
Дорогие читатели!

Вот и пролетело лето... Нет, еще, конечно, будут теплые и даже жаркие деньки, но о том, что на календаре уже сентябрь, легко догадаться, когда на улице вы замечаете мальчишек и девчонок в школьной форме, важно шагающих с букетами цветов в сопровождении родителей, бабушек и дедушек. На душе становится тепло от нахлынувших воспоминаний о том, как сам когда-то, как сегодняшние первоклашки, волнуясь, шел на первую в жизни школьную линейку.

Времена меняются, меняется школьная форма, программа, учебники. Но неизменным остается одно: школа продолжает оставаться первым и самым главным этапом взросления. Дети, постигая азы знаний, получают и свой первый жизненный опыт, который порой важнее учебных дисциплин.

Хочется поздравить всех учителей, родителей, бабушек и дедушек, детей с началом учебного года, пожелать взрослым как можно больше терпения и выдержки, не пытаться сделать из своих детей вундеркиндов, предъявляя к ним завышенные требования. Пусть все идет своим чередом. Они обязательно научатся читать и писать, главное – не подавить в них интерес и тягу к знаниям, ко всему новому, неизведанному.

Дана Бердыгулова,
главный редактор



ЭМИТИ – гарантия качества лекарственных средств



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ЭМИТИ  AMITY[®]
ИНТЕРНЭШНЛ INTERNATIONAL

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

ЭМИТИ Pharm

№ 7 (7) 2013



Обложка
Хачатур Аброян
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,
Аскер Азизов, интернет-ресурсы

Над номером работали:

Дана Бердыгулова, Анастасия Ивановская, Гульжан Успанова,
Наталья Батракова, Лейла Кокозова, Максим Гревцев,
Айгерим Камилова, Улжан Егемова, Жанат Смирнова,
Наталья Польшанная, Ольга Наумова, Яна Сологерт

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, reception@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.





ВОПРОС НОМЕРА 8

Мастит

АКТУАЛЬНО 12

Проектирование чистых помещений:
мировые стандарты и типичные ошибки

Проблемы фармации Казахстана:
подготовка квалифицированных кадров

МЕНЕДЖМЕНТ 20

Оперативное управление: эффективные
методы

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ 22

Фармацевт: профессия творческая?

КАРЬЕРА 24

Выпускники и работа: понятия
несовместимые?

Казахстанским студентам предлагают
работу в IT, а они рвутся в продажи

МИРОВОЙ ОПЫТ 28

Красная «А»

ХРОНИКА ЭМИТИ 30

Путешествие в Грузию

Тема номера

Школа жизни

ФОТО-РАНДЕВУ 33

Шахноза Мирахметова

Айгуль Койбагарова

Айгерим Маханова

Айгуль Нахыпбаева

Наргиза Чермашова





44

ПЕРСОНА

38

Мир меняется, и мы вместе с ним
Хачатур Аброян

ГЕРОЙ НОМЕРА

44

Все можно пережить в этой жизни,
пока есть для кого жить, кого любить
Славик Бродский

ИНТЕРВЬЮ

48

Я всегда была доброй девочкой...
Тутта Ларсен

ОТНОШЕНИЯ

52

Как стать музой для мужа

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

56

Этапы развития личности

ВОСПИТАНИЕ

60

Первый раз в первый класс

Школьная пора: секреты здоровья
и отличной учебы

ПОДИУМ

68

Мир мужской моды

ПУТЕШЕСТВИЯ

72

Медовый месяц, или рай для двоих
в каменных джунглях

ЗООМИР

76

Собака бывает кусачей

КУЛИНАРИЯ

80

Сибас с овощами на гриле

АСТРОПРОГНОЗ

82

Сентябрь-2013



56



72

МАСТИТ

Гульжан Успанова, врач-хирург высшей категории
Центральной клинической больницы
Медицинского центра Управления делами Президента РК, г. Алматы

Мастит (от греч. *μαστός* – «сосок», «грудь»), или грудница – воспаление молочной железы. Поражает кормящих матерей, но иногда беременных, подростков, маленьких девочек, новорожденных, даже мужчин.

Воспалительные заболевания молочной железы встречаются в практике маммолога довольно регулярно. Различают послеродовой, или лактационный мастит (у кормящих матерей), и не-лактационный мастит (не связан с кормлением грудью). Особую форму мастита представляет так называемая грудница новорожденных – нагрубание (независимо от пола младенца) молочных желез, связанное с переходом лактогенных гормонов из крови матери. Проходит через 2-4 недели без лечения. (Нельзя выдавливать жидкость из молочных желез. Необходимо соблюдение строжайшей чистоты).

Послеродовой мастит (лактационный мастит) – одно из наиболее распространенных осложнений послеродового периода. Часто возникает в первые 2-3 недели после родов и связан больше с застоем молока (лактостазом), чем с инфекционным компонентом. Хотя количество тяжелых форм этого заболевания в последние годы значительно снизилось, практически каждая кормящая мама сталкивается с проблемами лактостаза и начальными проявлениями лактационного мастита.



ПРИЧИНЫ ПОСЛЕРОДОВОГО МАСТИТА:

- поражение бактериями через трещины соска;
- запущенный лактостаз – застой молока (как правило, из-за неправильного сцеживания);
- вирусные инфекции;
- нарушение гигиены и правил ухода за молочной железой в период беременности и кормления;
- переохлаждение, сквозняки.

Попадая в такие условия, микробы, проникающие по лимфатическим путям и молочным ходам в железу, вызывают ее воспаление. Возбудитель (стафилококк, стрептококк и некоторые другие) проникает в железу изо рта ребенка, через загрязненное белье, при несоблюдении гигиенических правил ухода за молочной железой в период беременности и кормления.

Наиболее частая причина возникновения трещин сосков – неправильное прикладывание ребенка к груди.

СИМПТОМЫ МАСТИТА:

- боль в груди, подчас невыносимая;
- высокая температура, иногда до 40° С;
- покраснение и отек обеих молочных желез;
- уплотнение груди;
- отток молока затруднен;
- часто в молоке гнойные или кровяные выделения.

Заболевание начинается, как правило, остро. Происходит ухудшение общего состояния: возникает слабость, головная боль, повышение температуры до 38-39°С. Наблюдается уплотнение (нагрубание) молочной железы, покраснение кожи над участком воспаления, распирающая боль. Также могут увеличиваться лимфатические узлы.

Иногда начало заболевания может быть неявным: температура невысокая, резкая боль отсутствует. Такое течение опаснее, поскольку может привести к незаметному образованию абсцесса, поражению всей молочной железы и острой гипогалактии – прекращению выработки молока отечной железой.

При образовании абсцесса уплотнение размягчается, кормление становится очень болезненным, молоко зачастую содержит гной. Состояние напоминает гриппозное: озноб, температура до 40° С, ломота в костях, головная боль.

Сокращение или прекращение оттока молока усиливает воспаление.

ДИАГНОСТИКА ПОСЛЕРОДОВОГО МАСТИТА

Диагноз лактационного мастита ставится на основании жалоб и внешнего осмотра. Заболевание

развивается в послеродовом периоде и имеет характерную клинику, поэтому постановка диагноза не вызывает затруднений. В некоторых случаях для определения объема поражения проводится УЗИ молочных желез. Также необходимо сделать посев молока на флору, чтобы выявить возбудителя заболевания.

ЛЕЧЕНИЕ МАСТИТА ПОСЛЕ РОДОВ

Врачебная тактика зависит от характера, давности заболевания и объема пораженной области.

При пограничных состояниях между лактостазом и маститом рекомендуют холод на железу в промежутках между кормлениями, полное опорожнение железы от молока (частые прикладывания ребенка к больной груди – необходимо следить за правильностью прикладывания; при необходимости – дополнительное тщательное сцеживание молока), для начала применяют антисептики и наблюдают за динамикой. Только если ситуация ухудшилась, переходят на антибиотики.

Лечение мастита должно начинаться как можно раньше и быть комплексным, то есть включать в себя:

- соблюдение рационального режима;
- сцеживание пораженной груди для уменьшения застоя молока;
- прием антибактериальных средств;
- физиотерапевтическое воздействие: ультразвук;
- жаропонижающие средства при сильной лихорадке.

При этом назначают антибиотики направленного действия. Для этого при проведении бакпосева молока определяют не только вид возбудителя, его концентрацию (лейкоциты в молоке > 106/мл и бактерии в молоке > 103КОЕ/мл), но и чувствительность к антибиотикам.

Рекомендуется сцеживание каждые три часа, но не при абсцессе – в этом случае грудь трогать нельзя. При образовании гнойных мешков их вскрывают хирургически или откачивают гной через иглу или дренаж, железу промывают и затем назначают антибиотики.

Во всех случаях дополнительно назначают местно холод, физиотерапию и иммуномодуляторы.

Острый негнойный мастит не является препятствием для грудного вскармливания, но категорически нельзя кормить грудью, если молоко содержит гной.

Решение о том, продолжать или нет грудное вскармливание при приеме антибиотиков, может принимать исключительно врач, назначивший лекарства.

При малейших проблемах с грудью во время кормления необходимо немедленно обратиться к врачу-маммологу или педиатру



ПРОФИЛАКТИКА ПОСЛЕРОДОВОГО МАСТИТА

Чтобы предотвратить развитие лактационного мастита, необходимо соблюдать нижеследующие требования.

1. Не допускать появления на сосках трещин. Для этого до кормления на область соска необходимо выдавить несколько капель молока, так же поступить и после окончания кормления, затем в течение 5 минут дать груди высохнуть. Для профилактики трещин также необходимо, чтобы ребенок правильно захватывал сосок (вместе с околососковым кружком).

2. Не допускать развития лактостаза (застоя молока). Для этого необходимо чаще прикладывать ребенка к груди, а если молока остается много, проводить ручное сцеживание. Если ребенок, наоборот, сосет хорошо, нет нужды в сцеживании молока, так как это может стимулировать избыточную его выработку и застой.

3. Тщательно соблюдать личную гигиену и гигиену кормления. Грудь мыть с детским мылом один раз в день. Также обмывать сосок и околососковый кружок раствором соды (чайная ложка соды разводится в стакане теплой кипяченой воды). Перед началом кормления необходимо сцеживать несколько капелек молока, чтобы очистить наружные отделы выводящих протоков молочной железы.

4. При появлении любых изменений в груди (покраснение, уплотнение, боль) в послеродовом периоде необходимо немедленно обратиться к врачу.

После того, как гнойный мастит будет полностью вылечен, сдайте молоко на бактериологическое исследование, которое подтвердит отсутствие бактериальной флоры. Только после этого кормление ребенка можно продолжить.

НЕЛАКТАЦИОННЫЙ МАСТИТ

Нелактационный мастит не связан с кормлением грудью, чаще всего возникает в период гормональных нарушений: например, у женщин в период климакса и менопаузы, а также у подростков (как у девочек, так и у мальчиков) в период гормональных изменений или при снижении иммунитета.

Среди всех гнойно-воспалительных заболеваний молочных желез доля нелактационного мастита возросла с 5% в середине 1980-х годов до 60% к 2000 году и в настоящее время не снижается. Число больных нелактационным маститом в подростковом и юношеском возрасте составляет 16-19% от общего количества пациенток с воспалительными заболеваниями молочной железы вне периода лактации. Наблюдается относительная сезонность нелактационного мастита: весной и осенью, а если быть более точными, то после резкого перепада температур увеличивается количество пациенток с данной патологией.

К возникновению мастита могут привести любые болезни, которые вызывают снижение иммунитета (сахарный диабет, любые хронические, длительно протекающие инфекции, болезни обмена веществ), а также структурные изменения молочных желез (мастопатия, рубцовые изменения и т.п.). Во всех этих случаях инфекция может попасть в ткань молочной железы через мелкие ссадины на коже или в области сосков, а также с током крови из других очагов инфекции.

Наконец, достаточно часто нелактационный мастит является следствием оперативных вмешательств на молочных железах, к примеру, при внесении инфекции в рану после удаления доброкачественной опухоли.

ПРИЗНАКИ НЕЛАКТАЦИОННОГО МАСТИТА

Острый нелактационный мастит начинается с появления припухлости и болезненности в области молочной железы. Иногда почти сразу увеличиваются и становятся болезненными подмышечные лимфатические узлы. Боли могут быть как незначительными, так и очень сильными, настолько, что трудно поднять руку. Это состояние, если вовремя обратиться к врачу, хорошо поддается лечению.

Нелактационный мастит обычно протекает не так тяжело, как лактационный. Тем не менее процесс нельзя запускать, поскольку он может перейти в острый гнойный, и состояние резко осложнится. В таком случае поднимается высокая температура, боли становятся тянущими и дергающими, в области молочной железы появляется покраснение, увеличивается отек, и врач во время осмотра может обнаружить признаки появления жидкости в месте воспаления. Все эти симптомы говорят о наличии нагноения и необходимости экстренной помощи.

Острый процесс также может стихнуть и перейти в хронический с периодическими обострениями.

ДИАГНОСТИКА НЕЛАКТАЦИОННОГО МАСТИТА

Нелактационный мастит имеет характерные проявления, и если вовремя обратиться к врачу, то он их, несомненно, распознает. Подтвердить мастит можно при помощи УЗИ, посева выделений из сосков или из свищей на питательные среды (микробиологическое исследование), а также в некоторых случаях путем взятия кусочка ткани для лабораторного исследования (биопсия).

Кроме того, проводится полное обследование пациента с целью выявления основного заболевания, которое могло привести к нарушению гормонального фона или к снижению иммунитета.

В сравнении с традиционным, применение пункционного лечения позволяет добиться лучших косметических результатов и максимально сохранить функцию молочной железы, что очень важно для будущих мам

ЛЕЧЕНИЕ НЕЛАКТАЦИОННОГО МАСТИТА

Лечение острого нелактационного мастита зависит от фазы заболевания. В начальной фазе, когда еще не началось формирование гноя, лечение проводится консервативно: назначаются антибиотики с учетом чувствительности к ним возбудителей инфекции, создается покой для молочной железы и возвышенное положение. При абсцедировании мастита проводится операция вскрытия гноя.

В настоящее время тонкоигольная аспирационная биопсия является высокоэффективным щадящим хирургическим вмешательством при нагноившихся кистах и абсцессах молочных желез при лечении нелактационного мастита у подростков. В сравнении с традиционным, применение пункционного лечения позволяет добиться лучших косметических результатов и максимально сохранить функцию молочной железы, что очень важно для будущих мам.

Профилактика нелактационных маститов заключается в своевременном обращении к врачу при любых изменениях в молочных железах, а также в лечении всех заболеваний, которые могут привести к снижению иммунитета и нарушению гормонального фона.

Последствия

При пониженном иммунитете и неправильном лечении, а также при самолечении болезнь может перейти во флегмонозную и даже гангренозную стадию.

Важно!

При малейших проблемах с грудью во время кормления необходимо немедленно обратиться к врачу-маммологу или педиатру.

Самолечение совершенно недопустимо!

Проектирование чистых помещений:

мировые стандарты и типичные ошибки

Помещения, в которых изготавливаются драже, пилюли, капсулы, инфузионные растворы, эмульсии, вакцины и прочие лекарственные средства, должны отвечать определенным санитарным условиям. Производство фармацевтических препаратов происходит в высокочистых, герметизированных и беспыльных помещениях, так называемых чистых комнатах. Концентрация загрязняющих веществ там сведена к нулю, а количество аэрозольных частиц, микроорганизмов и химических паров поддерживается в определенно заданном диапазоне.



Вообще стерильные помещения применяются в различных отраслях: наноиндустрии, здравоохранении, фармацевтике, авиастроении, пищевой, электронной, радиотехнической и космической промышленности. При их проектировании используется весь спектр стандартов GMP и учитываются требования пожарной безопасности.

Во избежание выпуска недоброкачественной продукции при производстве фармтоваров создается замкнутое гигиеническое пространство, где можно контролировать освещение, температуру, влажность и воздухообмен. Таким образом формируется непреодолимый барьер для опасной микрофлоры, существующей за пределами чистого помещения.

Проектирование чистых комнат для каждого конкретного объекта осуществляется индивидуально. Обычно системы чистых помещений включают в себя комнаты различных классов чистоты, определенных в СТ РК 1617-2006 «Производство лекарственных средств. Надлежащая производственная практика».

Для различных этапов производственного процесса выделяют четыре типа зон.

Тип А: локальные зоны для операций с высокой степенью риска, например зоны наполнения, укупорки, вскрытия ампул, осуществления соединений в асептических условиях.

Тип В: для асептической подготовки и наполнения – пространство, окружающее зону типа А.

Типы С и D: чистые зоны для выполнения менее ответственных этапов производства стерильных продуктов.

Планировка помещений с разными классами чистоты соответствует логической последовательности производственных операций. Производитель должен полностью оградить производственные цеха от основных источников загрязнения: бактерий, грибков, вирусов, частиц пыли и дыма.

В зависимости от назначения чистые помещения комплектуются различным оборудованием и дополнительными приспособлениями. В идеале базовая конструкция чистых помещений включает в себя:

- системы приточно-вытяжной вентиляции;
- централизованную систему кондиционирования;
- специальное токопроводящее или антистатическое покрытие пола;
- стеновые ограждения, в том числе с дверями и передаточными окнами.

Для сооружения потолка в чистых помещениях используются сэндвич-панели – трехслойные прямоугольники из двух листов жесткого материала (металл, ПВХ, ДВП, магнетитовая плита) и слоя утеплителя между ними. Между собой они соединяются с помощью алюминиевых профилей – длинных металлических полос, которые имеют желобки и отверстия для крепления саморезов или шурупов. Для узла стыковки стена – потолок применяется скругляющий профиль, чтобы избежать прямых углов, где могут скапливаться возбудители инфекций.

Для создания стен чистого помещения используются каркасные панели с гипсовой прокладкой, что позволяет не только получить тепло и изоляцию, но и значительно увеличить прочность стен. Оцинкованные профили каркаса и настенные панели из электролитной стали могут прослужить до 30 лет.

Все углы стен чистого помещения специально закругляют. Помимо улучшения внешней привлекательности это позволяет уменьшить количество пыли и вихревых потоков. Для стыковки стеновых панелей используется устойчивый к старению силиконовый клей – герметик. Он очень гибкий и может противодействовать деформации стен при изменении температуры.

Для напольного покрытия используются антистатические полы из каучука или из ПВХ – бесцветной прозрачной пластмассы. При архитектурно-строительных работах между рулоном и полом используется специальный клей, а между двумя рулонами – сварочные электроды. Полы должны быть водонепроницаемыми и износостойкими и на несколько сантиметров заходить на стену.

Одним из наиболее важных компонентов чистых комнат являются двери. Дверные блоки могут быть одностворчатыми и двустворчатыми со стандартными комплектующими: доводчиком, панелью обзора, ручкой, защитной пластиной и металлической рамой. При необходимости можно смонтировать герметичную дверь с инфракрасным сканером ноги, которая будет открываться параллельно стене.

Окна в чистых помещениях тоже должны соответствовать необходимым гигиеническим параметрам и иметь закругленную форму. Внутренняя вакуумная конструкция с осушителем препятствует образованию конденсата, а заводская сборка исключает появление загрязнений внутри окна.

Также для защиты от попадания загрязненного воздуха в чистое помещение применяются передаточные окна – пасс-боксы. Пасс-боксы имеют двери

Во избежание выпуска недоброкачественной продукции при производстве фармтоваров создается замкнутое гигиеническое пространство, где можно контролировать освещение, температуру, влажность и воздухообмен



с двух сторон с механическими или электронными замками. Обе двери не могут быть открыты одновременно, что позволяет гарантировать защиту от попадания микроорганизмов и частиц в чистое помещение.

Перед входом в контрольную комнату могут быть смонтированы воздушные установки – специально оборудованные камеры с концентрированным воздушным потоком, который удаляет микробы, грязь и пыль. Рабочий персонал, прежде чем войти в стерильную комнату, обязательно заходит в воздушную установку.

Освещают чистые комнаты с помощью герметичных ламп. Они устойчивы к помехам, пыли и коррозии, легко поддаются чистке. Светотехника может быть навесной, встроенной, ультрафиолетовой и аварийной.

Для уменьшения загрязнения в чистых помещениях высокого класса применяются специальные системы вентиляции, при которых поток воздуха движется сверху вниз без турбулентностей. Благодаря системе ламинарного воздухораспределения частицы грязи от людей и оборудования не разлетаются по всему помещению, а собираются у пола.

Если проектирование системы приточно-вытяжной вентиляции выполнено грамотно, то в помещении возникнет избыточное по отношению к

смежным комнатам давление. Оно обеспечивается за счет воздушных установок, которые создают в чистых комнатах определенный дисбаланс воздуха, то есть разницу между его притоком и вытяжкой. В результате получается, что воздух постоянно выдувается из чистой комнаты в менее стерильное пространство.

