – камень) – заболевание, наиболее постоянным и существенным признаком которого является образование и присутствие одиночных или множественных камней в системе мочевыводящих путей – чашечках, лоханке, мочеточнике, мочевом пузыре и мочеиспускательном канале. Источником камнеобразования может быть почка. И тогда говорят о почечнокаменной болезни (нефролитиаз).

Одним из факторов камнеобразования служат многочисленные процессы, нарушающие нормальный отток мочи из органов мочевыводящей системы. В этих случаях камнеобразование считается вторичным осложнением патологических процессов, нарушающих нормальный отток мочи по мочевым путям.

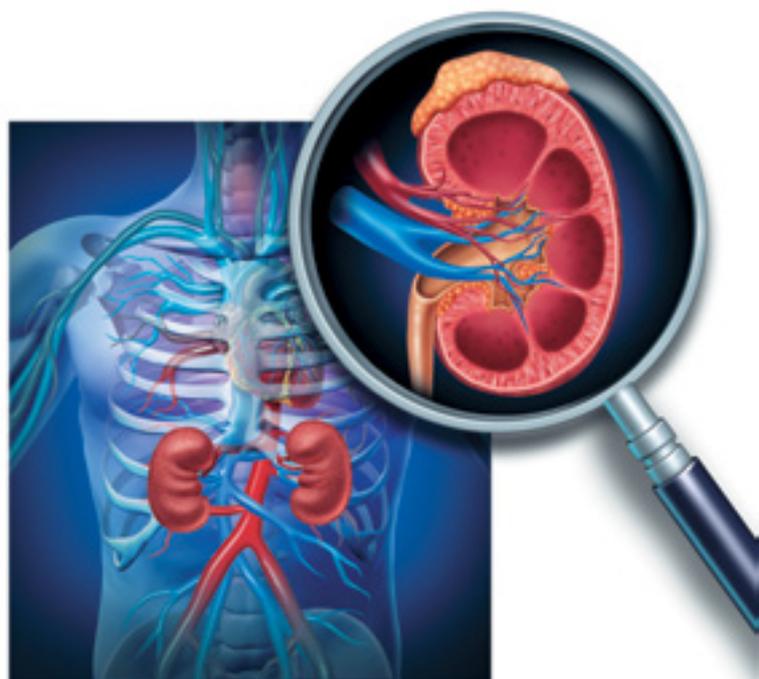
РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ МОЧЕКАМЕННОЙ БОЛЕЗНИ

МКБ является одним из наиболее распространенных заболеваний почек и мочевых путей. По мировым данным, ею страдают 1-3% населения, 12% мужчин и 5% женщин хотя бы раз в течение жизни переносят почечную колику, как правило, обусловленную почечнокаменной болезнью. Больные нефролитиазом составляют 30-40% в урологическом стационаре. В развитых странах мира из каждых 10 миллионов человек 400 тысяч страдают почечнокаменной болезнью. В США ежегодно более одного миллиарда американцев госпитализируют по поводу камней почек и мочевых путей. Уровень заболеваемости нефролитиазом у взрослых в России составляет 460 случаев на 100 тысяч населения.

В Казахстане традиционно эндемичными районами по распространенности мочекаменной болезни считаются г.Алматы и Алматинская область. Здесь, бесспорно, сказывается влияние климата и качества питьевой воды с избытком кальциевых солей, а также фактор питания с увеличением потребления животного белка, традиционно избыточная мясная диета.

КЛАССИФИКАЦИЯ МОЧЕКАМЕННОЙ БОЛЕЗНИ

Мочевые камни различаются по своим физическим свойствам и химическому составу. В настоящее время всемирно признана минералогическая классификация мочевых камней. Примерно 70-80% мочевых камней содержат неорганические соединения кальция – оксалаты, фосфаты, карбонаты.



Оксалаты образуются в кислой моче при pH 5.6-5.8 из щавелево-кислого кальция или аммония. Они бугристые или шиповидные, темно-коричневого или черного цвета, плотной консистенции.

Фосфаты состоят из фосфорно-кислого кальция, фосфорно-кислого магния или фосфорно-кислой аммиак-магнезии (трипельфосфаты) и, как правило, формируются в щелочной моче при pH выше 7.0. Они разнообразной формы, белого или серого цвета.

Карбонаты – белого цвета и состоят из углекислого кальция или магния, им также присуща щелочная реакция мочи. Камни, содержащие соли магния, встречаются в 5-10% случаев и часто сочетаются с мочевиной инфекцией.

Ураты являются производными мочевиной кислоты в нерастворимой кетоформе, составляют до 19% всех мочевиной камней, образуются в резко кислой моче при pH 5.0-5.8; с возрастом они встречаются чаще. Эти конкременты, как правило, округлой формы, без отростков, ярко-желтого, иногда буроватого цвета, плотной консистенции.

Наиболее редки белковые камни – их обнаруживают в 0.4-0.9% случаев (цистиновые, ксантиновые и пр.). Они свидетельствуют о наследственных обменных нарушениях в организме.

В чистом виде камни встречаются менее чем в половине случаев, у остальных в моче образуются смешанные в различных пропорциях полиминеральные камни. Они сопровождаются параллельно протекающими обменными нарушениями и нередко присоединившимися инфекционными процессами.

ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ МОЧЕКАМЕННОЙ БОЛЕЗНИ

Мочевиной камни чаще образуются у мужчин. Камни в правой почке, как правило, встречаются чаще, чем в левой, у 15-30% больных наблюдаются двухсторонние камни. Единой концепции патогенеза нефролитиаза до настоящего времени, к сожалению, не существует, и развитие заболевания связано с рядом сложных физико-химических процессов, происходящих как в организме в целом, так и в почке и мочевыводящих путях. Распространению нефролитиаза способствуют условия современной жизни: нарушение фосфорно-кальциевого обмена, обусловленные гиподинамией, качество питьевой воды, характер питания (избыток животного белка в пище, увлечение вегетарианством и пр.); климатические, географические факторы, жилищные условия, профессия и генетические особенности (ферменто- и тубулопатии) человека; аномалии, анатомические и уродинамические изменения, приводящие к затруднению оттока мочи из почек; обменные и сосудистые нарушения в почке и организме в целом.

Присоединение мочевиной инфекции не только существенно усугубляет течение заболевания, но и является важным дополнительным местным фактором возникновения и поддержания хронического рецидивирующего течения нефролитиаза. Причина – неблагоприятное влияние продуктов жизнедеятельности микроорганизмов, способствующих ощелачиванию мочи и образованию кристаллов аморфных фосфатов, а при наличии ядра кристаллизации – росту и формированию конкремента.

При всем многообразии причин, определяющих состав и структуру мочевиной камней, можно выделить ряд общих факторов, способствующих камнеобразованию:

- прием небольшого количества жидкости и выделение малого количества мочи,
- перенасыщение мочи солями в связи с избыточным их выделением при обменных нарушениях и малом диурезе, если реакция мочи способствует их кристаллизации,
- инфекция мочевиной путей,
- алиментарные факторы,
- дефицит ингибиторов камнеобразования, связывающих ионы для поддержания их в растворенном состоянии.

В зависимости от состава конкрементов возможна роль и более конкретных этиологических факторов.

Существует еще один, не менее важный механизм возникновения и формирования конкрементов. В ответ на расстройство уродинамики почка, стараясь предельно снизить процессы мочеобразования, работает в условиях артериального спазма и венозного полнокровия, которые могут в силу определенных причин – врожденных или приобретенных (нефроангиопатия при сахарном диабете, артериосклероз) – обусловить некроз одного или нескольких сосочков (медулярный или папиллярный некроз). Отторжение некротизированного и секвестрированного сосочка в чашечке обнажает раневую поверхность, которая на фоне быстрого присоединения инфекции со щелочной реакцией мочи очень скоро становится площадкой для кристаллизации солей, в щелочной среде – чаще фосфатов, с последующим быстрым ростом кораллоподобного конкремента по направлению из чашечки или нескольких чашечек в лоханку, где камень сливается. Он становится коралловидным, выросшим в направлении тока мочи, как правило, на фоне сопутствующего воспаления. Сам по себе он не нарушает отток мочи, может не иметь и существенных клинических проявлений, сопровождается прогрессирующим пиелонефритом и может быть диагностирован случайно на фоне пиурии.

Камни, первично образовавшиеся в мочеточнике, – чрезвычайно редкость. Как правило, они формируются в уретероцеле (расширении мочеточника). Конкременты мочевого пузыря могут быть вторичными – спустившимися из почки по мочеточнику (они чаще одиночные) и первичными – образовавшимися в пузыре вследствие инфравезикальной обструкции – заболеваний, нарушающих отток мочи из пузырно-уретрального сегмента (гиперплазия и рак простаты, склероз шейки мочевого пузыря) и мочеиспускательного канала (стриктура уретры). Нет сомнения в том, что формированию таких камней во многом способствуют обменные факторы и сопутствующее воспаление.

ДИАГНОСТИКА И КЛИНИКА

Диагностика и лечение уролитиаза – удел врач-урологов, но часто лечением больных с МКБ приходится заниматься врачу общей практики.

При обследовании пациента особое внимание необходимо уделять клиническим проявлениям. Нередко это непостоянная, порой незначительная тупая боль, ощущение неудобства или дискомфорта в поясничной области чаще с одной стороны. Наиболее частым и характерным симптомом нефролитиаза является приступ острой боли – почечная колика.

Частота ее при нефролитиазе достигает 63-90%. Почечная колика возникает днем на фоне двигательной активности, но чаще бывает ночью. Начальные проявления колики – неудобство и усиливающийся дискомфорт в спине на стороне поражения, который достаточно быстро трансформируется в усиливающиеся болевые ощущения. Боль локализуется в поясничной области, носит нестерпимый непрерывно нарастающий характер и может продолжаться от нескольких минут до суток и более.

Известно, что почечная колика – одно из наиболее сильных болевых ощущений, которое человек может испытать в жизни, никогда при этом не теряя сознания от боли. Чаще всего она является результатом острой закупорки мочеточника конкрементом с прекращением поступления мочи вниз по мочеточнику. Такая боль является причиной порой неосознанного беспокойного поведения больного, стремления найти удобное, нередко весьма причудливое положение тела, при котором боль хотя бы перестала усиливаться. Этот факт наряду с локализацией и иррадиацией боли является важнейшим дифференциально-диагностическим признаком, характерным для почечной колики.

Локализация боли при почечной колике имеет большое значение в диагностике мочекаменной болезни. Обычно боль возникает в поясничной области на стороне поражения, однако при аномалиях положения почки (дистопия), она может начинаться в эпигастрии, подвздошной области или области таза в соответствии с тем, где находится дистопи-



рованная почка. При расположении конкремента в тазовом отделе мочеточника боль может начинаться в подвздошной области и внизу живота в месте локализации препятствия к оттоку мочи, а затем распространяться вверх, в поясничную область, с характерными вышеописанными клиническими проявлениями.

Быстрота нарастания боли может быть косвенным признаком, имеющим значение для прогноза течения заболевания. Боль при почечной колике иррадирует в спину, в область пупка, а также вниз по ходу мочеточника в подвздошную, паховую область, в соответствующую половину половых органов. Появление тошноты и рвоты на высоте колики (симптомов заинтересованности брюшины) более характерно для локализации камня в средней трети мочеточника, где последний тесно прилежит к задней листку париетальной брюшины. Дальнейшее смещение камня вниз приводит к исчезновению этих симптомов.

Дизурия с появлением ложных позывов к мочеиспусканию возникает при ущемлении камня в интрауральном отделе и устье мочеточника.

Наличие крови в моче при уролитиазе возникает довольно часто. Она может быть микроскопической или макроскопической. Микрогематурия бывает обусловлена расстройствами кровообращения в почке и в меньшей степени механическими факторами, связанными с травматизацией лоханки или мочеточника конкрементом. Макрогематурия, как правило, следствие повреждения вен. Чаще всего она тотальная и возникает на высоте или по стиханию острой боли и не сопровождается отхождением кровяных сгустков с мочой. Моча при этом может иметь цвет мясных помоев, чаще наблюдается бурая окраска.

Камень мочевого пузыря характеризуется учащенным мочеиспусканием с болью в конце, иррадиацией боли по уретре в головку полового члена у мужчин. У женщин мелкие конкременты в силу анатомических особенностей уретры в мочевом пузыре, как правило, не задерживаются.

Точная диагностика возможна на основании ультразвуковых, рентгеновских и лабораторных исследований, позволяющих не только уточнить локализацию, размеры, форму конкремента, но и выработать тактику лечения, которая должна быть строго индивидуальной. Знание химической структуры камней крайне необходимо с точки зрения выбора способа их ликвидации, уточнения консервативной противорецидивной терапии и метафилактики.

ЛАБОРАТОРНАЯ ДИАГНОСТИКА

Лабораторные исследования включают в себя определение кальция, неорганического фосфора, мочевой кислоты и магния в сыворотке крови и в суточной моче, а также исследование оксалатов, аминокислот в моче. Наиболее частым лабо-

раторным проявлением МКБ является гематурия разной интенсивности. При физической нагрузке микрогематурия нарастает. Наличие лейкоцитов и бактерий в моче является признаком сопутствующего пиелонефрита.

Ультразвуковые методы исследования при нефролитиазе занимают ведущее место. Причин этому несколько: доступность, высокая информативность, неинвазивность, безвредность для пациента и исследователя. Информативность УЗИ при камнях почек и мочевого пузыря приближается к 100%. Минимальные размеры конкремента, который может быть достоверно диагностирован при УЗИ, составляют 0.3-0.5 см. При почечной колике размеры почки и толщина почечной паренхимы могут быть увеличены за счет отека на фоне острого венозного стаза и отека. При подозрении на камень мочеточника УЗИ можно проводить на высоте боли.

Рентгеновские исследования по-прежнему являются ведущими в диагностике МКБ и в выборе метода лечения каждого конкретного больного. При нефролитиазе их начинают с обзорного снимка мочевой системы. Выявить тени конкрементов удается у 85-90% больных. Уратные, цистиновые, ксантиновые и белковые камни рентгеннегативны. Экскреторная урография позволяет уточнить диагноз. Она противопоказана при любых проявлениях непереносимости йодистых препаратов в анамнезе.

С введением в клиническую практику компьютерной томографии (КТ), особенно мультиспиральной КТ с контрастированием, значительно повысилась точность диагностики камней почек и мочевых путей. Это наиболее точный информативный и достоверный метод диагностики нефролитиаза, имеющий большие перспективы.

Совершенно новые возможности диагностики нефролитиаза открывает магнитно-резонансная томография (МРТ) в режиме урографии. Даже без контрастирования в условиях почечной колики, отностительной полиурии и при ретенционных изменениях можно получить отчетливое изображение почек, чашечно-лоханочной системы и мочеточника до уровня конкремента. Это особенно важно при непереносимости контрастных веществ и в условиях почечной недостаточности, когда экскреторная урография противопоказана.

ОСЛОЖНЕНИЯ

Наиболее частым осложнением МКБ является воспаление. Острый пиелонефрит осложняет почечную колику. При несвоевременном восстановлении нарушенного оттока мочи из пораженной почки и назначении антибактериальной терапии он может привести к бактериотоксическому шоку и другим

гнойно-септическим осложнениям, летальность при которых составляет 45-75%. Не купирующийся медикаментозно приступ почечной колики с появлением озноба и повышением температуры тела является экстренным показанием к незамедлительной госпитализации больного в урологический стационар для лечения. Длительное нахождение конкремента в верхних мочевых путях, особенно коралловидных камней, перенесенный острый пиелонефрит являются причинами, поддерживающими течение хронического воспаления – вторичного хронического пиелонефрита. Следует подчеркнуть, что медикаментозная терапия такого воспалительного процесса при наличии камня абсолютно бесперспективна и имеет сугубо временный и нестойкий эффект. Значительную и рецидивирующую макрогематурию можно рассматривать как осложнение нефролитиаза, хотя она наблюдается крайне редко. Такие конкременты, как правило, требуют оперативного удаления.

Длительное нахождение конкрементов в верхних мочевых путях, особенно на фоне хронического воспаления, осложняется изменениями в почке, что приводит к сморщиванию почки и артериальной гипертензии, а также уретритам и инфильтратам, в месте длительного стояния конкремента в мочеточнике. Подобные осложнения могут приводить к почечной недостаточности, поэтому требуют оперативного лечения.

Особое место занимают повторное камнеобразование после самостоятельного отхождения камней, а также рецидивы камнеобразования, которые рассматриваются не как осложнение, а как следствие течения патологического процесса, результат конгенитальной предрасположенности, сохранения этиологических, обменных, водно-аллиментарных факторов, а также следствие неадекватного оперативного лечения. Особенно часто (до 75%) наблюдаются рецидивы после удаления коралловидных камней почек, осложненных хроническим пиелонефритом.

ГОСПИТАЛИЗАЦИЯ ПРИ МКБ

Показания для срочной госпитализации и неотложной операции при МКБ:

- 1) камни в обоих мочеточниках;
- 2) камень в мочеточнике единственной функционирующей почки;
- 3) камень лоханки, осложненный острым пиелонефритом;
- 4) макрогематурия, вызванная камнем и не поддающаяся консервативной терапии;
- 5) анурия или острая задержка мочи, причиной которых являются камни в мочевых путях.

**Совершенно новые
возможности диагностики
нефролитиаза открывает
магнитно-резонансная
томография (МРТ)
в режиме урографии**

ВОПРОС НОМЕРА

МЕТОДЫ ЛЕЧЕНИЯ

Нефролитиаз – это в первую очередь хирургическое заболевание, так как для избавления больных от камней часто необходимо прибегать к различным способам их удаления, вплоть до открытой операции. На протяжении последних 15 лет методом выбора в лечении МКБ является дистанционная ударно-волновая литотрипсия. Она позволила сократить число традиционных открытых операций в целом в 10-12 раз. Определенное важное место в лечении занимают эндоскопические операции: уретеро- и нефролитотрипсия и литолапаксия транслюмбальным или ретроградным доступом.

Открытые традиционные оперативные вмешательства по поводу уролитиаза сегодня наиболее часто проводят при гнойно-воспалительных осложнениях, рубцовых изменениях верхних мочевых путей, коралловидном нефролитиазе, пионефрозе и сморщивании почки.

Пациенты, у которых мелкие конкременты чашечек диагностированы случайно, не имеющие каких-либо клинических проявлений, признаков нарушения оттока мочи и сопутствующего воспалительного процесса, чаще нуждаются в выжидательной лечебной тактике (активное наблюдение) с контрольным УЗИ почек, общим анализом мочи, при необходимости обзорным снимком мочевой системы каждые шесть месяцев.

ДИЕТОТЕРАПИЯ

В первую очередь зависит от состава удаленных камней и выявленных нарушений обмена веществ. Можно рекомендовать некоторые общие принципы в соблюдении диеты и водного баланса:

- ограничение излишнего общего количества пищи, ее разнообразие;
- ограничение потребления пищи, богатой веществами, способствующими камнеобразованию;
- прием жидкости в объеме, поддерживающем суточное количество мочи от 1.5 до 2.5 литра.

Часть жидкости можно принимать в виде морсов из клюквы или брусники.

Хорошо известно, что белковая пища животного происхождения подкисляет мочу, а молочно-растительная – подщелачивает ее. Разумным сочетанием или употреблением преимущественно той или иной пищи можно при необходимости успешно влиять на pH мочи. Контроль за pH мочи можно осуществлять не только в лаборатории, но и самостоятельно с помощью специальных индикаторных полосок, которые продаются в аптечной сети. Ниже представлена таблица с указанием биологических свойств продуктов по их кислотно-щелочным эквивалентам.

Хорошо известно, что белковая пища животного происхождения подкисляет мочу, а молочно-растительная – подщелачивает ее

БИОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ПРОДУКТОВ ПО ИХ КИСЛОТНО-ЩЕЛОЧНЫМ ЭКВИВАЛЕНТАМ

Щелочные продукты	
Сильного действия	Слабого действия
молоко	картофель
сахар	кольраби
чай	редис
огурцы	спаржа
томаты	салат
сельдерей	капуста
свекла	фасоль
морковь	грибы
редька	яблоки
шпинат	груши
салат	вишни
щавель	бананы
абрикосы	брусника
апельсины	

Кислотные продукты	
Сильного действия	Слабого действия
говядина	ветчина
свинина	яйца
печень	хлеб
курица	пшено
камбала	ячмень
творог	колбаса
брынза	кефир
рис	рыба
овсяная крупа	сметана
манная крупа	сыр

Для консервативного и профилактического лечения уролитиаза широко применяют травы (фитотерапия) с целью улучшения показателя обмена веществ, состояния почек и мочевых путей, ускорения отхождения камней, а также их фрагментов и песка после успешного разрушения методами литотрипсии. При этом предпочтение отдают удобным в применении препаратам, таким как канефрон, уростин, марелин, цистон, уролесан, уралит и др. Некоторые из них повышают также концентрацию защитных коллоидов в моче, которые препятствуют излишней кристаллизации солей.

При наличии сопутствующего пиелонефрита его лечение обязательно. Для этого назначают антибактериальную и противовоспалительную терапию. При повышении уровня мочевой кислоты в крови применяют препараты, приводящие к его снижению и нормализации (аллопуринол, милурит, алломарон и др). В случаях, когда диетой не удается нормализовать значения pH мочи, эти препараты необходимо сочетать с приемом цитратных смесей. При профилактическом лечении оксалатных камней успешно применяют витамины В1 и В6, нормализующие щавелевокислый обмен, и оксид магния – ингибитор кристаллизации оксалата кальция.

В последние годы широко используют и витамины А и Е, являющиеся антиоксидантами, которые стабилизируют функцию клеточных мембран.

В комплекс мероприятий, направленных на профилактику рецидива заболевания, целесообразно включать санаторно-курортное лечение минеральными водами (Железноводск, Сары-Агач, Трускавец, Карловы Вары, Фьюджи и др.).

- терапия нарушений уродинамики (спазмолитики, бета-адреномиметики, дренирование мочевых путей);

- купирование почечной колики (спазмоанальгетики, тепло);

- литолитическая терапия при уратных камнях (уралит, уралит-У, блемарен, магурлит и пр.);

- облегчение прохождения камней по мочевым путям, активизация уродинамики (бета-адреномиметики, цистенал, уролесан, цистон, канефрон, уростин, теплые ванны, малые дозы диуретиков, фитотерапия, дозированные физические нагрузки и пр.);

- профилактика и лечение возможных осложнений.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПРОФИЛАКТИКА МКБ

1. Антимикробная терапия до асептичности мочи.
2. Снижение концентрации мочевой кислоты, соединений кальция, оксалатов в моче за счет:
 - увеличения диуреза до 30 мл/кг/сут при кислой реакции мочи;
 - ограничения при поступлении с пищей (индивидуальный подбор продуктов питания);
 - уменьшения их всасывания в кишечнике (пищевые волокна, БАД);
 - снижения их эндогенного синтеза (аллопуринол, пиридоксин, пролит).
3. Рационально сбалансированное питание.
4. Увеличение растворимости малорастворимых соединений мочевой кислоты, оксалата кальция за счет изменений свойств мочи (аспирин, магний, пролит), поддержание pH мочи в пределах 6.0-6.5



Консервативная терапия нефролитиаза должна быть индивидуальной в зависимости от анатомических особенностей мочевых путей пациента, размеров и расположения конкремента. Важную роль при выборе консервативной терапии играет состав конкремента, состояние обмена веществ, pH мочи. Поэтому стандартных схем лечения нефролитиаза нет, следует придерживаться лишь следующих принципов:

при оксалатных и фосфатных камнях и ближе к 7.0 при уратных конкрементах (блемарен).

5. Устранение гиподинамии.

6. Ликвидация длительной стрессовой ситуации, создание соответствующего микроклимата.

7. Интегральная профилактика (лечение сопутствующих заболеваний и их осложнений: сахарный диабет, ожирение, болезни желудка, печени, атеросклероз).

Гомеопатия: *лечим больного, а не болезнь*

Магираш Катаева,
руководитель медицинского центра «ДАРИНА»,
г. Тараз

Продолжается долгожданная пора летних школьных каникул, отпусков. Время увлекательных путешествий, интересных незабываемых приключений. Но вместе с тем и детей, и взрослых поджидают всевозможные неожиданности, связанные с передвижением людей, жарким летом, переменной характера питания и сменой климатических поясов.

В любое время ребенок может получить различные травмы, ушибы, порезы и синяки. Часто возникает «диарея путешественника», а также аллергическое поражение органов дыхания в виде сенной лихорадки, крапивницы – аллергии кожи, связанной с укусами moskitov, комаров, ос. Отрицательное воздействие на кожу и дыхательные пути могут оказывать ароматы цветов, деревьев, употребление в пищу незнакомых ранее блюд, в том числе ракообразных и иных морепродуктов.

Некоторые люди не переносят быстрой езды, их «укачивает». У них появляется головокружение, тошнота, рвота. В народе это явление известно как «морская болезнь», в медицинской науке она называется «кинетоз» – болезнь движения.

Во всех перечисленных случаях поможет гомеопатия. Это медицина, в которой используются дары щедрой природы: травы, деревья (например, туя – дерево жизни), яды змей и скорпионов, минералы всей таблицы Менделеева, морская губка и даже усы морского кита.



Знакомая почти всем нам труженица – пчела медоносная в гомеопатии является первейшим, неоценимым целителем при аллергиях, вызванных укусами ос, пчел, комаров, москитов и других насекомых.

Гомеопатические средства прекрасно помогают предупредить, предотвратить и вылечить такие болезни, как рахит, кариес, стоматит, остеопороз, а также все острые и хронические заболевания органов дыхания, желудочно-кишечного тракта, печени и почек. Гомеопатические препараты хорошо зарекомендовали себя и в лечении гинекологических и урологических заболеваний. Гомеопатия эффективна также при различных кожных патологиях, таких как угри, экзема, псориаз и т.п.



Гомеопатия превосходно помогает и детям, и взрослым. Все проблемы со здоровьем решаются безболезненно, так как это мягкая и глубоко действующая терапия.

Как известно, фармакологические препараты, способствуя выздоровлению больных органов и систем человеческого тела, могут нанести удар по здоровым органам или ослабить их. В медицине это именуется побочным эффектом, в житейской терминологии в таких случаях говорят: «Одно лечит, другое калечит». Некоторые из этих препаратов обладают столь выраженными побочными эффектами, что аллопатию можно уподобить обоюдоострому мечу. При этом, к сожалению, мало информации о таком направлении в медицине, которое практически не имеет побочных эффектов, – гомеопатии.

А между тем этот метод подтверждает свою высокую эффективность на протяжении 200 лет.

1. Гомеопатия абсолютно безопасна: препараты не токсичны, не вызывают привыкания и не скапливаются в организме; отсутствуют побочные явления и аллергические реакции.

2. Гомеопатические препараты не имеют противопоказаний и возрастных ограничений. Они комплексно воздействуют на организм, оказывая лечебное и профилактическое воздействие, гармонизирующее внутреннюю среду организма.



3. Гомеопатия предупреждает острые инфекционные заболевания, такие как грипп или ОРЗ. Принимая препараты заблаговременно, можно предупредить большое количество болезней, включая рахит у детей. Применение гомеопатических средств способствует излечению даже хронических болезней.

4. При помощи соблюдения принципа подобия в выборе лекарственных препаратов проводится индивидуальный подход к терапии пациентов.

5. Гомеопатическое лечение основано на холистическом принципе, то есть на всецелом лечении организма, что позволяет воспринимать пациента и его заболевание как нечто единое.

6. Еще одним плюсом гомеопатии является возможность успешно сочетать ее со стандартными методами лечения. Гомеопатические препараты легко совмещаются с различными медикаментами. Комплексное лечение подразумевает использование гомеопатии, что позволяет снизить принимаемые дозы лекарственных препаратов, предупредить побочные действия, улучшить их переносимость.

7. Принимать гомеопатические препараты удобно, приятно и безболезненно. Как правило, гомеопатические лекарства представляют собой сладкие сахарные крупинки.