На сегодняшний день разработка чертежей чистых комнат ведется с использованием систем автоматизированного проектирования. Заказчик получает электронную копию проекта с наглядным размещением и размерами стеновых панелей, дверей, окон, пола, фильтров и светотехники. На этапе проектирования важно предусмотреть все нюансы, так как исправить чертеж на бумаге гораздо легче, чем менять стены или передвигать оборудование. Заказчик должен позаботиться о грамотной формулировке технического задания для компании, предоставляющей услуги по проектированию, строительству, монтажу и доставке оборудования для чистых помещений.

В концептуальном проекте чистого помещения должны быть четко прописаны все моменты, включая расстановку оборудования, размещение точек подключения коммуникаций, энергоносителей и так далее. Упущение из виду важных деталей чревато возникновением сбоев в производстве.



Среди типичных ошибок проектирования чистых помещений можно выделить следующие:

- пересечение «чистого» и «грязного» персонала;
- пересечение потоков сырья (полупродуктов) с готовой или нерасфасованной продукцией;
- пересечение чистых и грязных материалов;
- отсутствие зон карантина либо недостаточность площади зон;
- отсутствие помещения для накопления и временного хранения отходов производства;
- размещение оборудования с разной производительностью в одном помещении (например, полочной сушилки и смесителя-гранулятора);
- несоответствие концепции вентиляции назначению (например, рециркуляция в том месте, где должен быть выброс);
- несоответствие класса чистоты выполняемым операциям (например, обкатка колпачков в зоне «В», подготовка продукции к финишной стерилизации в зоне «D»);
- недостаточная кратность воздухообмена (например, в критичном помещении либо в помещении, где происходит повышенное тепловыделение).

Перед началом строительства чистого помещения и вводом его в эксплуатацию необходимо провести квалификацию проекта, то есть документированно подтвердить, что проект помещений, систем

В концептуальном проекте чистого помещения должны быть четко прописаны все моменты, включая расстановку оборудования, размещение точек подключения коммуникаций, энергоносителей и так далее

и оборудования отвечает своему назначению и соответствующему техническому заданию.

В ходе квалификации проекта производится проверка соблюдения поточности процесса, рациональности размещения оборудования и материалов для предотвращения перекрестной контаминации различных видов и серий исходного сырья, упаковочных и маркировочных материалов, полупродуктов и др. Такая проверка позволяет избежать ошибок и сохранить время и деньги заказчика.

Во время строительства чистых помещений также можно допустить ошибки, например при выборе отделочного материала для пола и стен. Некоторые производители для этих целей используют кафель, не задумываясь, что между плитками может попасть грибковая инфекция и сохраниться там на долгое время. Беленые потолки тоже являются крайне нежелательным решением при строительстве и отделочных работах в чистом помещении, так как побелка потолков исключает возможность их санитарной обработки, а также способствует выделению частиц. Кроме того, большой ошибкой является использование бытовых кондиционеров и строительство открывающегося на улицу окна.

В ходе реализации проекта стоит позаботиться не только о стерильности помещений, но и о чистой одежде для персонала. Такая одежда изготавливается из непьющих антистатических полиэфирных тканей с углеродной нитью. Как известно, наиболее значительным источником загрязнения одежды являются пот, жировые загрязнения и частички отшелушивающейся кожи. Благодаря особенностям конструкции этой одежды микрзагрязнения задерживаются преимущественно на ее внутренней поверхности. Кроме того, технологическая одежда сохраняет свои эксплуатационные характеристики в течение многократных циклов обработки (стирка, стерилизация) в стандартных режимах.

Проектирование и установка чистого помещения требует определенных затрат, но все они более чем оправданны. Благодаря хорошо разработанному концептуальному проекту процент брака при производстве сведется к минимуму, а продукция будет соответствовать эталону качества.

Наталья Батракова

Проблемы фармации Казахстана:

ПОДГОТОВКА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

В Казахстане все объекты фармацевтического рынка постепенно переходят на мировые стандарты GxP. Ввиду этого к специалистам в области фармации из года в год предъявляются все более жесткие требования относительно их компетенции, знаний, умений и опыта. В нашей стране подготовкой фармацевтов занимаются семь вузов. Мы обратились к директору учебного департамента «Фармация» фармацевтического факультета КазНМУ им. Асфендиярова Гульбарам Устеиновой с просьбой рассказать о том, как сегодня идет подготовка молодых специалистов, какие проблемы и трудности существуют в вузовском образовании.





Фармацевтический факультет КазНМУ готовит специалистов, работа которых будет связана как с проблемами производственно-технологического процесса создания лекарственных средств и субстанций, так и с их дальнейшим продвижением. Координацией учебно-методической работы на кафедрах факультета занимается учебный департамент «Фармация». На сегодняшний день перед ним стоит непростая задача: сотрудники департамента пытаются минимизировать разрыв, который всегда имеется между теоретиками и практиками.

«На протяжении последних двух-трех лет мы стараемся очень тесно сотрудничать с будущими работодателями выпускников. Наш департамент ежегодно организует конференции, круглые столы, приглашает представителей практической фармации. В ходе этих мероприятий мы обсуждаем такие насущные проблемы, как, например, организация практики и привлечение баз фармацевтических компаний для совместных научных исследований наших студентов», – говорит Гульбарам Устенова.

Для подготовки более квалифицированных специалистов в прошлом году фармацевтический факультет перешел на модульный тип обучения, в результате чего в рамках одной специальности «Фармация» были созданы модули по пяти направлениям подготовки: фармацевт-менеджер, фармацевт-технолог, фармацевт-аналитик, фармацевт-фармакогност и фармацевт-токсиколог.

«При разработке модульного типа обучения мы опирались на основной классификатор должностей и исходя из этого сформировали именно такие образовательные траектории. В рамках этого модульного обучения мы стараемся привлекать работодателей к рецензированию и наших учебных программ, и экзаменационных вопросов», – рассказывает Гульбарам Омиргазиевна.

Теоретические знания – это лишь хорошее подспорье для будущих сотрудников фармацевтической индустрии. Главное в любой профессии – опыт работы

Согласно проведенному анализу, около 60-70% учащихся предпочитают направление подготовки фармацевт-менеджер. То есть, получив диплом, эти молодые специалисты смогут работать на фармацевтических фирмах, заниматься вопросами дистрибуции. Далее по популярности следует направление фармацевт-технолог. Его выбирают порядка 20-25% студентов.

«Такой выбор обусловлен тем, что у нас в стране принята государственная программа по развитию фармацевтической промышленности. Согласно этой программе нам нужно довести долю отечественных препаратов до 50%. Поэтому студенты все чаще выбирают именно это направление», – пояснила Устенова.

Далее по востребованности, по словам директора департамента, идет направление фармацевт-аналитик. Такие специалисты в дальнейшем могут работать в различных лабораториях, центрах сертификации, стандартизации, спецификации лекарственных средств, БАДов и другой продукции.

Около 5-10% студентов останавливают свой выбор на направлениях фармацевт-фармакогност и фармацевт-токсиколог. Кроме того, на факультете открылась еще одна специальность: «Технология фармацевтического производства».

Однако теоретические знания – это лишь хорошее подспорье для будущих сотрудников фармацевтической индустрии. Главное в любой профессии – опыт работы. Уже сейчас магистранты и докторанты факультета имеют возможность практиковаться и выполнять фрагменты своих научных исследований на базах таких ведущих производств, как «Фитолеум», «Жанафарм», «Нобель» и так далее. Кроме того, в последнее время на факультете начали внедрять дуальное образование.

«В рамках дуальной образовательной программы на факультет приходят практические работники фармацевтического сектора и проводят мастер-классы, читают лекции совместно с нашими профессорами и доцентами. Уже сейчас видно, что данная тенденция дает положительные результаты», – заверяет директор учебного департамента.

По словам Устеновой, представители практической фармации приглашаются и в качестве экзаменаторов во время второго этапа итоговой государственной аттестации, когда студенты пятого курса сдают ОСП – объективный структурированный практический экзамен. «То есть не наши преподаватели экзаменуют выпускников, а представители фирм, аптек, лабораторий и так далее», – поясняет Гульбарам Омиргазиевна.

Подобные встречи студентов с будущими работодателями на экзаменах позволят решить главные

трудности, связанные с организацией качественной практики. Гульбарам Устенова с сожалением замечает, что часто те производства, на которых уже внедрены основные положения надлежащих практик, не берут студентов на стажировку в течение того периода, который предусмотрен рабочим учебным планом.

«Зачастую приходится организовывать только ознакомительные практики, нечто вроде экскурсии. Студентов приводят на производство, показывают им основные цеха, их распределение в зависимости от классов чистоты. В самом лучшем случае наши студенты могут проявить свои практические навыки только на уровне фасовки, упаковки уже готовых лекарственных препаратов. А нам бы хотелось, чтобы они на базах могли через свои руки пропустить и процесс технологии, и контроль качества – то есть все то, что им действительно понадобится в реальной жизни после окончания нашего факультета», – говорит Устенова.

По ее словам, для того чтобы трудоустроить своих студентов во время практики, сотрудникам факультета приходится использовать личные связи и собственные контакты. Частично решить этот вопрос удастся с помощью почасового фонда, предусмотренного для работодателей и руководителей практики. Но кардинально изменить сложившуюся ситуацию такой подход не в силах.



«Нам хотелось бы, чтобы этот вопрос решался на государственном уровне. Если бы, к примеру, все частные средние и малые производства, даже внутрибольничные аптеки, обязали бы безоговорочно принимать наших студентов на свои базы, мне кажется, нам бы было намного легче. Тогда мы были бы спокойны за своих студентов, зная, что они, попав на эти базы, в течение двух недель могут качественно пройти практику и увидеть полный цикл создания лекарственных средств. Там же они могли бы ознакомиться с технологическим процессом, с некоторыми элементами стандартизации, сертификации», – говорит Устенова.

Фармацевтический факультет, в свою очередь, формирует свои элективные дисциплины, исходя из пожеланий и предложений работодателей. На эту долю приходится около 30% изучаемых студентами предметов, остальные дисциплины имеют основной статус и определены государственной образовательной программой.

«Таким образом, у нас на факультете уже появились элективы, которые могут помочь нашим выпускникам на настоящей работе. То есть им не придется доучиваться или переучиваться, потому что они уже сейчас имеют представление о логистике, знакомы с деятельностью фармацевтического представителя; они знают, что представляет собой процесс инспектирования, инспектората», – рассказывает Устенова.

При этом департамент старается приглашать не только казахстанских, но и международных экспертов по надлежащим практикам GxP. «Эта программа запустилась у нас уже два года назад. За это время на фармацевтический факультет прибыли с визитом более 30 профессоров из различных стран мира. В качестве визитинг-профессоров приезжали коллеги из Украины, России, США, Канады, Чехии и других стран. Они в стенах нашего университета проводили циклы повышения квалификации для практических работников, давая тем самым возможность бесплатно обучиться нашим докторантам, магистрантам, студентам и самим преподавателям. Я думаю, это одна из положительных сторон интеграции нашего факультета в международное образовательное пространство», – рассказывает Гульбарам Устенова.

Кроме того, фармацевтический факультет активно развивает академическую мобильность обучающихся. В прошлом году для тесного сотрудничества между практической фармацией, наукой и образованием была составлена программа обмена, в рамках которой было осуществлено много поездок студентов за рубеж. «Наши магистранты выезжали

в Польшу, Китай, Чехию; несколько магистрантов учатся в Испании и Соединенных Штатах Америки. Они выезжают туда не только изучать какие-то дисциплины, но и выполнять на тех фармацевтических базах научные фрагменты своих магистерских и докторских диссертаций», – отмечает Устенова.

По ее словам, за счет результатов этих программ фармацевтический факультет занял первое место среди остальных факультетов КазНМУ им. Асфендиярова. Как отмечает директор учебного департамента, на факультете сейчас внедряется принцип обучения через исследования.

«Мы стараемся максимально вовлечь наших студентов в научный процесс. Сейчас они уже имеют совместные публикации с преподавателями, с визитинг-профессорами. Мы добиваемся того, чтобы соотношение между учебным процессом и научно-исследовательской деятельностью составляло 50% на 50%», – говорит Гульбарам Омиргазиевна.

Кроме того, обучение в университете идет по кредитной технологии, которая подразумевает, что студенты больше будут заниматься самостоятельно. До занятия они должны прочитать 100-150 страниц учебно-методического материала, чтобы прийти на пары и общаться с преподавателями как партнер с партнером и на равных обсуждать проблему конкретного занятия.

«В зависимости от того, как меняется уровень овладения компетенциями наших обучающихся, меняется и форма проведения занятия – оно становится более интересным. Занятия приобретают такие формы, как дискуссия, деловые игры и другие интерактивные методы обучения, проведение пресс-конференций. Для студентов это дает большое преимущество, так как материал усваивается на конкретных примерах и будет без труда применяться в дальнейшем», – сказала Устенова.

Между тем директор учебного департамента с радостью отмечает тот факт, что в последнее время некоторые производители стали принимать непосредственное участие в проведении международных олимпиад, конкурсов, конференций, оказывать финансовую поддержку студентам во время обучения за границей. Благодаря такой совместной деятельности преподавателей факультета и представителей практической фармации выпускникам фармфака удастся овладеть ключевыми компетенциями в период обучения в вузе, а также вооружиться знаниями и опытом, которые пригодятся им в дальнейшей профессиональной деятельности.

Наталья Батракова

Фармацевтический факультет формирует свои элективные дисциплины, исходя из пожеланий и предложений работодателей

Оперативное управление:

эдрективные методы

Лети-лети, лепесток, через запад на восток,
Через север, через юг, возвращайся, **сделав круг**.
Лишь коснешься ты земли, **быть по-моему вели...**
(из м/ф «Цветик-семицветик»)

Сталкивались ли вы с ситуациями, когда подчиненные исполняли ваши поручения не совсем так, как вам было необходимо, совсем не так или не в срок? Неслучайно в эпиграфе выделены слова «сделав круг» и «быть по-моему». Данные тезисы лежат в основе операционного менеджмента, эффективно управлять которым можно посредством трех китов: SMART, DPCA и бизнес-процес-сов. Рассмотрим их подробнее.

Если вы хотите, чтобы у ваших подчиненных даже шанса не было сделать что-то не так и/или не в срок, руководитель должен планировать задание предельно СМАРТИровано (см. рисунок №1):

ПОРУЧЕНИЯ ДОЛЖНЫ БЫТЬ

- Specific** - конкретные и однозначные
- Measurble** - измеримые
- Achievable** - достижимые
- Realistic** - реалистичные
- Time** - ограниченные во времени

Конкретность и однозначность подразумевают, что при формулировке задания управленец должен продумывать подбор таких слов, таких синонимов, значение и смысл которых не требуют пояснения и не дают возможности исполнителю вкладывать в них иной смысл, нежели вкладывали вы. В противном случае подчиненный выполнит поручение так, как понял (какой он вложил смысл). Например, фразу «наведите порядок» поняли как прибраться, разложить все по местам, а руководитель имел в виду еще и протереть оборудование и помыть окна.

Измеримость предполагает «оцифровывание» или сравнение с общепринятыми стандартами. Например, вместо слов «я скоро буду», говорите «я приеду минут через 20-30». Или вместо слов «кандидат выглядит несерьезно для данной должности» говорите: «У данного кандидата типаж Мерилин Монро, что не совсем подходит для данной должности».

Достижимость подразумевает возможность исполнения данного поручения конкретным сотрудником с учетом его опыта, образования, занятости, степени обучаемости, работоспособности, темперамента или других факторов, влияющих на исполнительскую дисциплину работника. Например, ставить сразу на самостоятельное обслуживание не рекомендуется молодого специалиста-фармацевта, поскольку в медицинском учебном заведении его не обучали этапам эффективных продаж и эффективной коммуникации с клиентами: (1) установление эмоционального контакта => (2) выявление потребностей => (3) презентация вариантов => (4) снятие возражений => (5) завершение общения). Такая задача для молодого специалиста может оказаться недостижимой при отсутствии опыта и специальных знаний техники продаж. Либо достигнутые результаты не будут удовлетворять администрацию. Также, например, не рекомендуется поручать опытному профессионалу, но с врачебным прошлым, закуп медикаментов. Отсутствие знаний логистики, принципов работы с первичной бухгалтерской документацией (накладной, счетом-фактурой) и отсутствие навыков формирования продуктовой линейки могут также привести к достижению данным работником таких результатов, которые будут отличаться от результатов, ожидаемых руководителем.

Реалистичность означает, насколько вообще выполнимо данное поручение. Если при анализе вы поймете, что задача выполнима лишь при определенных условиях, то поручить ее необходимо только такому сотруднику, который удовлетворяет выявленным условиям. В противном случае данная задача не будет соответствовать сразу двум принципам СМАРТИрования – реалистичности и достижимости. Например, вы хотите поручить открытие



новой аптеки опытному провизору Сауле, с которой давно работаете. Вы знаете ее как хорошего провизора. Однако открытие аптеки требует навыков проведения переговоров с владельцами помещения и государственными разрешительными органами, навыков работы с документацией на получение лицензий и т.д. Причем указанные навыки если не являются природными данными, то нарабатываются годами. Так вот, при отсутствии вышеназванных навыков у Сауле открытие новой аптеки является для нее нереальной и недостижимой задачей.

Ограниченность во времени предполагает оцифрованные временные рамки или точную общепринятую периодичность (например, каждый понедельник, или до 10-го числа месяца, следующего за отчетным). Оцифровка временных рамок приобретает большее значение, если учитывать тот факт, что с точки зрения восприятия информации люди делятся по теории Хани и Мамфорда на четыре типа: активистов, мыслителей, теоретиков и прагматиков. Активисты, не думая, делают. Мыслители сначала думают, что и как они будут делать, и лишь после этого приступают к исполнению. Теоретики начинают обдумывать несколько вариантов исполнения, взвешивать плюсы и минусы каждого способа исполнения; они могут так увлечься, что сил и/или времени может не хватить на исполнение вообще. Прагматики делают только то, что реалистично с их точки зрения и влечет конкретную реальную выгоду. Чтобы активист не наломал дров, мысли-

Если при анализе вы поймете, что задача выполнима лишь при определенных условиях, то поручить ее необходимо только такому сотруднику, который удовлетворяет выявленным условиям

тель пошел делать именно тогда, когда вам нужно, а не тогда, когда он надумал, теоретик не увлекся взвешиванием всех «за» и «против», а прагматик не проигнорировал бессмысленное с его точки зрения задание, необходимо ставить четкие оцифрованные временные рамки начала и завершения исполнения задания. Например, сроки исполнения – с 16 августа 2013 г. (10.00) до 19 августа 2013 г. (15.00).

В следующем номере журнала мы рассмотрим оставшиеся «два кита» оперативного управления: принцип PDCA и бизнес-процессы.

**Лейла Кокцова,
консультант по менеджменту и маркетингу**

Фармацевт: профессия творческая?

Редакция журнала «ЭМИТИ Pharm» решила выяснить, присущи ли профессии фармацевта креативность и творческий подход. Целью исследования было найти ответ на вопрос: что хуже – безынициативность или же, наоборот, чрезмерная активность? А также нам было интересно узнать экспертное мнение относительно форм поощрения сотрудников, о том, как управлять инициативными людьми в компании.

Наши эксперты:

Алия Маукебаева, директор аптеки «Береке», ИП «Маукебаева Алия Шокпарбаевна»

Эрик Ахметов, директор аптеки «АЯН», ИП «Ахметов Э. С.»

Виталий Осинцев, директор сети аптек «Парацельс»

Ирина Королева, заведующая сетью аптек, ИП «Королева И. И.»

Онласын Алмасова, заведующая аптекой ИП «Алмасова О. А.»



Все без исключения участники опроса заявили, что профессия фармацевта весьма креативна. **Алия Маукебаева** в качестве доказательства приводит пример, что на ежегодном конкурсе «Лучший провизор года» победителями становятся именно «творчески подкованные» специалисты. **Эрик Ахметов** и **Ирина Королева** сошлись во мнении, что без творческого подхода невозможно красиво оформить витрины аптеки. Креатив в нашей специальности, считает **Виталий Осинцев**, ввиду большой конкуренции в рознице, начинает проявляться все больше и больше, особенно это выражено в крупных аптечных сетях. Использование рекламы, бонусов, подарков, лотереи, различных маркетинговых «фишек» является неотъемлемой частью современного бизнеса. Кроме того, продолжает **Виталий**, в современном мире, если фармацевт на-

учился сублимировать свое творчество в профессию и видеть в ней нечто большее, чем просто работу, видеть искусство, то такой фармацевт очень быстро заслуживает уважение населения и прочно закрепляет за собой клиентов. По мнению **Онласын Алмасовой**, креативность – это творческая направленность человека, независимо от того, кем он работает: художником, писателем или фармацевтом. Принцип созидать, творить – одинаков, просто инструменты различны. Креативность фармацевта может проявляться в работе с клиентами компании, в рекламной деятельности предприятия, в организации труда коллектива.

Что касается вопроса о необходимости проявления инициативы работниками, то здесь наши эксперты не были столь единодушны. Так, например, **Алия Маукебаева** считает, что инициативное пове-

дение работника может как способствовать деловому сотрудничеству, так и разрушать его, создавая непредвиденные проблемы во взаимоотношениях с коллективом и в деятельности организации. По ее мнению, инициатива должна исходить от компетентного работника. Это не значит, что молодые специалисты должны подождать с новыми предложениями. Речь идет о том, что, полагаясь на человека, имеющего опыт, вы снижаете вероятность неуспеха. Риск должен быть оправдан, и в качестве гарантии успеха должен выступать высокий профессионализм работника. Кроме того, продолжает **Алия**, инициатива должна быть реализуема и инициативные предложения не должны препятствовать достижению основных целей компании, даже если они исходят от компетентных лиц. В настоящее время владельцы бизнеса и руководители организаций желают видеть в качестве своего основного персонала активных сотрудников, готовых брать на себя выполнение трудных, комплексных задач.

Осторожен в своих высказываниях и **Эрик Ахметов**: «Инициатива – это хорошо, но все хорошо должно быть в меру. Думаю, нужно давать человеку возможность раскрываться, но через обсуждения в группе: например, предлагать задания на какие-либо темы и затем заслушивать идеи. А вообще, чтобы не получилась неприятной ситуации, нужно сразу расставить приоритеты и сказать, в какой области человек может быть самостоятельным, а в какой необходимо сначала проконсультироваться с начальством».

Виталий Осинцев полагает, что инициативность является показателем подлинного интереса к работе. Очень хорошо, продолжает он, когда находятся такие люди в коллективе: они дают хороший пример коллегам. Конечно, случается и нежелательная инициатива, когда не прослеживается логическая концовка. «Но все же я убежден в том, что любая инициатива может быть контролируемой хорошим руководителем», – подытоживает он.

Ирина Королева высказала мнение, что в коллективе обязательно должны быть и «генераторы идей», и исполнители – только в этом случае будет равновесие.

Относительно форм поощрения сотрудников эксперты в большинстве случаев заявили, что все средства хороши. **Алия Маукебаева** считает, что все люди высоко ценят приятные слова. Поэтому руководителю не нужно стесняться похвалить сотрудника, если он действительно заслужил это. Многие управленцы постоянно размышляют о том, как повысить мотивацию сотрудников, а в итоге не делают ничего полезного. Неплохо ободряет сотрудников и перспектива получить обучение за счет компании. Тренинги и специальные курсы стоят не слишком дорого, а мотивацию они способны повысить существенно.

По мнению **Эрика Ахметова**, грамотный руководитель должен быть тонким психологом, чувствовать ситуацию в коллективе и уметь в нужный момент сделать так, чтобы всем было хорошо: где-то

словом приободрить, комплимент сделать, похвалить, где-то выдать премию.

Поощрения сотрудников должны быть комплексными и заключать в себе как словесный отзыв о хорошей работе, так и премирование. Поощрения являются неотъемлемой частью правильного и серьезного менеджмента, считает **Виталий Осинцев**.

Ирина Королева согласна с другими экспертами и высказалась, что поощрения могут быть различными, их можно комбинировать. Здесь важен индивидуальный подход к каждому сотруднику: один хочет путевку в санаторий или на курорт, другой нуждается в прибавке к зарплате, а кому-то нужны дополнительные несколько дней к отпуску. Поощрение должно быть обязательно озвучено, т.е. сотрудник должен четко понимать, за что его поощряют.

У каждого эксперта свой секрет, как управлять инициативными людьми. **Алия Маукебаева**: «Наиболее эффективный способ – продемонстрировать сотруднику значимость какого-либо качества и стимулировать к его проявлению, сделать это качество неотъемлемым элементом корпоративной культуры, значимой для компании ценностью. Это достигается через личный пример руководителей. Можно создать инициативную группу, где будут воплощаться в жизнь яркие и креативные идеи по улучшению жизнедеятельности всей организации».

Эрик Ахметов: «Думаю, чтобы управлять коллективом, необходимо часто беседовать с работниками. Не просто разговаривать, а уметь слушать и слышать, наблюдать со стороны за человеком, как он работает, как отдыхает. Устраивать небольшие соревнования, например, на лучшую идею, ведь инициативные люди – это лидеры, им всегда нужен стимул, им всегда нужно быть первыми».

Виталий Осинцев: «Управлять инициативными людьми несложно, достаточно давать им возможность проявлять свое творчество, но при этом дать понять, что любая серьезная идея в конце концов утверждается руководителем – это должно быть как само собой разумеющееся. Нельзя допускать превышения полномочий на основе чрезмерной инициативности».

Ирина Королева: «Для развития инициативности сотрудников необходимы несколько слагаемых:

- возможность беспрепятственно изложить инициативу руководству;
- обязательное получение обратной связи от руководства;
- разработанная система поощрения эффективных идей».

Соглашаться или нет с мнением, высказанным нашими экспертами, – личное дело каждого руководителя. Но прислушаться к специалистам, как правило, бывает полезно и выгодно.

Айгерим Камилова

Выпускники и работа: ПОНЯТИЯ НЕСОВМЕСТИМЫЕ?

Вот и завершилась пора защиты дипломов и сдачи государственных экзаменов в вузах. На рынок труда хлынул новый поток молодых специалистов. По экспертным оценкам, найти работу им будет непросто, особенно по специальности. Даже в Алматы, который гордится низким относительно других регионов уровнем безработицы, каждый десятый выпускник прошлого года, обращавшийся в службы занятости, до сих пор остается нетрудоустроенным. Сколько их всего, похоже, не знает никто, ведь заявить о себе на бирже труда в столице обладатели новеньких дипломов не решаются. Абсолютное большинство выпускников не идут туда, поскольку знают: предлагаемый уровень зарплат их явно не устроит. В негосударственных же рекрутинговых центрах на одну вакансию приходится 20-22 резюме выпускников.



Понятно, что молодые люди должны проявить некую элементарную активность, ну хотя бы заявить о себе на бирже труда. Вот с этим-то, как показывает практика, существуют немалые проблемы. Специалисты уверяют: непопулярность биржи труда связана именно с предлагаемым уровнем доходов.

Наибольшее количество запросов работодателей ориентировано на поиск сотрудников в сфере продаж (менеджеры, помощники менеджеров, продавцы-консультанты), в банковском сегменте (специалисты в области кредитования, специалисты по продаже банковских продуктов), в сфере страхования (агенты, менеджеры). Кроме того, выпускников охотно принимают на позиции секретарей, помощников руководителей, операторов call-центров. Выбор, как видим, довольно ограничен, но и на эти места желающих, повторяем, в десятки раз больше, чем вакансий. Предлагаемая средняя зарплата по этому разделу соискателей для Алматы составляет 60-80 тысяч тенге. Примечательно, что и денежные ожидания молодых претендентов примерно лишь на 10% выше. Это говорит о том, что время завышенных самооценок проходит.

С другой стороны, важно понимать, зачем ты идешь работать: ради денег или ради опыта. Хорошо, конечно, когда эти факторы совпадают, но получается не у всех. Большинство работодателей требуют наличия опыта работы по специальности. Эксперты утверждают: чаще всего выпускников без опыта могут взять специалистом по продажам, страховым агентом, ассистентом. Исключение – редкие профессии, например тестировщики ПО, спрос на которых очень высок.

В СВОБОДНОМ ПЛАВАНИИ

В решении проблемы безработицы государство уповает на самозанятость, однако на открытие собственного дела не решаются даже молодые люди, по идее, более склонные к риску. К сожалению, ситуация такова, что молодежь в настоящее время отдает предпочтение работе в крупных компаниях, как казахстанских, так и зарубежных. Кроме того, в последнее время государственная гражданская служба также стала довольно популярна. Основные причины нежелания молодежи заниматься собственным бизнесом – это деловая безграмотность и, конечно же, нехватка начального капитала. Даже те, у кого есть неплохие идеи, зачастую вообще не знают, как воплотить их в жизнь: как составить бизнес-план, что нужно для того, чтобы зарегистрировать юридическое лицо и какое юридическое лицо больше подходит для его дела. Следующее препятствие – возможно, самое главное – где взять деньги. Получить кредит без залога практически

невозможно, да и процентные ставки непосильны для молодых предпринимателей. Аренда помещения, особенно в Алматы, тоже удовольствие не из дешевых. Плюс ко всему есть проблемы с поиском персонала. В начальный период предприниматели не в состоянии платить большие деньги сотрудникам, поэтому сложно найти хороших профессионалов, готовых работать за скромную зарплату.

Принято считать, что реальные способности к предпринимательству имеет примерно 10% населения, хотя желающих заняться своим делом обнаруживается, как правило, больше. У нас, как видим, даже молодежь не дотягивает до этих международных стандартов – ни по способностям, ни по желанию.

РАБОТА МЕЧТЫ

Практически все аналитики рынка труда отмечают: выпускникам этого года нужно быть готовыми к тому, чтобы ради трудоустройства забыть о полученной специальности. Поскольку даже самые нетребовательные работодатели ставят условием не менее полугода работы по профессии, шансы найти место «по диплому» есть прежде всего у тех, кто начал трудовую деятельность, учась в вузе. Да и то, разумеется, далеко не у всех.

В этой ситуации все больше выпускников ищут работу не столько ради денег, сколько ради требуемого опыта. Конечно, это в первую очередь те, кого какое-то время могут кормить родители. Ясно, что молодые специалисты и их семьи идут

на это не от хорошей жизни. Как показали результаты опроса, лишь половина казахстанских компаний принимают вчерашних и нынешних студентов на стажировку, но при этом каждая четвертая вообще не оплачивает труд стажеров. Более половины предприятий и организаций платят им меньше, чем штатным сотрудникам. И лишь 16% компаний оценивают труд стажеров наравне с теми, кто занимает сходные должности.

Вывод специалистов однозначен: выпускникам этого года найти работу будет непросто, ведь еще не трудоустроены их коллеги предыдущего выпуска. Мест на всех пока не хватает. А когда есть дефицит, непременно находятся те, кто хочет на нем нагреть руки. По этому поводу эксперты предупреждают: ни в коем случае не платите за трудоустройство. Компании, которые сулят золотые горы и при этом требуют деньги за предложенные вакансии, скорее всего, являются аферистами. Вполне дельный, заметим, совет. Настоящие рекрутеры и работодатели расплачиваются друг с другом без участия соискателя вакансии.

По материалам интернет-ресурсов

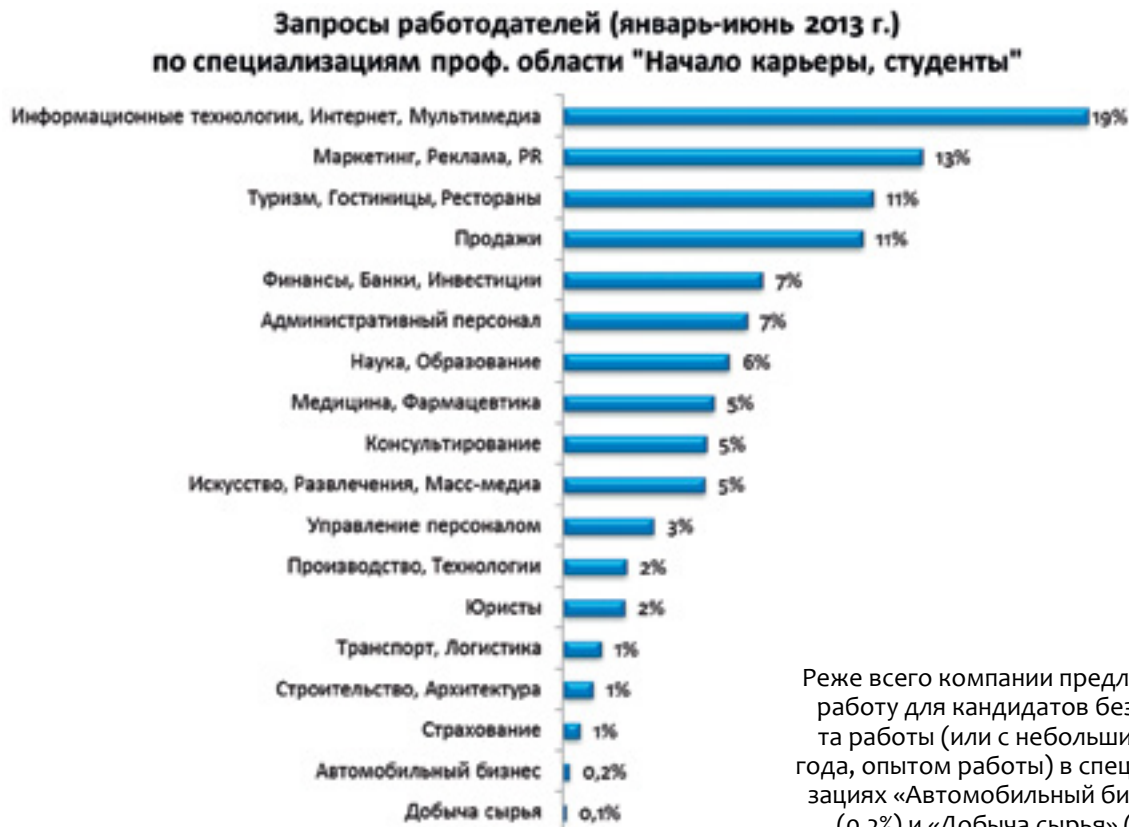
Считается, что реальные способности к предпринимательству имеет примерно 10% населения, хотя желающих заняться своим делом обнаруживается, как правило, больше

Казахстанским студентам предлагают работу в IT, а они рвутся в продажи

В период летних каникул у студентов и в преддверии начала их профессиональной деятельности исследовательский центр компании HeadHunter Казахстан проанализировал динамику размещения резюме на hh.kz в профессиональной области «Начало карьеры, студенты» за последние 3 года и выяснил, что каждый год количество анкет увеличивалось минимум в полтора-два раза (по отношению к предыдущему году), а к середине июня текущего количество резюме уже составило 63% от показателя прошлого года.



В топ-5 самых востребованных специализаций проф. области «Начало карьеры, студенты» среди казахстанских работодателей вошли: «Информационные технологии, Интернет, телеком» (19% от общего количества вакансий на hh.kz для молодых специалистов), «Маркетинг, реклама, PR» (13%), «Туризм, гостиницы, рестораны» и «Продажи» (по 11%), «Финансы, банки, инвестиции».



Реже всего компании предлагали работу для кандидатов без опыта работы (или с небольшим, до года, опытом работы) в специализациях «Автомобильный бизнес» (0,2%) и «Добыча сырья» (0,1%).

В пятерке рейтинга специализаций по количеству опубликованных резюме молодых специалистов на hh.kz оказались те же направления, но в другой последовательности. На первом месте – «Продажи» (13%), на втором месте с незначительным отрывом (12%) – «Финансы, банки, инвестиции», на третьем – «Административный персонал» (10%). Замыкают пятерку «Информационные технологии, интернет, телеком» (8%) и «Маркетинг, реклама, PR». Самая низкая активность по размещению анкет наблюдается в специализациях «Страхование» (2%) и «Медицина, фармацевтика» (1%).

**Рейтинг специализаций проф. области
"Начало карьеры, студенты", в которых размещали резюме
молодые специалисты (январь-июнь 2013г.)**



Период исследования: 1 января – 19 июня 2013 г.

Регион: Казахстан

Исследовательская база: резюме и вакансии, размещенные на hh.kz

По материалам HeadHunter Казахстан

КРАСНАЯ А

Красная литера «А» – этот символ, означающий «Аптека», знаком каждому немцу, ведь существует он и почти не меняется с 1936 года. В Германии более 21 тысячи аптек, в них работают порядка 145 тысяч человек. Целая индустрия...

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Итак, в пересчете на количество жителей, в Германии самая высокая «плотность» аптек в Европе. И этому есть вполне разумное объяснение. Дело в том, что все немецкие аптеки частные. При этом создание аптечных сетей запрещено законом. В Германии каждая аптека должна быть представлена на рынке конкретным персональным владельцем, который лично отвечает перед потребителем за качество предоставляемых услуг.

Эти положения восходят к закону XIII века (так называемому «Салернскому эдикту» 1241 года). В те далекие времена аптекари лично изготавливали все лекарства. И Штауфены (династия германских королей и императоров Священной Римской империи в 1138-1254 гг.) законодательно закрепили несколько правил: аптекари должны иметь специальное образование (на тот момент в крупных университетах были соответствующие отделения); должны находиться в прямой доступности, чтобы в случае отравлений было кому ответить. Эти два фундаментальных положения стали на немецкой земле традицией, сохранившей свою силу и поныне.

Правда, в наше время закон немного смягчился, и фармацевты имеют возможность открывать до четырех аптек. При этом все аптеки должны находиться в одном городе или районе. Смысл этого требования состоит в том, что фармацевт, владеющий аптеками, может лично контролировать уровень обслуживания своих клиентов и быть доступным для них в случае возникновения претензий.

Таким образом, разрешая фармацевтам открывать больше одной аптеки, законодатель сохранил требования, существующие издревле. Ни о каких сетях речь не идет. Все главные постулаты сохранились: право владеть аптекой в Германии имеет исключительно профессиональный фармацевт, потому что только специалист может отвечать за качество продаваемых лекарств, изготавливаемых в аптеке составов, а также за уровень консультаций. Фармацевт должен лично, а не через менеджеров, руководить повседневной деятельностью аптек. И зачастую аптекарь занимается своим делом всю жизнь; меняются лишь его работники, и то не часто.





АПТЕЧНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Все медикаменты делятся на две группы: те, что можно продавать без рецепта врача, и те, что можно получить только по рецепту. Препараты второй группы в Германии можно купить только в аптеке. К первой группе относятся витамины, капли от насморка или аспирин. Их, помимо аптек, можно приобрести даже в супермаркетах.

Чтобы получить рецепт, надо прийти на прием к врачу. Доктор выпишет нужное лекарство и даже подскажет путь к ближайшей аптеке. В случаях хронических болезней можно заказать рецепт по телефону и забрать его позже. А если это ваш лечащий врач, к которому вы и вся ваша семья ходите много лет, то вполне возможно, что он просто отправит вам рецепт по почте прямо домой.

Получить лекарства можно не выходя из дома. Многие аптеки в небольших городах доставляют медикаменты на дом старикам или тяжело больным клиентам. Еще один вариант – заказать лекарства в интернет-аптеке. Таких аптек достаточно много, и цены на лекарства в них бывают ниже, чем в обычных.

ДОРОГО?

Система медицинского страхования в Германии устроена так, что большинство лекарств и средств ухода за больными обходятся гражданам бесплатно. Пациенты получают медикаменты по рецептам врача, а расходы ложатся на плечи страховых компаний. В Германии представлены два вида страхования: *privatversicherung* (индивидуальное страхование) и *gesetzlicheversicherung* (обязательное страхование). Разумеется, индивидуальная страховка стоит существенно дороже, зато она покрывает расходы пациента практически в любых ситуациях.

Кстати, в Германии выделяются три категории пациентов (по степени требуемого ухода): ходячие, лежачие и хосписные. Доля выплаты страховки полностью зависит от принадлежности пациента к группе.

Но независимо от категории всем пациентам до 18 лет лекарства отпускаются бесплатно. А вот

взрослые пациенты даже для безрецептурных препаратов стараются получить рецепт от врача, поскольку в этом случае они могут рассчитывать на страховку: она оплачивает все, что стоит свыше пяти евро.

АССОРТИМЕНТ И ГРАФИК РАБОТЫ

Обычно аптеки открыты с 9 утра до 18 (19) часов, в субботу – до 13.00. Однако в ночное время и по воскресеньям обязательно работают дежурные аптеки. Какая именно аптека дежурит в этот день, можно найти на специальных порталах в Интернете, узнать по телефону у дежурного врача или посмотреть расписание на дверях любой аптеки. Причем даже в дежурной аптеке двери распахнуты не круглосуточно. Надо позвонить в звоночек около двери, и тогда работник аптеки подойдет и отпустит лекарство через специальное маленькое окошко.