8. Наконец, стоит отметить невысокую стоимость гомеопатических препаратов.

Главным преимуществом гомеопатии является то, что данный метод помогает организму самому справиться с болезнью. Гомеопатическое лекарство лишь дает импульс, то есть активизирует природные способности к самоизлечению. Без этого стимулирующего и направляющего импульса хроническая болезнь неизлечима.

Обычное лекарство или подавляет, или возбуждает какие-либо процессы, происходящие в организме. Гомеопатическое же средство помогает регулировать их. В гомеопатии полностью реализуется основной принцип медицины: лечить больного, а не болезнь.

Выбран *лучший провизор* Казахстана

Лучшего провизора накануне дня медицинского работника выбрали в Астане. Этой традиции уже более двенадцати лет, но каждый год экспертное жюри республиканского конкурса не устает удивляться тому, как умудряются совмещать профессиональные навыки и творческое начало представители этой ответственной профессии. Да здравствуют провизоры!



Аида Толеубаева,
заведующая аптекой №2 ТОО «Таңғы шық»,
г. Талгар Алматинской области

С шутками и прибаутками женщины доказывали свой профессионализм. Строгое экспертное жюри выясняло, кто из них лучше всех знает нормативную базу, как работает с разными категориями клиентов, как доносит информацию. Быть провизором – очень непросто, отметило жюри: ведь методики лечения меняются каждый год, а количество зарегистрированных в Казахстане лекарственных препаратов – более 10 тысяч!

В конкурсе приняли участие победители городских и областных конкурсов «Лучший провизор», проводившихся департаментами Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Минздрава. Более десяти человек демонстрировали свои навыки и таланты. За каждую из участниц приехали болеть друзья, коллеги, родственники.

Общереспубликанский конкурс – это приятная возможность обменяться профессиональным опытом, встретиться с коллегами в доброжелательной обстановке и показать подготовленные художественные номера

Впрочем, сами участницы в один голос заявили: это мероприятие – не повод для конкуренции или соревнования друг с другом. Общереспубликанский конкурс – это приятная возможность обменяться профессиональным опытом, встретиться с коллегами в доброжелательной обстановке и показать подготовленные художественные номера.

– Здесь мы смогли показать себя как с профессиональной, так и с творческой стороны, ведь участницы конкурса – профессионалы своего дела и активные, артистичные люди, – говорит заведующая аптекой №2 ТОО «Таңғы шық» из города Талгар Алматинской области Аида Толеубаева. Именно она и была объявлена «Лучшим провизором 2013 года».

Говоря языком большого спорта, «серебро» уехало в Западно-Казахстанскую область, Теректинский район: 2-е место заняла Нурила Пангереева, провизор ГККП на ПХВ «Теректинская ЦРБ». «Бронза» – у Алтын Утетлеуовой, директора аптеки ТОО UNIQUE из Мангистауской области.

Конкурс проходил в несколько этапов. Все участницы должны были не только показать знание нор-

мативных документов, регламентирующих сферу обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медтехники. Нужно было также подготовить отчет о работе в форме видеоролика, который провизоры делали сами. Третий тур конкурса – домашнее задание на свободную тему, произвольный номер.

Алтын Утетлеуова любезно поделилась своими впечатлениями о конкурсе с читателями журнала «Эмити Pharm».

– В рамках «домашнего задания» я решила, что буду петь и играть на домбре. Мне это очень нравится – просто душа поет. Я живу и работаю в Актау, у меня своя частная аптека. Еще в 80-х окончила университет и с тех пор работаю провизором. Все эти годы моя специальность остается для меня интересной. Ни на что бы ее не променяла – ни на нефтяную сферу, ни на шоу-бизнес (*смеется*). Вы знаете, мы ведь не просто консультируем клиентов по поводу препаратов... Провизор подчас оказывает клиентам моральную поддержку. Мы не можем пройти мимо чужого горя, всегда стараемся помочь немощным и нуждающимся, – говорит Алтын Клышовна.

У фармации женское лицо – в финале конкурса, подготовка к которому шла целый год, оказались одни женщины. Однако было и приятное исключение. Одним из самых колоритных и веселых провизоров оказался Александр Карон из Кокшетау – высокий, статный, обаятельный мужчина, да еще и в белом халате. Группа поддержки Александра – друзья-КВНщики, которые с ним приехали на конкурс, –



Алтын Утетлеуова, директор аптеки ТОО UNIQUE, Мангистауская область



Президент Ассоциации «ФармМедИндустрия Казахстана» Серик Султанов

ответственно заявили: их друга знает весь город.

– Я уже пять лет в профессии. Мне очень нравится разбираться в лекарствах. Эта такая своеобразная алхимия здоровья и жизни, – поделился Александр.

Торжественная церемония награждения победителя республиканского конкурса «Лучший провизор 2013 года» прошла в Центральном концертном зале «Казахстан». Всем участникам конкурса были вручены поощрительные призы и почетные грамоты Министра здравоохранения РК.

Президент Ассоциации «ФармМедИндустрия Казахстана» Серик Султанов поздравил всех победителей и участников конкурса.

– Мы внедрили этот конкурс в 2002 году. И очень отраднo видеть, что за это время он стал таким популярным: к нему готовятся, как к празднику, по всей стране, участвуют все фармкомпании, которые представлены на казахстанском рынке. Профессия провизора очень важная. Ведь качество препаратов зависит не только от производителя, но и от условий хранения и поставки. А это требует специальных знаний и постоянного самообучения. И поэтому на конкурсе одним из главных заданий на проверку уровня специалиста был тест на знание нормативно-правовой документации. И, должен отметить, наши конкурсанты нас не разочаровали, – говорит Серик Султанов.

Подготовила Ярослава Науменко
Фото автора

Дженерики и биоаналоги в России и СНГ

Многие фармацевты сходятся во мнении, что дженерик (генерик) – это копия лекарственного препарата, не обладающая идентичными свойствами оригинала. Однако, как показывает практика, дженерики становятся все более популярными и востребованными благодаря доступной цене. Насколько они способны заменить оригинал?

Совсем недавно в Москве прошла VI практическая конференция «Дженерики и биоаналоги в России и СНГ». В ходе дискуссий были обсуждены самые острые вопросы развития бизнеса в рамках складывающейся законодательной платформы. Сегодня на территории стран СНГ, и в Казахстане в частности, производится большой процент дженериковых препаратов и на первый план выходит проблема взаимозаменяемости, как с терапевтической, так и с экономической точки зрения.

Дженерик – это дешевый аналог известного препарата, выпускаемый не компанией-разработчиком, а ее конкурентом. Никакого плагиата: законодательство поддерживает лекарственные аналоги, так как их существование не допускает монополизации рынка и взвинчивания цен. Как только заканчивается срок действия патента на оригинальный препарат, его формула становится достоянием общественности. И тогда на рынке появляются дженерики. Согласно мировым стандартам, существуют три параметра идеального дженерика: одинаковый состав, одинаковая биодоступность (способность препарата усваиваться) и одинаковая эффективность и безопасность. По закону в России при регистрации дженерика достаточно исследовать, что происходит с препаратом в организме на химическом уровне: как он расщепляется, какой процент действующего вещества попадает в кровь и т.п. Если показатели дженерика расходятся с показателями оригинального препарата не более чем на 5%, лекарство признается аналогом.

По мнению начальника управления Федеральной антимонопольной службы России Тимофея Нижегородцева, 99% процентов населения не могут оценить медицинский препарат и покупают то, что прописал врач. Чаще всего врач просто пишет название лекарства на простой бумажке, а не на рецептурном бланке, где указываются необходимые компоненты для лечения. В таком случае больной приходит в аптеку и вместо того, чтобы просто назвать препарат, протягивает рецептурный бланк. Фармацевт, в свою очередь, предлагает не только





оригинальный препарат, но и дженерик. И здесь клиент выбирает сам. В зависимости от ценовой категории и побочных эффектов.

Исследования в США показали, что если у врачей есть выбор, то они выбирают дженериковые препараты, чтобы оставшиеся средства можно было потратить на улучшение качества жизни.

Известно, что:

- для 77% населения России покупка оригинального препарата наносит ощутимый удар по бюджету семьи;
- 69% населения иногда или часто отказываются от приобретения лекарств из-за дороговизны.

Это в первую очередь касается препаратов безрецептурного отпуска.

РАЗРАБОТКА И РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕПАРАТОВ-ДЖЕНЕРИКОВ

В последние годы в России, Украине, Беларуси и других странах СНГ было зарегистрировано огромное количество дженериковых препаратов. Так, в России из 13 тысяч зарегистрированных препаратов 78% – дженерики. С одной стороны, это обеспечивает общедоступность препаратов, с другой – специалисты отмечают низкое качество лекарственных средств и высокую частоту побочных эффектов.

Если сравнивать такие страны, как Россия, Казахстан, Украина и Беларусь, то наибольшее количество дженериков зарегистрировано в России и Казахстане. Связано это с тем, что в Беларуси и Украине требования к разработке и регистрации аналоговых лекарственных препаратов ужесточены.

В Беларуси процедура регистрации длится 180 дней (может и больше, в зависимости от каждого этапа проверки). При этом каждый центр, который проводит клинические испытания, имеет комитет по этике. В Беларуси клинические испытания проводятся только государственными учреждениями. Всего их 59. При этом заявитель (фармацевтическая компания) сам выбирает клинический центр и уже там решает вопрос о назначении клинического испытания. Если принимается положительное решение, то договор обязательно регистрируется в Министерстве здравоохранения. Также в Беларуси с 2011 года запрещены трехсторонние договоры, дабы исключить коррупционный фактор. В связи с отменой трехсторонних договоров снизился процент зарубежных клинических исследований.

В Беларуси биоаналоги регистрируются как оригинальный препарат. При этом в досье должна содержаться информация о доклиническом сравнении с препаратом-оригиналом. Также должны быть проведены сравнительные клинические испытания (КИ) и обязательно исследования на моногенность. Даже если такие испытания не проводятся, то в любом случае назначаются предрегистрационные испытания, причем по самому острому показанию.

Организации здравоохранения Республики Беларусь, проводящие клинические испытания:



АКТУАЛЬНО

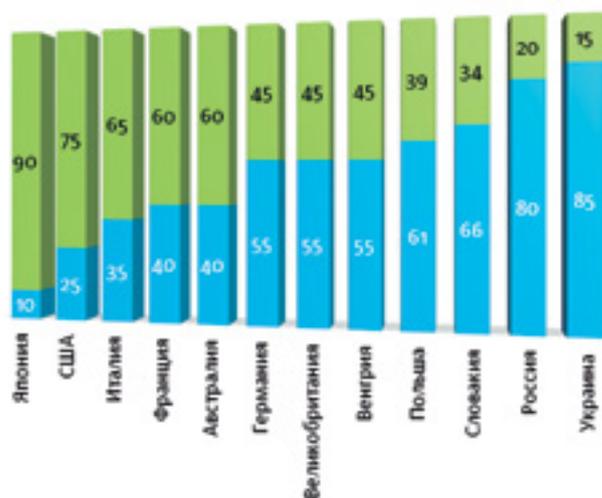
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТОЛКИВАЮТСЯ ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В СНГ

Большинство иностранных компаний поставляли свои препараты еще во времена существования СССР, что во многом обуславливает высокую концентрированность сегмента: на долю 10 лидеров в России, Украине и Казахстане приходится свыше 40% общего объема продаж, тогда как в Беларуси – 55%. Сейчас при регистрации или перерегистрации препарата Украина и Беларусь просят вновь провести испытания на биоэквивалентность, плюс клинические испытания. Также многие страны, такие как Киргизия, Узбекистан и Молдова, требуют оригинальную упаковку для своего фармацевтического рынка не на двух языках, а только на государственном языке, утвержденном в стране. В среднем срок регистрации дженериков в странах СНГ от 9 до 12 месяцев, в зависимости от законодательства.

На сегодняшний день самая жесткая регуляторная платформа в сфере оборота лекарственных средств наблюдается в таких странах, как Япония, США, Англия, Северная Ирландия, Италия и Украина.



Соотношение рынка
оригинальных и дженерических препаратов



Сегодня разработкой украинских оригинальных препаратов занимается только «Харьковский завод готовых лекарственных препаратов», практикуя производство лекарств на растительной основе. Но они оригинальны не по составляющим компонентам, а по их совокупности и пропорции. Начальник отдела зарубежной регистрации ЛС (Украина) Елена Буцких отметила, что украинские фармзаводы сфокусированы только на производстве дженериков, на разработку оригинальных лекарственных препаратов у частных фармацевтических компаний средств нет.

После введения новых требований с полок украинских аптек пропал ряд импортных медикаментов. С 15 февраля более 1,3 тыс. из 9,4 тыс. зарегистрированных в стране медпрепаратов зарубежных производителей оказались под запретом. Это произошло после введения Украиной стандартов GMP – международных требований к производству медпрепаратов.

Статистика свидетельствует, что в России процент дженериков достигает 95%, в других странах данный показатель значительно меньше. К примеру, в Великобритании не более 50%, в Японии и Германии – 30%, в США – менее 15%. Все это говорит о том, что заоблачная цена оригинальных препаратов для нашего здравоохранения неподъемна. Но дело даже не в этом. Были бы дженерики хорошего качества...

Евгения Макаренко

ПРЕПАРАТ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ НАРУШЕНИЯ ЭРЕКЦИИ



СИНЕГРА®

25
50
100

СИЛДЕНАФИЛ

1-4 ТАБЛЕТКИ



почувствуйте силу!



Показание: эректильная дисфункция

Показания к применению: лечение нарушений эрекции, характеризующихся неспособностью к достижению или сохранению эрекции полового члена, достаточной для удовлетворительного полового акта. СИНЕГРА® эффективна только при наличии сексуальной стимуляции.

Способ применения и дозы: Во избежание осложнений применять строго по назначению врача! Рекомендуемая доза - 50 мг внутрь за 1 час до полового акта. С учетом эффективности и переносимости доза может быть увеличена до 100 мг или снижена до 25 мг. Максимальная рекомендуемая доза - 100 мг и кратность применения - один раз в сутки.

Почечная недостаточность: при легкой и среднетяжелой степени почечной недостаточности (кларенс креатинина 30-80 мл/мин) коррекция дозы не требуется, при тяжелой (кларенс креатинина < 30 мл/мин) - дозу снижают до 25 мг.

Печеночная недостаточность: дозу СИНЕГРЫ® можно снизить до 25 мг.

Совместное применение с другими лекарственными средствами: при совместном применении с ритонавиром максимальная разовая доза СИНЕГРЫ® должна составлять 25 мг, не чаще 1 раза в течение 48 час; при совместном применении с ингибиторами цитохрома P450 3A4 (такими как эритромицин, саквинавир, кетоконазол, итраконазол) начальная доза СИНЕГРЫ® - 25 мг. Для уменьшения риска развития эростатической гипотензии, состояние пациентов, принимающих альфа-адреноблокаторы, должно быть стабильным перед началом применения СИНЕГРЫ®.

Пожилые пациенты: коррекция дозы не требуется.

Побочные действия: обычно преходящие и легкие или умеренно выраженные. Частота нежелательных явлений повышается с увеличением дозы. Наиболее частые побочные явления (> 1/10): головная боль, вазодилатация («приливы» крови к лицу). Частые побочные явления (> 1/100 и < 1/10): головокружение, изменение зрения, хроматопсия (легкая и преходящая, главным образом изменение восприятия оттенков цвета), учащенное сердцебиение, ринит, диспепсия. Следующие побочные эффекты были выявлены в процессе постмаркетингового наблюдения: реакция повышенной чувствительности (в том числе кожная сыпь), судороги, тахикардия, снижение АД, обмороки, носовое кровотечение, рвота, боль в глазах, покраснение глазных яблок, длительная эрекция и/или приливы.

Противопоказания: повышенная чувствительность к любому компоненту препарата, одновременный прием препаратов, являющихся донаторами оксида азота, органических нитратов или нитритов в любых формах. С осторожностью: анатомическая деформация полового члена (в том числе, ангуляция, кавернозный фиброз или болезнь Лейрока), заболевания, предрасполагающие к развитию приливам (такие как серповидно - клеточная анемия, множественная миелома, лейкоз, тромбоцитопения), заболевания, сопровождающиеся кровотечениями, обострение язвенной болезни, наследственный пигментный ретинит, сердечная недостаточность, нестабильная стенокардия, перенесенные в последние 6 месяцев инфаркт миокарда, инсульт или жизнеугрожающие аритмии, артериальная гипертензия (артериальное давление (АД) > 170/100 мм рт. ст.) или гипотония (АД < 90/50 мм рт. ст.). По зарегистрированному показанию препарат не предназначен для применения у детей и подростков до 18 лет у женщин.

Лекарственные взаимодействия: СИНЕГРА® усиливает гипотензивное действие нитратов при длительном применении последних и при их назначении по острым показаниям, поэтому применение СИНЕГРЫ® в сочетании с нитратами или донаторами оксида азота противопоказано. Признаков значительного взаимодействия с тобутамедом (250 мг) или варфарином (40 мг) не выявлено. СИНЕГРА® (100 мг) не оказывает влияния на фармакокинетику ингибиторов ВИЧ-протеазы, саквинавира и ритонавира при их постоянном уровне в крови. СИНЕГРА® (50 мг) не вызывает увеличения времени кровотечения при приеме ацетилсалициловой кислоты (150 мг). СИНЕГРА® (50 мг) не усиливает гипотензивное действие алкоголя. При одновременном применении СИНЕГРЫ® с амлодипином у больных с артериальной гипертензией не отмечено значимых клинических взаимодействий. Среднее дополнительное снижение АД в положении лежа составляет 8 мм рт. ст. (систолического) и 7 мм рт. ст. (диастолического). При одновременном приеме альфа-адреноблокатора доксазозина (4 мг) и СИНЕГРЫ® (25 мг) у пациентов с доброкачественной гиперплазией простаты систолическое и диастолическое АД в положении лежа дополнительно снижается в среднем на 7 мм рт. ст. Применение более высоких доз СИНЕГРЫ® совместно с доксазозином (4 мг) иногда приводило к развитию эростатической гипотензии спустя 1-4 часа после приема препаратов. СИНЕГРА® усиливает антиагрегационный эффект нитропруссид-натрия (донатора оксида азота).

Особые указания: силденафил обладает системным вазодилатирующим свойством, что может привести к преходящему снижению кровяного давления, поэтому перед назначением препарата СИНЕГРА® необходимо тщательно взвесить риск нежелательных явлений у пациентов с сердечно-сосудистыми заболеваниями, особенно на фоне половой активности. Повышенная восприимчивость к вазодилататорам наблюдается у пациентов с obstructed выходящего тракта левого желудочка (например, аортальный стеноз, идиопатический субаортальный стеноз) и у пациентов с тяжелыми нарушениями вегетативной регуляции кровяного давления. В случае состояния эрекции, продолжающейся более 4 часов, пациенты должны немедленно обратиться за медицинской помощью. Если приливы не будут исчезать немедленно, возможно развитие необратимой гипотензии. Необходимо с осторожностью назначать препарат СИНЕГРА® при совместном применении с ритонавиром, так как ритонавир значительно повышает плазменную концентрацию силденафила в 11 раз. Дозы силденафила, превышающие 25 мг, не должны применяться в течение 4 часов после приема альфа-адреноблокаторов.

Особенности влияния лекарственных средств на способность управлять транспортным средством или потенциально опасными механизмами: на фоне приема препарата СИНЕГРА® какого-либо отрицательного влияния на способность управлять автомобилем или другими техническими средствами не наблюдается. Однако поскольку при приеме препарата возможно снижение АД, развития хроматопсии, затуманенного зрения, следует пациентам информировать об опасности, связанной с управлением транспортными средствами, обслуживанием механического оборудования и другими потенциально опасными видами деятельности и внимательно относиться к индивидуальному действию препарата в указанных ситуациях, особенно в начале лечения и при изменении режима дозирования. Условия отпуска из аптеки по рецепту.

ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАТЬСЯ ПО АДРЕСУ:



АО «Ильич-Алматыская Фармацевтическая Фабрика» Республика Казахстан, 100008, г. Алматы, ул. Шынышев, 102 Б.
Тел: +7 (727) 300-01-00, факс: +7 (727) 300-01-00, e-mail: info@ilich-pharm.kz, info@ilich-pharm.kz
Лицензия на ИРСФ №0000000000 от 29.08.2023 г. ИСФ - 8091, 2008 (Время 3 мин 30 сек.)

ПЕРЕД НАЗНАЧЕНИЕМ И ПРИМЕНЕНИЕМ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА СЛЕДУЕТ ВНИМАТЕЛЬНО ПРОЧИТАТЬ ИНСТРУКЦИЮ!

PKCJCS-34M018509 от 20.12.2011 PKCJCS-34M018510 от 20.12.2011 PKCJCS-34M018508 от 20.12.2011

Подбор и удержание персонала

Любой руководитель согласится с высказыванием: «Кадры решают все». Сложность подбора кадров стоит перед каждым директором или владельцем предприятия вне зависимости от размеров и сферы деятельности.

Конечно, для небольшой фирмы этот вопрос не так остр, как для руководителя крупной компании. Владелец или директор небольшой фирмы знает всех своих работников по именам и сам может заниматься решением кадровых проблем, но с ростом фирмы и числа служащих ситуация меняется. Руководитель теряет возможность знать всех своих сотрудников по именам и в лицо, а также знать стиль работы и мотивацию каждого.

С ростом компании возникает все больше и больше инстанций между работником и директором. В крупных фирмах число таких промежуточных инстанций достигает 10-12. По мере усиления и развития компании руководители предпочитают тратить больше времени и усилий на разработку стратегии развития, конкурентного анализа, новых продуктов и внедрение новых технологий, а не на то, чтобы понять и просветить сотрудников. В определенный период возникает потребность в создании специальной службы персонала.

Требования к службам по работе с персоналом достаточно серьезны. Они заключаются не только в наборе персонала, но и в подготовке и сохранении квалифицированной рабочей силы таким образом, чтобы добиться максимальной эффективности в процессе деятельности организации в целом. В основу работы должны быть положены общие принципы, в равной степени подходящие для людей любого возраста и национальности.

ВАЖНО ПОМНИТЬ ОБ ОЖИДАНИЯХ СОТРУДНИКОВ:

- **Уверенность в завтрашнем дне.**

Сотруднику крайне важно знать, что он будет работать в данной компании сегодня, завтра, через месяц и так далее.

- **Справедливая оплата.**

Работник хочет получать справедливую оплату труда, не меньше, чем у человека, выполняющего аналогичную работу рядом с ним.

- **Признание собственных заслуг.**

Перспективы роста. Работник хочет, чтобы руководитель ценил его и его работу. Сотрудник также хочет знать, что, когда появится возможность повышения, он будет иметь шанс.

- **Адекватное руководство.**

Сотруднику необходимо быть уверенным, что его руководитель знает, что делать, знает свое дело и заработал авторитет в компании.

- **Командная работа.**

Персонал должен чувствовать, что является частью коллектива, а не только наемным рабочим.

- **Условия труда.**

Сотрудникам крайне важны условия, в которых им предстоит работать: помещение, оборудованное рабочее место, наличие корпоративной связи, социального пакета.

Поиск нужного человека совсем не простое дело. При подборе персонала важно ориентироваться на качество, создание кадрового резерва и обеспечение быстрой наполняемости вакансий. Ориентировка на количество – проигрышный вариант.

ГДЕ ИСКАТЬ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

При подборе персонала необходимо использовать несколько источников для поиска кандидатов. Первым и самым надежным резервом кадров являются собственные сотрудники.

- **Продвижение собственных сотрудников.**

Люди, работающие с вами, знают особенности деятельности компании. Им нет необходимости вникать в работу, учиться, входить в контакт с коллективом. Только в том случае, если среди ваших сотрудников нет подходящих кандидатов на открывшуюся вакансию, имеет смысл искать специалиста на стороне.

- **Использование собственных сотрудников как агентов по поиску.**

Именно сотрудники в первую очередь осведомлены об открывшихся вакансиях. Довольный сотрудник является самой лучшей рекомендацией. Статистика подтверждает, что новые сотрудники, принятые по рекомендациям уже работающих, – это наилучший вариант из всех возможных.

- **Рекомендации бывших коллег.**

Прежних сотрудников, ушедших по собственному желанию, можно опять брать на работу. Они также могут указать вам на других претендентов.

- **Случайные претенденты.**

Претенденты, самостоятельно обращающиеся по поводу работы, часто имеют два качества, говорящие в их пользу. Во-первых, они обычно что-то знают о вашей деятельности, а во-вторых, у них есть «внушенное» чувство лояльности к компании. Но у этой категории работников есть и один существенный минус. Маловероятно, что случайные претенденты окажутся высококвалифицированными сотрудниками или опытными специалистами.

- **Образовательные учреждения.**

Университеты, институты, курсы повышения квалификации, как правило, имеют службы по трудоустройству своих выпускников. Возможно, что именно они предоставят вам подходящий персонал. Если в учреждении нет специализированной службы по трудоустройству выпускников, достаточно связаться с преподавателями, так как они всегда заинтересованы в том, чтобы их студенты получили хорошую работу.

- **Кадровые агентства.**

Этот источник хорош тем, что такое агентство проводит предварительную работу по отсеиванию заведомо неподходящих кандидатов и дает вам возможность выбора. В случае обращения в агентство вам придется иметь дело не с безработными, а с людьми, желающими сменить место работы.

- **Конференции.**

Любая конференция или семинар в вашей области деятельности – это повод посмотреть на специалитеты других фирм и взять кого-либо на заметку, чтобы впоследствии пригласить на работу к себе.

Данные способы являются достаточно простыми и проверенными временем. Важны не количественные показатели при подборе персонала, а качество работы кандидатов, которое влияет на продуктивность организации в целом.

КАК УДЕРЖАТЬ ПЕРСОНАЛ

Стоит ли говорить, что крайне важно не только правильно подобрать персонал, но и удержать его. И здесь включаются такие факторы, как мотивация и стимулирование. Кстати, хочется напомнить, что это разные понятия. Стимулирование – это внешний фактор влияния на поведение человека, в то время как мотивация – это внутреннее состояние индивидуума, которое не зависит от внешних воздействий. Стимулирование может быть групповым, а мотивация – это индивидуальная работа с каждым человеком.

Отчего же зависит мотивация отдельного сотрудника и что может на это повлиять? Наиболее частое заблуждение, что продвижение по службе и условия работы напрямую влияют на мотивацию. Теория Герцберга четко говорит о мотивирующих и демотивирующих факторах. Американский психолог Фредерик Герцберг проанализировал массу факторов, влияющих на удовлетворенность или неудовлетворенность в работе. Оказалось, что очень много факторов являются нулевыми, как так они никак не влияют на мотивацию или демотивацию сотрудника. Например, статус компании не влияет на мотивацию сотрудника, в то время как признание в коллективе является одним из основных мотивирующих факторов. Ярким демотиватором является политика компании. Если, например, компания использует инновационные методы работы, а сотрудник достаточно консервативен, то возникает чувство неудовлетворенности последнего. Ответственность за участок работы, достижение

ТЕОРИЯ МОТИВАЦИИ ГЕРЦБЕРГА



целей, сама работа и признание являются яркими мотиваторами в работе. Однако не стоит брать теорию Герцберга за основу.

Далеко не для всех людей ответственность может являться мотивирующим фактором. Всегда стоит помнить о типах темпераментов и об их особенностях. Исходя из того, кем является ваш сотрудник – холериком, сангвиником, флегматиком или меланхоликом, стоит рассматривать распределение заданий, а также мотивацию. Холерик, например, положительно относится к ответственности, большому объему работ, в то время как меланхолик излишняя ответственность может ввести в состояние ступора и дискомфорта. Благодаря типам темпераментов удобно подбирать задания и уровни ответственности в коллективе. Отлично, когда в команде присутствуют все типы темпераментов. В таком случае люди дополняют слабые и сильные стороны друг друга. Например, сангвиники склонны к быстрому выполнению работы, а флегматики за счет высокой выдержки и отсутствия излишней эмоциональности склонны к тщательной проверке данных и анализу. Флегматиков не стоит переключать с одной задачи на другую, а в работе с меланхоликами важна крайняя осторожность и продуманность действий.