Каждая аптека в Германии имеет устойчивый и переменный ассортимент. Устойчивый ассортимент – это лекарства, которые пользуются постоянным спросом и поэтому всегда должны находиться в аптеке в наличии. Переменный ассортимент состоит из лекарств, которые редко покупают. Они должны быть доступны в случае заказа, но их нет смысла держать в аптеке постоянно. Такие лекарства находятся на аптечном складе. Если в аптеке нет лекарства, которое хочет купить покупатель, оно будет заказано и доставлено на следующий день или в тот же вечер. Все лекарства имеют так называемый фармацевтический номер – PZN, занесенный в единую компьютерную систему, которой пользуются немецкие аптеки. Этот номер указан на каждой упаковке с лекарствами. Именно поэтому любое лекарство легко найти на складе и доставить в аптеку.

Не все аптеки изготавливает мази и растворы по индивидуальным рецептам. Для этого нужно иметь специальное помещение и оборудование. Стоят такие лекарственные средства дороже фабричных аналогов. Это естественно, ведь их изготовление требует времени и труда человека, а не машины.

Максим Гревцев

Путешествие в Грузию

Мы продолжаем знакомить наших читателей с проектом «ЭМИТИ-тур». Клиенты филиала города Актау побывали в гостеприимной солнечной Грузии. Участники проекта поделились впечатлениями и представили фотоотчет о незабываемом отдыхе.



От всей души выражаю глубокую благодарность руководству и сотрудникам ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», а также маркетологу Миңдибековой Жанар и моему непосредственному менеджеру Конаровой Акмарал за успешную организацию поездки в Грузию.

Мы побывали в шести городах. Экскурсий было много, посетили разные достопримечательные места Грузии. Особенно понравились дельфинарий и Ботанический сад в городе Батуми, где мы с интересом ознакомились с разновидностями редчайших деревьев.

Отдых, одним словом, был прекрасным! Участвуя первый раз в акции, я осталась очень довольна. В дальнейшем надеюсь участвовать во всех познавательных акциях с «ЭМИТИ Интернешнл». От всей души желаю вашей компании благополучия и процветания!

**Зоя Букаева, директор
ИП «Букаева Зоя Адиловна»**

Хочу выразить огромную благодарность компании ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» и лично менеджеру Жумбитовой Жанат, а также организаторам тура за эти чудесные, незабываемые семь дней великолепного отдыха в Грузии. Слаженная работа сотрудников компании по организации тура чувствовалась в каждой мелочи. Семь дней в Грузии пролетели как один день. Красивая страна с замечательными традициями, самобытной культурой, своеобразной кухней! Природа Грузии – это сказка! Красота неообразимая! Она настолько богата и чудесна, что начинаешь светиться сам. Воздух кристально чист.

Я советую всем побывать в прекрасной Грузии, в ее гостеприимных городах, каждый из которых по-своему индивидуален, где живут очень добродушные люди. Акция чрезвычайно интересная, у меня от тура остались самые замечательные впечатления. Спасибо вам всем большое! Непременно буду участвовать в последующих акциях!

**Жулдызбай Космаганбетов, директор
ИП «Космаганбетов Жулдызбай Нурлыбекович»**

Эта страна поразила меня своей самобытностью и неповторимостью. Мне очень понравился наш экскурсионный план: за сравнительно небольшое время мы смогли побывать во всех уголках Грузии. Большое впечатление оставила поездка в Восточную Грузию – Кахетию. Незабываемая природа, гостеприимные и доброжелательные люди. Особенно меня поразило место, где расположен женский монастырь Бодбе и церковь святой Нино. Виноградники, огромные деревья, кристально чистый воздух. С высоты птичьего полета видна Алазанская долина...

В Грузии очень много красивейших мест. Мы посетили знаменитый курорт Боржоми, пили лечебную воду прямо из родника. В Кутаиси посетили монастырь Баграти. Очень понравилось проживание в гостинице Кутаиси. Попробовали настоящие имеретинские хачапури, блюдо из курицы – чкмерули.

Побывали в Западной Грузии – Аджарии. Между Кобулет и Батуми находится поразительной красоты ущелье. Никого не оставил равнодушным Батумский ботанический сад, где собраны уникальные породы растений со всего мира. Много позитива и радости доставило нашей группе замечательное шоу в Батумском дельфинарии.

На экскурсионную программу по Тбилиси было отведено самое большое количество времени. Очень понравился старый город. Кафедральный собор Самеба поражает воображение своим величием и красотой. Понравилась пешеходная прогулка по тбилисской улице Шардени.

Спасибо компании «ЭМИТИ Интернешнл» за увлекательную поездку.

**Марина Тулюлюк, директор
ИП «Тулюлюк Марина Александровна»**



Коллектив аптеки ИП «Исмаилов» благодарит компанию ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» за незабываемую туристическую поездку в Грузию, за возможность познакомиться с замечательными историческими местами этой страны, посетить памятники, храмы, а также отведать блюда прекрасной национальной кухни.

И конечно же, богатая, великолепная природа Грузии не оставила никого из нас равнодушным.

Еще раз от всей души благодарим за отлично организованный отдых. Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество.



Кулаш Амангалиева, фармацевт
ИП «Исмаилов Олжабай Джумагалиевич»

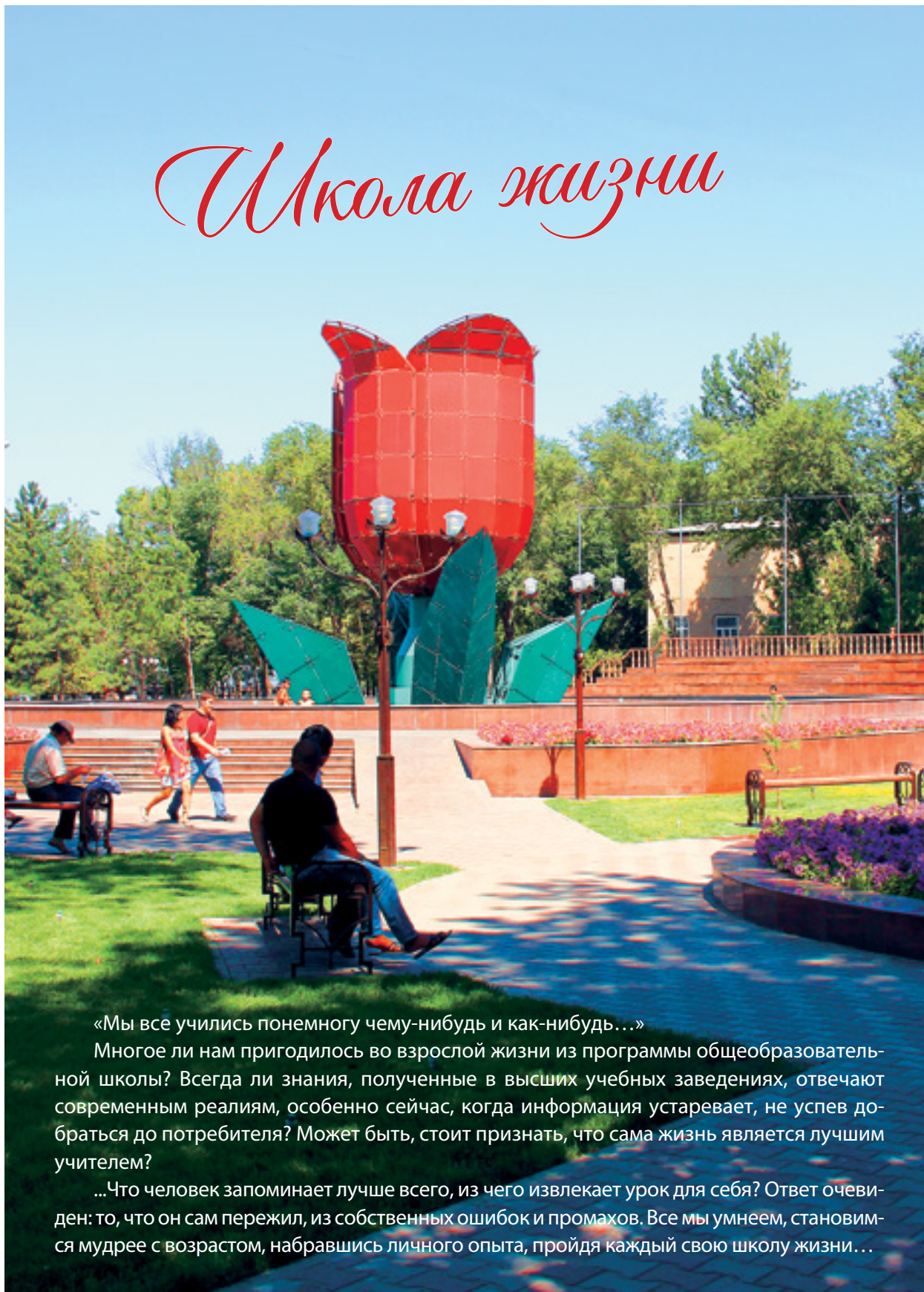
Выражаем огромную благодарность компании «ЭМИТИ Интернешнл», директору филиала Миндибековой Райхан и менеджеру Жумбитовой Жанат за экскурсионную поездку в Грузию. Много интересного и нового для себя мы увидели в этой стране. За считанные дни побывали в нескольких городах, было очень красиво и незабываемо.

Мы очень рады, что сотрудничаем с вашей компанией, где работают профессионалы. Желаем вам процветания, благополучия и дальнейших побед! Ждем новых развлекательных акций!



Фарида Жантлесова, директор
ИП «Жантлесова Фарида Калиевна»

Школа жизни



«Мы все учились понемногу чему-нибудь и как-нибудь...»

Многое ли нам пригодилось во взрослой жизни из программы общеобразовательной школы? Всегда ли знания, полученные в высших учебных заведениях, отвечают современным реалиям, особенно сейчас, когда информация устаревает, не успев добраться до потребителя? Может быть, стоит признать, что сама жизнь является лучшим учителем?

...Что человек запоминает лучше всего, из чего извлекает урок для себя? Ответ очевиден: то, что он сам пережил, из собственных ошибок и промахов. Все мы умнее, становимся мудрее с возрастом, набравшись личного опыта, пройдя каждый свою школу жизни...




Шахноза Мирахметова,
менеджер по закупке
ТОО Eva-Phyto,
г. Шымкент

Знания, полученные в школе и фармацевтическом колледже, безусловно, пригодились в моей профессиональной деятельности, они необходимы мне каждый день.

Я согласна с утверждением, что жизнь – лучший учитель. Ничто не учит тебя лучше, чем собственные ошибки – конечно, если ты умеешь извлекать из них уроки.

Для повышения своего профессионального уровня я посещаю тренинги, участвую в презентациях, занимаюсь самообразованием, читаю литературу, которая помогает в моей профессиональной деятельности, а также дает возможность познать себя и совершенствовать личностные качества.


A portrait of a woman with dark hair styled in an updo with bangs, wearing a red and blue dress. She is standing outdoors with flowers in the background. Her arms are crossed.

Айгуль Койбагарова,
директор сети аптек «Сенім»
ИП «Койбагарова»,
п. Аксукуент

Знания, полученные в школе и в институте, сыграли в моей жизни очень большую роль. Это тот фундамент, от надежности которого зависит прочность будущего дома, а также это первая ступенька, с которой начинается восхождение каждого человека на свою вершину.

Знания знаниями, но все же опыт и практику, столь необходимые в нашей работе, мы получаем из жизненных уроков. Поэтому, чтобы всегда оставаться профессионалом, надо постоянно учиться у Жизни.

Профессионализм – это главный компонент, который делает нас успешными. Я сотрудничаю с «Ассоциацией фармацевтических и медицинских организаций ЮКО», постоянно хожу на их тренинги и повышаю свои знания.

A woman with dark hair, wearing a white short-sleeved blouse with a red mesh-like V-neck and a red sash, and a red skirt. She is standing outdoors with green foliage in the background. She has a red flower pinned to her blouse.

Айгерим Маханова,
менеджер по закупке
ТОО «Рецепт»,
г. Шымкент


Без крепких знаний, полученных в школе и институте, не может быть речи о профессиональной деятельности. А в том, что жизнь – лучший учитель, я убедилась на собственном опыте. Ведь я не имею фармацевтического образования, однако работаю в этой сфере вот уже несколько лет. Постоянно участвуя в семинарах и тренингах, я приобрела профессиональные знания, необходимые в работе, кроме того, регулярно читаю специализированную литературу.



Айгуль Нахыпбаева,
директор аптеки
ИП «Нахыпбаева А.Б.»,
г. Шымкент

В основе профессионализма лежат знания и труд. В школе в нас закладывают базовые знания для получения дальнейшего образования. А чем прочнее фундамент, тем крепче здание. Я люблю свою работу и применяю знания, полученные в институте, каждый день, «сдавая экзамены» перед своими клиентами. Работаю первостольником на протяжении 18 лет, и ситуации были разные – и ошибки, и победы, и разочарования, но я благодарна жизни за все уроки, потому что научилась ценить то, что у меня есть, извлекать из всего позитив и идти вперед. Я уверена: все, что происходит в жизни, – к лучшему...

Одним из источников повышения профессионального уровня является ваш журнал «Эмити фарм» и газета «Фармацевтический вестник», за что огромное спасибо. Другим источником являются встречи и презентации, проводимые медпредставителями фармацевтических компаний.

A portrait of Nargiza Chermashova, a woman with long, dark, wavy hair, wearing a white lace top and a necklace. She is standing outdoors with a white fence in the background.

Наргиза Чермашова,
коммерческий директор
НПО «Алатау Фарм»,
г. Шымкент

На мой взгляд, образование, полученное в школе и вузе, дает возможность заложить крепкий фундамент для твоей будущей карьеры. Трудно переоценить важность этих знаний в будущей профессиональной деятельности. А жизнь – это не только лучший учитель, но и справедливый и строгий экзаменатор.

Стараюсь не останавливаться на достигнутом. Занимаюсь самообразованием: посещаю тренинги и семинары, читаю книги и специальную литературу, получаю второе высшее образование, общаюсь с квалифицированными специалистами своего профиля.

Мир меняется,

И МЫ ВМЕСТЕ С НИМ...

Предлагаем вашему вниманию интервью с Хачатуром Аброяном – руководителем «Байер Консьюмер» в Казахстане, Центральной Азии и Монголии. Хачатур рассказал о себе, о деятельности компании, которую возглавляет, поделился первыми впечатлениями о нашей стране. Всегда интересно посмотреть на себя со стороны; как правило, такой взгляд необычен, от него не ускользнет все то, что кажется нам привычным и однообразным.

– Хачатур, сегодня мы поговорим о вас, о вашей работе, о людях, которые вас окружают, и еще о многих вещах. Начнем издали: кем вы хотели стать в детстве?

– Сколько себя помню, я всегда хотел стать врачом. Более того, у меня было твердое убеждение, что я обязательно должен стать хирургом. Это была такая актуальная специальность среди советских мальчишек, наряду с космонавтом и летчиком. Мое детство пришлось на советское время, а тогда врачом, космонавтом, летчиком мечтал стать любой мальчишка.

Но по мере взросления я понял, что это очень ответственная и серьезная профессия, требующая постоянной бдительности, поскольку врач призван служить здоровью каждого человека. Скорее всего, это меня и остановило (улыбается). Пока я еще учился в школе, моя двоюродная сестра поступила на фармфак медицинского университета (он у нас в Армении единственный). Поскольку мне всегда было интересно с людьми старше меня, я начал общаться с ее однокурсниками и незаметно для себя проникся их увлечением. Через несколько лет я сам поступил в Ереванский государственный медицинский университет на тот же факультет. Для меня это стало своеобразным компромиссом: я учился в медицинском университете, хотя и не на хирурга.

– В вашей семье пытались как-то повлиять на ваш выбор? Кто ваши родители по специальности?

– Мои родители – инженеры. Они не ограничивали мою свободу в выборе профессии, только поддерживали.

– Какой путь вы прошли, прежде чем стать руководителем подразделения?

– По окончании института я поступил в ординатуру по специальности «Организация фармации», которая впоследствии был переименована в «Маркетинг и менеджмент в фармации». После я поступил в аспирантуру и защитил кандидатскую диссертацию на тему, связанную с технологией лекарственных форм, и получил ученую степень кандидата

фармацевтических наук. Около восьми лет я проработал в медицинском университете на кафедре «Маркетинг и менеджмент фармации». Преподавательскую деятельность совмещал с работой в фармкомпани, куда сразу после защиты диссертации был приглашен на должность главы представительства. Это была фирма Sigmel, Inc. – один из крупнейших американских производителей лекарственных препаратов.

– Откуда у вас хорошее знание английского языка? Расскажите вообще о языковой ситуации в Армении.

– Английский язык я начал учить еще в школе, к более углубленному изучению перешел в институте. Позже, уже будучи преподавателем, я читал лекции на английском языке для иностранных студентов.

Обучение в Армении проводится в основном на армянском, который является нашим государственным языком. Раньше были русские школы, сейчас есть русские классы. В Ереванском государственном медицинском университете обучение идет на армянском и английском языках, т.к. у нас учится много иностранцев.

Русский язык у нас в Армении изучают в качестве второго иностранного со второго класса. Впрочем, билингвальное обучение можно встретить уже и в дошкольных детских заведениях.

– Давайте вернемся к вашему карьерному росту.

– Как я уже сказал, после защиты кандидатской диссертации я начал работать в американской компании Sigmel, Inc. в качестве главы представительства в Армении. В 2008 году Bayer HealthCare приобрела ОТС-бизнес Sigmel. Я прошел конкурс и стал руководителем Bayer Consumer Care в Армении. Через два года меня пригласили в Казахстан. В июне 2010 года я переехал сюда, сначала курировал только Казахстан, а с 2011 года мне доверили всю Центральную Азию и Монголию.

– Скажите, а есть какие-нибудь различия в работе разных представительств компании «Байер»?

Хачатур Аброян,
руководитель подразделения
«Байер Консьюмер»
в Казахстане,
Центральной Азии и Монголии



ПЕРСОНА

– Нет, различий нет. Существует один-единственный принцип, по которому работают все подразделения компании «Байер». Разница может быть только в масштабе. Например, в Армении, с учетом того, что там сравнительно маленький рынок, один человек совмещает 3-4 должности. Там у нас штат был человек 10, а здесь около 70. Здесь у меня целый отдел маркетинга, функцию которого в Армении я выполнял один.

Когда я переехал, в Казахстане было уже работающее подразделение, так что я не начинал с нуля. Мы пережили тогда несколько интеграций, а это всегда тяжело – потерь не избежать. Были определенные проблемы, но штат был, подразделение работало.

ней, трудно сказать, но если опираться на статистику, то большинство наших сотрудников – врачи, получившие знания основ маркетинга.

Сейчас образование оторвано от реальности. Маркетинг и менеджмент – современные слова, появившиеся в нашем обиходе не так давно, они также новы как учебные дисциплины. В Европе они существуют уже более ста лет, есть школы, отдельные институты. На постсоветском пространстве в этом направлении наиболее прогрессивна Россия. У нас этого нет. Когда я учился, то учебников по маркетингу и менеджменту не было вообще никаких. Во время работы на кафедре мы пытались заполнить этот пробел между прошлым и будущим.



– Хачатур, расскажите, принимаете ли вы на работу выпускников, а если принимаете, можете ли вы сказать, что их образование, их уровень подготовки соответствует современным требованиям?

– А другого выхода нет. Мы стараемся найти лучших – не просто образованных, а думающих специалистов, способных ориентироваться и находить грамотный, обдуманый выход из разных ситуаций. Проблема, как мне кажется, в том, что мы работаем на стыке двух профессий: врача/фармацевта и маркетолога/менеджера. У меня фармацевтическое базовое образование, но я курирую маркетинг в компании. Нет вузов, которые бы готовили специалистов, которых мы ищем. Поэтому мы или принимаем на работу врачей, которых обучаем маркетингу, или маркетологов, которых обучаем базисам фармации. Какой вариант предпочтитель-

– Как вы считаете, нужно ли заниматься своим самообразованием?

– Вы не можете работать всю жизнь, имея в багаже только те знания, которые получили в институте. Это невозможно, даже если у вас самое лучшее образование в мире. Мир, особенно сейчас, так быстро меняется. Надо уметь успевать за изменениями и идти в ногу со временем. Всего несколько лет назад мобильный телефон был невиданной роскошью, а сейчас мы уже не можем представить свою жизнь без этого устройства.

Чтобы не отставать от ритма жизни, нужно уметь адаптироваться. Базовое образование необходимо, но недостаточно. Чтобы достичь хороших результатов, надо учиться каждый день. Другого варианта нет. Об этом очень хорошо написал Льюис Кэрролл в своей книге «Алиса в Зазеркалье»:

«Приходится бежать со всех ног, чтобы только остаться на том же месте, а чтобы попасть в другое место, нужно бежать вдвое быстрее».