При осуществлении обратной связи также важно учитывать типы темпераментов. Например, флегматикам нужно очень долго и подробно говорить, что и почему хорошо выполнено в их работе. В то время как холерику достаточно короткой похвалы и грамоты.

Помимо правильного подбора работы и зон ответственности, на удержание персонала влияет такое понятие, как бренд работодателя. Для сетевых компаний крайне важно иметь положительный имидж работодателя. При достижении успеха на рынке и популярности не стоит экономить на материальном стимулировании и условиях работы, по долгу бесплатно стажировать сотрудников и устраивать ненормированные рабочие графики.

Юлия Бурова,
руководитель
по развитию бизнеса

Розница KZ
www.retail-ua.com

Как заставить себя работать *после отпуска*

Всем знакомы ощущения последней недели перед отпуском: в предвкушении долгожданного отдыха организм расслаблен, требует отдыха, и человеку приходится буквально заставлять себя работать. Кажется, что отпуск даст тонизирующий эффект небывалого масштаба и случится прилив сил. Но выход на работу, напротив, сопровождается головными болями, угнетенным состоянием духа и даже легкой депрессией. Почему?

К сожалению, такое явление, как постотпускной синдром, распространено довольно широко: он настигает примерно каждого третьего специалиста. В сезон отпусков имеет смысл узнать «врага» в лицо, чтобы не омрачить себе первые недели после каникул.

Постотпускной синдром включает в себя весь комплекс дискомфортных ощущений, которые человек переживает, вернувшись к работе после продолжительного отдыха. Речь может идти как о психологических реакциях (ухудшение настроения, апатия, неуверенность, рассеянность, раздражение, вспыльчивость), так и о физиологических

(бессонница, головные боли, вялость, утомляемость, скачки давления и т.д.).

По своей сути постотпускной синдром представляет собой адаптацию человека к внешним и внутренним изменениям, перестройку психики и организма на другой, рабочий режим функционирования. Если отпуск – это, например, море, красивая природа, чистый воздух, пляж, купание, развлечения, то по возвращении человек погружается в другую реальность: спешка, «пробки», неотложные задачи, бытовые дела, напряженная работа. Организму необходимо переключиться (примерно так же, как при смене часовых поясов), и в процессе перехода возникает постотпускной синдром.



ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Понять, почему возникает постотпускной синдром, довольно просто. Практически любой работник (если он, конечно, не заядлый трудолюбивый) ждет своего отпуска с трепетом и нетерпением, загодя планирует программу отдыха. Соблазнительной выглядит свобода от авралов, задержек в офисе допоздна, ранних подъемов по будильнику. Весь отпуск наполнен положительными эмоциями, и поэтому очень тяжело бывает «встретить» его окончание, которое, скорее всего, будет ассоциироваться с чем-то неприятным. Есть также факторы, усугубляющие ситуацию.

Конечно, у разных людей постотпускной синдром проходит по-разному. Еще со времен И. Павлова известно, что нервная система человека обладает разной скоростью переключения. Соответственно, у одних людей процесс адаптации к новым условиям проходит быстрее и легче, а у других – медленнее и тяжелее. Все зависит от свойств нервной системы.

Нахождение в постотпускном синдроме влияют, конечно же, и психологические факторы, в частности удовлетворенность человека своей работой. В идеале за время отпуска человек должен сбросить накопившееся напряжение, отдохнуть, набраться сил – и хотеть вернуться к любимому делу. Но если работа его не устраивает (сам вид деятельности или место работы), если после отпуска приходится возвращаться к тяжелым, нерешаемым задачам, к конфликтным отношениям и другим неудовлетворяющим факторам, то неизбежно возникновение того или иного рода внутреннего протеста, сопротивления, например в виде дискомфортных состояний, негативных эмоций.

КАК ПОБЕДИТЬ ПОСТОТПУСКНОЙ СИНДРОМ И ДАЖЕ ИЗВЛЕЧЬ ИЗ НЕГО ПОЛЬЗУ?

Чтобы облегчить себе адаптационный период, можно пойти на небольшие хитрости. Например спланировать отдых так, чтобы возвращение из теплых стран случилось не накануне выхода на работу. Оставьте себе два-три дня, чтобы привыкнуть к «домашней» атмосфере. Вы только усугубите постотпускной синдром, если попадете «с корабля на бал». Но если этого все же не избежать, то подготовьтесь к возвращению уже перед отъездом: хотя бы выберите костюм, в котором отправитесь на работу в первый день. Эта, казалось бы, мелочь может существенно сгладить ощущение растерянности, неизбежное в первое рабочее утро после отдыха.

Пережить постотпускной период помогут следующие рекомендации:

1. Сразу после отпуска не принимайте глобальных по значимости решений, к примеру, не подписывайте документов, которые будут иметь большое



значение. Подождите несколько дней, осмотритесь, придите в себя, вспомните и обдумайте все, что касается принимаемого решения.

2. Не проводите серьезных, значимых переговоров, дайте себе время на адаптацию, войдите в курс новостей, еще раз пересмотрите вопросы, по которым нужно договариваться.

3. Не торопитесь и не подгоняйте себя слишком сильно. Кроме лишнего напряжения, ничего хорошего таким путем вы не получите. Надо дать возможность психическим и физиологическим процессам перейти на рабочие рельсы, а это, в общем-то, происходит само собой.

4. В первые рабочие дни дозируйте нагрузку, делайте перерывы в работе, не ныряйте сразу с головой в 10-часовую предельно загруженный рабочий день.

Постотпускной период имеет один важный бонус. Именно в это время в голову могут прийти оригинальные творческие решения прежних проблем. Потом, спустя пару-тройку недель, глаз уже «замылится», а в первые дни после отпуска есть возможность посмотреть на ваши дела и задачи свежим взглядом и увидеть креативные подходы, качественно иные пути достижения целей. Не упустите такой шанс!

Айгерим Камилова

Страна

социального прогресса

Фармацевтический рынок Швеции регулируется Министерством здравоохранения и социальных дел. В его структуру входят несколько агентств, в том числе Медицинское агентство медикаментов и Шведский национальный фармацевтический совет. Эти структуры и занимаются регулированием аптечных сетей.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ СНЯТА

Кстати, долгое время в Швеции все аптеки были исключительно государственными (наряду с монополией на продажу спиртного и монополией на лотереи). Государственная монополия начала действовать в 1970 году, когда была национализирована торговля фармакологическими товарами. Но в рамках Европейского союза различного рода государственные монополии не приветствуются. И дело о шведской аптечной монополии попало в Европейский суд. В итоге в сентябре 2009 года правительство Швеции продало часть принадлежащих государству аптек Aroteket, сеть которых насчитывала 916 отделений. В результате торгов были проданы 466 аптек. Сумма сделки составила 5,9 миллиарда крон (859,4 миллиона долларов).

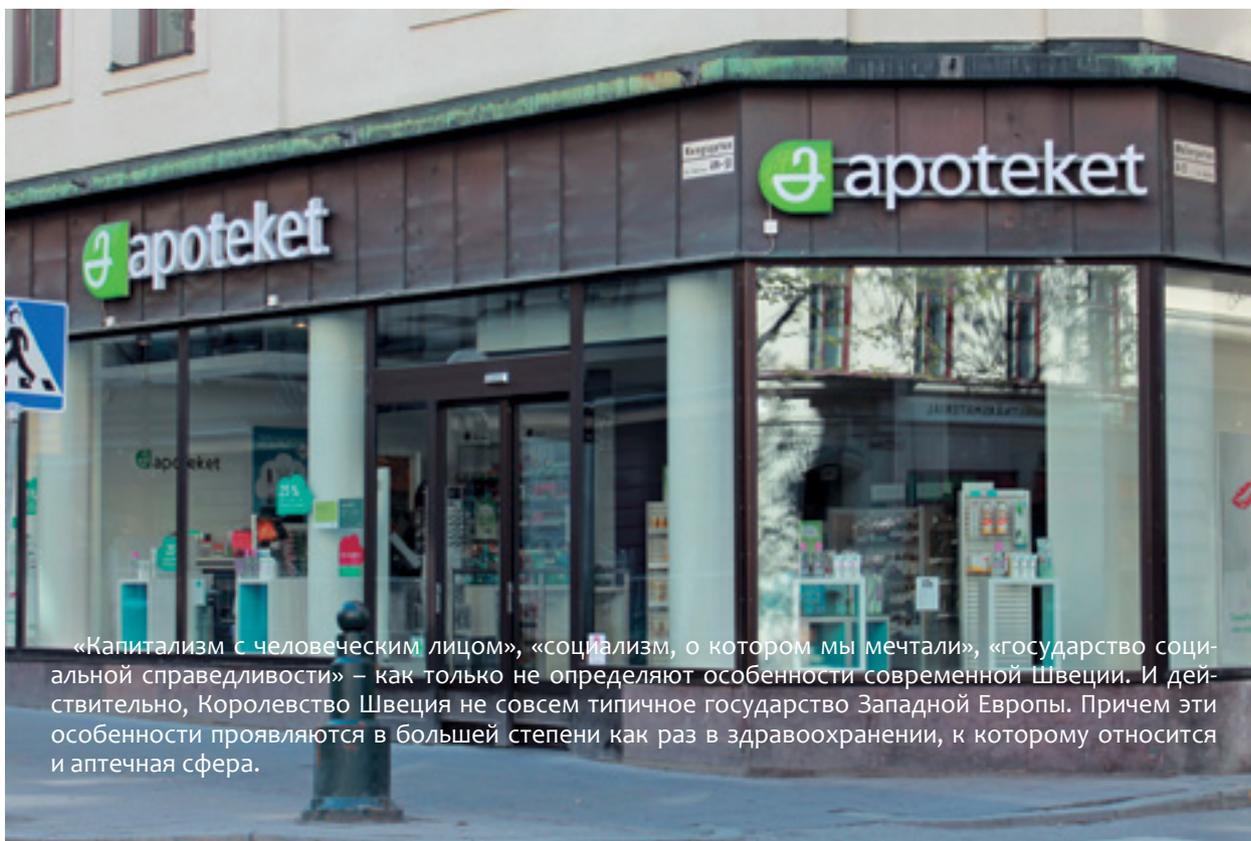
Покупателями аптек стали шведские компании Altor, Segulah, консорциум Priveq Investment и Investor, а также финская фармацевтическая сеть Oriola-KD Oyj. Наибольшее число аптек приобрели Altor и Oriola: 208 и 171 соответственно. Стали открываться и частные аптеки, в результате число аптек в Швеции увеличилось на 20%.

НЕХВАТКА ФАРМАЦЕВТОВ

Итак, после снятия государственной монополии количество аптек в Швеции увеличилось. И сегодня на 8300 жителей приходится одна аптека. До приватизации одна аптека приходилась на 10000 жителей. Для сравнения: во Франции одна аптека приходится на 2,5 тысячи жителей.

Одна из причин, почему аптек сравнительно немного, – это нехватка фармацевтов. По закону, аптеку нельзя открыть, если в ней нет дипломированного фармацевта или провизора. И, к сожалению, популярностью эти профессии не пользуются: конкурс в учебных заведениях на фармакологические специальности составляет всего лишь 0,8 человека на место. По данным Министерства здравоохранения и социальных дел Швеции, в 2006 году было выпущено 287 дипломированных провизоров, а в 2010-м – только 171. И с тех пор ситуация радикальным образом не изменилась.

Итак, аптеки в Швеции не на каждом углу. Тем не менее они весьма доступны, в том числе благодаря почтовой доставке лекарств на дом. Эта услуга начала активно внедряться в 2006 году, и прежде



«Капитализм с человеческим лицом», «социализм, о котором мы мечтали», «государство социальной справедливости» – как только не определяют особенности современной Швеции. И действительно, Королевство Швеция не совсем типичное государство Западной Европы. Причем эти особенности проявляются в большей степени как раз в здравоохранении, к которому относится и аптечная сфера.

все она ориентирована на людей с ограниченными возможностями, занятых горожан и жителей небольших отдаленных поселений. Заказ можно сделать по телефону и Интернету. Для этого необходимо получить собственный цифровой код (для телефона) либо электронную идентификацию (для Интернета). При этом обязательно указывается номер рецепта, поскольку подавляющее большинство лекарств в Швеции отпускается исключительно по рецептам.

Получив заказ, работник аптеки укладывает медикаменты в прочный пластиковый контейнер, который затем упаковывается в обычный конверт. В результате даже почтальоны не знают, что внутри конверта, а заказ защищен от случайного вскрытия, например, собакой или ребенком.

Однако не все лекарства можно заказать по почте. Средства, которые классифицируются как наркотические или для которых необходимы особые условия хранения (например, пониженная температура), можно купить только в аптеках.

КТО ПЛАТИТ?

Фармацевтический рынок Швеции является частью государственной системы социального страхования. На практике это означает, что пациенты при покупке лекарств могут рассчитывать на помощь государства. В частности, установлена максимальная сумма, которую за медикаменты должен уплатить сам покупатель (пациент): это 2200 крон в год. Купив лекарств на эту сумму, пациент получает специальную карточку, предъявляя которую, он в течение 12 месяцев с момента первой покупки получает лекарства бесплатно. После этого снова нужно платить за лекарства из собственного кармана, но, как только человек уплатил 2200 крон, он снова получает карточку на бесплатные лекарства на следующие 12 месяцев. Как ни странно, исключение представляет Стокгольмский регион, в котором максимальная сумма существенно ниже, чем по стране, и составляет 1800 крон.

До 2004 года шведские аптеки (которые тогда были госмонополией) давали возможность покупателям взять кредит на покупку лекарств. В 2005 году правила стали более жесткими. Теперь кредит в аптеке можно получить только при условии, что у человека нет никаких зарегистрированных долгов или платежных замечаний.

Аналогичным образом организована и система лечения. Пребывание в стационаре больницы обходится пациенту в 80 крон в день первые 10 суток, затем 60 крон в день. Плата за визит в поликлинику в разных ленах (областях) колеблется от 100 до 200

крон. За консультацию у врача-специалиста взимается дополнительная плата, но не более 350 крон. Причем расходы пациента ограничены предельным уровнем, составляющим от 900 до 1100 крон за год (в зависимости от региона). По достижении этой суммы пациент в дальнейшем, до истечения 12 месяцев со дня первого визита к врачу, освобождается от платы за лечение.

Оплата стоматологических услуг также осуществляется на условиях софинансирования пациента и государства. Причем чем выше стоимость услуги, тем меньше доля пациента. А для тех граждан Швеции, которым не исполнилось 18 лет, стоматологическая помощь и вовсе бесплатная.

Чтобы понять, насколько существенны эти расходы, приведем для сравнения несколько других цифр. Минимальная заработная плата в 2012 году составляла 15 тысяч крон. Зарплата педагогов в школе – 30 тысяч крон, госслужащего среднего уровня и преподавателей высшей школы – 40 тысяч крон. Но это до налогообложения. А вот налоги в Швеции высокие: приблизительно 52%! Причем налогом на доходы облагаются даже социальные пособия и пенсии.

Расходы на здравоохранение и медицинское обслуживание составляют в Швеции около 10% валового внутреннего продукта (ВВП) – показатель, сопоставимый с соответствующими цифрами большинства других европейских стран. Если взглянуть на структуру финансирования шведской системы медицинского обеспечения, то 72% – это подоходный налог, 13% – государ-

ственные трансферты, остальные 15% – это оплата медицинской помощи самими пациентами.

В 2013 году группа независимых экспертов разработала новый социально-ориентированный индикатор благополучия государств – индекс «социального прогресса». Он учитывает факторы, напрямую отражающиеся на жизни обычных граждан. Такой подход отличается от традиционного подсчета внутреннего валового продукта (ВВП), который отражает общую стоимость произведенных в стране товаров и услуг, однако не учитывает, например, качество воздуха. Всего рассматривается 52 фактора, среди которых инфраструктура, здравоохранение, свобода слова, экологическая сознательность, доступ к различным возможностям, качество продовольствия и т.д. В этом рейтинге Швеция обошла 50 стран, в том числе США, Канаду, Австралию, Японию и остальные государства Европы.

Так что к опыту Швеции стоит присмотреться, в том числе и в области аптечного дела.

Максим Гревцев



GDP – надлежащая практика дистрибуции лекарственных средств

Оптовые дистрибьюторы должны поддерживать систему качества, вся деятельность по дистрибуции должна быть четко определена и подвергаться систематической переоценке. Кроме того, поскольку система качества является зоной ответственности высшего руководства компании, то от него требуется активное управление персоналом, организация и проведение обучающих семинаров и тренингов на систематической основе.

В этой связи летом 2013 года руководство компании «ЭМИТИ Интернешнл» провело первичное обучение сотрудников по надлежащей практике дистрибуции лекарственных средств. Для этого привлекли известную группу аутсорсинговых компаний.

В тренинге приняли участие заведующие складами всех филиалов компании, менеджеры по приему товаров, менеджеры отдела транспортной логистики, сотрудники регионального отдела, менеджеры отдела закупок, функциональный руководитель складов.

Мероприятие состояло из двух частей:

I фаза – диагностический аудит фактического состояния;

II фаза – первичное обучение работников.

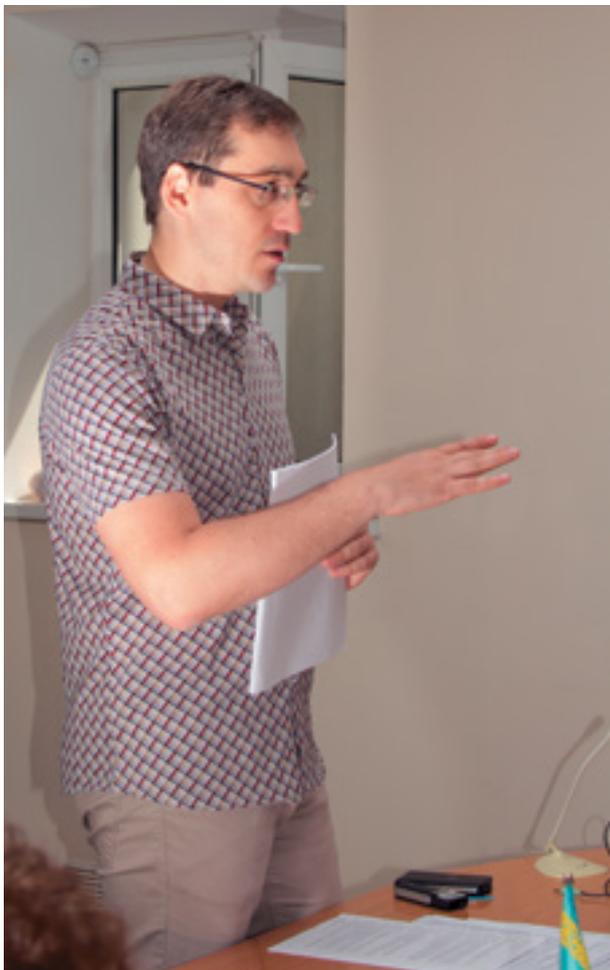
В Казахстане GDP в настоящее время носит

рекомендательный характер, но с 2015 года этот стандарт будет обязательным. Каждый дистрибьютор или работник, имеющий отношение к хранению, транспортировке и распространению фармацевтической продукции, должен понимать, что лекарство влияет на здоровье и жизнь людей.

Качество фармацевтической продукции создается на этапах разработки ЛС; подтверждается на этапе государственной регистрации; обеспечивается при производстве. Достигнутый уровень качества должен быть сохранен по дистрибьюторской цепочке, для того чтобы лекарственные препараты без каких-либо изменений их свойств попадали к конечному потребителю.

На трехдневном цикле обучения были даны основы GDP, то есть все, что связано с закупом,





хранением, отгрузкой, транспортировкой, отзывом, возвратом ЛС.

Темы обучения были следующие:

1. Оценка рисков, связанных с деятельностью фармацевтического склада.
2. Основные требования к складскому помещению, принципы зонирования и оснащения фармацевтического склада.
3. Классификация условий хранения ЛС.
4. Управление запасами (FeFo, FiFo).
5. Управление доступом на склад.
6. Поддержание чистоты и гигиены на складе.
7. Система защиты от грызунов, насекомых.
8. Управление холодной цепочкой.
9. Валидация склада с контролируемой температурой.
10. Правила транспортирования ЛС.
11. Отработка планов действия при чрезвычайных ситуациях (отключение электроэнергии, поломка холодильной камеры и др.).
12. Система качества на складе: взаимодействие ISO 9001 и GDP.
13. Управление персоналом: должностные инструкции; матрицы распределения ответственности; система обучения.
14. Документация фармацевтического склада (основные документы, правила обращения документов на складе; перечень стандартных обязательных процедур (СОП); правила ведения записей).
15. Управление отклонениями и изменениями; управление претензиями; участие дистрибьютора в отзыве продукта; работа с возвращенной продукцией; самоинспекция складского комплекса.

Оптовая реализация ЛС является важным направлением деятельности в рамках комплексного управления цепочкой поставок. Стандарты GDP определяют соответствующие инструменты для поддержки оптовых дистрибьюторов при осуществлении своей деятельности. Соблюдение этих стандартов позволит сохранить качество и целостность лекарственных препаратов.

Айгерим Камилова



Кадры решают все?

Наши эксперты:

Ирkitбаева Акмарал Амиралиевна, директор, ТОО «Ак-Кайын»
 Жиенбаева Фатима Мажкеновна, директор, ТОО «Мажкен Фарм»
 Полячкова Ольга Владимировна, заведующая аптекой, ТОО «Сити-фарм»
 Сулейменова Алуа Жаксылыковна, директор, «ИП Сулейменова А.Ж.»
 Фролова Ирина Анатольевна, заведующая аптекой, ТОО Union Pro Management
 Черенщикова Ирина Динадиевна, заведующая аптекой, ИП «Черенщикова И.Д.»

Редакция журнала «ЭМИТИ Pharm» решила изучить ситуацию, сложившуюся на рынке труда в сфере фармацевтики. Целью исследования было выяснить, существует ли на сегодняшний день проблема с квалифицированными кадрами в фармацевтической отрасли. За компетентным мнением мы обратились к экспертам, которые ответили на некоторые вопросы, касающиеся профессионализма молодых специалистов, отношения к ним со стороны работодателей, а также высказались о состоянии современного фармацевтического образования, поделились своим личным опытом.

На вопросы «Достаточно ли в республике профессиональных кадров? Существует ли сейчас проблема подготовки специалистов, повышения их квалификации?» мы получили диаметрально противоположные ответы. Большинство экспертов сходятся во мнении, что проблема подготовки специалистов имеет место. Так например, Ольга Полячкова считает, что эта проблема существует, поскольку не хватает учебных заведений, которые бы выпускали квалифицированных специалистов. Согласно с ней и Ирина Фролова: «Проблема подготовки специалистов велика. Выпускники приходят с очень слабыми знаниями. Принимая их на работу, берешь на себя огромную ответственность. А что касается курсов повышения квалификации, то они платные, поэтому специалист выбирает только одну тему из предложенных, и объем часов недостаточен».

Лишь некоторые из экспертов считают, что такой проблемы нет. Акмарал Ирkitбаева «уверена, что наша отрасль держится именно за счет профессионалов, которые очень любят свою специальность – фармацевтику». «Я выпускница советской школы провизоров и больше поддерживаю свое поколение, потому что знаю, какие высокие требования ставились перед студентами в наше время», – говорит она.

Выясняя, каково отношение к молодым специалистам – охотно ли принимают на работу выпускников медицинских образовательных учреждений; есть ли у новичков боязнь выйти к первому столу; как сотрудники поддерживают новичков; проводятся ли тренинги, внутреннее обучение – мы получили ответы, свидетельствующие о том, что в большинстве случаев работодатели положительно относятся к тому, чтобы взять молодого сотрудника, согласны обучать его первое время.

«Я не знаю, как сейчас подготавливают специалистов, но отношусь к ним очень позитивно, – говорит Акмарал Ирkitбаева, – так как они молоды, энергичны, амбициозны и смелы. Когда берешь на работу молодого специалиста, все зависит конкретно от самого человека. С новичком мы сами проводим на

работе внутреннее обучение и поддерживаем его всем коллективом».

Согласна с ней и Фатима Жиенбаева: «К молодым специалистам у нас отношение положительное. Если есть стремление, старательность, то мы с охотой берем их на работу. Хотя сталкиваемся на практике с такими молодыми специалистами, у которых нет желания тратить время на тренинги и обучение, но зато они сразу требуют хорошую заработную плату».

Оптимистичным выглядит и мнение Ирины Черенщиковой: «Молодые специалисты нужны, они активны, предприимчивы, идут в ногу со временем! На работу их принимают с огромным желанием! Конечно, у новичков есть боязнь первого стола, но это быстро проходит. Все зависит от каждого индивидуально, кто-то быстро вникает в смысл работы, а кто-то нет. Сотрудники стараются поддержать молодых специалистов, проводим внутреннее обучение».

Иной взгляд у Ирины Фроловой, которая считает, что молодых работников специалистами назвать нельзя. Имеет место отсутствие элементарных базовых знаний. Боязни первого стола у них тоже нет. Для них характерна низкая культура общения с людьми, отсутствие понятия «фармацевтическая деонтология». «В нашей аптеке специалисты со стажем поддерживают новичков, курируют, проводят и тренинги, и внутреннее обучение, но этого недостаточно – нужны базовые знания», – убеждена Ирина.

Менее категоричной была Ольга Полячкова: «На сегодняшний день вакансий достаточно, но молодых специалистов берут неохотно – из-за отсутствия опыта работы. По поводу поддержки или обучения в каждом коллективе ситуация индивидуальна: кто-то поддерживает, а кому-то невыгодно обучать себе замену».

На вопрос, отвечает ли современное фармацевтическое образование реалиям дня, эксперты единодушно ответили «нет». Ольга Полячкова подчеркнула, что зачастую большая часть полученных знаний

на практике не пригождается, а то, что действительно необходимо, приходится изучать на рабочем месте. Ирина Фролова добавила, что у студентов нет организованной практики, даже ступку и пестик – святая святых – они видели только на картинке в учебнике.

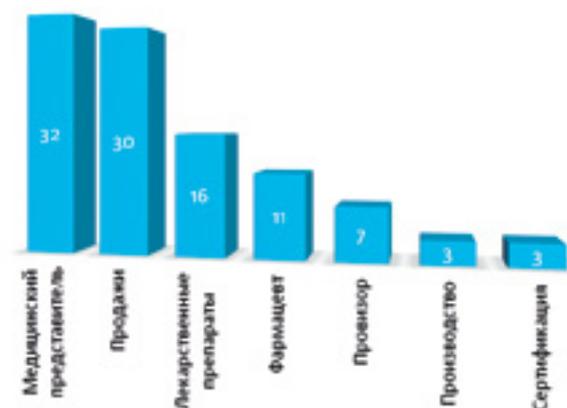
А что касается качеств, которыми должен обладать идеальный фармацевт, Алуа Сулейменова говорит, что он должен иметь необходимые знания в своей области, уметь ими пользоваться. Хороший фармацевт всегда должен быть готов объяснить, от какого заболевания то или иное лекарство, кроме того, ему необходимо знать аналоги. И, разумеется, фармацевт должен быть коммуникабельным и терпеливым. Кстати, коммуникабельность была выделена всеми экспертами без исключения как одно из основных качеств идеального фармацевта.

По мнению Акмарал Иркимбаевой, идеальный фармацевт должен любить свою профессию, стремиться идти в ногу со временем, постоянно совершенствоваться. Ирина Фролова видит идеального фармацевта специалистом со стажем и опытом работы, постоянно повышающим свой профессиональный и интеллектуальный уровень, прошедшим свой профессиональный путь от работника первого стола до администратора.