Помимо курсов и тренингов по маркетингу и менеджменту, которые предоставляет компания, я сам стараюсь совершенствовать свои знания в этих областях.

– Расскажите о компании «Байер».

– В этом году компания праздновала свой 150-летний юбилей, что было отмечено целым рядом мероприятий по всему миру. 18 июня мы тоже очень торжественно отметили это событие. Были приглашены все сотрудники, независимо от того, в каком подразделении и на какой должности они работают.



Киев, 2010 г. Конференция по интеграции компании Sagmel с компанией Bayer.

Не так уж много компаний, которые существуют на рынке 150 лет. Одно из самых приоритетных направлений нашей работы – это инновации. Цель компании – быть одной из самых инновативных на мировом рынке, предлагать инновационные лекарства для улучшения качества жизни больных и лечения заболеваний. Это основной принцип, которого мы придерживаемся.

В состав холдинга «Байер» входят три подразделения: HealthCare, CropScience и MaterialScience.

Bayer HealthCare является одной из ведущих инновационных компаний на мировом рынке лекарственных препаратов и предметов для здравоохранения. Сфера деятельности компании в мировом масштабе представлена операциями ее подразделений: здоровье животных (Animal Health), подразделение безрецептурных препаратов (Consumer

Care), диабет (Diabetes Care) и подразделение рецептурных препаратов Bayer Pharmaceuticals. Основная задача Bayer HealthCare – это разработка и производство препаратов для здоровья людей и животных во всем мире.

Bayer CropScience – мировой поставщик решений, продуктов и услуг в области средств защиты растений, для компаний – производителей сельскохозяйственных культур, и одна из лидирующих компаний, действующих в ключевых сегментах мировых агрохимических рынков.

Предлагая широкий диапазон инновационных продуктов, современные технологии и высокопро-

фессиональные экспертные исследовательские работы, «Байер КропСайенс» устанавливает новые стандарты в отраслях сельского хозяйства, продуктов питания, кормов и волокна. Компания вносит существенный вклад в повышение качества жизни людей, в соответствии с философией группы Bayer: «Наука для улучшения жизни».

Все подразделения представлены в Казахстане. Я руковожу подразделением Bayer HealthCare.

– Каковы направления вашей научной деятельности?

– У нас инновационные препараты в области онкологии, препараты для лечения гемофилии, рассеянного склероза, также у нас представлено самое последнее поколение антикоагулянтов. Аспирин – это только байеровский бренд.



Мальта, апрель 2013 г.

– Какие цели стоят на сегодняшний день перед компанией?

– С того времени, когда я занял пост руководителя Bayer Consumer Care в Казахстане – а это было три года тому назад – наше подразделение росло в два раза быстрее, чем рынок. У нас очень хорошие результаты с этой точки зрения. Много новых брендов были представлены на рынке. А в будущем перед нами стоит задача удержать все, что мы имеем, и по возможности увеличить объемы, представив на рынке остальную часть нашего портфеля. Стабильность для меня как в жизни, так и в работе очень важна, особенно сейчас, когда весь мир переживает кризис.

– До приезда в Казахстан вы уже работали в другом государстве. Скажите, тяжело ли было привыкать к новым условиям?

– Начало всегда бывает сложным, пока не пройдет период адаптации к новым условиям, пока не познакомишься с особенностями местной жизни. Конечно, со временем привыкаешь и можешь найти решение в любой ситуации...

Переезд в Казахстан был первым для меня и для моей семьи, так что трудности, конечно, были. Хотя ваша страна и находится на постсоветском пространстве, но все же у вас другая культура, традиции. Очень многое было в новинку, например стиль общения. Здесь никто прямо не скажет тебе ничего: ни хорошее, ни плохое. Все пытаются преподнести как-то завуалированно, двусмысленно. Ментальность совершенно другая, впрочем, так и должно быть.

– Ваши первые впечатления о Казахстане?

– Первые впечатления были очень противоречивыми. С моей точки зрения, транспортная инфраструктура здесь слабо развита. Об этом свидетельствует также и невероятное количество людей, «голосующих» на дорогах. Мы к такому способу передвижения не привыкли.

Хочу привести еще один пример, связанный с ощущением, восприятием расстояния. Когда мои сотрудники говорят, что хотят съездить отдохнуть на Капчагай (а это около 100 км туда и столько же обратно), меня это, мягко говоря, удивляет (улыбается). Здесь 200 км – это недалеко, а для нас – очень очень далеко. В Ереване, только прогулявшись по центру, можно решить много вопросов: все очень удобно устроено.

Здесь очень холодно зимой, в Армении климат более умеренный.

– Как вам наша кухня?

– Вообще в еде я максимально консервативен. Конечно, я пробую другую еду, но предпочтение все же отдаю привычным, излюбленным блюдам. Я люблю есть то, что знаю. Ваша кухня очень отличается от нашей. Например, у нас не принято есть конину. Армянские кулинарные традиции берут начало из глубокой древности, наша кухня очень вкусна и разнообразна.

– Расскажите о своей семье.

– Моя жена – преподаватель английского языка и литературы. Она работала по специальности



Барселона, август 2012 г.

в Ереванском государственном лингвистическом университете. Одновременно занималась кандидатской диссертацией, работу над которой пришлось прервать, когда мы переехали в Казахстан. Конечно, было трудно все оставить и поехать в никуда, но она предпочла быть рядом со мной (улыбается).

Два раза в год мы с семьей ездим домой к родителям: на Новый год и летом.

– **Чем вы любите заниматься в свободное время?**

– У меня остается очень мало свободного времени, и я стараюсь проводить его с сыном. Ему четыре с половиной года, он ходит в детский сад.

– **На каком языке разговариваете с ним дома?**

– На армянском. Он хорошо знает и русский, на котором общается с другими детками в садике, из-за чего русский и доминирует у него сейчас.

Мое хобби – это мой ребенок, все свое свободное время я провожу с ним. Есть такая английская поговорка: «Сколько бы вы своих детей ни воспитывали, они все равно будут похожи на вас». То есть надо воспитывать прежде всего себя. Он сейчас меня полностью копирует, и мне это так приятно. Мы читаем книжки перед сном, гуляем, вместе играем. Он очень любит собирать конструктор Лего. По секрету скажу, что мне самому нравится это занятие (улыбается).

– **А чем вы еще увлекаетесь?**

– У меня есть одно хобби, это алкоминималистика, коллекционирование миниатюрных бутылочек

Все свое
свободное время
я стараюсь
проводить с сыном

с алкоголем, емкостью не более 70 мл. Я часто езжу в командировки в разные страны. Сначала привозил бутылочки просто как сувениры, потом это как-то переросло в коллекционирование. В моей коллекции почти 700 экземпляров, причем ни один из них не повторяется дважды, они все абсолютно разные. Я храню их дома, они расставлены по видам: водка, коньяк, ликеры и т.д. Я их все помню, скажу даже без преувеличения, что помню, где покупал каждую из них.



– **Ваши пожелания читателям.**

– Всем желаю здоровья, мира, процветания.

Беседавала Дана Бердыгулова

Все можно пережить в этой жизни, *пока есть для кого жить, кого любить...*

Бродский Славик Мордкович – талантливый и успешный бизнесмен, который не бросает слов и денег на ветер. У него дар схватывать все на лету, он очень азартен в работе. Для него нет невозможного. Его история – яркий пример того, что жизнь порой бывает лучшим учителем.

Всего в жизни он добился сам – своим умом, своим трудом, благодаря организаторским способностям и чутью предпринимателя. Он не боится тяжелой работы и нового веяния времени. О себе, своем бизнесе, о взглядах на жизнь поделился с читателями Славик Мордкович в интервью нашему журналу.

Я родился и вырос в Шымкенте, в многодетной семье. Отец мой, Бродский Мордко Абрамович, был кузнецом. Мать, Ева Абрамовна, воспитывала детей и занималась хозяйством. Так как я был младшим в семье, мне много приходилось помогать родителям по хозяйству: с отцом косил сено, вместе с мамой ходил на рынок продавать молоко, сметану, яйца. Бывало, в школу некогда было ходить, так что я уже с самого детства был бизнесменом (*улыбается*).

Затем была первая любовь, женитьба, служба в армии на Украине. Находясь в армии, я старался помогать родителям продуктами: высылал сгущенку, тушенку и т.д. Писем родителям я не писал, потому что всегда была возможность заработать на билет, приехать и навестить родителей. Первый брак распался по приезду из армии.

Тогда, в лихие 90-ые, началось развитие коммерции. Я купил фотоаппарат и устроился в туристическое агентство при гостинице «Турист» фотографом. У меня отлично получалось. Наш народ, к счастью, любит фотографироваться (*улыбается*). Не было работы, нужно было получать образование. Базовое образование необходимо. Жизнь сегодня непредсказуема, знать все невозможно. Приходится лавировать, учиться жить в ногу со временем и много работать.

Но, видимо, нет худа без добра. Через год я поступил в институт культуры, а после 4-го курса стал преподавателем на кафедре. Настала белая полоса в моей жизни: есть образование и работа, появилась любимая женщина, которая подарила мне дочь – Еву. Затем она решила вместе с дочерью переехать в Россию, но я уезжать не захотел: моя Родина – Казахстан, я хочу жить и трудиться имен-

но здесь, на родной земле, дышать любимым воздухом, пить вкусную горную воду. Здесь похоронены мои мать и отец, и я должен быть рядом. Брак, к сожалению, распался.

Старые друзья предложили работу, связанную с фармацевтикой. Я увлекся этим делом, в 1997 году открыл свою первую аптеку, пригласил на работу опытных провизоров, и закрутился бизнес: товар – деньги – товар. В 1998 году купил первое здание под аптеку и назвал ее в честь мамы и дочки – «Ева». Затем пришла идея выпускать лекарственные травы, а для этого необходимо открывать юридическую компанию. Вместе с компаньоном открыли ТОО «Терра-7», пригласили опытного технолога, наняли фасовщиц и занялись выпуском и продажей лекарственных трав. Поначалу было трудно, не имея специального образования, отличить череду от пустырника, пажму от бессмертника и определить, какой тысячелистник является лекарственным. Благодаря технологу Ремизовой Зое Степановне, я быстро всему научился.

Так бывает в жизни, что перестаешь верить партнерам, друзьям, женщинам. Остается рассчитывать только на удачу, везение и на самого себя. Но, видимо, Бог есть на земле: только пройдя через душевные трудности, понимаешь, что главное – это семья. Все можно пережить в этой жизни, пока есть для чего жить, кого любить, о ком заботиться и кому верить...

В моей жизни появилась муза, женщина моей мечты. Она вернула мне веру, укрепила дух и заполнила пустоты израненной души. Ирина – врач-невропатолог, окончила ЮКГМА. Мы были знакомы всего три часа!!! Но мне этого хватило, чтобы понять: это моя женщина.

Славик Бродский,
директор компании
ТОО Eva-Phyto



ГЕРОЙ НОМЕРА

Я сделал ей предложение выйти за меня замуж. Ирина согласилась, и спустя полгода мы расписались. У нас родились две прекрасные дочери: Белла (очень похожа на меня) и София (очень похожа на маму).

Жизнь на месте не стояла. В 2000 году мы с супругой Ириной открыли ТОО «Ева-1» (Ева в переводе с др. евр. – «жизнь») и под торговой маркой «Белла» начали выпускать фиточаи, расфасовкой 30 г и 50 г. Затем фирма приобрела оборудование для изготовления фиточаев в фильтр-пакетах. Появилась присыпка «Белла», постепенно расширился ассортимент с 50 позиций до 250. Продажи стали набирать обороты не только в Шымкенте, но и по всему Казахстану. Фиточаи торговой марки «Белла» стали пользоваться большой популярностью среди потребителей, особенно на севере и северо-востоке Казахстана. Ассортимент выпускаемой продукции постоянно обновлялся, исследовался спрос населения и изучался рынок. Шла постоянная работа над дизайном и маркировкой упаковок. Улучшались условия транспортировки и скорости доставки в регионы. Основным принципом развития компании является выпуск недорогого, но качественного продукта растительного происхождения для профилактики и лечения различных заболеваний у взрослых и детей.

Мы с Ириной всегда работали вместе, все было согласовано и отрегулировано до мелочей. Хороший продавец заведомо является психологом.

Фармацевт же в первую очередь должен быть грамотным специалистом, а уж потом продавцом и психологом. Ирина даже выучилась на провизора, в 2008 году окончила ЮКГФА, чтобы еще лучше разбираться в травах и разрабатывать новые рецепты. Генератором идей, конечно же, являюсь я, Ирина поддерживает меня во всем и оттачивает каждый следующий шаг развития компании.

С 2007 года закупили оборудование и начали выпускать аскорбинку «София» №20. Приятный вкус и нежный аромат этой витаминки очень полюбился детворе. «Она просто тает во рту», – говорят наши потребители.

В 2010 году компания изменила название на ТОО Eva-Phyto и под новыми парусами продолжила трудовую путь. За это время я стал профессиональным строителем: что называется, жизнь заставила. Построил уютный дом для семьи по индивидуальному проекту и три аптеки, начиная с фундамента. Но жизнь не может быть только белой. 14 февраля 2013 года произошло крупное ЧП на производстве ТОО Eva-Phyto. Случился пожар. Это испытание судьба дала, чтобы понять, кто находится рядом. К великому счастью, ни один человек не отвернулся, все, кто мог, протянули руку помощи. Сотрудники с еще большей самоотдачей продолжали работать. Без крова над головой работали все – и мужчины, и женщины. Крепкий тыл, отзывчивые партнеры по бизнесу, верные сотрудники – все, что нужно было мне в трудную минуту.





У меня была мечта построить большой производственный цех по стандартам ИСО. Как говорят: «Не было бы счастья, да несчастье помогло». После ЧП в производственном цехе я решил осуществить свою мечту. Проще построить новое, чем с болюю переделывать старое. Сейчас идет разработка производственного проекта с учетом всех недоработок прошлого. У меня большой опыт строителя (улыбается). Ведь я сам руководил строительством всех аптек «Ева». Стройка – это уже, наверное, мое хобби. Хотя, пожалуй, правильнее будет сказать, что у меня нет хобби. В свободное от работы время я просто отдыхаю, можно сказать, медитирую, чтобы на следующий день снова «дать полный вперед».

Я считаю, нужно быть влюбленным в свою работу, вкладывать душу, чувствовать ее всем сердцем. От сотрудников я требую дисциплины. Если каждый будет выполнять свою работу на «отлично», то компания никогда не увянет. Когда возникают вопросы по работе, я всегда предлагаю сотруднику встать на мое место и принять «правильное» решение. Обычно наши мнения совпадают.

У меня, можно сказать, сложный характер, но в душе я добрый и отзывчивый человек. Моим здоровьем занимается жена. Диета, фиточаи собственного производства, катание на велосипедах, бас-

Я считаю, нужно быть влюбленным в свою работу, вкладывать душу, чувствовать ее всем сердцем

сейн, настольный теннис, поездки в горы – все это придумывает она. Иногда с друзьями посещаю тренажерный зал, но вообще-то я не спортсмен. Еще я люблю путешествовать с семьей, часто выезжаем за границу по делам бизнеса.

Мы с женой от всей души организовываем отдых и ежедневные бесплатные обеды сотрудникам. Я чувствую себя ответственным за все и за всех на работе.

В 2012 году в кругу семьи, родственников, близких друзей и партнеров по бизнесу я отметил свое 50-летие. Бывает, что здоровье шалит, но жажда жизни толкает на большие дела. Как мало нужно, чтобы быть счастливым!!!

Хочу пожелать читателям журнала крепкого здоровья и удачи во всех начинаниях.

Беседовала Улжан Егемова

ИНТЕРВЬЮ

Тутта Ларсен:

Она всегда была хорошей девочкой

Говорим «музыкальное телевидение» – подразумеваем MTV. Говорим MTV – вспоминаем Тутту Ларсен. Хотя она уже несколько лет не занимается музыкальной журналистикой, да и канала MTV с 1 июня в России больше нет. Но ассоциации и интерес к этой личности остались. Итак, Тутта Ларсен.



– Тутта, в 90-х вы объездили десятки городов по всему СНГ, сейчас снова ездите. Зачем?

– Да, я снова много езжу, но уже по России. Езжу как лицо Благотворительного фонда «Мир без слез». Это фонд при одном из крупнейших банков. Он закупает дорогостоящее оборудование для детских больниц. Но его не просто так привозят и отдают, а приезжает целая группа аниматоров, даже персонажи знаменитой программы «Спокойной ночи, малыши».

– То есть вы занимаетесь благотворительностью. В этой сфере очень известна Чулпан Хаматова, вы с ней сотрудничаете?

– Ой, я преклоняюсь перед Чулпан. Она войдет в историю своими благими делами. По сравнению с ней я девочка в коротких штанишках. Столько, сколько она сделала для детей с онкологическими заболеваниями, в нашей стране не сделал никто.

– Тутта, вот сейчас мы с вами говорим о здоровье детей, о благотворительности, а ведь еще 10-12 лет назад вы, по сути, были «плохой девчонкой» с пирсингом и татуировками...

– (перебивает) И всё! И всё!!! Как только я открывала рот, сразу все вопросы отпадали. Сразу становилось понятно, что я девочка с высшим гуманитарным образованием.

– Согласен, но у меня вопрос о другом. Для людей постарше вы были воплощением нового поколения, непонятного и чуждого. А сейчас вы образцовая леди: двое детей, занимались документалистикой на телеканале министерства обороны «Звезда», участвуете в благотворительных акциях.

– Я поняла, о чем вы. Но ведь образцовая мама – это не тот человек, у которого есть или нет татуировок. Образцовая мама – это человек, который заботится о своих детях. Причем здесь татуировки и пирсинг?! Я всегда была доброй девочкой. Да пойдите в Интернете: вы там не найдете про меня никаких гадостей.

– И все равно мой вопрос не об этом! Небезызвестный вам Дима Билан сейчас создает новый проект – Витя Белан. Т.е. он именуется своим настоящим именем, сам пишет музыку и делает то, что ему хочется.

– Как я его понимаю!

ИНТЕРВЬЮ

– **Вооот! А вам не хочется стать Татьяной Романенко, т.е. уйти от образа Тутты Ларсен и стать собой?**

– Мне, наверное, хотелось бы. Меня немного удручает весь тот шлейф, который движется по моей жизни вслед за именем «Тутта Ларсен». Несмотря на то, что мне 39, я уже пять лет не работаю на MTV, пять лет вообще не занимаюсь музыкальной журналистикой, все равно есть этот четкий стереотип, что я безумная девчонка с короткой стрижкой, лицо в железе, вся в татуировках и т.д. А ведь это уже совсем не про меня. Но... я не могу. «Тутта Ларсен» стала моей профессией, это уже не имя. Вот вы журналист, а я Тутта Ларсен, я ею работаю. Был даже такой момент: я уходила на телеканал «Звезда» (вы верно подметили, это канал министерства обороны), причем уходила для того, чтобы делать документальные программы про Победу (интервью с ветеранами, Героями Советского Союза и пр.). И была мысль поменять имя, чтобы все было серьезно и по-взрослому, но решили оставить как есть, потому что опять же не в имени дело, а в том, что человек несет с экрана.

– **Тутта, вы мама двоих детей. Давайте представим: однажды придет дочка домой, а у нее на руке какая-нибудь татушка, медвежонок например. Поругаете?**

– Я уже много раз об этом думала. За медвежонок не поругаю. А вот если у них будет модно, например, отрезать себе палец или ухо!.. Вот в этом случае я не знаю, как буду реагировать. Но надеюсь, что для моих детей это не будет экзотикой: в этом нет ничего выдающегося. Наоборот, мне кажется, что мои дети вырастут консервативными людьми, в пику маме.

– **Я болельщик футбольного клуба, и у меня на рабочем столе компьютера висит картинка, которую я хочу себе на ногу в качестве татуировки. Но не могу решиться. Как решиться?**

– Не надо. Если не можете решиться – не решайтесь! Это все ерунда и глупости. Мой муж тоже очень хотел сделать себе татуировку, но я его уговариваю этого не делать: мне кажется, меня на всю нашу семью достаточно.

– **А если вернуться к дочке с татушкой медвежонок – как вы думаете, в каком возрасте вы не сможете на нее влиять? Будет дружить с кем хочет, делать с собой что хочет...**

– Да, в принципе, это иллюзия – думать, что ты имеешь влияние на ребенка в каком бы то ни было возрасте. Ребенок уже в год личность. И если ты чуткий родитель, то видишь, как он себя выражает, как он проявляет свой характер и желания. Нужно уметь с ним общаться, а контролировать – бессмысленно. Если ты будешь контролировать человека, то рано или поздно он из-под этого контроля убежит и пустится во все тяжкие.