Насколько необходимо бизнес-образование в фармотрасли и что важнее – теория или практика, наши эксперты высказывали разные точки зрения. Получать или не получать дополнительное бизнес-образование – зависит от стремлений конкретного человека, считает Ольга Полячкова. Если кого-то устраивает должность первостольника, то ему, может быть, это и не к чему, но если человек хочет расти по карьерной лестнице, ему это будет необходимо, так как провизоры зачастую выполняют работу бухгалтера, экономиста и руководителя, и здесь дополнительные знания просто необходимы. Состоявшийся специалист должен постоянно повышать свою квалификацию, изучать новинки фармацевтического рынка, а также иметь знания в области программного обеспечения и законодательства. Согласно с ней и Фатима Жиенбаева: «У настоящего специалиста должно быть чутье, видение ситуации – без этого никуда. Ну и, конечно, необходимо бизнес-образование. Все течет, все меняется в современном мире, и поэтому, конечно, нужно стараться ни в чем не отставать и шагать в ногу со временем, стремиться ко всему новому и внедрять новое, чтобы соответствовать требованиям сегодняшнего дня». Теория и практика – обе эти вещи и есть главное в работе, друг без друга существовать не могут, подытоживает мнения большинства экспертов Ирина Черенщикова.

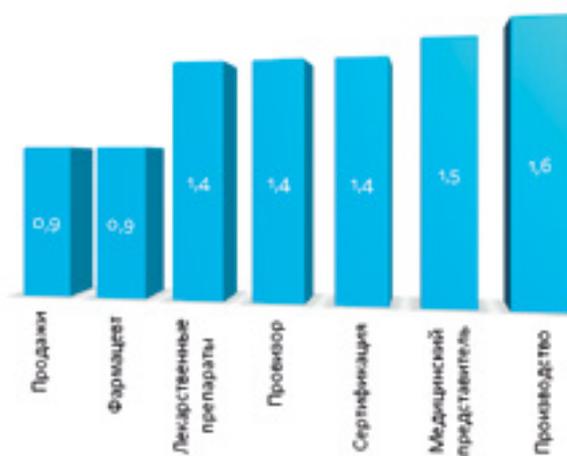
А вот данные, которые предоставила компания HeadHunter Казахстан: с 1 января по 6 июня 2013 г. на портале hh.kz в фармацевтической отрасли было размещено 2 315 вакансий. Чаще всего казахстанским работодателям требовались представители следующих специализаций: «медицинский представитель» – 32%, «продажи» – 30% и «лекарственные препараты» – 16%. Реже всего компании искали специалистов производства (3%) и сертификации (3%).

НН.KZ: КОЛ-ВО ВАКАНСИЙ В ФАРМОТРАСЛИ, РАЗМЕЩЕННЫХ С 1 ЯНВАРЯ ПО 6 ИЮНЯ 2013 Г.



Директор по маркетингу и PR компании HeadHunter Казахстан Марина Сакиева проанализировала резюме и вакансии, размещенные на hh.kz с начала текущего года, и выяснила, что среди специалистов в фармацевтике не наблюдается большой конкуренции: в среднем на 2 предложения работодателей приходится по 2-4 соискателя. Дефицит кадров наметился среди менеджеров и фармацевтов, где на 2 вакансии приходится 1-2 кандидата.

ИНДЕКС HEADHUNTER*: ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕФИЦИТА СПЕЦИАЛИСТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА



*Индекс HeadHunter – показатель дефицита специалистов на рынке труда. Рассчитывается как p резюме, деленное на x вакансий за период t . Значения от 1 до 4 – нормальные для рынка (зеленая зона); значения от 4 до 6 – это тревожный показатель, когда на 1 вакансию приходится по 4-6 резюме (желтая зона); значения более 6 – тяжелое состояние сферы с очень высокой конкуренцией за рабочие места, когда на 1 вакансию приходится более 6 резюме (розовая зона).

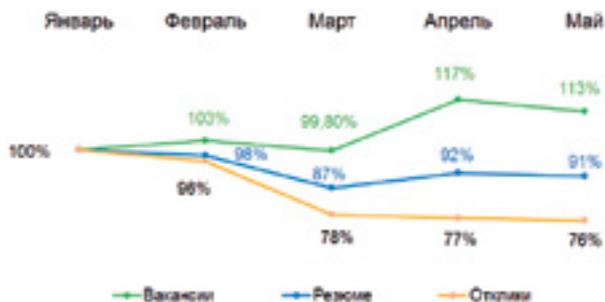
Преобладающее большинство топ-менеджеров в фармацевтической отрасли – в возрасте от 30 до 45 лет (более 70%).

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

HEADHUNTER: МАКСИМАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ СРЕДНЕЙ ЗАРПЛАТЫ В МАЕ

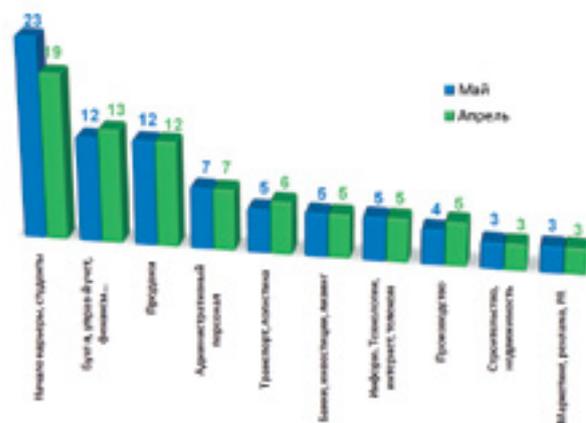
Исследовательский центр компании HeadHunter подвел итоги мая на рынке труда Казахстана и выявил, что май (с его многочисленными праздниками) совсем не многим уступил апрелю по показателям бизнес-активности: предложения работодателей снизились на 4%; новых резюме, как и откликов, было зафиксировано на 1% меньше. Несмотря на короткий (в плане рабочих дней) месяц, рынок труда достойно провел последний весенний месяц 2013 года, практически сохранив позиции апреля.

hh.kz: динамика вакансий, откликов и резюме (2013 г.)



В топ-10 профессиональных областей, в которых казахстанцы чаще всего размещали резюме в мае, не произошло кардинальных изменений. Наблюдалось увеличение активности на 4% среди молодых специалистов и студентов и снижение на 1% – в профессиональных областях «Бухгалтерия, управление», «Финансы, бухгалтерия», «Транспорт, логистика» и «Производство».

hh.kz: профессиональные области, в которых казахстанцы размещают резюме (2013 г.)



Максимальный уровень заработной платы, предложенный работодателем на hh.kz в мае – 1,5 млн тг. – пришелся на работодателя Астаны. Также среди максимальных окладов, указанных в майских вакансиях, отмечено предложение от работодателей Алматы (750 тыс. тенге), Актыбинской области (600 000 тенге), Акмолинской и Алматинской областей (по 500 000 тенге).

Самые высокие показатели средней зарплаты среди предложений работодателей в мае зафиксированы в Мангистауской (140 000 тенге), Жамбылской (137 000 тенге) и Атырауской (133 400 тенге) областях.

Область/город Казахстана	Кол-во вакансий с указанием ЗП	Медиана* ЗП KZT	Минимальная ЗП KZT	Максимальная ЗП KZT
Акмолинская	66	109 000	15 000	500 000
Актыбинская	93	112 300	17 000	600 000
Алматинская	86	114 700	16 000	500 000
Атырауская	89	133 400	25 000	500 800
Восточно-Казахстанская	223	106 700	15 000	270 000
Жамбылская	70	137 000	22 500	225 000
Западно-Казахстанская	53	119 800	8 000	250 000
Карагандинская	296	105 300	20 000	480 300
Костанайская	138	106 500	20 000	260 000
Кызылординская	67	106 900	36 000	220 000
Мангистауская	106	140 000	30 000	450 000
Павлодарская	137	100 000	30 000	350 000
Северо-Казахстанская	57	106 300	20 000	320 200
Южно-Казахстанская	181	104 000	34 000	450 000
г. Алматы	1919	107 000	42 700	750 000
г. Астана	625	108 300	24 700	1 500 000

* Медиана – значение заработной платы, расположенное в середине изучаемого массива, упорядоченного по возрастанию. Преимуществом медианного показателя предлагаемых заработных плат по сравнению со средним арифметическим является его независимость от крайних значений, поскольку он делит совокупность на две равные части.

Данные об уровне заработных плат, предлагаемых казахстанскими работодателями с начала года, получены путем анализа вакансий с указанием ежемесячного вознаграждения. При этом анализировались вакансии с различным графиком работы (полный рабочий день, сменный график), на постоянные и временные позиции, для специалистов с разным опытом работы (или его отсутствием).



Любое преодоление себя, неважно в чем, делает нас сильнее. Мы видим в глазах окружающих уважение и одобрение, но что самое главное – мы растем в своих собственных глазах, повышается наша самооценка и уверенность в себе. Появляется ощущение, что тебе все по плечу, что ты можешь многое.

Хорошо, если у каждого из нас будет как можно больше возможностей радоваться себе и своим пусть маленьким, но победам над собой, ленью и желанием оставить все как есть, ничего не менять, не двигаться вперед. Но ведь жизнь - это и есть движение. Как говорится, все течет, все изменяется...

Тема номера
Преодолей себя

ФОТО-РАНДЕВУ

Альмира Кайсенова,
заведующая аптеками
ИП «Кайсенова»

Когда наступает лето, а вместе с ним и пляжный сезон, помогает настроиться на работу мысль о том, что у тебя тоже запланирован отдых. А участвуя в акциях Эмити-тур, можно продлить лето. Например, в прошлом году мы загорали на о.Хайнань в октябре.

Преодолеть себя – значит победить свой страх, лень, неуверенность, нерешительность, а для этого надо поверить в себя и иметь силу воли.

Преодолеть себя, свои страхи и сомнения мне пришлось, когда решила открыть частную аптеку. Вера в себя, в свои силы помогла мне осуществить задуманное.



Роза Лысенко,
провизор, заведующая аптекой
ТОО «Алтай-Фармация Лтд»,
г. Усть-Каменогорск

Лето – это тепло, солнце, зелень. Мы ждем его гораздо дольше, чем оно длится! И нам всегда жаль проводить его в помещении, поэтому летом очень трудно настроиться на рабочий лад, особенно если все время думать о том, что кто-то уже наслаждается отдыхом, а ты за всех работаешь, и до отпуска тебе еще ой как далеко. Но если встречать каждый рабочий день с мыслью о том, что именно он приближает тебя к твоему незабываемому отпуску, то уже гораздо легче работается.

Преодолеть себя – это значит победить то, что тебя в себе не устраивает. Ведь ежедневно каждый человек, идя к своей цели, преодолевает препятствия. И самые трудные из них – это препятствия внутри него самого. Это могут быть различные комплексы, надуманные проблемы, неуверенность в себе и прочее. Нужно сделать самое сложное – попытаться преодолеть их, и тогда становится очевидным, что на самом деле это возможно.

Мне всегда очень трудно преодолеть в себе волнение перед публичным выступлением, будь это экзамен или просто речь на собрании, но я борюсь с этим. Главный аргумент для меня здесь – неизбежность процесса, а значит, волнение ничем не поможет, не спасет.

Если ваша цель кажется вам недостижимой, поделите ее на несколько целей, которые, как ступеньки, приведут вас к основной. Двигайтесь в этом направлении, при этом хвалите себя за каждую, даже самую маленькую победу, и тогда вы почувствуете, как легко вам даются эти ступеньки!

Гулям Закирова, директор
ИП «Закирова Г.Ч.»,
г. Усть-Каменогорск

Лето – это солнце, море, путешествия! И есть запланированный график отпусков, так что и преодолеть себя не придется, надо просто набраться терпения и подождать, а потом по-настоящему насладиться общением с друзьями, природой, удивительными уголками нашей планеты! Но можно и нужно радоваться каждому новому дню, встречая его с улыбкой; благодарить, прощать.

Для меня выражение «преодолевать себя» значит работать над собой. Это на самом деле непросто, для этого необходимо развиваться, постоянно профессионально совершенствоваться, духовно расти.

Мне пришлось преодолевать себя, когда нужно было сделать выбор между привычной работой, где уже все установлено, где есть уважение и статус, и уйти «в свободное плавание», начать все сначала. Был риск, но было интересно! И я благодарна всем, кто помогал мне на каждом этапе становления, кто был рядом.

Преодолевая себя, человек становится сильнее и увереннее. Как говорил мой любимый поэт Омар Хайям, «уставший духом гибнет раньше срока».



Ольга Родина,
директор сети аптек
«Ремедиум»

Если уж отпуска этим летом тебе не видать, то поднять себе настроение и настроиться на работу могут помочь маленькие хитрости. Например, пораньше встать и пойти до работы пешком – и для зарядки, и просто посмотреть на мир, на утренний город, зелень, птиц, людей. Можно украсить свое рабочее место букетом полевых цветов. После работы можно еще погулять с друзьями, или с любимым человеком, или детьми.

Мне кажется, немного неверно само выражение «преодоление себя». Ты родился таким, какой есть, со своими задачами и жизненным сценарием, и ломать, преодолевать себя не нужно. Может, не преодолением себя, а становлением своей личности – более целостной, более наполненной опытом и гармонией – человек занимается всю жизнь. Мне кажется, это можно назвать познанием себя. И, делая очередные шаги по жизни – именно делая, а не ожидая, что событие само к тебе притянется, – человек постоянно вступает в новый опыт, проживает его, делает выводы и идет дальше к той вершине, которой он сам и является.

В детстве я очень сильно заикалась, и потому не могла выразить себя. Была стеснительна и больше молчала. В институте пришлось делать доклад по собственным исследованиям. В этот реферат я вложила всю душу, желание поделиться своими научными наработками со всеми, писала от корки до корки сама. Не читала я, а летела на одном дыхании по тексту, была единым целым с ним: ведь я сама его «родила». И – о чудо! – я не споткнулась ни разу! И пришло осознание, что, когда я проговариваю себя, свое мнение – не наносное, не чужое, – я говорю без запинки. С тех прошло более 30 лет, и не верится, что у меня была такая проблема.

И еще в тему преодоления себя: в эту зиму, на Крещение, я искупалась в проруби. Кричала во все горло...

Хочется сказать: любите жизнь, любите людей – и мир подвинется к вам, и преодоления превратятся просто в увлекательную и захватывающую игру под названием «Моя Жизнь на Земле».

ПЕРСОНА

Шолпан Енсебаева,
директор Представительства
фармацевтической компании
Alvogen в Казахстане

Победители не сдаются,
а сдавшиеся не побеждают

Редакция журнала «ЭМИТИ Pharm» выражает благодарность городскому кафе *Cafeteria*
за помощь в проведении фотосъемки

В этом номере журнала мы хотим представить вашему вниманию интервью с Шолпан Енсебаевой – директором представительства фармацевтической компании Alvogen в Казахстане. Шолпан – персона непубличная: не выступает в прессе и по ТВ, в силу природной скромности не любит привлекать к себе лишнего внимания. Между тем она достаточно известна в деловых кругах, особенно в сфере фармбизнеса, ее трудовая биография может послужить примером для подражания молодым казахстанцам. Шолпан привыкла добиваться в жизни всего сама, опираясь на собственный интеллект и трудолюбие. Она – типичный self made man – человек, сделавший себя сам. В своем интервью Шолпан расскажет о себе, о возглавляемой ею компании, об упорном труде и самосовершенствовании, которые в конечном итоге приводят к успеху.

– Шолпан, поиск своего жизненного и профессионального пути – очень важные вопросы, которые приходится решать каждому человеку. Расскажите о том, как этот выбор происходил у вас, что на него повлияло?

– По специальности я врач-психотерапевт, окончила лечебный факультет АГМИ. На выбор профессии повлияла семья, иначе сегодня я бы расписывала фарфор на Капчагайском фарфоровом заводе или была бы востоковедом (улыбается). Но родители, особенно мама, очень хотели видеть нас с сестрой врачами.

Будучи максималистом, я планировала стать врачом-терапевтом, так как считала, что от качества оказываемой на амбулаторном этапе медицинской помощи зависит очень многое в плане диагностики и дальнейшего лечения пациентов. Однако превратности, связанные с моим здоровьем, не позволили реализоваться этим планам, пришлось вносить коррективы. Так я стала психотерапевтом, и наверняка продолжала бы работать и по сей день, но резкая смена политико-экономических декораций вновь потребовала изменений.

– Как вы пришли в фармацию и стали директором представительства крупной фармацевтической компании?

– В фармбизнес я пришла случайно, наверное, как и многие мои коллеги, работающие на этом рынке с момента его становления. В 90-х, когда рухнула советская система и наступила пора безвременья, нужно было элементарно заработать на хлеб насущный. В этот момент мне предложили пройти собеседование в «Ранбакси», где я проработала с 1996-го по 2000 год. В 2000 году появилась возможность применить приобретенный опыт для развития бизнеса новой компании – «Балканфарма», а затем «Актавис» – на территории Казахстана, Киргизии и Таджикистана. Это интересный период моей профессиональной жизни, когда бизнес компании на вверенной территории был построен с нуля. Отвечая на ваш вопрос о том, как я стала директором представительства крупной компании, могу сказать, что на протяжении 11 лет наша команда упорно трудилась, чтобы она (компания) стала таковой (улыбается).

– Alvogen – новая компания на фармацевтическом рынке РК. Какие принципы заложены в основу компании и что является ее главной силой в достижении целей?

– «Алвоген» – новый игрок на мировом фармацевтическом рынке. Штаб-квартира расположена в Нью-Джерси, США. Компания фокусируется на производстве сложновоспроизводимых лекарственных средств. Глобальный портфель состоит более чем из 300 продуктов разных терапевтических профилей, содержит широкий спектр лидирующих молекул для лечения заболеваний в области онкологии, кардиологии, респираторных заболеваний, гастроэнтерологии и неврологии в дополнение к быстро растущему портфелю биотехнологических и OTC-продуктов.



ПЕРСОНА

Будущее успешной генерической компании – за созданием гибкой бизнес-модели, способной преодолеть вызовы, стоящие перед отраслью сегодня. История учит нас тому, что трудные времена создают новые возможности. Руководствуясь этим, «Алвоген» создает компанию следующего поколения и ставит своей целью быть в TOP-10 глобальных генерических игроков.

Три основные идеи лежат в основе амбициозной стратегии роста компании:

- целенаправленный выбор продуктов;
- достижение операционной эффективности;
- стратегический выбор людей и партнеров.

Наша организационная структура является гибкой для принятия эффективных и быстрых решений, что позволяет компании оперативно выводить новые продукты на рынок.

Видение 2020 – установить новые стандарты для индустрии, что отражается в том, как мы развиваем наш портфель, работаем со стратегическими партнерами и как мы заботимся о людях.



Будущее начинается сегодня: наше «Видение-2020» – это видение компании 21-го века – компании следующего поколения, основанной на сотрудничестве для повышения скорости и эффективности в напряженных рыночных условиях.

Критичными для достижения успеха в генерической фарминдустрии Alvogen считает сфокусированный продуктовый портфель, сотрудничество с лучшими в своей отрасли, продажи на быстро растущих рынках и опытная менеджерская команда.

– Шолпан, когда Alvogen пришел в Казахстан? Расскажите об истории становления представительства, о коллективе, который вы возглавляете, о том, что пришлось преодолеть на своем пути, а также о планах и перспективах, стоящих перед вашим представительством сегодня.

– Alvogen пришел в Казахстан в сентябре 2011 года, следуя бизнес-стратегии расширения своих операций в мире. За пределами США этот рынок остается наиболее важным для компании, т.к. половина продаж приходится на США, с операциями в 30 странах мира. Alvogen строит свой бизнес на ключевых генерических рынках Центральной и Восточной Европы, в Тихоокеанском регионе и т.д.

Казахстан является одним из быстрорастущих рынков, поэтому было принято решение о создании здесь представительства компании.

На сегодняшний день структура представительства отвечает нашим задачам: формирование продуктового портфеля, актуального для нашего рынка, и маркетинговая поддержка продуктов. Здесь работают замечательные люди и профессионалы в своей области. Вместе мы прошли сложный и в то же время интересный этап формирования видения, каким должен быть бизнес Alvogen в Казахстане. Сегодня, спустя почти два года, мы готовы реализовывать выработанную стратегию развития. Наша команда имеет в своем распоряжении опытных менеджеров, способных достигать своих целей. Мы отлично понимаем друг друга, у нас общие цели, и каждый из нас готов пройти лишнюю милю для достижения результата.

– Ваш личный опыт успешен. Если бы вы могли вывести формулу собственного успеха, как бы она выглядела?

– Никогда об этом не задумывалась. Да и применять к себе эту формулировку не считаю возможным. Скорее, могу сказать о принципах, которыми руководствуюсь и в жизни, и в бизнесе. Все просто: нужно делать свое дело максимально хорошо, иначе не стоит этим заниматься вообще; не сдаваться перед трудностями и препятствиями; относиться к людям так, как ты бы хотел, чтобы относились к тебе; работать с увлеченными людьми, уверенными в том, что они влияют на обстоятельства, а не наоборот. И еще мне нравится выражение: победители не сдаются, а сдавшиеся не побеждают.



Канарские острова, 2010 год



Великобритания, Стратфорд-на-Эйвоне, 2009 год

– Согласны ли вы с мнением, что, преодолевая себя, человек становится сильнее, закаляется его сила духа?

– Да, абсолютно согласна. Буду банальна, приводя хорошо известную всем истину: Бог не посылает нам трудностей, которых мы не в состоянии преодолеть. Я верю в это.

– Приходилось ли вам преодолевать себя?

– Конечно, приходилось: три года бизнес-школы параллельно с полной занятостью на работе – это было непросто. Будучи взрослым человеком, вообще сложно учиться, особенно когда нет внешней мотивации, т.е. необходимый опыт и навыки уже приобретены и т.д. Но сегодня я благодарна директору этой школы, который всегда повторял фразу: «Занятые люди больше успевают».

– Шолпан, расскажите, пожалуйста, о том, как вы проводите свое свободное время, чем любите заниматься, есть ли у вас хобби?

– Свободного времени не так много, но, когда получается, люблю наблюдать за велогонками масштаба Тур де Франс и др. Это вид спорта, требующий большей самоотверженности и преодоления, чем любой другой, ведь ежедневно гонщик должен преодолевать этап длиной более 200 км (!) на протяжении нескольких недель, невзирая на рельеф трассы и погодные условия. В пелотоне едут сотни гонщиков, но победителем будет только один – тот, кто сможет правильно рассчитать свои собственные силы, оценить возможности соперников и преодолеть физическую и моральную усталость на последних километрах. Это доказательство того, что сила духа и систематический труд могут расширить возможности человеческого организма.

Отрадно видеть все больше и больше любителей велосипеда на улицах нашего города. Надеюсь, что замечательный пример Александра Винокурова породит не только новых олимпийских чемпионов, а – что еще важнее – сделает велоспорт массовым в Казахстане.

– Есть ли у вас дети, какие качества вы стараетесь в них воспитать, какие чувства хотите им привить?

– Относительно воспитания детей я больше теоретик, чем практик. У меня есть племянники и крестная дочь. В отношении их я скорее «злой» полицейский, чем добрый (смеется).

Полагаю, что в воспитании важно соблюдать баланс между безусловной любовью к ребенку и дисциплинарными требованиями к нему, заложить базовые принципы, научить думать и поощрять принятие самостоятельных решений – все это поможет ребенку найти свою дорогу во взрослой жизни и стать счастливым.

Но воспитание – это скорее искусство, чем наука. Мой двухлетний племянник, не желая учить цвета, на очередной вопрос о цвете предмета, улыбнувшись, предлагает: пусть будет синий?! Задача – оценив изобретательность маленького хитреца, направить ее в нужное русло (улыбается).

– Пожелания нашим читателям.

– С удовольствием. Дорогие читатели, хочу пожелать вам верить и любить. Верить в собственные силы и любить ваших близких и дело, которым занимаетесь. И удача, а за ней и успех обязательно придут к вам.

Беседовала Дана Бердыгулова



Вера Крекова,
заведующая аптекой № 10
г. Шемонаиха
Восточно-Казахстанской области

Нет ничего на свете лучше,
чем родные места

Крекова Вера Ивановна вот уже около 40 лет в фармации. Все эти годы она бесменно работает в своей любимой аптеке №10 города Шемонаиха Восточно-Казахстанской области. О Vere Ивановне можно сказать, что это человек с корнями, то есть такой, что крепко стоит на ногах, знает и помнит историю своего края, бережно, с любовью относится к ней, пытается сохранить для будущих поколений. Это человек, который не любит громких фраз, а просто честно и добросовестно трудится на своем месте. В интервью нашему журналу Вера Ивановна рассказала не только об истории своей аптеки, о своей жизни, своей любви к работе, к людям, которые трудятся рядом с ней, но и о преодолении трудностей и невзгод, без которых жизнь была бы скучной и однообразной.



Моя бабушка Матрена Семеновна была известной по всей округе знахаркой-травницей. Гены сострадания немного передалась и мне. С детства я любила лечить. Первая врачебная практика проходила на единственной тряпичной кукле, которой я гвоздем делала уколы, при этом успокаивала ее, говорила, что будет не сильно больно и быстро заживет. Потом были котята, цыплята – им я перевязывала бинтом ножки и качала их в самодельной люльке. Папе с мамой тоже доставалось, они терпели от меня «лечение» в виде перевязок с использованием зеленки, йода и бинта. Каждый вечер я делала родственникам массаж, а отец и по сей день просит его сделать. В три года я уже знала и говорила всем, что буду врачом, а в пятом классе взяла справочник для поступающих в вузы и готовила темы, конспек-

тируя их в общую тетрадь. С подружкой-одноклассницей поехали поступать в медицинский институт в сибирский город Томск, в котором у нас не было ни друзей, ни родственников. Посоветовавшись с ней, решили поступать на фармфак, т.к. конкурс там был поменьше, да и профессия показалась интересной. Поступила, училась с удовольствием, особенно нравилась фармакогнозия: высший класс – по порошку лекарственного растения определить его название, а еще нужно знать применение, особенности строения, химический состав и т.д. Я навсегда сохранила благодарность и уважение к моим учителям, давшим мне крепкие знания.

После окончания Томского мединститута в 1980 году я приехала в Центральную районную аптеку №10. Об этой аптеке, в которой я проработала всю

свою жизнь, мне хочется рассказать подробнее. Аптека №10 – одна из старейших в стране. Село Шемонаевское, как прежде называли Шемонаиху, основано в 1766 году. В нем раньше, чем в других селах, появились школа, почта. В конце 19 века в селе, которое тогда было центром волости, на средства благотворителя купца Порфирия Плещеева была построена каменная больница, стоит она и теперь – в этом здании находится служба скорой помощи. А какая больница без лекарств? Поэтому смело можно говорить, что уже тогда были заложены основы аптечного дела в нашем крае.

В 1930 году решением Шемонаевского волостного совета была открыта аптека, которая находилась рядом с больницей. В то время полным ходом шла коллективизация, отголоски которой я почувствовала сама уже в 1997 году. Как-то, возвращаясь с совещания (я тогда уже руководила аптекой), встретила на крыльце плачущую пожилую женщину. Она оперлась о деревянные перила и громко причитала. Я спросила, чем могу помочь. В ответ услышала историю ее детства. Оказалось, здание аптеки – ее родной дом, здесь она провела свое детство с братьями и сестрами. Она ходила в аптеке и показывала, где что находилось в то время. Мой сегодняшний кабинет – спальня ее родителей, рядом – детская. А какой замечательный погреб с удобной лестницей – он и сейчас используется в работе. Но конец истории трагичный. Во дворе дома красногвардейцы расстреляли все семейство, а девочка играла с подружкой за баней, благодаря чему и спаслась: ее спрятали соседи и переправили потом к родным в Семипалатинск.

Первыми, кто начал работать в новой аптеке, были супруги Новоселовы. Штатная численность составляла четыре единицы, важная роль отводилась конюху, поскольку лекарства доставлялись на подводе в большом черном чемодане из города Усть-Каменогорска. Поездка продолжалась около недели. Сотрудникам аптеки помимо основной работы приходилось трудиться в колхозе, а также заготавливать на зиму кизяк, который был основным топливом.

В прошлом году мы поработали с архивными материалами по личному составу нескольких поколений коллектива. За сухими строчками приказов мы смогли почувствовать, как развивалась фармация района, чем жили и как работали специалисты. Особенно интересен и эмоционален материал периода 1953-1956 годов, когда на совещаниях были попытки найти и обезвредить «врагов», а небрежность и лень возвести в ранг измены государству. В рамках 15-летнего юбилея ТОО «Аптека №10» в музее состоялась встреча поколений аптечных работников, была организована стационарная выставка «С любовью к людям». В фонд музея были переданы старинные аптечные экспонаты, которые уже не используются в работе, фотографии для дальней-

шей экспозиционно-выставочной работы. У всех аптечных пенсионеров взяли интервью с рассказами о нашей аптеке, о работе в прошлом. Получилось очень интересно.

Ну, а аптека вот уже в течение 83 лет находится на улице Астафьева, в здании, ставшем местной достопримечательностью. Сколько поколений моих земляков помнят эти ступеньки, высокое крыльцо, деревянные перила, уютный зал, чистые окна...

Когда я начинала свою работу, в состав аптеки №10 входило 39 аптечных учреждений района (аптеки, аптечные пункты, киоски). В аптечных киосках работали сотрудники без фармацевтического образования. Почти во всех были рецептурно-производственные отделы. В те времена жизнь шла размеренно, все было планомерно. Делали заявки в АПУ (Аптечное управление), получали товар по графику два раза в месяц – два «ГАЗ-53», полные до отказа. Разгрузка для аптечных «леди» в фуфайках и синих халатах была праздником, работали с приподнятым настроением, шутками-прибаутками, и тяжелые ящики слетали с машины как бабочки. Никто не говорил, что разгрузка товара не его обязанность. А летом – заготовка лекарственных трав (душица, зверобой, тысячелистник, мать-и-мачеха, плоды боярышника, шиповника...). Это не просто – собрать траву... Для начала надо выпросить у кого-то транспорт, знать места, где произрастает трава, сроки сбора (например, зверобой цветет 10 дней и надо успеть выполнить план по нему). А еще жара, и после сбора траву раскладывали на крыше аптеки на чистых листах бумаги – по одному листочку, чтобы не почернели. Но собирать траву шли с удовольствием. Помню, как фармацевту Ольге Васильковой не хватило места в нашей маленькой «Ниве». Я оставила ее в аптеке работать. Уже за городом, в степи, появляется наша Оля из багажника – так уж ей хотелось с нами поехать, вот она там и спряталась (смеется).

Но пришла перестройка, аптечный склад и полки в аптеках опустели. Закрыли АПУ, ликвидировали большинство медпунктов в деревнях. У меня наступила пора бессонных ночей: как жить, как выжить, когда за тобой около 50 человек сотрудников? Был вариант, который осуществляли аптечные сети, – сократить штат и закрыть нерентабельные сельские аптеки. Но как сказать сотруднице, как посмотреть ей в глаза, когда она – единственный работающий из членов семьи? А как закрыть в селе аптеку, если это единственный поставщик лекарств? В то время и в больнице были трудности с медикаментами, а в сельской местности скорую помощь оказывали, используя препараты из аптечных пунктов. Помню случай: в февральскую пургу трактор тянул скорую из отдаленного села, т.к. занесло дорогу. Врачи оказывали медицинскую помощь рожавшей женщине... А потом заведующая аптечным пунктом сказала огромное спасибо, что в аптеке в наличии оказались нужные медикаменты. Женщина выжила.

В итоге всех переживаний поставила цель перед собой – выжить любыми путями. Расставили приоритеты. Начали поиски: что, где, когда, как? Знаний по бизнесу – никаких. Лишь интуиция, упорство, наработанный годами опыт и авторитет. Нам в наследство от АПУ остался старенький автомобиль «Нива». Вот в ней я находилась больше времени, чем дома. Делали бартер с аптеками области и Алтайского края (тогда еще не было границ). Если сегодня в Усть-Каменогорске, то завтра в Семипалатинске, Павлодаре, и опять по кругу... Посылали сотрудников поездом в Барнаул, Бийск, Томск, Новосибирск, Алма-Ату. Медикаменты привозили сумками, на своих плечах, привлекали и своих мужей. Помню, как вечером в Семипалатинском «Ромате» выхожу из аптечного склада довольная, что выпросила побольше лекарств, а муж стоит возле машины хмурый: колеса просели (загрузили много солевых растворов), а возле дверцы две коробки и мешок – не входят уже. Поставил коробку в машину мне под ноги, другую на колени, а лекарства из мешка высыпал сверху и поехали потихоньку домой – 140 км.

Весь коллектив радовался каждой партии привезенного товара. Начали оживать, купили автомобиль «УАЗ» (самый худший вариант: зимой холодно, ноги одеялом укутывала; и трясет: дорог-то не было). Появились казахстанские оптовые фирмы, приехали в Алма-Ату в такую фирму, а там двери в аптеку сами открываются, так мы боялись заходить... А потом понравилось: туда-сюда, туда-сюда, наигрались в свое удовольствие (смеется). С нами, как с надежными покупателями, начали заключать договора консигнации.

Сейчас в ТОО 19 аптечных учреждений, 14 из них в сельской местности, при этом сохранены низко rentable аптечные пункты в малонаселенных отдаленных селах. У аптек функция больше социальная, чем торговая. Главный принцип в работе – отношение к человеку. Ну и, конечно, качественные медикаменты, честность – здесь нет никаких компромиссов. Заботливое отношение к людям, сострадание, сердечность, терпение, ответственность, умение выслушать жалобы – вот каким должен быть фармацевт.

В штате у нас есть специалист, который занимается качеством поставляемых лекарственных средств, отслеживает поступление, наличие сертификатов, правильность оформления документов, пишет претензии фирмам, если серия препарата фактически не совпадает с документальной.

Если сравнивать работу провизора 30-40 лет назад и сейчас, то можно с уверенностью сказать, что сейчас специалист должен ориентироваться в современных информационных технологиях, в совершенстве знать компьютер. Раньше информацию среди врачей проводили провизора информационных кабинетов, организованных при Центральной районной аптеке (ЦРА). Информация по новым пре-

Заботливое отношение к людям, сострадание, сердечность, терпение, ответственность, умение выслушать жалобы – вот каким должен быть фармацевт



паратам давалась правдивая, в сравнительной характеристике с другими препаратами фармакологической группы. Сейчас «каждый кулик хвалит свое болото», т.е. медпредставители, рассказывая про свой препарат, редко дают сравнительный анализ, и получается, что он у них самый лучший.

Во всех аптеках и многих аптечных пунктах были рецептурно-производственные отделы. В настоящее время в области всего две или три рецептурные аптеки. Раньше мне не нравилась работа с ценами, так как была их регламентация. На полке стояли толстые сборники оптовых и розничных цен, с которыми постоянно велась работа, т.к. все изменения – а они были частыми – вносились в виде дополнения вручную. А плановая инвентаризация в ноябре была «каторгой»: мы день и ночь искали в сборниках оптовые цены, проверяли их. Сейчас легче. Цены регулирует рынок, это самый эффективный механизм.

Раньше проводили совещания в АПУ хотя бы один раз в месяц, рассказывали о новостях в фармации, о проблемах, ошибках, делали анализ и комментарий новых приказов. Сейчас нет такого органа и некому нами заниматься. В нашей области даже нет фармацевтической неправительственной организации, которая защищала бы наши права и давала консультацию.

Вообще секретов в нашей работе нет. Вся деятельность прозрачна, открыта людям. Мы стараемся работать, чтобы не было отказа нашим клиентам. Я говорю своим девчатам: «Обслужи больного так, как бы хотела, чтобы обслужили тебя». Тонкости, как сейчас говорят, есть у каждого предприятия, а именно: влиться в существующий рынок и не только удержаться там, но и надежно закрепиться. Наша работа не терпит расхлябанности, медлительности, небрежности, равнодушия. Самая главная тонкость – заслужить уважение и доверие населения. А мы доверие заслужили временем – 83 годами нашего существования. Нашей работе дана оценка в виде грамот – от акимов города, района, области, от Министрства труда и социальной защиты.

У меня муж и сын – Владимир, дочь – Маша. Кроме сына, который избрал профессию стилиста-парикмахера, остальные трудятся со мной. Муж – по хозяйственным вопросам, дочь – провизор. И без преувеличения скажу: они являются моими первыми помощниками. Я уже состоявшаяся бабушка, у меня три внука – Сергей, Спартак, Артем – и внучка Дианочка. Свободное время любим проводить на природе. Наш небольшой городок расположен на берегу чудесной реки Убы. Часто делаем вылазки в горы, в лес, на реку. В отпуск отправляемся на Бухтарму с внуками – шумной компанией. И в играх с ними я не чувствую разницы в возрасте...

Стала заново открывать красоту наших мест: в реке – рыба таймень, хариус, в лесу – грибы: белые, маслята, сыроежки, лисички, в лугах – ковры цветов... А в горах я очень люблю посидеть на вершине в одиночестве...

Однажды по приглашению моих бывших коллег-друзей побывали в Германии. Они нам показывали страну. Было ново, интересно. Но выдержали вдали от Родины только две недели. Потом душа затосковала, захотелось домой. И пища не та, и чай не такой вкусный, каким нас в аптеке поит Айгуль Акшалова. Возвращаясь домой, с какой радостью мы смотрели на бескрайние поля подсолнечника в иллюминатор самолета, на наши милые деревеньки с деревянными дощатыми заборами! Да, нет ничего на белом свете лучше, чем родные места!

Мое хобби – это аптека. Это любовь на всю жизнь. Ни разу не предавала свою «десяточку», никогда не пожалела о своем жизненном пути, выборе профессии. Люблю аптеку, своих «аптечных». И они мне платят тем же. На работу иду с удовольствием. Есть провизор Гульнара Тулубаева, каждый день ей говорю: «Мен сені жақсы көремін», и не дай бог, забуду – настроение у нее испортится на весь день.

Еще одна любовь – земля. Вообще я по гороскопу Козерог, а это знак Земли. Люблю сажать растения, ухаживать за ними. Цветы – клематисы, розы, петунии, тюльпаны, ирисы, водосбор, флоксы и много-много других – занимают большую часть огорода и подоконников в доме и на работе. С удовольствием делюсь ими, дарю. Зато как красиво и зимой, и летом, все цветет и пахнет! Есть и лекарственные растения – барвинок, эхинацея, мята перечная, мелисса, сабельник, чернокорень, локонос... Плохо то, что в этом своем увлечении я не знаю меры: если развожу фиалки, то они везде (200 штук), если выйду на огород, когда выходной, то к вечеру – не разогнуться...

Аптека – это мой второй дом, коллектив – родная семья. Нас 49 человек: 10 провизоров, 15 фармацевтов, 7 медработников на селе и еще 23 аптечных пенсионера – они тоже наши, мы их всех помним и любим. В день пожилого человека обязательно поздравляем и дарим подарки. В 2013 году на 15-летний юбилей нашего ТОО из г. Новосибирска приехала Кузьмина Надежда Корнеевна, бывший главный бухгалтер аптеки. В этот день ей исполнилось 90 лет. В Доме культуры на празднике ее поздравили, вручили подарок, сказали много хороших слов. Она была очень рада и от всей души поблагодарила, сказав, что такую даль проехала, чтобы в последний раз повстречаться со своей родной аптекой: «Больше приехать к вам не смогу». У всех на глазах навернулись слезы.

Про каждого своего сотрудника могу сказать только хорошее. Сотрудники, коллеги, соратники, единомышленники – так я могу назвать всех, кто каждый день трудится со мной плечом к плечу. Для меня важно, чтобы коллеги шли на работу с удовольствием. Они очень ответственно относятся к работе! Если кто заболел, на больничный не выгонись – заставляю уходить или просто отпускаю с работы, чтобы не заразили остальных. Мы не просто коллектив, а сплоченная команда.

В отношении сотрудников мы четко выполняем законы государства: вовремя выплачиваем зарплату и отпускные, специалисты получают отпуск 46 дней (такое редко где встретишь), пенсионные отчисления в полном объеме; никаких «черных» зарплат, только «белые». Когда сотрудник уходит на пенсию и получает ее в максимальном размере, мы радуемся и гордимся этим. Кроме того, организуем праздники, каждому работнику дарим подарки ко дню рождения; у нас бесплатный вкусный обед, обучаем на курсах повышения квалификации за счет предприятия; сотрудникам и пенсионерам аптеки отпускаем медикаменты по оптовым ценам.

пошли дочери Бектасовой Зайни, Крековой Веры, Коротковой Лидии, Кузьминой Татьяны, Беденко Светланы, планирует поступать на фармфак и дочь Сагадиевой Раушан.

Так устроена наша жизнь, что каждому приходится что-то преодолевать. Просто люди к этому по-разному относятся. Я считаю так: любая сложная ситуация дана мне как испытание на жизненном пути. Надо его пройти и никогда не сдаваться – ни в большом, ни в малом, конечно, если это не противоречит здравому смыслу. Были трудные моменты в жизни (очень редко) – поплачу, но, когда захожу в помещение аптеки, вытираю слезы и говорю себе:



Очень всем нравится летний выезд – празднование дня медицинского работника на нашей реке. Здесь все: сотрудницы с семьями – мужья, дети, внуки. Баня у самой реки: попарившись, прыгаешь в воду – визг, писк!!! Красивая природа, много вкусной еды. Все ждут этого праздника целый год.

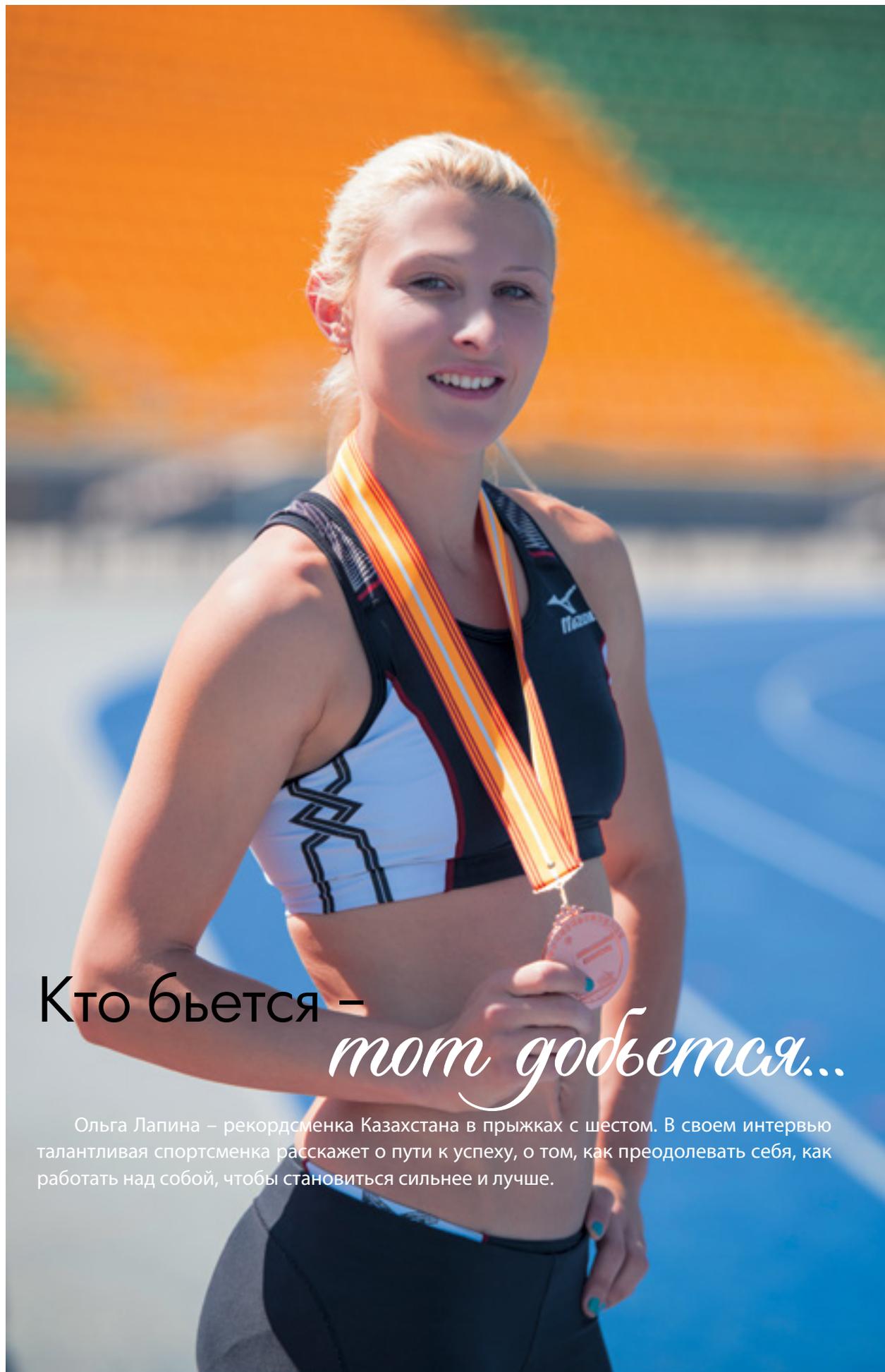
И самое главное: каждый знает, что, если попадет в трудную жизненную ситуацию, ему обязательно окажут материальную и моральную поддержку.

Мы не знаем, что такое «текучесть кадров». Трудовая семейная династия – это гордость любого предприятия. Потому что вслед за родителями на производство приходят дети, поколения сменяют друг друга на рабочем посту. По стопам матерей для продолжения фармацевтической деятельности

«Все, хватит киснуть! Никто не должен это видеть». Мне нравится высказывание: «Когда господь воздвигает гору на вашем пути, не плачьте, сидя у ее подножия. Начинайте подниматься». Вот и я выставлю свои «рога» (я же Козерог) – и вперед!!! Все в жизни должно быть: и положительные, и отрицательные моменты. В испытаниях закаляется воля и сила духа. Да и неинтересно жить без трудностей, жизнь не терпит однообразия...

А читателям желаю успеть сделать все запланированное, не унывать ни при каких обстоятельствах, побольше улыбаться, не держать зла, прощать. Делайте добро, и оно вернется сторицей!

Подготовила Айгерим Камилова



Кто бьется –
тот добьется...

Ольга Лапина – рекордсменка Казахстана в прыжках с шестом. В своем интервью талантливая спортсменка расскажет о пути к успеху, о том, как преодолевать себя, как работать над собой, чтобы становиться сильнее и лучше.

– **Ольга, расскажите о себе, как вы пришли в спорт, кто или что повлияло на ваш выбор спортивной дисциплины?**

– Я родилась в Восточно-Казахстанской области, городе Усть-Каменогорске, в спортивной семье: мама много лет занималась художественной гимнастикой, отец – конькобежным спортом. Поэтому совсем не удивительно, что в шесть лет меня повели в спортивную секцию. Сначала я, как и мама, стала заниматься художественной гимнастикой, но задержалась там всего на год, так как достаточной растяжки у меня не было, а опытный тренер это сразу определил. Вот и подумали мои родители, что мучиться ребенку не стоит, тем более что подошло время идти в школу.

В первом классе родители снова отдали меня в секцию, но уже на карате, и вплоть до конца четвертого класса я три раза в неделю ходила на тренировки. Насколько помню, все делала с удовольствием. Тем более что с девочками я особо не дружила, всегда предпочитала бегать на перемене и не упускала возможности подражаться.

С начала пятого класса до окончания первой половины восьмого я жила в России, в Ростовской области, и тоже занималась спортом – спортивным туризмом. У меня никогда не было проблем с тем, что долгие выезды на сборы или соревнования мешали учебному процессу. Мама всегда меня отпускала и не ругала за «тройки» в школе. И сейчас я ей за это очень благодарна. Потом был развод родителей и мы (я, мама и младший брат) вернулись в Казахстан, в мой родной город Усть-Каменогорск. И снова новая школа и новый вид спорта – легкая атлетика.

– **Расскажите о своем первом тренере, о начале спортивной карьеры.**

– В новой школе на меня сразу обратил внимание учитель физкультуры и предложил прийти на тренировку после занятий. Весело было, когда, вернувшись домой, я рассказала маме, как на первой же тренировке побил рекорд школы по прыжкам в высоту. Притом экс-рекордсменка все это видела и, естественно, была не рада. Вот так учитель из школы показал меня моему первому тренеру, и до конца восьмого класса я весело и беззаботно бегала на тренировки в «Модуль» (так называется спортивный комплекс в г. Усть-Каменогорске).

И вот наконец-то лето! Каникулы! Мы едем на первые соревнования в город Алматы. В поездке тренер решил, что я буду выступать в многоборье. (В легкоатлетическое многоборье входят 7 видов: 100 м с барьерами, прыжки в высоту, толкание ядра, 200 м, прыжки в длину, метание копья, 800 м. Соревнования проходят в два дня: четыре вида в первый день и три – во второй). Я очень боялась, так как половину из всего многоборья я попросту училась делать за день, а то и за час до начала вида. В каждом из видов спортсменов набирает определенное количество очков, по окончании многоборья

очки суммируются и победителем является тот, кто набрал наибольшее количество. И я выиграла! Помню как сейчас, что на 24 очка опередила свою «серебряную» конкурентку. Мне было 13 лет, и я первый раз выиграла чемпионат Казахстана среди юношей и девушек.

Потом были победы и среди юниоров – в многоборье и в отдельных видах. Серебряная и бронзовая медали на чемпионатах Азии, выступления на чемпионатах мира и множество других как международных, так и национальных стартов.

– **А как вы успевали сочетать тренировки и учебу?**

– С девятого класса я стала учиться в «Школе-интернате для одаренных в спорте детей» и с головой ушла в тренировочный процесс. Почти весь год проводила на сборах и соревнованиях, результаты шли вверх, а вот оценки – стремительно вниз, вплоть до 11 класса. Приближалось ЕНТ, и я учила только те предметы, которые требовались для его сдачи. Пришлось посидеть над учебниками, но результат был таков, что я поступила на бюджетное отделение. Выбор профессии даже не обсуждался, знала, что буду тренироваться, и поэтому поступила на факультет физической культуры и спорта в городе Усть-Каменогорске.

– **Как пришел к вам первый успех, что вы ощутили, когда установили свой рекорд?**

– В каждом спорте есть свои победы и свои поражения. По окончании первого курса я получила серьезную травму на соревнованиях, и о выступлениях в таком виде как многоборье, пришлось забыть. Все лето провела в больницах – новый врач, новый диагноз, и все более мрачные перспективы. Страшно было подумать, что все, чем занималась столько лет, придется забыть. Понимала одно: если хочу продолжать заниматься спортом, нужно менять специализацию.

Легкая атлетика не зря называется «королевой спорта». В ней самое большое количество видов спортивных дисциплин. Из всего многообразия легкоатлетической программы я выбрала тот, который не пробовала, потому что тренеров по нему в моем манеже не имелось и условий в моем городе не было, – прыжки с шестом.

В университете я перевелась на свободное посещение и уехала в город Алматы, к новому тренеру. В 2008 году мне исполнилось 18, а это довольно большой возраст для того, чтобы начинать обучаться прыжкам с шестом. В общем, в мои начинания особо не верили, но кто бьется – тот добьется. В 2011 году в городе Караганда, где проводился зимний чемпионат Казахстана по легкой атлетике, я установила рекорд нашей страны: 4 метра 15 см. Пусть он не так велик, как мировой, но я и тренировалась недолго. Окончив университет, я совсем перебралась в Алматы.

– **Кто из известных спортсменов вдохновляет вас, кого вы можете назвать своим кумиром?**

– Мой кумир – это мой тренер! Я думаю, что едва

ИНТЕРВЬЮ

ли не каждый шестовик мира хотя бы раз слышал его фамилию. Мне очень повезло, что он тренирует меня, ведь он не работает с девушками, я единственная в нашей группе. И радость тренера для меня – это высшая похвала.

– Какие цели вы сейчас ставите перед собой, как к ним идете?

– Я думаю, что для любого спортсмена главная цель – это победа на Олимпийских играх. Но и о жизни вне спорта я тоже не забываю. Жизнь в профессиональном спорте короткая. Спортсмен должен думать, чем он будет заниматься после окончания профессиональной карьеры. Поэтому уже сейчас, пока я еще выступаю, я задумываюсь о своем будущем. Этим летом я получила свое второе высшее образование, по специальности «психология». Меня интересуют вопросы применения психологии в спорте. У нас в стране недооценивают спортивных психологов, и мне в перспективе хочется показать, что результат зависит не только от физической, но и от психологической готовности спортсмена.

– Ольга, как вы считаете, что является главной силой в достижении целей? Какую роль играет мотивация в спорте?

– Конечно, может показаться со стороны, что главным мотивом могут быть деньги. Да, наши олимпийские чемпионы хорошо зарабатывают.

А нам (рядовым спортсменам) стоит только стараться и отдавать все, чтобы ими стать. Что значит стоять на первой ступени пьедестала, слышать гимн и видеть, как поднимается флаг твоей страны, – все это может понять только спортсмен. Чувства, эмоции которые ты испытываешь в этот момент, просто не описать. Но у каждой медали есть две стороны. В нашем государстве, пока ты не чемпион, зарплата у тебя маленькая, все полученные травмы лечишь сам, а если процесс восстановления занимает больше года, то о тебе вообще забудут. Потому как «любят» тебя до тех пор, пока ты выступаешь.

Мне очень хочется, чтобы мое имя осталось в истории развития казахстанской легкой атлетики. Я тренируюсь, и буду ставить новые рекорды.

– Считается, что, преодолевая себя, человек становится сильнее, закаляется его сила духа. Можете ли вы согласиться с этим мнением?

– Да, я полностью согласна. 2012 год прошел для меня не очень хорошо, я сломала ногу за месяц до Олимпиады и смотрела выступления наших спортсменов по телевизору. Честно говоря, грустно наблюдать со стороны. Зато была возможность побыть дома с семьей и отдохнуть от алматинской суеты. Сейчас я восстановилась и снова тренируюсь в полную силу.

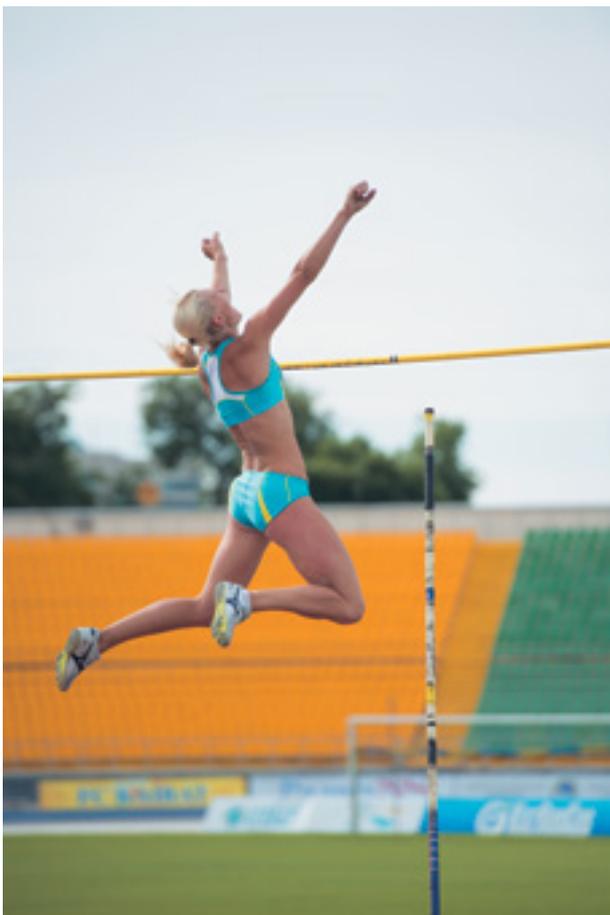


– А вам самой часто приходится преодолевать себя? Приведите, пожалуйста, примеры.