– **У вас было именно так?**

– Нет, у меня были очень хорошие отношения с родителями. Мама, правда, периодически перегибала палку, иногда даже жестила. Ей, видимо, не хватало терпения, времени или сил, чтобы какие-то вещи объяснять. И она говорила: будет так или вот так. Я отвечала: я так не хочу. Но она в итоге утверждала: нет «не хочу», есть «надо», потому что Я так сказала! С моими детьми эта формула уже не работает вообще. Со мной она тоже не особо работала, но иногда с помощью ремня удавалось достичь результата. С моими детьми это не работает: нужно объяснить, чего и зачем ты от них требуешь. Вот недавно мой восьмилетний сын в очередной раз поставил меня на место и напомнил мне, что он не моя собственность и у него может быть свое мнение. Я ему говорю: «Лука, вот твой друг Даня любит свою младшую сестру Варю, ухаживает за ней, играет. А ты свою сестренку Марфу обижаешь». А он мне в ответ: «А я, мама, почему знаю?! Вот у Дани и спроси, почему он с сестрой дружит». Все!

– **А как вы к ремню относитесь?**

– Ооо, это очень сложно в одном слове выразить!

– **Но он вас хуже сделал?**





– Полагаю, что без него я была бы лучше. Я вообще думаю, что ремень не сделал ничего. Я глубоко убеждена, что если вы бьете своего ребенка, то вы не просто плохой родитель – вы трус и слабак. И этим самым (ремнем – прим. авт.) уничтожаете ваши взаимоотношения и любовь ребенка к вам. Есть масса способов объяснить ребенку, что он не прав, и наказать его. Но телесные наказания – это проявление тотального родительского бессилия и нежелания заниматься воспитанием.

– Тутта, наверняка вы давали десятки, а то и сотни интервью. Есть что-то, чего у вас не спрашивали, но очень хочется рассказать?

– Да, вы правы. Интервью даю часто, поэтому, если честно, о себе не хочется ничего рассказывать.

Для меня гораздо важнее рассказать о фонде «Мир без слез» или о детях с синдромом Дауна. Или, например, о том, что люди с эпилепсией могут вести обычный образ жизни и у них могут быть здоровые дети. Вот вы об этом знали? И я нет, пока не стала сотрудничать с благотворительным проектом «Не бойся». Поэтому сейчас для меня важно использовать этот медиаресурс, чтобы рассказывать людям о детях и их проблемах, чтобы вместе их решать. А о себе говорить не хочется.

– Ну что же, тогда мы желаем, чтобы этот медиаресурс у вас не иссякал, а вы и дальше занимались любимым делом.

– Спасибо огромное!

Беседовал Максим Гревцев

Как стать музой для мужа

Каждый мужчина ищет женщину, способную вдохновлять, поддерживать и принимать защиту и покровительство, которые он дает. Мужчина ищет музу.

Как стать той самой единственной, помимо всех прочих обязанностей и ролей, которыми наделена современная Женщина? Как восхищать своего Мужчину до такой степени, чтобы он совершал подвиги, защищал и желал быть только со своей музой? Способов на самом деле очень много. Лишь некоторые из них действенны.

Музы (от греч. Мойса – мыслящие) – согласно мифологии Древней Греции, это дочери Зевса и титаниды Мнемосины, живущие на Парнасе. Музы покровительствуют искусствам и наукам. Женщина-муза способна вдохновить мужчину сделать карьеру, она может вдохновить инфантильного мужчину на взрослые поступки, бедного – стать богатым, жестокосердого – обрести сердце. Дорогие женщины! В ваших женских руках есть Великая Сила, которой вы можете возвысить вашего мужчину и сделать так, чтобы он хотел быть только с вами.



ВДОХНОВЕНИЕ

Это первая, главная и самая сложная функция Женщины-музы. Мужчина вдохновляется на подвиги не для той женщины, которая будет показывать ему, какая она особенная, а для той, которая покажет, что данный мужчина является особенным по сравнению со всеми остальными.

Только показав мужчине, какой он герой, можно ждать от него подвигов. При этом мало сказать ему об этом, надо показать, что считаете его героем всем своим видом: глазами, лицом, улыбкой. Мужчине необычайно важно видеть восхищение в глазах женщины. При этом необходимо действительно считать его героем, а не изображать восхищение в расчете на то, что вам что-то преподнесут или что-нибудь сделают. Мужчины, как правило, чувствуют фальшь, и ваши старания ни к чему не приведут. Нужно искренне проникнуться его мужскими качествами.

Но что делать, если вы совсем не считаете своего мужчину героем и, на ваш взгляд, в нем нет ничего особенного? При таком подходе действительно трудно вдохновить его даже на поход за хлебом, не говоря уже о более серьезных подвигах. Остается одно – поменять выработавшийся у вас образ обыкновенного мужчины на образ самой героической личности в мире. Для этого нужно научиться не видеть недостатков в своем избраннике, а замечать одни лишь достоинства. Не для всех это просто, особенно когда между людьми накопилось взаимное раздражение, однако все выполнимо. Переведите все недостатки, которые вас в нем раздражают, в достоинства. У каждой медали есть две стороны, так научитесь смотреть на ту, которая показывает его в более выгодном свете. С достоинствами поступите наоборот – раздувайте их изо всех сил. Поверьте в то, что ваш мужчина – редкость, уникал, эксклюзивный экземпляр. Вы сами удивитесь, как изменится ваш избранник. Ведь мужчина таков, каким он отражается в глазах своей женщины. Если он будет видеть себя в ее глазах настоящим героем, то совершит ради нее все возможные подвиги.

Как в недостатках увидеть достоинства?

1. *Властный, деспот и контролер. Зачастую с этими недостатками сталкивается большинство восточных женщин. Плюс в том, что вместе с этими качествами присутствуют гиперответственность, способность финансово защитить свою семью. Ничего не будет упущено таким человеком. Он надежен в решающие моменты.*

Мужчина таков, каким он отражается в глазах своей женщины

2. *Ревнивец. Ну кто еще так сильно будет вас ревновать и показывать, что он неравнодушен? Только ваша реакция – все время оправдываться – может перевести его ревность в патологическую форму. Перестаньте оправдываться, начните наслаждаться его ревностью. Кстати, психологическая функция ревности – сохранение семьи. Восхититесь его способностью беречь свою семью.*

3. *Не уверен в себе, медлителен. Можно найти плюс и в этом. Функция неуверенности и медлительности – сэкономить время для размышления и дать себе возможность принять правильное решение. Целью неуверенного человека может быть ограждение себя от ошибки. Можно восхититься стремлением и благородством цели!*

4. *Немного зарабатывает и пока не успешен в карьере. Уверена, у такого мужчины масса других достоинств. Он прекрасный семьянин, его не испортили деньги, он умеет радоваться тому, что есть. Целый набор общечеловеческих ценностей, которые являются незаменимыми помощниками в построении отношений.*

Дорогие женщины, найдите в себе силы вдохновлять даже самого простого, заурядного мужчину. Да, трудно. А кто сказал, что музой быть легко?

ПОДДЕРЖКА

Слова поддержки всегда важны для мужчины: и в трудностях, и в радостях – ежедневно.

- Я верю в тебя!
- У тебя все получится!
- Ты крутой перец!
- Хорошего тебе дня!
- Я буду рада тебя видеть!
- Как прошел день?
- Ты, как всегда, прекрасен!
- Ты особенный мужчина!

Поддержка выражается не только в словах. Всегда будьте на его стороне. Особенно при общении с детьми. Мама, принимающая сторону папы, не только повышает авторитет отца перед детьми, но и вдохновляет мужчину быть хорошим отцом.

Поддержка иногда выражается в молчании. Когда мужчина вспылит, не в духе, готов сорваться и совершить ошибку, не дайте ему повода сорваться и показать себя с не лучшей стороны. Промолчите – это будет очень важной поддержкой.

ОТНОШЕНИЯ

БЛАГОДАРНОСТЬ

Как редко и скудно благодарят современные женщины своих мужчин! Женщина-муза всегда искренне благодарна, и ей хочется помогать, делать приятное, дарить подарки и совершать ради нее подвиги!

Благодарность лучше проявлять ежедневно, так же как систематически ухаживать за собой.

- Спасибо тебе, что ты есть!
- Я благодарна судьбе и жизни, что встретила тебя. Если бы мне дали второй шанс, я бы все повторила заново.
- Только у тебя это так восхитительно получается! (Петь, танцевать, ухаживать, согревать, заниматься сексом, улыбаться и т.д.).
- Спасибо тебе за помощь – я очень в ней нуждалась! Ты так выручил меня!
- Я знала, что ты поможешь! Спасибо!
- Я благодарна тебе за этот поступок.

Не нужно стесняться благодарить. Ведь на самом деле никто никому ничего не должен. И мужчина не рожден обслуживать ваши потребности и оправдывать ожидания. Женщины, помните об этом!

Если эта статья вызвала у вас протест, злость, раздражение – значит, вы обижены на мужчину. Самое время поработать над прощением.

ТЕСТ «ЖЕНСТВЕННОСТЬ»

Та ли вы женщина, от которой мужчины могут потерять голову?

1. Какие два из перечисленных качеств привлекают вас в мужчинах:

- а) честолюбие;
- б) мужество;
- в) нежность;
- г) внимательность;
- д) интеллигентность;
- е) симпатичная внешность.

2. Мужчины, по-вашему:

- а) легки в общении;
- б) лучше женщин;
- в) трудно классифицировать.

3. Вы предпочли бы, чтобы мужчина, за которого вы вышли замуж:

- а) обожал вас;
- б) мог бы вас защитить;
- в) общался бы с вами на равных.

4. Хорошая фея может выполнить одно из ваших желаний. Вы бы хотели стать:

- а) женой миллионера;
- б) преуспевающей бизнес-вумен;
- в) остаться такой, какая вы есть.

5. На какие две из перечисленных тем вы говорите чаще всего:

- а) одежда;
- б) секс;
- в) дети;
- г) деньги;
- д) вы сама;
- е) спорт.

6. Что вы любите делать больше всего? Выберите два пункта из перечисленных:

- а) интеллигентно поболтать;
- б) заниматься любовью;
- в) вязать или вышивать;
- г) готовить;
- д) тратить деньги;
- е) танцевать.

7. Вы одеваетесь так, чтобы:

- а) привлекать мужчин;
- б) вызывать восхищение у женщин;
- в) чувствовать себя удобно.

8. С кем из перечисленных людей вы хотели бы встретиться, если бы была возможность? Выберите двух:

- а) Мадонна;
- б) принц Эндрю;
- в) Маргарет Тэтчер;
- г) Барбара Буш;
- д) Майкл Джексон.

9. На свой день рождения вы хотели бы приобрести...

- а) домашний компьютер;
- б) микроволновую печь;
- в) шубу.

10. Вы обычно спите...

- а) в пижаме;
- б) ночной рубашке;
- в) без одежды.

11. Вы думаете, что занятия любовью:

- а) для мужчин приятнее, чем для женщин;
- б) радостны для обоих;
- в) не стоит преувеличивать значение подобных занятий.

12. Если бы вы обнаружили, что ваш любимый изменяет вам, то...

- а) ваше сердце было бы разбито;
- б) вы оставались бы безразличной к происходящему;
- в) вы бы ужасно ревновали.

13. Что, по-вашему, является наиболее важным для построения хороших и прочных взаимоотношений:

- а) сексуальная совместимость;
- б) взаимное уважение;
- в) любовь.

14. Как, по-вашему, должны распределяться обязанности в семье? Поставьте галочки в соответствующих колонках:

- а) оплата коммунальных услуг, телефона и т.п.;
- б) воспитание детей;
- в) планирование отдыха;
- г) уборка;
- д) украшение дома.

	Муж	Жена	Оба
а)			
б)			
в)			
г)			
д)			

№	а	б	в	г	д	е
1	2	3	1	1	2	3
2	5	1	3			
3	5	1	3			
4	5	3	1			
5	1	3	1	2	2	3
6	2	3	1	1	2	3
7	5	3	1			
8	1	3	2	2	1	
9	3	1	5			
10	3	1	5			
11	1	5	3			
12	1	3	5			
13	5	3	1			
14	Муж - 3		Жена - 1	Оба - 2		

РЕЗУЛЬТАТ

72 очка: несомненно, вы – женщина для мужчины: чувственная и соблазнительная, дразнящая и искушающая. Вы чувствуете себя счастливой только тогда, когда находитесь в центре внимания мужчин. Вы уверены, что знаете о мужчинах все.

60 – 71 очко: вы четко знаете, что такое «женщина для мужчины» и что значит быть самой собой; мужчины любят вас, восхищаются вами и ищут вашего общества. Но они также знают границы, которые вы никогда не переступаете. С вами весело, вы умны и у вас есть чувство собственного достоинства.

47 – 59 очков: вы и не «женщина для мужчины», и не «женщина для женщины». Вы все время бываете сама собой, хорошо знаете себя, предпочитаете, чтобы мужчины воспринимали вас на равных, а не как секс-символ или домработницу. Некоторые благоговеют перед вами и называют «женщина-босс». Но вы не принимаете это во внимание. Уверенная в себе, вы знаете, чего хотите в жизни и как этого достичь.

35 – 46 очков: вы находитесь между «женщиной, которая бывает сама собой», и «женщиной для женщины». Вы сексуальны, не агрессивны, знаете нужды мужчин, но не раболепствуете перед ними. Вы очаровываете своей женственностью, а не какими-либо способностями. Ваше доброе сердце привлекает больше, чем ваше тело.

34 и меньше: определено вы «женщина для женщины», женственная, нежная, а не страстная; заботливая, а не чувственная. Вы заботитесь о доме, а не о своем бизнесе, больше любите детей, чем внимание мужчин. Вы домохозяйка по натуре, а не бизнес-вумен. Мужчина в вашей жизни должен защищать вас и слегка преобладать над вами. Но не нужно становиться «тряпкой» – будьте осторожны.

Для любознательных. Имена муз и их «профессии»:

- Евтерпа – лирическая поэзия
- Каллиопа – эпическая поэзия
- Клио – история
- Мельпомена – трагедия
- Полигимния – сначала танцы, затем пантомима и гимны
- Талия – комедия
- Терпсихора – танец
- Уrania – астрономия
- Эрато – любовная поэзия

Быть музой для мужа – редкое достоинство. Становясь музой, помните: вы достойны этого.



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

Этапы развития личности

Человек заметно меняется на протяжении всей своей жизни. Какими мы были в 3-4 года, напоминают лишь фотографии из детсада и смутные образы в памяти. Воспоминания о подростковом возрасте чаще связаны с эмоциональными переживаниями в тот период. Оглянувшись на два-три года назад, мы считаем, что были такими же, как сейчас, однако это не всегда так.

В этой статье разберемся в этапах развития, которые проходит человек с младенческого возраста до глубокой старости, и постараемся осмыслить собственный жизненный путь в контексте изменений во времени.

Кто-то смотрит на прожитые годы радостно, с ощущением интеграции с собственным опытом: «Все было не зря, все происходило для того, чтобы я сейчас был таким, каков я есть». Кто-то ужасается: «Как незаметно пролетают годы, а прошлый день рождения был совсем недавно!» Для кого-то вообще почти не существует прошлого опыта – он либо смотрит в будущее, либо живет сегодняшним днем.

Понять себя на протяжении всего своего жизненного пути – прошлого, настоящего и будущего; вспомнить образы, события, переживания, впечатления, связанные с тем или иным периодом в жизни; без страха заглянуть в будущее, осознать, что старость может быть радостью, увидеть ее счастливой и принять такой – огромная работа на пути к интеграции личности. А интеграция себя настоящего с собой будущим и прошлым – это эффективное личное лекарство от депрессий, потери смысла жизни и от экзистенциальных кризисов.

Взглянем на время жизни и развития личности с точки зрения возрастной психологии. Возрастная психология – это наука о том, как меняется человек, его личность, его восприятие и поведение с возрастом. Зародившись в середине XX века, она была призвана ответить на важные, животрепещущие вопросы об особенностях развития детей, подростков, юношей, взрослых и стариков; о том, какие кризисы приходится преодолевать в каждом из этих возрастов; о том, какие качества обретаются на этих этапах и какие сильные стороны тому или иному возрасту присущи.

На сегодняшний день существует несколько возрастных периодизаций – схем, описывающих этапы взросления. Наиболее полная и популярная принадлежит Эрику Эриксону, об основных идеях которого и поговорим. Понимание этапов развития будет полезно как читателям, интересующимся собственным жизненным опытом, так и родителям, воспитывающим малышей.

Далее мы будем использовать следующие термины. **Этап** – собственно возрастной этап, его название и временные рамки. **Главный кризисный вопрос** – вопрос, ответ на который необходимо

найти на данной стадии для дальнейшего развития. «Помогают» отвечать на вопрос **условия развития**, в которых живет человек. Это окружающие люди, отношения, среда, происходящие события. Они записываются в позитивный или в негативный опыт. В итоге человек выходит из очередной стадии с ответом – **позитивным** или **негативным исходом**. С этим ответом он подходит к следующей возрастной стадии и движется дальше по жизни.

Гармоничное развитие личности предполагает, что из каждого этапа жизни человек выходит с положительным исходом, примерно в то время, которое обозначено для данной стадии. В этом случае двигаться по следующему возрастному этапу ему будет легко и естественно, поскольку человек обрел необходимые качества, которые станут базой для дальнейшего развития. Например, базовая самостоятельность сформируется в 3 года и будет в дальнейшем на протяжении всей жизни сопутствовать человеку. И если не возникнет дополнительных препятствий, он легко и гармонично преодолеет и следующую возрастную стадию. Так, в 2,5-3 года у всех детей появляется яркое желание помыть полы или посуду. Если именно в этом возрасте отобрать тряпку, сказать «ты обольешься/испачкаешься/поранишься», то ребенок, уже будучи взрослым, станет избегать домашней работы, оправдывая это тем, что просто не любит, ну вот таким неряхой вырос, что поделывать. В более позднем возрасте эту привычку уже не привить, сколько ни обзывай подростка «неряхой». Однако подросток не виноват в том, что у него в 3 года отняли живой, естественный интерес к уборке пространства.

В случае негативного исхода движение по следующей возрастной стадии будет осложнено. Не будет сформировано нужных позитивных качеств для дальнейшего гармоничного развития. Сложно двигаться и развиваться в учебе и труде, будучи преследуемым чувством вины и собственной неполноценности. Не невозможно, но сложно. Иногда, если человек закончил этап развития с негативным исходом, то позднее он вновь возвращается к стадии, где застрял с негативным исходом, и вновь отвечает и закрепляет для себя ответ на главный кризис-



ный вопрос, характерный для данной стадии. Собственно, многие психологи как раз и разбираются с тем, как фактически человек прошел данные этапы, и помогают справиться с кризисными вопросами в сторону позитивного исхода.

Эрик Эриксон в книге «Детство и общество» (1963 г.) разделил жизнь человека на восемь отдельных стадий психосоциального развития. Он полагал, что эти стадии являются результатом разрывающегося генетического «плана личности».

Итак, рассмотрим основные этапы развития личности, главные кризисные вопросы, условия развития и исходы.

Этап 1. Младенчество (от рождения до 1 года).

Главный кризисный вопрос: могу ли я доверять миру?

Условия развития	
Позитивные условия развития: поддержка, удовлетворение основных потребностей, преемственность, положительное качество материнской заботы.	Негативные условия развития: отсутствие поддержки, ограниченность, непоследовательность.

Исход	
Позитивный исход: доверие к людям. Привязанность и признание родителей.	Негативный исход: недоверие к людям, подозрительность, чувство беспомощности и ранимости, опасение за свое благополучие.

Этап 2. Раннее детство (от 1 до 3 лет).

Главный кризисный вопрос: могу ли я управлять собственным поведением?

Условия развития	
Позитивные условия развития: разумная дозволенность, поддержка и ограничение ребенка в тех сферах жизни, которые потенциально опасны для ребенка и окружающих.	Негативные условия развития: гиперопека (родные делают все за детей), отсутствие поддержки (заставляют делать то, чего дети сделать не в состоянии) и доверия.

Исход	
Позитивный исход: самостоятельность, самоконтроль, уверенность в себе.	Негативный исход: сомнения в своих способностях, приниженность, чувство стыда, ощущение неприспособленности, слабости.

Этап 3. Дошкольное детство (от 3 до 6-7 лет).

Главный кризисный вопрос: могу ли я стать независимым от родителей и исследовать границы своих возможностей?