– В преодолении себя заключается весь процесс спортивной деятельности. Взять хотя бы то, что нужно вставать рано утром (а так хочется поваляться в кровати!). Не каждый способен выдержать тяжелую физическую нагрузку, когда отказывает все тело, болит каждая мышца, нет сил вздохнуть... Но ты встаешь и делаешь! Отказываешь себе во всем. Нужно соблюдать строгую диету (потому что для тренера ты всегда толстый). Зовут на праздник – нужно вернуться раньше (чтобы вовремя лечь спать). И так изо дня в день, из месяца в месяц, из года в год работаешь над собой.

– Есть ли у вас свои собственные секреты, которые помогают побороть лень?

– Я очень благодарна своей маме и бабуле за то, что они не заставляли меня учиться. Дети, которые начинают заниматься спортом, быстро взрослеют. У них раньше развивается чувство ответственности. Все годы в школе я тренировалась и очень ленилась ходить на уроки. Получение первого образования дало мне возможность понять, что за счет спорта я могу зарабатывать, и тогда у меня появился дополнительный стимул: захотелось знать больше. Свое второе высшее образование я оплачивала сама, тренировалась, чтобы учиться и, наоборот, училась, чтобы тренироваться. Психология – очень



интересная наука, особенно в рамках спортивной деятельности. Человек, занятый чем-то интересным для себя, забывает слово «лень».

– Что, на ваш взгляд, труднее: идти к цели, добиваться побед или удерживаться на вершине, постоянно показывать высокие результаты?

– Это очень интересный вопрос. Думаю, что, добившись чего-либо, нужно ставить перед собой новую цель. В моем случае – это борьба с самим собой. Понимаю, что для мировых рекордов нужно работать очень долго и упорно. У меня есть личный результат, который я стремлюсь побить. А борьба с самим собой не заканчивается, пока ты этого не захочешь. Приятно смотреть на себя в зеркало и понимать, что сегодня ты лучше, чем была вчера.

– Как вы считаете, многое ли в спорте зависит от тренера, или все зависит от самого спортсмена, его личных качеств, его упорства, силы воли?

– У нас считают, что при неудаче виноват тренер, а победу заслужил спортсмен. Это неверная точка зрения. Не может быть одного без другого. Тренер и спортсмен – это команда, и от их взаимодействия будет зависеть и результат. Тренер может подсказать, направить спортсмена, а тот, в свою очередь, должен выполнять все установки тренера.

– Ольга, как вы считаете, достаточно ли у нас на сегодняшний день спортивных секций, стадионов, доступны ли они всем желающим?

– До Европы и Америки нам еще очень далеко. Хочется, чтобы наша страна знала не только Олимпийских чемпионов, но и болела за начинающих. А для этого нужны базы, на которых будет возможность продуктивно тренироваться, стадионы, секции, куда могли бы приходить все желающие. Сейчас уже многое делается в этом направлении, активно пропагандируется здоровый образ жизни, модно быть подтянутым и спортивным. Все большее количество людей старается уделять внимание себе, своей физической форме. Это здорово.

– Ваши советы родителям, которые не знают, какой вид спорта выбрать для своего ребенка, в какую секцию его отдать.

– Дорогие родители! Я уверена, что с развитием страны будет развиваться и спорт. Чем больше детей занимаются в той или иной секции, тем больше финансов выделяется для ее развития. Отдавайте детей на олимпийские виды спорта, такие как легкая атлетика, плавание, фехтование, гимнастика и другие. Тренировки проводятся абсолютно бесплатно, и есть возможность для роста.

– Пожелания нашим читателям.

– Добивайтесь своего, несмотря на все преграды и препятствия. Приятно, когда справляешься с трудной задачей. Чем больше удастся сделать, тем прочнее закрепляется установка на успех, а успешные люди всегда счастливы!

Беседовала Дана Бердыгулова

Работа над собой:

КАК НАДОЛГО СОХРАНИТЬ ЦЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СЕМЬЕ

Каждый человек, поживший в браке хотя бы небольшое время, начинает понимать, что семейные отношения – это тоже «работа», требующая конструктивных усилий. Работа пусть и не денежная, но зато «оплачиваемая» яркими впечатлениями и ощущением комфорта и надежности тыла. При этом профессионалом на этой работе может стать каждый – следует лишь помнить о сферах вверенной вам деятельности и шаг за шагом уделить каждой из этих сфер достаточно внимания, сбалансировать их – так, чтобы ни одна из них не оказалась незаслуженно забытой или, напротив, гиперкомпенсированной. Будьте собой, но и работайте над собой и замечайте те области вашей жизни, которые еще требуют внимания, а наши советы вам в этом помогут.

Итак, мы выделяем 5 важных сфер жизни и связанные с ними 5 принципов, которых стоит придерживаться, если вы собираетесь грамотно выстраивать отношения в семье – так, чтобы они не зашли в тупик или не прекратились раньше времени.

Сфера 1. Общая цель

Принцип: Все, что партнеры делают в жизни, в итоге приносит пользу общей цели.

Давно замечено, что супруги, объединенные общей целью, живут, работают, радуются жизни в большей степени счастливо, органично, как вкладывая свои силы в достижение цели, так и черпая мотивацию, вдохновение и ресурс из этой же самой цели. Цель становится объединяющим фактором для супругов, неким дополнительным клеем, который скрепляет два жизненных пути вместе и превращается в широкую дорогу, по которой вдвоем, взявшись за руки, идти легче. Цель может быть любой, но лучше, если она глобальна для вас, достижима, пусть и с определенными затратами усилий. Это может быть совместная покупка машины, дома, достижение определенного уровня дохода, совместная поездка в Европу, подарок детям или внукам, или же некое совместное духовное пробуждение – все что угодно. Главное, что, когда цель будет достигнута, вы найдете время порадоваться ее достижению, с уважением к себе и партнеру оценить тот путь, что был пройден. А после, дав себе достаточно времени насладиться, сможете создать новую цель, интересную обоим, и двигаться к ней рука об руку.

Сфера 2. Личностное развитие

Принцип: Каждый из нас не стоит на месте, развивается и растет, для того чтобы открыть себя самому себе и партнеру.

Личностное развитие в учебе, в профессиональной среде, в вопросах расширения навыков и контактов, духовное, телесное развитие – все это позволяет человеку испытывать изумительное чувство – удивление самому себе. Если человек сам для себя остается в определенной степени загадкой, с высоким потенциалом свершений, вроде бы знающим, на что он обычно способен, но оказывается способен и на большее, то этот человек естественным образом будет интересен и своему супругу. Это будет та самая книга, о которой никогда нельзя сказать, что она прочитана до конца. Интерес к собственному партнеру будет вспыхивать снова и снова и будет подлинным, в то время как у других, чуть более ленивых пар, отношения уже исчерпали себя и кого-то из партнеров потянуло на что-то новенькое.

Каждый человек – это Вселенная и песня, написанная рукой Бога (как поется в одной известной поп-песне на английском языке). Но Вселенной мало быть. Ее нужно исследовать, познавать ее богатства – знать, в чем вы сильны, уметь приоткрывать ее двери для других. В первую очередь для своих близких. Тогда эта Вселенная живая.

Старайтесь замечать развитие во всем, что вы делаете, и почаще искренне себе удивляться. Это вначале может показаться не таким простым занятием. Например, одному человеку кажется: я ничем не занимаюсь, хожу каждый день на работу, а хотелось бы мне пойти в фитнес-зал, давно хотел заняться йогой, плаванием и джиу-джитсу, прочесть те две книжки, что купил еще два месяца назад... ну да ладно, закончу все дела, тогда, может, и займусь своим развитием.

В то же время второй размышляет уже немного иначе: наконец сдали годовой отчет, в этот раз мне уже легче его составлять, потому что я начал по-настоящему разбираться в технических процессах,

которые описываю, – «галочка» мне в развитие навыков. А еще вчера набрался храбрости и поговорил с начальницей – не такая уж и страшная тетка, как мне казалось. Плюс мне за повышение коммуникативного навыка. Э, как я уже могу!

Разница между первым и вторым человеком в том, что первый размышляет о своем идеальном Я, а не реальном, существующем здесь и сейчас. Он думает о некой концепции и обстоятельствах, при которых в его жизни будет все как надо, как правильно, как у людей или как завещали родители, вольные или невольные кумиры, а то еще и глянце-вые журналы. Второй человек размышляет о том, какой он сейчас, настоящий, в процессе развития. В чем есть реальная возможность себя похвалить и себе удивиться. Он буквально ставит цель для своего мышления – думать о себе в контексте развития.

Первый и второй пример размышлений принадлежат одному и тому же мужчине, с разницей в два года, за которые произошли качественные изменения в его стиле мышления, а затем и в его социальной жизни. Из фрустрированного, оплывшего, вечно недовольного собой и стесняющегося своей жизни клерка он буквально на глазах коллег и родных «превратился» в поджарого, веселого, знающего себе цену специалиста с отличным чувством юмора, которому не замедлили предложить должность начальника крупного отдела. Только вот не «превратился», а открылся для себя и окружающих с другой стороны.

Развитие, испытание себя, учение, познание, обретение навыков – сам по себе интересный путь и для одного человека. Но что, если оба супруга стремятся к совершенствованию себя и находят точки соприкосновения в этом? В таком случае союз скрепляется еще сильнее. Подобно общей цели (как общему результату), у супругов появляется и общий процесс. На него конструктивно тратятся силы, и отношения остаются здоровыми уже как минимум потому, что сил и времени не хватает на споры, выяснение отношений и третирующие друг друга своими непроработанными комплексами.

Такой союз составляют два сильных человека, которые по-настоящему интересны самим себе и друг другу.

Сфера 3. Автономное пространство

Принцип: У каждого из партнеров есть место и время для себя, куда вход второму ограничен, и эта территория заслуживает уважения.

Сфера автономного (личного) пространства и времени необходима каждому для нормальной гигиены отношений и отдыха друг от друга. Легко манипулировать словами: «О, ты хочешь отдохнуть от меня!? Значит, не любишь!» Но в этом нет логики, вовсе одно из другого не следует. Начнем с того, что каждый приходит в этот мир один и уходит один. И если нам повезло найти человека, с которым хорошо и хочется вместе пройти жизненный путь – прекрасно! Но не стоит злоупотреблять активностью совместного времяпрепровождения. У каждого должно быть место, где человек волен

находиться с собой. Или с собой и своими интересами – изготовление моделей самолетов у себя в гараже. Или с собой и своими старыми друзьями – в пятницу по пиву. Это тоже нормальное заявление о своей автономности, не столько от жены, сколько от привычного мира, где человек не в полной мере чувствует себя собой. Или отдельная комната и коврик для медитации, или тот же фитнес-зал, где супруг или супруга хорошо чувствуют себя в теле, благодаря чему ощущают себя «собой» больше чем обычно.

Взаимное уважительное отношение к личному пространству и личному времени супруга, понимание того, что каждому человеку необходимо иногда просто отвлечься на личные мысли, побыть наедине с собой или с той деятельностью, которая по-настоящему приносит удовольствие и восстанавливает силы, позволяет сохранить отношение к партнеру как к личности. Удивительной и прекрасной. Со своими слабостями и достоинствами. А не просто объявить партнера частью и собственностью семьи и считать, что с ним можно делать что угодно – никуда не денется. Если долго не будет личного пространства и времени, поверьте: найдет куда деться. В деструктивном варианте – уйдет к другой, ударится в пьянство, залипнет надолго в виртуальной реальности, откроет в себе «внезапную» азартную игровую зависимость и прочее – добавьте известные вам эскейпы по вкусу. Если же определить с самого начала, какие личные занятия приносят партнерам отдых и ресурсное состояние, где границы автономного пространства и времени, в которые мы друг к другу не будем вторгаться, что я могу сделать, чтобы партнеру было комфортно пребывать в этом личном пространстве и времени – то крепкий и гигиеничный брак станет счастливым на долгие годы вперед.

Сфера 4. Позитивные отношения с «внешним кругом»

Принцип: Теплые и сердечные отношения, бытующие внутри семьи, легко переносятся в окружающий мир и наоборот.

Семейный опыт учит нас любви, искренней и безусловной. Однако, выходя в социальную реальность, общаясь с друзьями, коллегами, малознакомыми людьми, а особенно с неприятелями, мы надеваем маску: мы уже не любящее сердце, а крепкий профессионал, привычный друг, для прохожих – просто незаметный, неулыбчивый «некто», для врагов – злой и неуступчивый негодяй. Маски сами по себе не есть что-то плохое, они хороши и функциональны, нужны для определенных целей, они защищают нас от травм, помогают действовать и до какого-то момента балансируют нашу жизнь. Однако в привычной маске сложно увидеть других людей «такими, какие они есть». Чтобы все-таки увидеть по-настоящему, придется подарить им немножечко своей любви, немного приоткрыть сердце. Вначале это может показаться страшным, но если вы управляете процессом и понимаете что делаете, это становится интересным.

ОТНОШЕНИЯ

Искреннее, доброжелательное отношение к окружающим, ко всем или почти всем (насколько вы позволите себе здесь быть свободным) – тоже одна из составляющих крепкой и здоровой семьи. Почему? Да потому, что позитивные отношения с окружающими – это же отличный ресурс! Отличный способ пребывать все время в нормальном энергетическом состоянии, а не становиться «выжатым как лимон» от каждой внезапной коммуникации с новым или по каким-то причинам наводящим стресс человеком. Ну а если мы с окружающим миром и «внешним кругом» в хороших отношениях, быть в еще более хороших и ресурсных отношениях с близкими для нас станет естественным. Так, муж приходит с работы не взвинченным, а веселым, шутит за столом о том, что сегодня с ним происходило. Жене нет повода ругаться, что муж уделяет ей мало внимания, потому что она сама вышла во внешний мир и уделила внимание тем, кто в этом внимании нуждался.

Позитивные отношения с окружающими – это отличный ресурс еще и потому, что нередко он помогает и открывается нам в жизни тогда, когда мы этого совсем не ожидаем. Вспомните «эффект бабочки» или «теорию малых дел»: одно маленькое доброе дело может вернуться к вам добром сторицей – не успеете понять, как это произошло. С точки зрения позитивной психологии все достаточно просто. Формируя внутри себя образ позитивного, отзывчивого человека, мы способны вызывать и инициировать этот же самый образ и внутри других людей. Создавать некое поле «позитивности» вокруг, куда ненужные или негативные люди просто не попадают. Так, относясь по-доброму к тем людям, с которыми вы, например, вынуждены общаться, вы формируете в первую очередь позитивную почву для себя. Помните, что в каждом человеке можно увидеть Человека. В каждом, кто на первый взгляд для вас плох, строг, не подходит вам или не отвечает вашим ценностям.

Представьте прямо сейчас такого человека из вашей жизни. Представьте, что смотрите на него ласково, по-отечески или по-матерински, представьте, что у такого человека тоже было детство, юношество, разглядите его маску, в которой он сейчас; можете пофантазировать, почему он в маске и что его вынудило надеть ее, закрывшись от подлинного общения с миром. И, только в случае если сами находитесь в стабильном, ресурсном, «сильном» состоянии, пошлите ему мысленно поток любви. Маленький, большой – любой, который он, по вашему мнению, сейчас заслужил. Если же не чувствуете в себе сил послать любовь этому человеку, пошлите ее себе. Пусть она будто обернет вас в теплое покрывало, до состояния улыбки внутренней и внешней, до таких пор, чтобы вы почувствовали, что новая встреча с этим человеком просто не сможет вывести вас «из строя», из приятного, благостного состояния целостности и позитивного отношения к миру.

Сфера 5. Чуткое отношение к изменениям

Принцип: Пока партнеры позволяют друг другу меняться, они смогут вместе пережить все.

Этот принцип, пожалуй, самый важный, он распространяется на все процессы совместной жизни, и о нем стоит помнить особенно крепко, пока вы находитесь в отношениях и желаете сделать их счастливыми и долговременными.

Люди действительно меняются в течение жизни. Под влиянием множества обстоятельств, тех же эмоций и нередко не по своей воле. Создавать для партнера строгие рамки, образ, в котором он должен жить и никогда из него не выходить, – худшее, что можно сделать для любви всей своей жизни. Однако осознанно – или чаще неосознанно – мы это делаем. Ну, так удобней общаться. С простым, неподвижным объектом. Да вот только человек же Вселенная, а не простой и неподвижный объект.

Изменения партнера могут происходить на разных уровнях и в разных сферах. Меняются вкусы, любимые занятия, предпочтения. Меняются черты характера, окружение, суждения, отношение к жизни. Бывает, взаимно меняющиеся партнеры живут вместе, но без обоюдного принятия этих изменений живут конфликтно, дискомфортно для обоих, рано или поздно приходя к идее разрыва отношений. Главная причина разводов в том, что один из партнеров изменился, а другой не успел или не захотел это принять или изменить, а главное – не захотел с этими изменениями жить дальше.

Упрекать друг друга: дескать, ты был когда-то верным; для тебя сейчас важнее работа, чем семья; ты совсем не тот молодой влюбленный ухажер, который меня покорила; а ты в молодости была не такой стервой – значит своими руками разрушать и семью и любимого человека. Мир не стоит на месте. Мир меняется, меняется и человек. И это не трагедия неустойчивости, это чудо динамики, развития, трансформации. И на самом деле это позволение меняться другому меняет что-то и внутри нас. Мы будто отпускаем путы, сковывавшие вдохновение, полет души, и позволяем одновременно измениться и себе. Если этот процесс происходит у одного из партнеров на достаточно глубоком уровне, он затронет и другого партнера. «Разрешение» меняться будет получено и с другой стороны. Ну а если оба партнера готовы меняться вместе и взаимно принимать изменения друг в друге – большего для счастья и для крепости семьи на самом деле и не требуется.

Обращая внимание на перечисленные сферы и принципы, конструктивно переосмысливая их значение в вашей совместной жизни, вы не зайдете в тупик отношений, к которому, увы, приходят многие пары, если им не хватило мудрости разобрататься, куда ведут отношения без общей цели, без личностного развития, без взаимного уважения к партнеру и его границам, без позитивных отношений с людьми вокруг и, наконец, без принятия изменений в партнере.

ТЕСТ: НАСКОЛЬКО КРЕПКИ ВАШИ ОТНОШЕНИЯ С ПАРТНЕРОМ

Ответьте за себя и за вашего партнера, как вы считаете, что ответили бы он или она про себя. Начислите вам обоим по отдельности от 1 до 6 баллов за каждый ответ, где 1 – абсолютно не согласен, 2 – не согласен, 3 – скорее не согласен, 4 – скорее согласен, 5 – согласен, 6 – абсолютно согласен.

Вопросы	Вы	Ваш партнер
1. Моя жизнь имеет смысл.		
2. Я отношусь к тем людям, которым нравится пробовать все новое.		
3. У меня есть место, в которое я могу прийти и просто отдохнуть, побыть наедине с собой или в компании приятных мне людей.		
4. Я люблю душевные беседы с родными или друзьями.		
5. Я замечаю, как меняется мой партнер со временем, и эти изменения мне нравятся.		
6. Мне доставляет удовольствие составлять планы на будущее и воплощать их в жизнь.		
7. Мне кажется, что новый опыт, способный изменить мои представления о себе и об окружающем мире, очень важен.		
8. У меня всегда хватает времени на себя и на то, чем я люблю заниматься.		
9. Окружающие считают меня отзывчивым человеком, у которого всегда найдется время для других.		
10. Для моего партнера жизнь – это непрерывный процесс познания и развития, и я поддерживаю его в этом.		
11. Я не отношусь к людям, которые скитаются по жизни безо всякой цели.		
12. На мой взгляд, человек способен расти и развиваться в любом возрасте.		
13. Я сужу о себе исходя из того, что я считаю важным, а не из того, что считают важным другие.		
14. Я знаю, что могу доверять моим друзьям, а они знают, что могут доверять мне.		
15. Я не перестаю удивляться и радоваться своему партнеру и знаю, что он еще на многое способен.		

Теперь подсчитайте баллы, которые набрали вы или ваш партнер (с ваших слов).

15-45 баллов. Вероятно, ваши отношения сходят на нет либо вы просто мучаете друг друга. Постарайтесь как можно скорее разобраться в том, что делает вашу жизнь несчастной, и решить, могут ли данные отношения и ваш партнер помочь вам что-то изменить.

46-60 баллов. Вы с некоторой долей недоверия относитесь к новому опыту и изменениям, которые могли бы возникнуть в вашей жизни. Эти баллы в пределах нормы для супругов старше 60 лет. Если вы моложе, попробуйте разобраться, что в окружающем мире и в отношениях негативно отзывается в вас и мешает вдыхать жизнь полной грудью. В целом ваши отношения относительно стабильны, но могли бы стать намного интереснее и крепче.

61-90 баллов. Вы в крепких, здоровых отношениях. Позитивно настроены на внешний мир и на все то, что в нем происходит. Вы на правильном пути, с большой вероятностью проживете вместе долго и счастливо, привнося в жизнь друг друга много интересных, приятных и удивительных моментов.

Если разница итоговых баллов ваших ответов и ответов, которые вы дали за партнера, не превышает 20 баллов, то на данном этапе вы находитесь приблизительно на одном уровне и вам достаточно комфортно вместе. Если же разница сумм превышает 20 баллов, то вам или вашему партнеру необходима помощь и поддержка от более ресурсного партнера в тех сферах, где более несчастный партнер чувствует себя неуверенно.

Наталья Польшанная, магистр психологии, специалист в области телесно-ориентированной и танцевально-двигательной психотерапии

Сила воли: *преодолевая себя и достигая целей*

Не тот герой, кто победил тысячу врагов,
а тот, кто сумел победить самого себя.
Древнее японское изречение



ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СИЛЫ ВОЛИ

В дошкольном возрасте ребенок должен научиться контролировать свое внешнее поведение с учетом интересов других людей. Не хватать без спроса вещи, не бить тех, кто слабее, не лезть в варенье рукой. Некоторые люди так и останавливаются на первом этапе развития силы воли, на этих детских представлениях: это нужно не мне, а «им». И во взрослой жизни это может очень ослабить че-

ловека. К примеру, мужчина говорит: «Да, надо бы найти дополнительную работу, жена хочет, чтобы я больше трудился, но, наверное, я безвольный...» Такой человек не понимает, что это нужно не столько жене, сколько ему самому – чтобы чувствовать себя уверенно в своей жизни.

Затем, в начальной школе и далее, человек обучается контролировать выражение своих чувств. Ребенок должен, например, подавлять вспышки

гнева и агрессии на учителей, других взрослых. Почетно в этом возрасте скрывать свой страх, стыдно плакать, особенно мальчикам. В принципе, это хороший навык. Если бы мы бесконтрольно выражали свои чувства, это вряд ли принесло нам пользу. Бывают моменты, когда надо действовать, несмотря на свой страх, когда неважно, что ты чувствуешь. Допустим, возник пожар в классе. Учительница тоже испугалась, как и дети, но она должна вывести из школы своих учеников, а не впасть в истерику.

Однако этого недостаточно. Человек, который остановился на втором этапе развития силы воли,

думает, почему ему так «везет», то выяснится, что у него существует убеждение: работа и должна быть трудной. Это внушала ему учительница: «Не ищите в жизни легких путей», внушала мама: «Характер куется в преодолении препятствий». И он уныло тянет свой воз. Если бы он понял, что идея «деньги достаются только очень тяжелым путем» внушена ему извне, и начал бы отслеживать моменты, когда она появляется, он бы, возможно, нашел способ усовершенствовать свою работу и сделать ее более легкой.

И, наконец, еще один этап формирования воли –



часто не понимает, что заставляет его скрывать свои чувства: собственные убеждения или стереотипы, существующие вокруг.

Поэтому следующий этап – научиться контролировать поток своих мыслей. Надо уметь анализировать, какие идеи у вас свои, а какие вам навязали. Например, есть люди, которые очень напрягаются на работе. И все время жалуются, что им безумно тяжело. Но если такой человек остановится и по-

это контроль над восприятием. В любой ситуации мы можем сфокусировать свое внимание на разных аспектах. Допустим, погода ужасная, обои от стены отклеились, кран течет. Это объективная реальность? Да. Человек это видит? Да. Может он изменить свое восприятие? Может! Он должен найти в этой ситуации что-то положительное. Например, подумать, что все это открывает большой фронт работ. Прикинуть, какие нужно купить обои, где при-

обрести сантехнику. В каждой ситуации надо искать не то, чем она вам не нравится, а то, чем она может доставить удовольствие или хотя бы принести удовлетворение. В психологии есть такой закон: все, на что ты обращаешь внимание, растет. Так что будьте осторожнее с восприятием. Ищите в жизни плохое – оно начнет увеличиваться. Видите хорошее – его будет больше. Есть прекрасное упражнение для тренировки восприятия: каждый день делайте по одному мысленному фотоснимку – что красивого вы увидели сегодня.

Сила воли определенно связана с мотивацией поступков человека. Очень часто встречаются ситуации, когда приходит человек на консультацию и спрашивает: «Почему у меня не получается похудеть?», или «Почему у меня не получается бросить пить, курить?», или «Почему у меня не получается заработать много денег?» Такие вопросы обречены на простой, и, может быть, жестокий ответ: «Потому, что вы этого не сильно хотите или не хотите вовсе». Сила желаний, или мотивация, будет обязательно влиять на силу воли, которую человек проявляет в достижении той или иной цели. Поэтому я часто задаю вопрос: «А для чего вы хотите это сделать?» Если человеку жизненно необходимо быть здоровым, то он бросит курить за один день. Если человеку жизненно важно заработать много денег, то он с легкостью найдет 10 непроверенных способов их получить. Если человеку необходимо снизить вес, то он быстро найдет свой способ постройнеть и, самое главное, переключиться на любовь к себе вместо вины и самобичевания.

Вывод 1: Если вы хотите достичь цели, но не получается, важно усилить мотивацию.

Сила воли определенно связана со вторичными выгодами, получаемыми человеком от старых привычек или болезней, от которых он безуспешно пытается избавиться с помощью «тренировки силы воли». Например, человек хочет снизить вес и называет этот процесс «похудением». Я, как правило, прошу его называть «процессом снижения веса или постройнением», так как это более положительные определения. Вместо этого человек начинает сопротивляться: «Зачем вдаваться в такие мелочи? Сделайте мне гипноз, и все тут!» – еще не начав работать над собой. И сила воли тут оказывается сразу безнадежно бесполезной. Факт сопротивления говорит о том, что у человека явно есть вторичные выгоды, благодаря которым сохраняется целостность его личности. В историях про снижение веса часто встречаются такие вторичные выгоды, как «когда я стану стройной, я буду вызывать ревность у мужа и мне придется с этим что-то делать», «когда

я постройнею, мне придется пережить столько внимания, сколько я не получала даже от родителей», «когда я стану стройной, мне придется не просто стать красивой, а быть ею, вести себя, как красивая женщина, и что самое страшное – мне придется чаще общаться с людьми». Как только вторичные выгоды выявлены и проработаны, сила воли бьет ключом и процесс оздоровления происходит плавно, равномерно и легко. Вторичная выгода – это некий барьер, преодолев который, наша сила воли включает «второе дыхание».

Вывод 2: Если вы хотите достичь цели, важно проработать вторичные выгоды, осознав их через вопрос: а что будет, когда я достигну цели?

Сила воли определенно связана с навыком самодисциплины и поощрения себя за успехи. Человек не рождается дисциплинированным, а вырабатывает самодисциплину в ходе учебы. И далеко не каждый умеет себя поощрять. Зачастую детей воспитывают через отрицательную мотивацию (через наказание за плохое поведение, а не через поощрение хорошего). Поэтому и вырастают люди, умеющие себя бичевать, но абсолютно не умеющие себя поддержать, подбодрить, поверить в себя. Отсюда

и отсутствие настоящей силы воли. Человеку легче отказаться от физических нагрузок при лишнем весе, чем подбадривать себя и научить тело «слушаться». Что же делать? Начать радоваться простым вещам: солнцу, небу, воздуху,

способности дышать, совершать маленькие успехи, быть благодарным своему телу. Это поможет «приучить» тело совершать успехи и научить его радоваться успехам, а также стремиться к ним.

Вывод 3: Если вы хотите достичь цели, важно научиться поощрять себя за маленькие успехи и дисциплину.

Сила воли определенно связана с умением прощать себя за ошибки и просто исправлять их. Это, пожалуй, самое трудное из всего перечисленного. Ошибки – очень хороший повод уйти во вторичные выгоды и вовсе не применять силу воли, а ослабить ее. Ошибки вызывают у слабовольных людей состояние бессилия, самобичевания, чувства вины и... подсознательного наказания себя. Например, человек, стремящийся снизить вес, старается дозировать еду. Но... вдруг срывается и объедается – ошибка. И теперь – самое раздолье для самообвинения. А вместо этого важно простить себя и двигаться дальше. Самобичевание ведет к еще более сильному стрессу и... дальнейшему нарушению дозировки пищи. В этом замкнутом круге даже нет места силе воли. Поэтому прощение себя – залог успеха.

Вывод 4: Если на пути к цели совершаются ошибки, важно их исправлять, а не винить себя.

ТЕСТ «САМООЦЕНКА СИЛЫ ВОЛИ»

Тест разработан и описан Н. Обозовым (1997) и предназначен для изучения обобщенной характеристики проявления силы воли.

ИНСТРУКЦИЯ

На приведенные 15 вопросов можно ответить: «Да»; «Не знаю» или «Бывает», «Случается»; «Нет». Если Вы ответили:

- «да» – присваивается 2 балла;
- «не знаю», «бывает», «случается» – 1 балл;
- «нет» – 0 баллов.

При последовательном ответе на вопросы от 1 до 15 необходимо сразу суммировать набираемые баллы.

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. В состоянии ли вы завершить начатую работу, которая вам неинтересна, независимо от того, что время и обстоятельства позволяют оторваться от нее и потом снова вернуться к ней?
2. Преодолевали ли вы без особых усилий внутреннее сопротивление, когда нужно было сделать что-то вам неприятное (например, пойти на дежурство в выходной день)?
3. Когда попадаете в конфликтную ситуацию на работе (учебе) или в быту, в состоянии ли вы взять себя в руки настолько, чтобы взглянуть на нее с максимальной объективностью?
4. Если вам прописана диета, сможете ли вы преодолеть все кулинарные соблазны?
5. Найдете ли вы силы утром встать раньше обычного, как было запланировано вечером?
6. Останетесь ли вы на месте происшествия, чтобы дать свидетельские показания?
7. Быстро ли вы отвечаете на письма?
8. Если у вас вызывает страх предстоящий полет на самолете или посещение зубокабинета, сумеете ли вы без особого труда преодолеть это чувство и в последний момент не изменить своего намерения?
9. Будете ли вы принимать очень неприятное лекарство, которое вам рекомендовал врач?
10. Сдержите ли вы данное сгоряча обещание, даже если его выполнение принесет вам немало хлопот; являетесь ли вы человеком слова?
11. Без колебаний ли вы отправляетесь в поездку в незнакомый город, если это необходимо?
12. Строго ли вы придерживаетесь распорядка дня: времени пробуждения, приема пищи, занятий, уборки и прочих дел?
13. Относите ли вы неодобрительно к библиотечным задолжникам?
14. Самая интересная телепередача не заставит вас отложить выполнение срочной и важной работы. Так ли это?
15. Сможете ли вы прервать ссору и замолчать, какими бы обидными ни казались вам слова противоположной стороны?

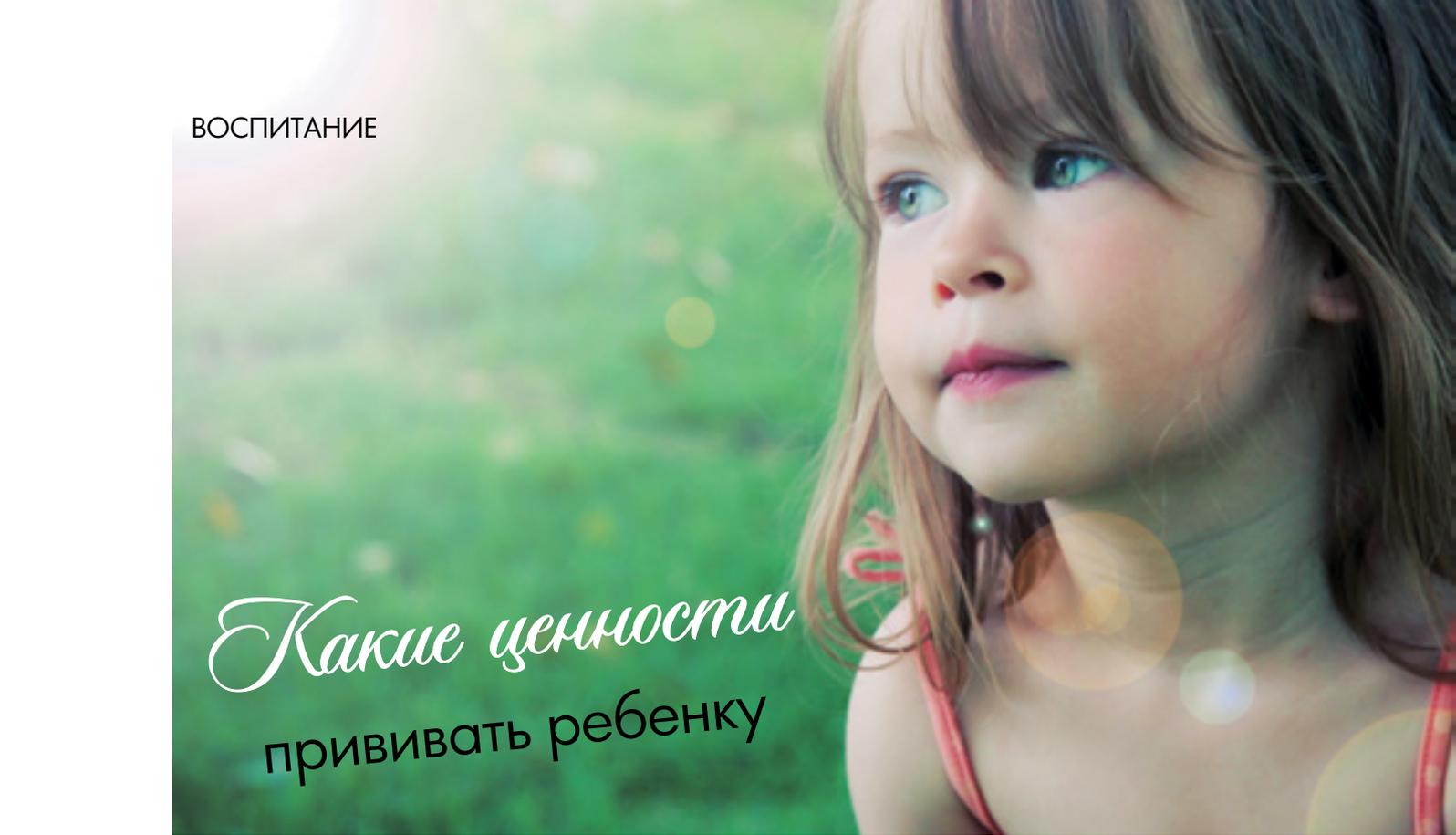
ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Подсчитывается общая сумма набранных баллов. Если она находится в пределах:

- от 0 до 12 баллов – у вас слабая сила воли, вас легко переубедить. Однако знание своих «слабых мест» делает человека более сильным. Работайте над собой, совершенствуя свою волевую регуляцию;
- от 13 до 21 баллов – у вас сила воли средняя. В различных ситуациях вы действуете по-разному, иногда проявляя чудеса уступчивости и податливости, а иногда – настойчивость и упорство. Именно в этой мобильности и неодинаковости заключается ваша привлекательность в общении и делах;
- от 22 до 30 баллов – у вас большая сила воли, вы волевой человек. Однако помните, что вы не одни, а уступки, компромиссы и переговоры тоже приводят к успеху в общении и делах.

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





Какие ценности прививать ребенку

Начиная свой жизненный путь, ребенок еще не подозревает, с какими удивительными вещами и сложностями ему предстоит столкнуться. Задача родителей – заложить базу для развития интеллектуальных способностей, моральных ценностей и... восприятия красоты, чтобы эти «столкновения» с удивительным и сложным успешно преодолевались. Как у Платона триединство Истины, Доброты и Красоты понимались высшими ценностями для человека, так и в наши дни стремление к ним обуславливает гармоничное развитие ребенка. Сегодня обсуждаем, как направить к этим ценностям.

Для одних родителей не стоит вопрос, какие ценности и как прививать, они интуитивно чувствуют, что прививают свои собственные, воспитывая на собственном примере. Для других требуются ориентиры, понимание того, куда двигаться уже с первых лет ребенка, чтобы в дальнейшей взрослой жизни он был счастлив, успешен и им можно было гордиться. Я отношусь к первому типу, считаю, что детей нарочно воспитывать не надо, нужно их любить, по мере возможности направлять и развивать их склонности. А уж в интересной деятельности, игре, любви и понимании они найдут себя и будут развиваться по своему собственному пути, который будет для них намного ценнее, чем все возможные педагогические находки, которые могут на них обрушиться. Однако поднятие вопросов об общечеловеческих ценностях никогда не бывает лишним, особенно с ребенком.

Сами по себе ценности – это просто слова, идеи, смыслы, которые без подкрепления примером, без ярких эмоциональных событий, связанных с их исследованием, ребенку просто не запомнятся, не

станут основой для базы нравственных установок. Личный пример в проявлении той или иной ценности хорош только тогда, когда он искренний, а не надуманный. Так, например, если мама объясняет сыну, что врать плохо, врать нельзя, а по окончании нотационной беседы просит сына, если зазвонит телефон, сказать, что ее нет дома, то, естественно, у сына возникнет некая рассогласованность в смыслах. Врать нельзя, но мама-то обманывает, значит врать все-таки можно. Дети все видят, слышат и как калька снимают наше поведение, эмоциональные способы реагирования и даже наши мысли, которые, казалось, мы думали про себя и никак не выражали вслух.

Иногда с ходу воспитывать личным примером трудно. Если вы желаете обучать малыша быть добросовестным, просто будьте честным всегда: по отношению к себе, к окружающим, а главное – по отношению к ребенку. Но не ждите от ребенка честности, если сами не честны с ним. Так уж устроены дети – они как зеркало. Если вы желаете обучать малышей быть хорошими, проявите доброту сами

и покажите детям, что вы цените это в людях. Каждый день у родителей есть десятки возможностей для обучающих моментов. Главное – не бояться находить их и использовать. Указывайте, проговаривайте те положительные черты в характере героев сказок, которые вам нравятся, укажите отрицательные. Когда ребенок подрастет, спрашивайте уже его самого, какие черты он считает положительными, а какие нет и почему. Обсудите с ребенком, как и для чего необходимо избегать плохого поведения. Опишите, какое поведение вы считаете хорошим, одобряете, и, главное, объясните почему. К примеру, если по новостям демонстрируют сюжет о пожарных, спасающих жизни людей, то это может быть неплохим началом разговора о храбрости, отваге и долге. Если же вы видите безобразную ситуацию, когда чужой ребенок, например, орет на родителей, позволяет себе оскорбления в отношении взрослых либо малышей, акцентируйте внимание собственного малыша на этом, обсудите с ним увиденное. Спросите его, что он думает об этом.

Если есть достаточно свободного времени, проведите с ребенком развивающий урок, сформировав у него представление о ценностях Истины, Красоты и Добра.

УРОК ЦЕННОСТЕЙ

Итак, если вы задумались о том, как и какие ценности хотели бы привить ребенку, проведите специализированное «занятие», урок. Даже если вы не педагог, представьте себя им, вспомните своих любимых учителей и те эмоции, которые испытывали при общении с ними. Урок может вылиться в интересный разговор по душам, вне зависимости от возраста ребенка. Расскажите немного про Древнюю Грецию, про то, что в ней жили мудрые люди – философы. Один из них сказал, что все люди в итоге стремятся к пониманию и переживанию Истины, Красоты и Добра. Можно вместе представить и нарисовать, как выглядела бы Истина в человеческом облике. Иногда это может быть мужской облик, но чаще женский. Обсудите, какого цвета Истина, как одета, что держит в руках, что находится вокруг нее. Вместе подумайте, чем она занимается обычно, что любит делать. Представьте ее как некий персонаж, которого мы создаем вместе или припоминаем, потому что уже были с ней знакомы. Также нарисуйте Красоту и Доброту, опишите и познакомьтесь с ними. Обсудите, когда, при каких обстоятельствах мы встречаем эти ценности в нашей жизни. Поразмышляйте вместе, какими качествами обладают эти «прекрасные дамы». Например, такими:

Качества Истины

1. Ответственность за свои поступки. Истина всегда отличает правильное от неправильного, ложное от правдивого, поэтому она честно несет ответственность за свои поступки.
2. Справедливость. Истина всегда знает, кто прав, кто виноват, умеет признавать свои ошибки, ис-

правлять их, но при этом хорошо понимает, если не прав кто-то другой. Она может себе позволить указать на его ошибки.

3. Правдивость, искренность, честность перед собой. Истина всегда честна перед окружающими, а главное – перед самой собой. Ей нет смысла врать, потому что сама она – воплощение правды в высшем ее проявлении.

Качества Доброты

1. Уважение к другим, уважение к старшим. Доброта по-доброму и с уважением относится к другим. Ценит старших, родителей, родственников, близких друзей.

2. Толерантность (терпимость, признание точки зрения других людей). Доброта терпима по отношению к окружающим, она позволяет им быть такими, какими они являются или хотят быть.

3. Способность понимать, сострадать. Доброта умеет понимать чувства других, ей не захочется причинять другим людям зла, потому что сама она может поставить себя на место других.

Качества Красоты

1. Эстетическое восприятие мира, умение наслаждаться жизнью. Красота любит жизнь во всех ее проявлениях и умеет ею наслаждаться. Красота любит окружать себя красивыми вещами, ухаживать за собой. Она любит нравиться другим людям и сама умеет находить в людях красивое.



2. Вера в себя и в свои силы. Красота уверена в себе, верит в свои силы и способности, потому что знает: она красива не только внешне, но и внутренне. Внутри нее огромный запас энергии и красоты, который она может воплотить в мир.

3. Самостоятельность, автономность. Красота самостоятельна. Она умеет сама ухаживать за собой, принимать решения, быть независимой в своих «красивых» суждениях. Она никогда не затеряется в толпе, потому что умеет быть красивой и не похожей на других.

Вы можете воспользоваться нашим примером качеств или наделить этих персонажей другими качествами, что-то добавить. Качества могут быть любыми, но желательно, чтобы они подходили основным персонажам и вам было что обсудить вместе по теме. Обсудите эти качества и то, когда они полезны и могут пригодиться в нашей жизни. Задайте вопрос: обладаешь ли ты таким качеством? А хотел бы обладать?

Завершить занятие можно доброжелательным разбором какого-нибудь проступка ребенка (если такой найдется) и задать ребенку вопрос, что сказали бы по этому поводу Истина, Доброта и Красота, окажись они рядом. Например, я работала с ребенком, который часто берет чужие вещи, а затем не хочет возвращать. Родители очень злятся, но ничего не могут поделать – находят в детской ребенка чужие игрушки, которые их сынуля отобрал у кого-то из детсада. Идут в детсад, извиняются за него, затем наказывают ребенка, но толку нет – он продолжает то же самое с еще большим упорством, уже родителям назло. Это в целом нормальная ситуация, потому что в его возрасте дети так общаются – через предметы. Тем, какие игрушки есть у меня, кто мне дает свои игрушки поиграть, а кто нет, определяется моя социальная значимость в этом микросоциуме и на этом уровне. Это нормальный этап развития, в том числе и для этого ребенка: он показывает силу своего характера, что ему в дальнейшем пригодится в жизни. Но иное дело, что от этого начинают страдать другие дети, поэтому мы провели с ним такой урок ценностей. Нарисовали Истину, Красоту и Доброту и обсудили с ним ситуацию, когда он в последний раз он забрал игрушку у своего одноклассника. Мальчик предположил: «Истина знает, что игрушка чужая и, по справедливости, ее надо вернуть. Доброта улыбается нам обоим, потому что она добрая и всех любит. И даже меня любит. А Красота говорит, что, вот, какая красивая игрушка, я бы тоже такую хотела, но мне родители не покупают». Банальное предло-

жение поиграть этой игрушкой вместе с ее владельцем, по очереди, окончательно настроило ребенка на позитивный лад. После этой беседы ребенок больше не берет чужие игрушки и играет в саду с теми, кого раньше обижал. Но здесь, конечно, многое зависит от личности самого ребенка. Он сам захотел измениться и был готов попробовать что-то новое в своем поведении и отношениях с другими детьми. Если с одними детьми это срабатывает, то к иному хоть десяток психологов с разными методиками приводит – ничего не изменится. И в этом случае иногда уже самим родителям уместно вспомнить о терпении и толерантности к своему любимому чаду, пусть в чем-то некомфортному для других, и просто пережить вместе с ним этот этап жизни.

Необходимо чередовать учебу и отдых, оставлять ребенку личное время для игры и баловства, которые являются важной частью гармоничного развития

Все, что мы считаем «моральными ценностями», имеет и свою обратную сторону. Если мы желаем воспитать ребенка добрым,

относимся к нему с добром, важно помнить и об умении управлять гневом, чтобы ребенок не вырос бесхребетным. Под умением управлять гневом я подразумеваю не его подавление, а его конструктивное направление на решение жизненных задач, на его естественное проявление тогда, когда необходимо отстоять свою точку зрения.

Если мы желаем воспитать ребенка умным, стремящимся к истине и познанию, развиваем его когнитивные способности, стремимся к тому, чтобы он был и чувствовал себя «самым умным в классе», важно помнить и об умении радоваться жизни – безусловно, по-глупому, как самые отъявленные дурачки. У детей есть это умение, но учебные нагрузки, социальное давление в школе постепенно, класс за классом, это умение отбирают. Необходимо чередовать учебу и отдых, оставлять ребенку личное время для игры и баловства, которые являются важной частью гармоничного развития.

Если мы желаем воспитать ребенка красивым, уделяем много внимания тому, чтобы он выглядел лучше всех, получил признание на конкурсах красоты, стоит не забывать и об обратной стороне внешней красоты – гордыне. Между уверенностью в себе и гордыней есть четкая грань. Уверенность – это то, что придает сил изнутри, а гордыня – то, что постоянно требует затрат сил, требует внимания к своей персоне. Поэтому воспитание по-настоящему красивого ребенка начинается с развития его внутренней красоты, например, с направления его к нужным ценностям.

Наталья Полывянная, магистр психологии, специалист в области телесно-ориентированной и танцевально-двигательной психотерапии



ASTANA ZDOROVIE

10-я Юбилейная Казахстанская Международная
ВЫСТАВКА по ЗДРАВООХРАНЕНИЮ



22-24 октября 2013

Казахстан, Астана, Выставочный Центр "Корме"

www.astanazdorovie.kz

Организаторы:



Итеса (Астана):
Тел: +7 (7172) 580255/ 580455; Факс: +7 (7172) 58 02 53
E-mail: zdorovie@iteca.kz; Контактное лицо: Евгения Гусак

ПОДИУМ

С корабля на бал,

или Как появиться на пляже в образе

неотразимой леди

Первые женские купальные костюмы появились в 19 веке. Но то, в чем тогда женщины окунались в воду, по нынешним меркам сложно назвать купальником. Скорее это было похоже на панталоны и платье. И такие тенденции в летней моде держались достаточно долго. Знакомый нам вид купальные костюмы приобрели только в 20-х годах прошлого столетия.

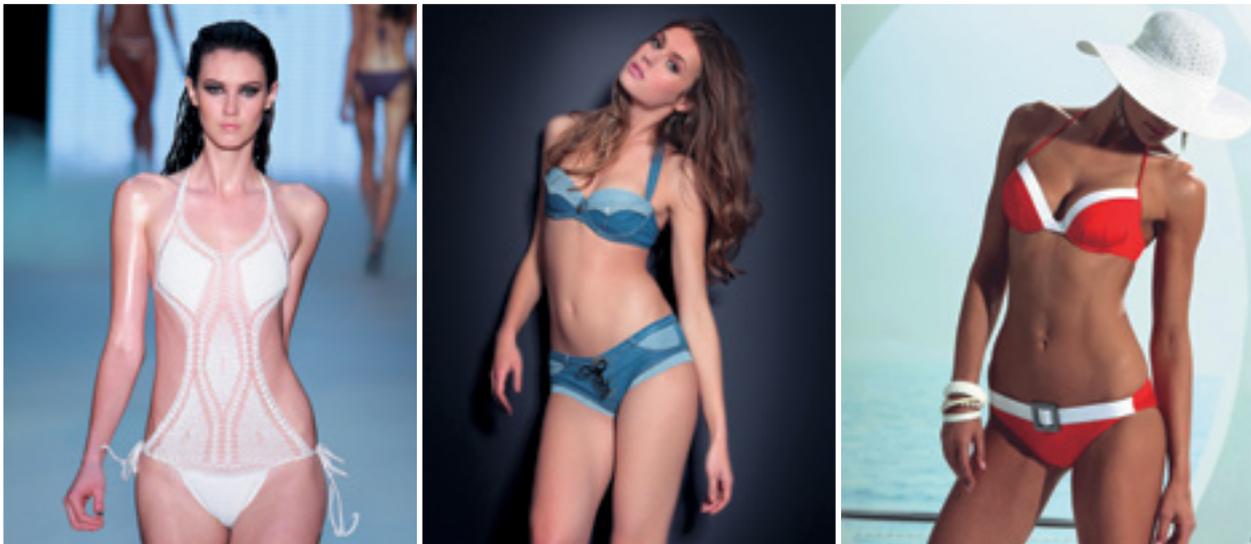


Примерно в это же время впервые в моду вошел и загар. По одной из версий, загар превратился в символ гламура и праздной жизни после того, как Коко Шанель вернулась в Париж с Французской Ривьеры, с головы до ног покрытая великолепным загаром. В ответ на недоуменные взгляды белолицых приятельниц Коко обронила: «Мы пили шампанское на палубе, отплывая из Сен-Тропе, и ветер унес мою шляпу. Но зачем ради такой мелочи оставлять веселую компанию?» Шиком в этой фразе было все: море, яхта, шампанское, Сен-Тропе, изысканное общество... И вот уже в 1920 году модные журналы, правда, не без скепсиса, отмечали: «Многих дам больше нельзя сравнить с лилиями и розами. Они предпочитают сопровождать морские купания солнечными ваннами, из-за чего их кожа приобретает «скорняжный» оттенок». Но критикам вопреки, мода на загар быстро прижилась. И оказалась

Также не сходят с гляцевых страниц и фотографии моделей в спортивных купальниках. Это уже практически классика. Только главным отличием в этом сезоне, пожалуй, будет их цвет. Актуальны яркие купальники неоновых оттенков. Их можно встретить во многих коллекциях.

На пике популярности у модниц в этом году коллекции а-ля 60-е. Закрытые, с широким поясом и высокой талией – это выбор тех, кто, скорее, берет не откровенностью оголенных форм, а сдержанной женственностью.

Вместо привычных бикини знаменитые дизайнеры Dolce&Gabbana своей последней коллекцией буквально настаивают на примерке купальников с бюстье и трусиками кюлот. Хотя бикини и монокини также не станут пылиться на полочке даже у самых заядлых последовательниц модных тенденций. В этом случае приветствуются эксперименты.



выгодной для многих – от производителей купальников и косметики до владельцев пляжных отелей. С тех пор натренированное смуглое тело прочно вытеснило пышные, вялые, бледные формы.

Но все же до середины XX века купальники были достаточно скромными и закрытыми. Откровенные плавательные наряды появились в послевоенные годы, а там вскоре пришло и время власти бикини.

Сегодня таких жестких тенденций не наблюдается. Сейчас, а особенно в этом сезоне, модно практически все. Пожалуй, исключением будут как раз панталоны.

Открытые и закрытые купальники, красочные, с аппликациями и однотонные – на пляже-2013 запретов нет. Особо стоит отметить, что в этом сезоне купальники перестали носить прикладной характер и полностью соответствуют ключевым тенденциям сезона весна-лето – 2013. Если вам нравится кружево, полупрозрачная ткань или эффект перфорации, то вы сможете найти купальник и в этом стиле.

Например, разные по фактуре и цветовой гамме верх и низ купальника. Или сочетание маленьких трусиков с закрытым бюстом и, наоборот, тоненькая полосочка бюстгалтера вкупе с высокими шортами.

Также не стоит забывать и о слитных купальниках. В этом году их украшают необычными рисунками, а в коллекции Diesel, например, есть даже стильная модель «смокинг». Вот так, практически как на бал, зарубежные дизайнеры призывают появляться на пляже в этом году.

К слову, что до цветовой гаммы, то безусловный must-have этого сезона – белый. Ну и всевозможные его оттенки. Второе место по популярности делят купальники цвета моря и океана – все оттенки синего и зеленого.

По-прежнему в тренде и звериные расцветки. Но леопардовый раскрас хорошо подходит молоденьким девушкам с тоненькими фигурками. В этом случае это будет смотреться скорее сексуально, чем пошло, а не наоборот.

ПОДИУМ

Еще в фаворе – космическая тема. Она также востребована в пляжной моде. Купальники цвета металлик благородных оттенков золота, серебра и бронзы – беспроигрышный пляжный вариант для тех, кто уже успел загореть.

Не менее разнообразен и выбор тканей в этом сезоне. Наряду с традиционными лайкрой, полиэстером и микрофиброй популярны джинсовые и вязаные модели. Не факт, что в них будет комфортно плавать, но они однозначно будут выглядеть очень эффектно на пляже. К слову, стоит разграничивать те купальники, которые предназначены для плавания и те, в которых можно только загорать. А еще в арсенале у истинной модницы всегда будет парочка купальников для прогулок по набережной до пляжа.

Но, что бы ни диктовала мода, главное – помнить, что самый идеальный купальник – тот, который делает ваше тело красивым. Поэтому несколько советов о том, как правильно выбрать купальник своей мечты.

Конечно, дамам с идеальной фигурой переживать не надо. В гардеробе такой девушки могут быть купальники самых разных цветов, тканей и фасонов. А вот если грудь мала и ее хочется зрительно увеличить, то ваш выбор – это уплотненные чашечки, косточки и push up. В добавление на лифе приветствуется драпировка, рюшки и оборки, а также поперечный рисунок. Темные тона и вертикальные полосы на груди в этом случае вряд ли помогут достигнуть намеченной цели.

Обладательницам пышной груди лучше приобрести купальник с бретелями и комбинированной расцветки, ну или с диагональным рисунком. Плавать в чашечках без лямок строго не рекомендуется! Иначе из морской пучины можно выйти буквально в чем мать родила.

Если же вы признались себе, что далеко не стройняшка, то лучше выбрать купальник приглушенных тонов из матовой ткани со вставками, утягивающими живот. Что поделаешь, но на бикини, блестящие ткани и пестрые расцветки – табу. И еще, если у вас избыточный вес, никогда не идите на поводу у соблазна купить купальник на размер меньше. Наоборот, лучше выбрать чуточку больше – и тогда бретельки не будут впиваться в плечи, грудь вываливаться из чашечек, а трусы подчеркивать все складочки на боках.

Еще одна распространенная особенность женской фигуры – недостаточно длинные ноги. Увы, не всех природа наградила ростом, но если избегать трусиков-шортиков, бикини, а также низко вырезанных по бедрам трусиков, то не факт, что вас отличат от Наоми Кэмпбелл.