Условия развития	
Позитивные условия развития: поощрение активности, признание родителями права ребенка на любознательность и творчество (не высмеивают фантазии ребенка).	Негативные условия развития: отсутствие позволения родителями действовать самостоятельно, неодобрение активности, частые наказания.

Исход	
Позитивный исход: инициатива, любознательность, включение в полорольное поведение.	Негативный исход: вина, страх порицания, пассивность.

Этап 4. Младший школьный возраст (от 6 до 12 лет).

Главный кризисный вопрос: могу ли я стать настолько умелым, чтобы выжить и приспособиться к миру?

Условия развития	
Позитивные условия развития: систематическое обучение и воспитание, наличие хороших примеров для подражания или здоровое стремление к внутреннему «идеальному Я».	Негативные условия развития: плохое обучение, тяжелое материальное положение, отсутствие руководства и поддержки.

Исход	
Позитивный исход: компетентность, предприимчивость, трудолюбие, развитие познавательных умений и навыков, стремление к достижению успехов.	Негативный исход: чувство неполноценности, избегание сложных задач.

Этап 5. Подростковый возраст (11-14 лет) и юность (от 14 до 18-20 лет).

Главный кризисный вопрос: Кто я? Каковы мои убеждения, взгляды и позиции?

Условия развития	
Позитивные условия развития: внутренняя устойчивость, ответственность, наличие четко определенных половых моделей для подражания и положительная обратная связь.	Негативные условия развития: неясность целей, нечеткая обратная связь, неопределенные ожидания.

Исход	
Позитивный исход: идентичность, развитие планов на будущее, становление мировоззрения, верность своим притязаниям и обещаниям.	Негативный исход: непризнание, смешение ролей, путаница в моральных и мировоззренческих установках.

Этап 6. Ранняя зрелость (от 20 до 45 лет).

Главный кризисный вопрос: Могу ли я полностью отдать себя другому человеку?

Условия развития	
Позитивные условия развития: душевная теплота, понимание, доверие со стороны родственников и друзей.	Негативные условия развития: одиночество (излишняя поглощенность собой), остракизм.

Исход	
Позитивный исход: близость (интимность), контакты с людьми, забота, милосердие, рождение и воспитание детей.	Негативный исход: изоляция, избегание людей, трудности характера.

Этап 7. Средняя зрелость (от 40-45 до 60 лет).

Главный кризисный вопрос: Что я могу предложить будущим поколениям?

Условия развития	
Позитивные условия развития: целеустремленность, продуктивность деятельности.	Негативные условия развития: обеднение личной жизни, регрессия (возврат к детским способам реагирования).

Исход	
Позитивный исход: творчество (продуктивность), обучение и воспитание нового поколения. Удовлетворенность семейными отношениями и чувство гордости за своих детей.	Негативный исход: застой (инертность). Эгоизм, эгоцентризм. Всепрощение себя и исключительная забота о самом себе.

Этап 8. Поздняя зрелость (свыше 60 лет).

Главный кризисный вопрос: Доволен ли я прожитой жизнью?

Условия развития	
Позитивные условия развития: чувство завершенности жизненного пути, осуществления планов и целей, полноты и целостности.	Негативные условия развития: отсутствие завершенности, неудовлетворенность прожитой жизнью. Страх смерти.

Исход	
Позитивный исход: мудрость, принятие прожитой жизни такой, какая она есть, понимание того, что смерть не страшна.	Негативный исход: отчаяние, презрение, озлобленность. Желание прожить жизнь заново. Боязнь приближающейся смерти.



Многие пенсионеры, как у нас, так и в особенности на Западе, где уровень жизни и экологии достаточно высок, ведут вполне себе «молодой образ жизни»

Как мы видим из данной периодизации, огромную роль в становлении личности играет детский возраст. Во взрослом мы преимущественно лишь пожинаем плоды того, что было заложено ранее. Так, доверяя миру после позитивного исхода из младенчества, сформировав понятие самостоятельности после стадии трех лет, любознательность к семи годам, трудолюбие к двенадцати, человек не будет уже переживать других экзистенциальных кризисных вопросов вроде «что делать», «кто виноват» и «почему я в депрессии». Он будет естественным путем любознательно искать возможности, где приложить свое трудолюбие, как решать вопросы самостоятельно.

Примерно с 20 лет у человека начинается настоящая социализация. И те исходы, с которыми он подошел к ней, и будут определять его роль и место в социальной жизни. Начиная с 40 лет – а мы помним знаменитую фразу из к/ф «Москва слезам не верит»: «В 40 лет жизнь только начинается» – человек по-настоящему подходит к вопросу самоактуа-

лизации: кем он является сейчас, что он может дать миру, как он реализовывает себя в нем, будучи уже опытным и зрелым?

Периодизация Эриксона завершается на этапе «свыше 60». А что дальше? Неужели вплоть до 100 лет (а это целых 40 лет) сидеть и осознавать, какая хорошая или плохая была у меня жизнь? Думаю, многие современные шестидесятилетние люди на это сегодня не согласились бы. Есть дела и поинтересней!

Этап поздней взрослости по Эриксону условно начинается с 60 лет, однако фактически может начинаться намного раньше, поскольку связан с общей интеграцией опыта прожитой жизни. По сути, этот этап связан не только с подведением итогов, но и с принятием, отношением к жизненному пути с мудрым смирением и пониманием. Известно, что многие пенсионеры, как у нас, так и в особенности на Западе, где уровень жизни и экологии достаточно высок, ведут вполне себе «молодой образ жизни». Заводят новые знакомства, занимаются спортом, интересной работой, ищут новые смыслы в жизни, как юноши, и способы реализации себя, как 40-летние самоактуализирующиеся взрослые. И это замечательно!

Напомню, что данная периодизация была создана на заре возрастной психологии, в 60-е годы. Тогда как сейчас отдельные силы психологов-ученых брошены на геронтопсихологические исследования, поскольку фактически психология зрелых и старых людей не слишком активно изучалась, хотя бы по сравнению с детской. А ведь именно в зрелых и старых людях скрыт главный секрет того, как прожить долгую, полноценную и, возможно, счастливую жизнь. Также в свете зарубежных генетических и биотехнологических открытий появляется реальная надежда на то, что средний возраст может быть увеличен, а молодость продлена. «В 60 лет жизнь только начинается», – скажет, возможно, героиня очередного популярного фильма в обозримом будущем.

Недавно в США был проведен широкий опрос людей, перешедших возрастной порог 90 лет. Им был задан вопрос: что бы они посоветовали другим людям, чтобы те тоже могли дожить до глубокой старости? Самым популярным ответом на этот вопрос был: «Поменьше переживать». Здесь имелся в виду не полный отказ от чувствования, а отказ от тяжелых, токсических переживаний, накручивания себя негативными эмоциями там, где этого можно и не делать.

Так желаем вам и вашим детям гармоничного возрастного развития, позитивного разрешения исходов и... «поменьше переживать»!

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

Первый раз

в первый класс

Если ребенка постоянно критикуют, он учится ненавидеть.

Если ребенка высмеивают, он становится замкнутым.

Если ребенок растет в упреках, он учится жить с чувством вины.

Если ребенок живет во вражде, он учится быть агрессивным.

Если ребенка хвалят, он учится быть благородным.

Если ребенка поддерживают, он учится ценить себя.

Если ребенок растет в терпимости, он учится понимать других.

Если ребенок растет в честности, он учится быть справедливым.

Если ребенок растет в безопасности, он учится верить в людей.

Если ребенок живет в понимании и дружелюбии, он учится находить любовь в этом мире.

Поступление в школу – переломный момент в жизни каждого ребенка и его родителей. Свойственные дошкольникам беспечность, беззаботность, погруженность в игру сменяются жизнью, наполненной множеством требований, обязанностей и ограничений. Теперь ребенок должен каждый день ходить в школу, систематически и напряженно трудиться, соблюдать режим дня, подчиняться разнообразным нормам и правилам школьной жизни, выполнять требования учителя, заниматься на уроке тем, что определено школьной программой, прилежно выполнять домашние задания, добиваться хороших результатов в учебной работе.

В этот же период жизни, в 6-7 лет, меняется и психологический облик ребенка, преобразуется его личность, познавательные и умственные возможности, сфера эмоций и переживаний, круг общения.

Родители могут сыграть неоценимую роль в поддержке первоклассника. Их серьезное отношение к школьной жизни ребенка, внимание к его успехам и неудачам, терпение, обязательное поощрение стараний и усилий, эмоциональная поддержка помогают первокласснику почувствовать значимость своей деятельности, способствуют повышению самооценки ребенка, его уверенности в себе.

НОВЫЕ ИСПЫТАНИЯ

Нормы и правила порой идут вразрез с непосредственными желаниями и побуждениями ребенка. К этим нормам нужно адаптироваться. Большинство учащихся первых классов достаточно успешно справляются с этой задачей.

Тем не менее начало школьного обучения является для каждого ребенка сильным стрессом. Все дети, наряду с переполняющими их чувствами радости, восторга или удивления по поводу всего происходящего в школе, испытывают тревогу, растерянность, напряжение. У первоклассников в первые дни (недели) посещения школы снижается сопротивляемость организма, могут нарушаться сон, аппетит, повышаться температура, обостряются хронические заболевания. Дети, казалось бы, без повода капризничают, раздражаются, плачут.

У первоклассников (как и у дошкольников) хорошо развита произвольная память, фиксирующая яркие, эмоционально насыщенные для ребенка сведения и события его жизни. Произвольная память, опирающаяся на применение специальных приемов и средств запоминания, в том числе приемов логической и смысловой обработки материала, для первоклассников пока еще не характерна в силу слабости развития самих мыслительных операций.

Мышление первоклассников преимущественно наглядно-образное. Это значит, что для совершенствования мыслительных операций сравнения, обобщения, анализа, логического вывода детям необходимо опираться на наглядный материал. Действия «в уме» даются первоклассникам пока еще с трудом по причине недостаточно сформированного внутреннего плана действий.

Поведение первоклассников (в силу указанных выше возрастных ограничений в развитии произвольности, регуляции действий) также нередко отличается неорганизованностью, несобранностью, недисциплинированностью.

Став школьником и приступив к овладению премудростями учебной деятельности, ребенок лишь постепенно учится управлять собой, строить свою деятельность в соответствии с поставленными целями и намерениями.

Родители и учителя должны понимать, что поступление ребенка в школу само по себе еще не обеспечивает появления этих важных качеств. Они нуждаются в специальном развитии. И здесь необходимо избегать довольно распространенного противоречия: с порога школы от ребенка требуют того, что только еще должно быть сформировано.



Первоклассники, уже перешагнувшие семилетний рубеж, являются более зрелыми в плане психофизиологического, психического и социального развития, чем шестилетние школьники. Поэтому семилетние дети, при прочих равных условиях, как правило, легче включаются в учебную деятельность и быстрее осваивают требования общеобразовательной школы.

Первый год обучения определяет порой всю последующую школьную жизнь ребенка. Многие на этом пути зависят от родителей первоклассника.

Несколько простых правил для успешной адаптации первоклассников:

- Готовьте ребенка к событию заранее.
- Поднимите малыша пораньше, чтобы у него было время спокойно умыться, одеться, позавтракать, полностью проснуться и немножко с вами подурачиться. Зарядившись с утра положительными эмоциями, он куда легче перенесет грядущую разлуку.
- На прощание дайте ребенку сюрприз: смешной рисунок или забавную печатку на ладошку. Подбодрите его и будьте позитивны и спокойны сами.
- Пожелайте ему доброго дня, скажите, что любите его и непременно придете за ним вечером (в обед). Спокойно обнимите и уходите, помахав рукой.
- После того, как ваш первоклассник придет домой, спросите, что хорошего у него сегодня произошло. Постарайтесь не торопить с ответом и внимательно выслушайте рассказ.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

1. Ни в коем случае не сравнивать его посредственные результаты с эталоном, то есть с требованиями школьной программы, достижениями других, более успешных учеников. Лучше вообще никогда не сравнивать ребенка с другими детьми (вспомните свое детство).

2. Сравнить ребенка можно только с ним самим и хвалить только за одно – улучшение его собственных результатов. Если во вчерашнем домашнем задании он сделал три ошибки, а в сегодняшнем – две, это нужно отметить как реальный успех, который должен быть оценен родителями искренне и без иронии. Соблюдение правил безболезненного оценивания школьных успехов должно сочетаться с поисками такой деятельности, в которой ребенок может реализовать себя. В чем бы ни был успешен ребенок, страдающий от неудач в школе: в спорте, домашних делах, в рисовании, конструировании и т.д., ему ни в коем случае нельзя ставить в вину

неудачи в других школьных делах. Напротив, следует подчеркнуть, что раз он что-то научился делать хорошо, то постепенно научится всему остальному.

Родители должны терпеливо ждать успехов, ибо на школьных делах чаще всего и происходит замыкание порочного круга тревожности. Школа должна очень долго оставаться сферой щадящего оценивания.

Болезненность школьной сферы должна быть снижена любыми средствами: снизить ценность школьных отметок, то есть показать ребенку, что его любят не за хорошую учебу, а любят, ценят, принимают вообще как собственное дитя, безусловно, не за что-то, а вопреки всему.

Как это можно сделать?

1. Не показывать ребенку свою озабоченность его школьными успехами.

2. Искренне интересоваться школьной жизнью ребенка и смещать фокус своего внимания с учебы на его отношения с другими детьми, на подготовку и проведение школьных праздников, дежурства, экскурсий и т.п.

3. Подчеркивать, выделять в качестве чрезвычайно значимой ту сферу деятельности, где ребенок больше успешен, помогать тем самым обрести веру в себя.

4. Четкое распределение, регуляция родительского внимания к ребенку по формуле «уделять ребенку внимание не только когда он плохой, но и когда он хороший, и больше, когда он хороший». Здесь главное – замечать ребенка, когда он незаметен, когда он не выкидывает фокусов, надеясь привлечь внимание.

Главная награда – это доброе, любящее, открытое, доверительное общение в те минуты, когда ребенок спокоен, уравновешен, что-либо делает. Хвалите его деятельность, работу, а не самого ребенка – он все равно не поверит: «Мне нравится твой рисунок. Мне приятно видеть, как ты занимаешься со своим конструктором» и т.д.

5. Ребенку надо найти сферу, где он мог бы реализовать свою демонстративность (кружки, танцы, спорт, рисование и т.д.).

Никогда не отправляйте ребенка одновременно в первый класс и какую-то секцию или кружок. Само начало школьной жизни считается тяжелым стрессом для 6-7-летних детей. Если малыш не будет иметь возможности гулять, отдыхать, делать уроки без спешки, у него могут возникнуть проблемы со здоровьем, может начаться невроз. Поэтому, если занятия музыкой и спортом кажутся вам необходимой частью воспитания вашего ребенка, начните водить его туда за год до начала учебы или со второго класса.

**Первый год обучения
определяет порой
всю последующую
школьную жизнь ребенка.
Многое на этом пути
зависит от родителей**

ТЕСТ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ ПЕРВОКЛАССНИКА

Отметьте каждый утвердительный ответ одним баллом.

1. Как вы считаете, хочет ли ваш ребенок идти в первый класс?
2. Считает ли он, что в школе узнает много нового и интересного?
3. Может ли ваш малыш в течение некоторого времени (15-20 минут) самостоятельно заниматься каким-либо кропотливым делом (рисовать, лепить, собирать мозаику и т.п.)?
4. Можете ли вы сказать, что ваш ребенок не стесняется в присутствии посторонних людей?
5. Умеет ли ваш малыш связно описать картинку и составить по ней рассказ как минимум из пяти предложений?
6. Знает ли ваш ребенок стихи наизусть?
7. Может ли он назвать заданное существительное во множественном числе?
8. Умеет ли ваш ребенок читать, хотя бы по слогам?
9. Считает ли малыш до десяти в прямом и обратном порядке?
10. Умеет ли он прибавлять и отнимать хотя бы одну единицу от чисел первого десятка?
11. Может ли ваш ребенок писать простейшие элементы в тетради в клетку, аккуратно перерисовывать небольшие узоры?
12. Любит ли ваш ребенок рисовать, раскрашивать картинки?
13. Умеет ли ваш малыш управляться с ножницами и клеем (например, делать аппликации из бумаги)?
14. Может ли он из пяти элементов разрезанной на части картинки за минуту собрать целый рисунок?
15. Знает ли ваш малыш названия диких и домашних животных?
16. Есть ли у вашего ребенка навыки обобщения, например, может ли он назвать одним словом «фрукты» яблоки и груши?
17. Любит ли ваш ребенок самостоятельно проводить время за каким-то занятием, например, рисовать, собирать конструктор и т.д.?

Подсчитайте общее количество баллов.

Если вы ответили утвердительно на 15 и более вопросов, значит, ваш ребенок вполне готов к школьному обучению. Вы занимались с ним не напрасно, и в дальнейшем, если у него и возникнут трудности при обучении, он с вашей помощью сможет с ними справиться.



Если ваш малыш может справиться с содержанием 10-14 вышеуказанных вопросов, то вы на верном пути. За время занятий он многому научился и многое узнал. А те вопросы, на которые вы ответили отрицательно, укажут вам, на какие моменты нужно обратить внимание, в чем еще нужно потренироваться с ребенком.

В том случае, если количество утвердительных ответов 9 или менее, вам следует уделять больше времени и внимания занятиям с ребенком. Он еще не совсем готов пойти в школу. Поэтому ваша задача – систематически заниматься с малышом, тренироваться в выполнении различных упражнений.

Возможно, на первых порах школьного обучения вам придется очень и очень тщательно выполнять вместе с ребенком домашнее задание, может быть, даже возвращаться вновь и вновь к пройденному материалу, но не стоит отчаиваться: упорные и систематические занятия помогут вашему ребенку овладеть необходимыми знаниями и выработать нужные умения и навыки.

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



Школьная пора: *секреты здоровья* и отличной учебы

С наступлением нового учебного года родители школьников часто замечают, что их детям трудно влиться в учебный процесс после летних каникул. Ведь организм ребенка за три месяца отдыха не только восстанавливает силы, но и полностью перестраивается: меняется режим дня, появляется больше свободного времени, отсутствуют стрессы, связанные с учебой. Поэтому в сентябре детям сложно с ходу окунуться в школьную жизнь. Кроме того, в осеннюю пору их организм может стать мишенью для различных заболеваний. О том, как уберечь своего ребенка от болезней и помочь ему достичь успехов в учебе, рассказала педагог-психолог Оксана Лаврушенко.



Оксана Витальевна имеет за плечами богатый опыт общения с детьми. Большую часть своей жизни она посвятила координированию деятельности штаба старшеклассников «Арай». Под ее руководством арайцы ходят в походы, устраивают благотворительные показы собственных сценок, организуют новогодние представления и занимаются прочей самодеятельностью. Будучи близко знакомой с проблемами, с которыми дети сталкиваются в начале учебного года, Оксана Витальевна в первую очередь рекомендует родителям заранее начать подготовку к учебному периоду.

«Дней за десять до начала учебного года ребенку нужно вернуться опять к тому режиму, который, предположительно, будет в учебный день. То есть надо плавно восстановить время подъема, завтрака, иначе первая четверть вылетит совершенно из поля зрения. Кроме того, было бы неплохо, чтобы в этот период ребенок начал заниматься основными предметами хотя бы по 10-20 минут в день», – говорит Оксана Лаврушенко.

По словам психолога, родителям при составлении графика стоит постараться вспомнить себя в возрасте своего ребенка и исходить из того, что им самим не нравилось в детстве.

«Родителям имеет смысл проследить за изменениями в школьной жизни ребенка, помочь ему адаптироваться к новым условиям, поскольку если ребенок из начальной школы перешел в среднее звено, у него появится много разных предметов, нужно будет переходить из кабинета в кабинет. Если же ребенок перешел из среднего звена в старшие классы, там, соответственно, тоже произойдут изменения в предметах, которые нельзя не учитывать», – говорит Оксана Лаврушенко.

При составлении режима дня для своего ребенка необходимо помнить, что все живые существа, от растений до человека, подчиняются суточному ритмам. То есть у людей в зависимости от времени суток циклически меняются физиологическое состояние, интеллектуальные возможности и даже настроение.

«Например, есть такой период с 13.00 до 15.00, когда у людей падает гемоглобин в крови. То есть в этот период мозг не в состоянии воспринимать какие-либо интеллектуальные вещи. Как правило, именно в это время ученик среднего звена приходит домой, и родители его отправляют сразу делать уроки. А он не может: у него мозг не способен. Лучше было бы в этот период заняться какой-нибудь другой деятельностью, например, по дому чем-нибудь помочь, порисовать – иными словами, сделать то, что не связано с интеллектом», – советует Оксана Лаврушенко.