Для того чтобы окончательно закрепить за собой славу современной, модной и стильной, не забудьте к своему купальнику подобрать соответствующие аксессуары.

Но, что бы ни диктовала мода, главное – помнить, что самый идеальный купальник – тот, который делает ваше тело красивым



Купальник Sia Margiela 2013

Одним из главных пляжных аксессуаров считается сумка. Она должна совмещать в себе сразу несколько важных качеств: быть стильной, красивой и обязательно вместительной. Ведь в нее должно поместиться множество мелочей, которые обязательно понадобятся на пляже.

В моде, как всегда, сочные цвета, необычные расцветки, яркое и оригинальное исполнение. Пляжная сумка не должна соответствовать определенному стилю, так как на отдыхе все-таки можно позволить себе самые неожиданные комбинации. Модные материалы – солома, лен, нейлон. Соломенная сумка для пляжа – классический вариант, с которым удачно сочетаются любые наряды. Льняная сумка идеально гармонирует с нарядами в экостиле, для которых необходимо подбирать аксессуары похожих естественных оттенков.

Фаворит нынешнего сезона – прозрачные пляжные сумки из пластика с яркими цветными вставками. Они обладают высокими функциональными качествами: их легко отчистить от прилипшего песка, не страшно намочить, прозрачность позволяет быстро находить нужные предметы.



Тем, кто любит все фундаментальное, придется по вкусу строгие модели. Пляжные сумки 2013 года из кожи или замши не столь практичны, но выглядят более солидно и респектабельно. Чтобы сохранить в целостности и сухости ценные вещи, пляжная сумка должна иметь непромокаемые внутренние карманы – такие детали есть практически в каждой второй сумочке нового сезона.

Классические расцветки тоже в тренде – самой популярной будет сумка для пляжа в черно-белых тонах. Тем, кто находит такое сочетание скучным, можно обратить внимание на альтернативные оттенки – пляжные сумки 2013 года в бежевой, золотистой и серебристой гамме идеально дополняют модные купальники с металлическим блеском.

Еще одним практически незаменимым аксессуаром считается парео. Здесь, по сути, никаких новшеств, по-прежнему полная свобода для вашей фантазии. Парео может быть как в тон купальнику, так и полностью контрастировать с ним. Быть длинным, до пят, или наоборот – как можно больше оголять ноги. Да и завязывать этот пляжный платок можно самыми разными способами.

Кстати, вместе с парео в пляжной моде прижились кружевные полотна и ажурная вязаная сетка. Все это обязательно внесет свою изюминку в ваш пляжный образ.

Не стоит забывать и про шляпки. Этот аксессуар и уберезит вас от солнца, и определенно добавит харизмы. Трендовым материалом для макси-шляпок является солома. Дизайнеры также выбрали лен и полупрозрачные материалы, которые отлично пропускают воздух. Широкие поля загадочно затемяют лицо, добавляя обладательнице такой шляпы романтического шарма.

Не сдают своих позиций шляпы-федоры, этим летом они стали еще популярнее. В нынешнем сезоне федоры изготавливают из джинсовой ткани или облегченной соломы. Соответственно, такие пляжные реквизиты идеально будут сочетаться с джинсами или купальником той же палитры.

На пляжный подиум вновь вернулись винтажные панамы. Только теперь они декорированы фантазийными узорами, цветами и бантами, что не может не привлечь внимания окружающих к персоне, облаченной в такую нежную и стильную вещь.

Не вышли из моды и шляпы-ковбойки, а также кепки.

Собираясь в этом году на пляж, не забудьте и про такие аксессуары, как очки, бусы и браслеты в тон купальника. Это сейчас на пике популярности. К тому же помните, что суть таится именно в мелочах...

Ольга Наумова

Испытай себя

Как много среди нас тех, для кого отдых, да и туризм вообще, уже давно перестали ассоциироваться с томным времяпрепровождением на пляже. Все больше людей, которые хотят в чем-то проверить себя и даже преодолеть свои страхи. Для таких экстремалов мы собрали несколько интересных фактов о местах, где точно можно испытать себя на прочность.

САМЫЕ СТРАШНЫЕ АТТРАКЦИОНЫ

«Серебряная звезда» – самые высокие горки в Европе – щекочет стальные немецкие нервы с 2002 года. Используя систему цепных подъемников, они сначала медленно поднимут вас на высоту 73 метра, а потом будут ронять и кружить со скоростью до 130 км/ч.



Еще в топ страшных аттракционов входит «Фабрика ночных кошмаров». Это комната страха в канадском местечке под названием Ниагара-Фоллс, в провинции Онтарио. Цель состоит в том, чтобы пройти от начала до конца путь по «бывшей фабрике гробов», владелец которой, по легенде, погиб от того, что на него обрушилась целая гора этих деревянных ящиков. За последние 30 лет около полумиллиона человек прошли весь этот путь, однако не каждому под силу выдержать до конца. Если посетитель чувствует, что его сердце вот-вот остановится от ужаса или нервы окончательно сдадут, он должен прокричать кодовое слово Nightmares! («Кошмар!»). Тогда из тьмы выйдут сотрудники аттракциона и заботливо выведут посетителя из «Фабрики».



После этого имя трусишки попадает в «Цыплячий список», который ведут владельцы аттракциона, потому что посетитель «труслив, как цыпленок». Все «пугалки» основаны на эффекте неожиданности. Например, самым страшным на пути многие посетители называют момент, когда из темноты на них неожиданно выезжает машина с ярко горящими фарами и двумя мертвецами внутри. Людей, попавших в «Фабрику», толкают и дергают актеры в жутком гриме, из тьмы доносится зловещий шепот, и видны вспышки красных огоньков. Тем, кто осмелится пройти по «Фабрике ночных кошмаров», придется преодолеть шаткий подвесной мост «над бездной», проползти по «тоннелю клаустрофобии», который, кажется, никогда не кончится, и оказаться в месте, где на них надвигаются стены, сжимаемая в ужасной ловушке.

САМОЕ БОЛЬШОЕ КОЛЕСО ОБОЗРЕНИЯ



А тем, кто больше всего на свете боится высоты, предлагают испытать себя в Сингапуре на самом высоком в мире колесе обозрения. Его высота целых 165 метров! Зато за 37 минут, требующихся колесу, чтобы сделать полный круг, вам откроется не только удивительный вид на набережную, но и на соседние острова.

«Чертовое колесо» в Сингапуре оборудовано 28 кабинками, в каждой из которых может поместиться 28 человек.

Лишь на пять метров меньше сингапурского – колесо обозрения в китайском городе Наньчан. На его строительство было потрачено 7 300 000 долларов США. Вид отсюда не менее захватывающий.

САМЫЕ ОПАСНЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ МАРШРУТЫ

Для любителей экстремальных приключений туроператорами разработаны специальные маршруты. Например, две уникальные дороги для самых смелых и отчаянных туристов в горах Хуаншань: «Виадук в воздухе» и «Переворот коршуна».

«Виадук в воздухе» был построен при династии Юань, это самая опасная и крутая среди всех горных дорог в мире. С древних времен и до наших дней это место непрерывно привлекает сюда исследователей. «Виадук в воздухе» проходит по центру отвесной скалы, вверху и внизу его – высоченные голые скалы и утесы. На скале висят железные цепи и сделана дощатая дорожка шириной всего 30 см, укрепленная деревянной и каменной колонной. Это не единственная дорога к вершине горы, но она только для исследователей и профессиональных альпинистов, простым туристам, не имеющим специальной подготовки, и любопытствующим не предлагают подниматься по ней.

«Переворот коршуна»: вдоль вертикальной скалы встроены две железные цепи и многочисленные выемки, что напоминает экстремальный современный вид спорта – подъем на скалу, но здесь нет никакой защиты, поэтому действия должны быть особенно расчетливыми и осторожными. В середине дороги расположен поворот на 180 градусов, оттуда внизу, кроме облаков и вершин гор, ничего невозможно увидеть. Во время спуска необходимо резко ме-



нять направление, поворачиваться, вот почему эта дорога называется «Переворот коршуна». Опасность заключается в том, что ты не можешь видеть последующую дорогу и невозможно предвидеть, что ждет тебя впереди.

ЗАХВАТЫВАЮЩИЙ ДУХ ДАЙВИНГ



Тем, кто предпочитает не подниматься ввысь, а наоборот, опускаться в пучину, по вкусу придутся самые опасные места для дайвинга. Одно из них – Дахаб, или «синяя бездна». На фоне недружелюбных и довольно унылых скал в голубом море рядом с Дахабом виднеется темный участок. Это и есть знаменитая Синяя дыра – удивительной красоты дайв-сайт. Под водой открываются потрясающие пещеры и кораллы. А вот на поверхности для остужения пыла туристов на скалах прикреплены таблички с именами так и не всплывших любителей адреналина. Есть и связанная с этим легенда. Она гласит, что в этих краях жила некая любвеобильная принцесса, которая велела топить здесь, в гигантском коралловом колодце, своих избранников. Отец принцессы, узнав о жестокостях дочери, приказал ее саму бросить в Blue Hole, и та напоследок пообещала, что все равно будет находить себе жертвы. Вот с тех самых пор и тонет здесь народ. А среди дайверов считается, что тут лучше погружаться в группе, где есть хотя бы одна девушка – тогда якобы все будет хорошо...



Еще одно не менее интересное местечко – опасный риф в Австралии.

Побывать на Большом барьерном рифе – мечта каждого дайвера. Но покорение таких глубин дается далеко не каждому. Ведь это самое большое коралловое образование в мире. Здесь, среди почти трехсот пятидесяти видов кораллов, каждого героя ждет награда – неисчислимое количество разнообразнейших рыб. Только здесь можно увидеть уникальных леопардовых акул и пятнистых осьминогов!

Но все-таки славу поистине эксклюзивного места для дайвинга Австралии принесли большие белые акулы – самые опасные хищники подводного мира. После того как в 70-х годах прошлого столетия аквалангист Родни Фокс совершил целую серию погружений к этим хищникам, Южная Австралия превратилась в место постоянного паломничества дайверов-экстремалов. Встреча с белой акулой уж точно никого не оставит равнодушным. А тех смельчаков, у кого получилось преодолеть этот страх, заносят в специальный список клуба дайверов.

НЕОБЫЧНЫЕ ЗАБАВЫ

Кстати, то, что совсем недавно казалось достаточно экстремальным, постепенно становится страстью масс. Например, прыжки с парашютом или сноубординг. Сейчас эти виды спорта не считаются чем-то из ряда вон выходящим. А вот покатушки на вулкане – самое то! Отправляйтесь в Никарагуа, на

вулкан Серро-Негро – единственное место в мире, где можно прокатиться вниз с действующего вулкана! Вы помчитесь вниз с 2380-футовой высоты Серро-Негро на специальной деревянной доске со скоростью до 50 миль в час, зная, что он все еще действует и последнее его извержение было в 1999 году. Это принесет вам колоссальное количество адреналина! Наклон у горы 41 градус, поднятие на вершину занимает 45 минут.

Или, например, займитесь аэркикигом. Это экстремальный вид спорта, который также называют «человеческой катапультой». Специальное изобретение метательным движением подбрасывает вас в воздух по предварительно рассчитанной траектории с использованием давления воздуха и техно-



логии отдачи воды. Участник нажимает на кнопку, чтобы поднять себя в воздух на восемь метров, и приземляется в бассейн с водой.

СЪЕШЬ МЕНЯ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ...

Но есть менее опасные способы преодоления себя, точнее, своей брезгливости. Во многих странах мира туристам предлагают отведать не самые приятные на вид и запах блюда. Вот некоторые из них на случай, если вы все-таки отважитесь получить новые гастрономические ощущения.

Итак, открывают список симпатичные и румяные домашние питомцы – морские свинки, жаренные на решетке. Такой «изыск» – традиционное блюдо в Перу. Свинок здесь, к слову, готовят еще со времен древних инков.

А вот в странах Юго-Восточной Азии предлагают лакомство для вампиров. Потроха уток или свиней здесь подают к столу в их же крови.

В Китае считают, что маленькие морские коньки смотрятся еще милее... на шампурах. Такое блюдо отважится съесть не каждый. Как, например, и запеченную змею. А в Камбодже, к примеру, настоящим деликатесом считают пауков. Причем те, кто пробовал, утверждают, что жареные паучьи лапки по вкусу напоминают хрустящую куриную корочку. Но во всех этих случаях лучше все-таки не видеть, что кладешь в рот.



Какой бы туристический маршрут вы для себя ни выбрали, каким бы способом ни захотели избавиться от своих страхов, помните: преодолевая себя, вы становитесь сильнее



А в Таиланде туристам предлагают не разнообразные блюда из животных. Самых отважных гурманов кормят всего-навсего экзотическим фруктом дуриан. В Таиланде дуриан называют Morn Tong, что буквально означает «золотая подушка». Скандально известный своим странным запахом, этот плод тем не менее сладкий и вкусный. Хотя он и пахнет тухлой рыбой или, как считают многие, испортившимся сыром камамбер, но по вкусу напоминает орехи, мед или заварной крем. Запах дуриана настолько отвратителен, что с ним не пускают в отели, магазины, лифты, такси и другие общественные места. Здесь даже существует специальный знак – дуриан, перечеркнутый красной линией. Это означает, что вход с ним запрещен. Ведь даже после того, как плод съедят, в комнате остается такой «аромат», что его долгое время не удастся выветрить никакими косметическими средствами. По этой же причине дуриан не подлежит длительному хранению и транспортировке.

Какой бы туристический маршрут вы для себя ни выбрали, каким бы способом ни захотели избавиться от своих страхов и предубеждений, помните: преодолевая себя, вы становитесь сильнее.

Ольга Наумова



Стопка гурак

Попугай, несомненно, самая восприимчивая к обучению птица. В том числе и к обучению говорить. Произносить слова могут как крупные, так и мелкие попугаи, как самки, так и самцы. Дело, скорее, не в видовых особенностях, а в индивидуальных способностях птички. В этом случае пернатые не сильно отличаются от людей.

По статистике только с каждым третьим попугаем стоит браться за обучение. Лучше всего занятия даются наиболее слабым птенцам в выводке. Если вам удастся выходить такого птенчика, он станет не только преданным другом, но также будет безоговорочно признавать ваш авторитет, считать вас вожаком в стае и, соответственно, станет подражать вашей речи. Перед тем как начинать с попугаем занятия по обучению речи, обязательно приручите его в буквальном смысле слова. Постепенно, с помощью прикорма, необходимо добиться, чтобы попугай не боялся ваших рук, охотно садился на

терпения, потому что заниматься с птицей надо регулярно. Лучше всего не менее 40 минут 3-4 раза в неделю.

Во время урока попугая лучше всего помещать в отдельную комнату. Его не должны отвлекать посторонние звуки, а тем более чирикание других птиц. На время занятий лучше всего полностью изолировать птичку от общения с собратьями. А начинать с ней общаться надо с простых слов, например, с имени. Все слова нужно произносить ласковым голосом, с одной интонацией, иначе птица может запутаться. Попугаи лучше воспроизводят женские



Прежде чем начинать
долгий курс обучения
человеческой речи,
хорошенько взвесьте
свои силы и подумайте,
готовы ли вы идти в этом
нелегком бою до конца

палец. Ручные птицы более способны к воспроизведению человеческой речи. И помните: приступать к урокам лучше всего, когда птица уже к вам привыкла и более внимательно относится к тому, что вы делаете. Однако вряд ли выйдет толк из взрослой птички. Лучше всего обучаемы молоденькие попугайчики. Поэтому важно не упустить тот момент, когда попугай уже не мал, но и не слишком зрел для восприятия новой информации. Если удобный момент выбран, и вы поставили перед собой цель сделать из питомца собеседника, то наберитесь

и детские голоса. Хорошо у этих птиц выходят эмоциональные, восклицательные фразы. Например, «Привет! Ура! Какой ты, Кеша, хороший!» и т.д.

После того, как ваш питомец начнет делать успехи, можно начинать постепенно переходить к более сложным фразам и выражениям. И главное, не забывайте поощрять попугайчика. Например, после каждого успешно проведенного занятия можно давать ему любимое лакомство. И еще следует

ЗООМИР

помнить, что в данном случае особенно актуальной будет поговорка «повторение – мать учения». Забывает слова попугай с такой же легкостью, с которой и запоминает их. Поэтому прежде чем начинать долгий курс обучения человеческой речи, хорошенько взвесьте свои силы и подумайте, готовы ли вы идти в этом нелегком бою до конца.

Каждый день, особенно перед утренним кормлением, нужно громко и четко произносить какое-нибудь одно слово. Первые слова должны иметь гласные буквы – а, о, из согласных – лучше всего к, п, р, т. Слова, которым вы в данный момент обучаете попугая, должны быть обязательно сказаны к месту. Например, заходя в квартиру, говорите «здравствуйте», а уходя – «до свидания».

Если же этого вам покажется мало и вы рискнете научить птичку разговаривать предложениями или что еще лучше – петь песни, то в помощь можно использовать магнитофон. Доказано, что именно качественная магнитная запись хорошо влияет на восприятие информации пернатыми. Стоит помнить, что магнитофон, предназначенный для записи куплета песни или разговора, не должен издавать посторонних шумов, но должен иметь как можно больший диапазон пропускаемых частот и высокую скорость движения магнитофонной ленты. Чем

больше скорость, тем больше ширина полосы записываемых частот, тем полнее, богаче, сочнее будут звучать песни или человеческая речь. Поэтому куплет песни или слова следует записывать на самой высокой скорости, которая имеется в магнитофоне. Правда, расход пленки будет большим, но качество записанных звуков значительно выше. Для работы следует тщательно подобрать микрофон. Наиболее пригодны динамические микрофоны, которые достаточно чувствительны, почти не дают шумов, не боятся сырости и сотрясений. Для записи песен и слов лучше всего пользоваться репортерскими микрофонами.

Песню записать на магнитофонную ленту сложнее, чем человеческую речь. Длина ленты с записанными звуками и паузами между ними должна составлять приблизительно 12-20 м, и должно хватить на 40-50 минут непрерывной работы магнитофона.

Магнитофонную запись следует использовать только как вспомогательное средство, применяя ее для обучения попугаев после непосредственного контакта с человеком.

Кстати, если все пойдет хорошо, то примерно через 3-4 месяца ваш пернатый друг уже будет разговаривать.



Для успешного обучения необходим тесный эмоциональный контакт человека с птицей. Надо любить и понимать попугая, относиться к нему ласково

Самыми обучаемыми считаются серые попугаи. Среди этого вида довольно часто встречаются очень одаренные особи. Они могут заучить до нескольких сотен слов и фраз, и, что особенно ценно, применять их в нужный момент. Однако это не означает, что, купив серого попугайчика, вы априори получаете гарантию успеха в общении с ним. И среди этих особей встречаются такие, чьи способности ограничены.

Также к птицам с достаточно высокими умственными способностями относят и крупные виды амазонских попугаев. Наиболее обучаемыми из них являются следующие виды: желтоголовые, синелобые и кубинские амазоны. А вот арары воспроизводят человеческую речь куда хуже своих собратьев. Чаще всего максимум для них – это около десятка слов и фраз.

Самые популярные из домашних попугаев – волнистые – тоже чаще всего далеки от искусства говорения и не понимают то, что воспроизводят. Они просто повторяют услышанное. Поэтому к этим пернатым лучше не допускать шутников, а то потом вы вряд ли отучите домашнего любимца твердить изо дня в день что-нибудь наподобие «попка-дурак».



Не у всех попугаев равные способности, но при целенаправленном, интенсивном обучении почти каждый попугай в молодом возрасте может научиться говорить. В плохом усвоении урока нередко бывает виноват тот, кто обучает птицу. Для успешного обучения необходим тесный эмоциональный контакт человека с попугаем. Надо любить и понимать попугая, относиться к нему ласково. Количество выученных слов и фраз зависит не только от способностей птицы, но и от времени, затраченного на обучение, применяемой методики и терпения учителя. Чем интенсивнее занятия, тем богаче словарный запас попугая. Он запоминает слово или фразу как одно целое; если же вы измените интонацию, тональность или порядок слов в песне или предложении, то попугай не сможет правильно воспроизвести эти звуки. Поэтому при обучении нужно всегда говорить в одной и той же последовательности, с одной и той же интонацией. Не имеет особого значения, где находится попугай во время урока – в клетке или на плече, но очень важно, чтобы он сосредоточенно и внимательно слушал вашу речь или звуки из магнитофона.

Наиболее трудно добиться произношения первых слов, затем обучение идет успешнее. В первый год попугай легче и быстрее запоминает слова и звуки, так что этот период следует использовать с наибольшей пользой для «образования» попугая, поскольку в дальнейшем его способности снижаются. Затем попугай, имеющий хороший запас слов, будет продолжать его пополнять, но уже не с такой эффективностью, как в более молодом возрасте. При разговоре попугай может преподнести вам приятные и неприятные (сквернословие) сюрпризы.

Различают произвольное и направленное обучение разговору. При произвольном обучении воспроизведение звуков может быть не связано с предметом или ситуацией, поэтому попугай выучивается разговору быстрее и легче. Направленное обучение все-таки преследует связь воспроизведения звуков с определенным предметом или ситуацией. Например, если попугай говорит «Дай Кеше кашки», значит, он голоден, а в кормушке нет зерновой смеси. Направленное обучение требует большего времени для усвоения, слова необходимо постоянно подкреплять повторением. Возможно, что сначала попугай не всегда будет воспроизводить такие фразы в нужном порядке.

Но все равно, какие бы успехи ни демонстрировал ваш любимец, помните: настойчивость, любовь и терпение помогут вам достичь хороших результатов в обучении пернатого питомца. И в любом случае птичка заслуживает любви и похвалы.

Ольга Наумова

Салат «Рилский»

Летом порой не хочется есть «тяжелых» мясных блюд, в жаркий полдень тянет перекусить легким салатом. Рецепт такого легкого, но очень питательного салата предлагаем вашему вниманию.



ИНГРЕДИЕНТЫ:

- куриная печень – 200 г;
- кедровые орешки – 100 г;
- мед – 2 ст.л. с горкой;
- соевый соус – 50 г;
- сливки – 50 г;
- корень имбиря – около 5 см;
- листья рукколы – 200 г;
- коньяк – 50 г;
- соль, перец;
- растительное масло 3 ст.л.;
- помидоры черри – 3-4 шт.





ПРИГОТОВЛЕНИЕ САЛАТА:

1. Нарезать куриную печень брусочками.
2. Обжарить ее, помешивая, на растительном масле в течение 5-7 минут, на среднем огне.
3. Добавить соль, перец, перемешать.
4. Вливаем коньяк и поджигаем смесь.
5. Когда огонь погаснет, вливаем сливки и тушим на медленном огне 5 минут.
6. Выкладываем на блюдо горкой листья рукколы, затем куриную печень, поливаем имбирным соусом. Сверху насыпаем кедровые орешки.
7. Украшаем по кругу блюда разрезанными пополам помидорами черри.



ПРИГОТОВЛЕНИЕ ИМБИРНОГО СОУСА:

1. Взять 2 столовые ложки меда, добавить соевый соус, тщательно перемешать.
2. Добавить 1 столовую ложку подсолнечного масла.
3. Очищенный кусочек корня имбиря натереть на мелкой терке, добавить в массу и еще раз перемешать.



ПРИЯТНОГО АППЕТИТА
желает вам су-шеф бара «ПИНТА»
Светлана Виноградова.

Август-2013

Астрологич

Овен

(21.03-20.04)



Этот месяц принесет повышенную активность в общении. Типичные Овны и без того прямолинейны, а в августе это качество станет еще более заметным. Само общение будет протекать динамично. Правда, повысится и склонность к спорам, более активному отстаиванию своего мнения. Август также сулит гармонию в семье. Вы сможете наладить отношения с родственниками, посвятить им больше времени.

Рак

(22.06-22.07)



Этот месяц может оказаться лучшим в текущем году, если не плыть по течению, а заняться преобразованиями и укреплением связей в разных коллективах. Начинайте дела, которые в ближайший месяц сможете развивать в более спокойной обстановке. Не тратьте силы на соперничество.

Телец

(21.04-21.05)



Не рассчитывайте на полную самостоятельность. Тельцы зависят от чужого мнения и бессознательно сверяют с ним все свои поступки. Однако многие важные для вас люди будут предпочитать отмалчиваться. Вам же придется самостоятельно догадываться о том, какое впечатление вы производите.

Лев

(23.07-23.08)



Готовьте на август большое мероприятие или старт нового дела. Удачное время для отпуска, если собираетесь в дальнюю поездку. Если планируете ремонт, начните его с расчистки территории. Чем больше старых вещей вынесете из дома, тем более масштабными будут преобразования – как в жилом пространстве, так и в жизни в целом.

Близнецы

(22.05-21.06)



Впереди месяц больших перемен. Возможно, вам предстоит выбор из нескольких вариантов. Важные решения лучше не откладывать, иначе можно остаться не у дел. Если вам хочется перемен в личной жизни, проявляйте активность.

Дева

(24.08-23.09)



Чтобы заложить надежный фундамент для будущих достижений, Девам необходимо временно вернуться в прошлое. Возможно, вам пора обратиться к семейным традициям, к былым партнерским или дружеским контактам (разумеется, переосмыслив их в новом ключе).

еский прогноз

Яна Сологерт, астролог

Весы

(24.09-23.10)



Благоприятны карьерные перемены, вступление в новую должность, расширение полномочий, если приурочить оформление сопутствующих документов к середине месяца. Удачно сложатся сделки и другие мероприятия с зарубежными партнерами. В выходные вас потянет в новые места, но выбирайте не слишком сложные маршруты.

Козерог

(22.12-20.01)



Позвольте себе измениться, воспользуйтесь новыми веяниями, рискните, даже если перспективы не совсем ясны. Тенденции благоприятны, особенно для перемен по месту работы. Бросьте пробные шары в разных направлениях, начните сразу несколько дел. Ненужное отсеется, а вы сможете продолжить то, что интересно и выгодно.

Скорпион

(24.10-22.11)



Вашими главными качествами станут сдержанность, молчаливость, сосредоточенность, полная погруженность в себя или в дело, что обеспечит профессиональный успех. Многими Скорпионами будет руководить чувство долга или эмоциональная зависимость. Завоевать ваше доверие в этот месяц непросто, вы не склонны пускать посторонних в свое личное пространство.

Водолей

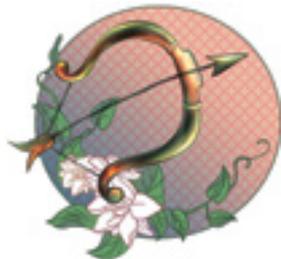
(21.01-18.02)



Творческое вдохновение сменится необходимостью действовать по плану. Не исключено, что эта перемена вызовет спад настроения и потерю былой уверенности в себе (что особенно вероятно для январских Водолеев). Однако ситуация не так плоха, как может показаться на первый взгляд. Трезво оцените обстановку и вспомните опыт, который у вас уже наверняка имеется.

Стрелец

(23.11-21.12)



Плотность событий будет настолько высокой, что вам не раз захочется сказать: «Я подумаю об этом завтра!» Возможна встреча с харизматичным человеком, который появится в вашей жизни с новой темой и предложением. Сейчас вам нужно смотреть на вещи не узко эгоистично, а с позиции коллективных интересов.

Рыбы

(19.02-20.03)



Ваша успешность и внутренняя гармония сейчас прямо зависят от домашнего благополучия. Можно сделать крупное приобретение в дом. Если вы влюблены, события укажут, есть ли надежда на взаимность. Конец месяца будет более напряженным, чем хотелось бы, но придется быть в центре событий, чтобы не пропустить самое интересное.

ТЕМА НОМЕРА
Школа жизни

ВОПРОС НОМЕРА
Мастит

ГЕРОЙ НОМЕРА
Бродский Славик Мордкович



ИНТЕРВЬЮ
Тутта Ларсен



ЗООМИР
Собака бывает кусачей...



ВОСПИТАНИЕ
Первый раз в первый класс