Как рассказывает психолог, «часовые» гены работают в клетках сердца, печени, легких, поджелудочной железы, почек, мышц и так далее. Например, ночью в организме накапливаются питательные вещества и происходит «починка» тканей. Также в темное время суток мозгом придатком – гипо-

физом – вырабатывается гормон роста, который стимулирует анаболические процессы, например размножение клеток и накопление питательных веществ в печени. Поэтому утверждение, что «дети растут во сне», вполне справедливо.

«После 21.00 наш мозг готовится ко сну. Поздним вечером людям в любом возрасте не рекомендуется заниматься умственной деятельностью, тем более ученикам среднего и младшего звена. Родители должны это понимать и не заставлять своего сына или дочку сидеть за уроками допоздна. У людей биологические часы «заводятся» в самом раннем возрасте. Поэтому ребенка нужно приучить четко следовать режиму сна, бодрствования и питания», – напоминает Оксана Витальевна.

Также стоит учесть, что учебная программа с каждым годом становится все сложнее: появляется больше заданий на логику, мышление, и, чтобы ребенок не утонул в этом океане знаний, родителям необходимо продумать, каким образом он будет отдыхать в период учебного года.

«Иногда у родителей складывается такое впечатление, что ребенок должен только учиться и дома делать уроки. А проблема отдыха не решается. В первую очередь малышу надо подсказать, как можно провести время: сходить с ним в парк, записать его в разные кружки – в общем, вариантов много. Лучший отдых – это, конечно же, переключение видов деятельности, активные игры и спорт», – считает Оксана Лаврушенко.

Однако одного режима дня, даже составленного строго по хронобиологическим расчетам, недостаточно для стопроцентной гарантии успешной учебы в школе. В осенний период дети наиболее подвержены различным заболеваниям, включая депрессию, бессонницу, нервные срывы и так далее.

В медицине давно существует такое понятие, как сезонная аффективная болезнь – сезонная депрессия, связанная с уменьшением продолжительности светового дня. Известно, что в северных странах, например в Скандинавии, где несоответствие длительности светового дня активному периоду особенно ощутимо, среди жителей очень велика частота депрессий и суицидов. Поэтому с приходом осени у большей части населения портится настроение и ухудшается здоровье.

«При сезонной депрессии в крови больного повышается уровень основного гормона надпочечников – кортизола, который сильно угнетает иммунную систему. А сниженный иммунитет неминуемо ведет к повышенной восприимчивости к инфекционным болезням», – говорит Лаврушенко.

Осенью особо свирепствуют ангина, риновирусы и возбудители парагриппа. Пережить эту коварную пору помогут элементарные правила: теплая одежда, чтобы ребенок не мерз, надежная обувь, чтобы он не промочил ноги. В дождливую и пасмурную погоду нельзя отпускать ребенка из дома без зонта и непромокаемой верхней одежды.

ВОСПИТАНИЕ

Хороший защитник от «букета осенних заболеваний» – шерсть. Колготки из нее, шарф и перчатки на теплой подкладке уберегут детей от переохлаждения. А еще в качестве страховки от простуды можно перед выходом из дома смазывать ноздри изнутри оксолиновой мазью, а вернувшись домой, промывать нос солевым раствором и полоскать горло, чтобы смыть со слизистых вирусы.

Но если все-таки уберечься от простуды не удалось, специалисты советуют не заниматься самолечением, а записаться на прием в больницу. При необходимости можно вызвать врача на дом или хотя бы поговорить с педиатром по телефону.

«Если ребенок все же заболел, во-первых, его нужно оставить дома. Он должен быть изолирован не только ради собственного самочувствия, но еще и потому, что может заразить других детей в классе», – поясняет Оксана Лаврушенко.

Выработать иммунитет, сделать организм более стойким к инфекциям можно с помощью занятий спортом, закаливания, популярной в наше время йоги, а также правильным, разнообразным питанием.

«Чтобы избежать болезней, необходимо следить за рационом детей. Особенно необходимы молодому организму в этот нелегкий период продукты, которые содержат большое количество белка и витаминов группы В. Это нежирные сорта мяса, печень, молочные продукты, бобовые, зерновые, коричневый рис, орехи, свежие овощи и фрукты», – советует Оксана Витальевна.

А вот с бутербродами, хот-догами и пирожками психолог рекомендует распрощаться. «Детскому организму нужна полноценная горячая пища. Никакой сухомятки и еды на бегу: в такой еде одни «пустые» калории и очень мало полезных веществ», – поясняет Лаврушенко.

Также диетологи призывают отказаться от газированных напитков, чрезмерного количества кофе и сладостей. Это, вопреки распространенному мнению, вовсе не «пища для ума», а предпосылка для набора лишнего веса: ведь калории на движение не тратятся, так как ученик почти все время проводит за письменным столом. При нормальном содержании глюкозы в крови в мозг ее поступает вполне достаточно, поэтому школьникам больше нужны овощи и фрукты, а не сладости.

Кроме того, в осенний период нужно усилить привычный витаминный комплекс. Нервная и эндокринная системы в состоянии стресса активно расходуют запас всех биологически активных веществ, а особенно витаминов, поэтому организму их требуется больше, чем обычно. Особенно необходимы витамины группы В и витамин С, а также минеральные вещества: кальций, магний, цинк и селен.

«Еще один полезный компонент, о котором не стоит ни в коем случае забывать, – йод. Конечно, здоровым детям лучше принимать его с пищей, а не в виде таблеток. Для этого достаточно готовить, используя йодированную соль», – рекомендует Оксана Лаврушенко.



Также не стоит забывать, что человеческий мозг на 80% состоит из воды. Поэтому даже небольшая нехватка воды способна вызвать быструю усталость и боль. Собирая ребенка в школу, заботливые мамы должны положить ему в ранец бутылочку с водой. Согласно исследованиям, имеющие доступ к воде в течение всего школьного дня дети гораздо лучше справляются с учебной.

Сбалансированное и регулярное питание с соблюдением всех заповедей здорового образа жизни поможет не только избежать неприятностей с ЖКТ, но и поддерживать иммунитет на оптимальном уровне. Однако гастрит и слабая защитная система организма – это еще не все опасности, которые таит в себе ранец современного школьника. Согласно статистике, к моменту окончания школы число близоруких детей увеличивается в пять раз. Острота зрения у школьников падает из-за плохой освещенности рабочего места и длительного перенапряжения глаз.

Еще из-за постоянного сидения за учебниками или компьютером у детей нарушается осанка. В качестве профилактики сколиоза и сутулости нужно подбирать мебель, соответствующую росту ребенка, вырабатывать удобную позу при письме и чтении, а также не упускать из виду занятия спортом и закаливающие процедуры.

Подытоживая свои рекомендации, Оксана Витальевна советует всем родителям не грузить детей сверх меры домашними и дополнительными занятиями, не преувеличивать значимость школьных оценок, следить за режимом дня и рационом. Тогда детей не будет беспокоить чувство тревоги, напряжения и неуверенности в себе, а осенние хвори обойдут их стороной.

Наталья Батракова



ASTANA ZDOROVIE

10-я Юбилейная Казахстанская Международная
ВЫСТАВКА по ЗДРАВООХРАНЕНИЮ



22-24 октября 2013

Казахстан, Астана, Выставочный Центр "Корме"

www.astanazdorovie.kz

Организаторы:



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

ПОДИУМ

Мир мужской моды

Мир моды, да простят меня красавицы, не ограничивается лишь платьями и юбками разной длины. Мужчины не меньше нас следят за последними тенденциями и хотят преуспеть в выборе нарядов и дорогих аксессуаров. В мужской моде 2013 уже сформировались свои отличительные черты, и некоторые из них так и призывают отбросить все стереотипы и начать экспериментировать.

Одной из самых главных новинок этого года стали яркие цветные джинсы. Низ насыщенных и сочных оттенков от оранжевого до салатного смело демонстрируют многие дизайнеры и модельеры в своих новых коллекциях. Но, скажем откровенно, не всем представителям мужского пола придется по вкусу столь вызывающая одежда. Хотя в гардероб молодых мужчин цветные зауженные джинсы прорываются не первый сезон. И, кстати, парням, которые обожают привлекать к себе внимание окружающих и выделяться из серой толпы, это будет неплохим подспорьем.



К слову, джинсы – это одна из немногих вещей, которая есть у каждого мужчины, гоняет ли он на байке или предпочитает машины S-класса. Джинсы такие же разные, как и те, кто их носит. Причем в сезоне 2013, конечно, на первых местах помимо джинсов разных ярких цветов – классические голубые и синие джинсы, а также зауженные джинсы-скинни в стиле гранж, с потертостями и рваными дырами.

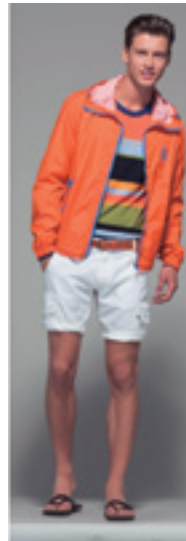
В моде и модель джинсов Afends. Ее предпочитают носить смелые техасские ковбои и золотодобытчики из Аляски. Теперь это модный look.

Что касается других брюк, то в моде снова хлопчатобумажные. Можно смело доставать брюки из этой ткани с полочки, на которую вы их забросили в позапрошлом году. Экстремодными являются брюки с различными геометрическими узорами и рисунками. Любителям необычной и креативной одежды этот вариант обязательно придется по вкусу.

В летнем сезоне 2013 создатели модных трендов уделили немалое внимание шортам. К примеру, очень модными будут мужские шорты с замысловатыми карманами. Такие шорты можно смело сочетать практически со всеми остальными предметами мужского гардероба. Дополнить этот летний образ можно ярким ремнем.

В нынешнем сезоне среди мужской разновидности этих нарядов пользуется большой популярностью цветочный принт. При этом речь идет вовсе не о пляжных и купальных шортах, имеются в виду именно повседневные модели. Гуру моды рекомендуют комбинировать шорты с любыми другими вещами, при этом приветствуется многослойность.

Можно смело сочетать модные шорты с плотными футболками. Кроме того, законодатели стиля рекомендуют мужчинам рассмотреть также разные вариации образов с кардиганом. При этом относительно обуви также стоит задуматься. Больше всего к летним шортам подойдут кроссовки либо тканевые легкие шлепанцы. Стоит также обратить внимание на кожаные сандалии и легкие тряпичные модели обуви. И, что самое важное, мужчинам следует напомнить, что сандалии с носками – далеко не лучшее сочетание.



Что касается верхней части одежды, то писк моды – стильные свитшоты. Удобные джемперы с капюшоном и огромным передним карманом придется по вкусу любому современному парню. Цвет такого наряда каждый молодой человек может выбрать в зависимости от вкуса и предпочтений.

Также в тренде у сильной половины человечества в сезоне 2013 рубашки с рукавом и манжетами. Эта поистине универсальная вещь придется по вкусу всем. Такая рубашка – отличный вариант для офиса, в ней смело можно появиться и на модной вечеринке в любом ночном клубе.

Оптимальный выбор – рубашка поло, где та самая необходимая грань соблюдена до самых мелочей, ведь рубашка поло – это что-то вроде гибрида между классической рубашкой и футболкой, так как умело сочетает в себе комфортность и элегантность.

Как гласит легенда, рубашки поло были придуманы французским теннисистом, обладателем семи кубков Большого шлема Рене Лакостом в 20-х годах прошлого столетия. С тех пор рубашки поло пользуются большим успехом как среди спортсменов, так и среди других мужчин, для которых комфорт – не просто слово, а образ жизни.

Надо заметить, что рубашки поло с каждым годом становятся все изысканнее и доступнее, а цветовая гамма – все ярче. И даже такой не совсем мужественный цвет как розовый смотрится весьма достойно на представителях сильной половины человечества. Но тут не стоит слепо стремиться быть в тренде: результат может получиться прямо противоположным. Розовый ведь не всем к лицу и, к счастью, выбрать есть из чего!



Однако не все дизайнеры ратуют за буйство красок в этом году. Немало коллекций, напротив, выполнено в лаконичных тонах. Правда, это вовсе не означает, что превалирует черный, серый или синий. Предпочтение отдается насыщенному шоколадному цвету. По-прежнему актуален, как и в прошлом году, цвет хаки. А покупая вещи коричневых оттенков, точно не прогадаешь. Белая рубашка будет выглядеть свежо в сочетании с коричневым пиджаком или свитером. Этот цвет удачно впишется в офисный дресс-код, а также подойдет для вечеринки и прогулок.

Рассматривая свежие тенденции из мира мужской моды, нельзя не уделить внимание и одному из самых популярных мужских аксессуаров 2013 года – шарфу. Модельеры и дизайнеры призывают всех представителей сильного пола работать над своим образом и подчеркивать свой стиль с помощью этой эффектной и элегантной детали. Разнообразие мужских шарфов не знает границ: это могут быть как яркие и шелковые шарфы, так и более строгие, темных классических оттенков.

Мужской шарф сезона осень 2013 – это прежде всего игра цветов. Шарф должен стать завершающим штрихом образа. В современной мужской моде ему отдается значимое место, а по универсальности шарф превосходит прочие мужские аксессуары, будь то костюм, кожаная куртка или футболка.

В гардеробе сезона 2013 должно быть несколько шарфов разных стилей: шарф-кашне для занятий бегом или спортивных прогулок, элегантный шарф из шелка, легкий льняной шарф для лета и длинный вязаный шарф для прохладной погоды. Важным

моментом при выборе шарфа является качество пряжи, благодаря чему при носке он не будет скапываться и лосниться.

Ну и, конечно, куда же без пиджаков. В этом году самый модный – стиль сафари и спортивный. Актуальны гладкие ткани с идеально ровной, даже немного блестящей поверхностью. Причем модельеры продолжают увлекаться сочетанием различных текстур и видов материалов в одном изделии.

Также хит сезона – спортивные мужские куртки и ветровки. Гламурный спорт-шик стиль можно встретить практически в каждой модной дизайнерской коллекции. Распознать спортивные ветровки для мужчин очень просто: они характеризуются особыми манжетами и воротником, как в спортивных костюмах или блейзерах, ремнями.

Второй главный тренд в куртках и мужских пиджаках 2013 – это анорак и парка: они идут вместе с капюшоном или с воротником под горло.

Милитари-стиль в мужских куртках и пиджаках не сдает ни на йоту своих позиций, он воинственно настроен господствовать и диктовать свои условия для мужской моды и в этом сезоне.

Следующий актуальный тренд – охотничий сафари-стиль. Многие брендовые дома и дизайнеры с именем включают модели курток в стиле сафари в свои коллекции. Главные особенности этого стиля – большие накладные карманы, широкий охотничий грубый пояс или ремень, стоячий воротник с острыми краями.



Конечно же, модные тенденции не обошли стороной и нижнее белье. Выбор мужского белья – не всегда простая задача. К счастью для прекрасной половины человечества, уходят в прошлое так называемые семейные трусы в цветочек. В моде разнообразные плавки, брифы, хипсы и даже экзотические стринги и джоки. Все эти модели не менее удобны для ежедневной носки, а выглядят куда привлекательней.

Мужчины не обходят своим вниманием и аксессуары. Одним из главных и необходимых в жизни каждого является сумка. В отличие от прошлого сезона, в коллекциях мужских сумок сейчас меньше используются жесткие геометрические формы. Большинство дизайнеров выбрали за основу классический или спортивный стиль в сочетании с модной цветовой гаммой, фактурными материалами и элегантным декором. Длинный ремень для носки на плече или наискосок стал одним из основных трендов коллекций.

Лаконичный и универсальный в применении рюкзак-торба стал горячим трендом сезона. Также актуальны рюкзаки в спортивном и туристическом стиле.

Простая хозяйственная сумка Tote отказывается покидать список трендов мужских сумок, приобретая более сложные формы и декор. Многие модели имеют длинный ремень для носки на плече.



Популярные сумки Messenger стали больше по размеру и лишились жесткой формы, клапан моделей либо имеет минимальный размер, либо отсутствует полностью.

Саквояжи и ручные дорожные сумки также не потеряли своей актуальности. Чаще всего мужской саквояж нового сезона имеет довольно жесткую прямоугольную или треугольную форму, а большинство ручных дорожных сумок выполнено в спортивном стиле.

Различные модели мужских портфелей встречаются практически во всех коллекциях. Актуален классический и стиль ретро, некоторые дизайнеры использовали более мягкую форму и элементы спортивного стиля.

В моде также мужские клатчи, барсетки, сумки и чехлы для мобильной техники. Стоит обратить особое внимание на модели с мягкой формой, модных насыщенных цветов, а также из фактурных материалов, к примеру, из кожи рептилий или ткани с принтом.

Выбирая мужскую сумку, кроме коричневого, черного и оттенков серого, не стоит забывать о модном неоне и насыщенных цветах сезона: красном, желтом, лазурном, синем, оранжевом и зеленом.

Как видим, одним из самых значимых достижений мужской моды последних годов стало введение цвета. Конечно, в гардеробе каждого мужчины должны присутствовать строгий костюм, нейтральные цвета, но яркие краски дают огромный потенциал для развития индивидуального стиля.

Ольга Наумова



Медовый месяц, или рай для двоих в каменных джунглях

Конечно, я не буду первооткрывателем, если скажу, что на свете существует столько мнений, сколько и людей. И особенно не поспоришь с этим утверждением в отношении свадебных путешествий. Самый сладкий месяц в жизни каждой пары должен пройти в том уголке планеты, о котором мечтают сами молодожены, будь то европейская страна с богатой историей и списком достопримечательностей, уютные отшельнические острова или даже просто романтичный город где-то неподалеку... В этой статье мы не поведем речь о Мальдивских островах или Бали, хотя у пар сегодня эти направления в тренде, но все, чем они славны, это мягкие пески и кристально чистые волны. В этой статье я расскажу о Европе, о том, как можно насладиться романтикой в шумных мегаполисах старой части света.

В ПАРИЖ С ЛЮБОВЬЮ

Париж, Рим, Барселона... Все эти направления по праву можно считать романтическими. Даже несмотря на то что во всех этих городах, как и положено мегаполисам, жизнь кипит, словно в муравейнике, двум любящим людям они явно придутся по душе. Причем отдых практически в любой европейской стране также не исключает и посещение знаменитых пляжей.

Итак, Париж... Этот город уже давно по праву заслужил славу самого романтического на земле. Его старинные узкие улочки, винтажные интерьеры и, конечно же, Эйфелева башня создают поистине незабываемую атмосферу для двух любящих людей.

Кстати, именно с башней, в отличие от многих других парижских достопримечательностей, не связано никаких любовных историй, но всем парам рекомендуется отужинать в здешних ресторанах. Ведь что может быть романтичнее, чем любоваться городом любви с бокалом французского шампанского! На Эйфелевой башне находятся три ресторана, поэтому выбрать есть из чего. Однако стоит помнить: чтобы отужинать на высоте птичьего полета, надо купить билет, а лучше всего – заранее забронировать столик.

Еще одно местечко для влюбленных – собор Нотр-Дам. Это огромное готическое сооружение находится на острове Сите. Под сводами собора венчалось немало французских королей и королев, включая Наполеона и Жозефину. А уж роман Виктора Гюго о любовной драме Квазимодо и Эсмеральды прославил эту архитектурную достопримечательность на весь мир. Влюбленным рекомендуется подняться на крышу Нотр-Дама. Отсюда можно разглядеть знаменитых горгулий во всех деталях и заодно оценить отличный вид на столицу Франции.

Даже просто прогуливаясь по Парижу, можно ощутить, что атмосферой романтики пронизан самый воздух этого города. Набережная Сены – отличное место для прогулок влюбленных. А уж поцелуй на одном из мостов Парижа – неотъемлемый атрибут не только произведений кинематографа, но и реальной жизни. По крайней мере, недостатка во влюбленных парочках не наблюдается ни днем, ни ночью.

Мостов в Париже целых 37, они построены в разные эпохи и отличаются внешним видом. И, конечно, каждый имеет свою историю. Любоваться красотами Парижа можно не только стоя на берегу, но и с воды. По Сене регулярно ходят экскурсионные кораблики.

К списку мест для влюбленных можно смело отнести и Версаль. Расположенный недалеко от Парижа, этот роскошный комплекс с дворцом и садами – отличное место для романтической поездки.

Сады занимают гигантскую площадь (около 10 гектаров), так что найти укромный уголок, где

не толпятся сотни туристов, вполне возможно. Тем более что здесь просто потрясающие виды. Вполне можно устроить пикник прямо на траве, прихватив с собой бутылку шампанского или вина и французский сыр на закуску.

Ну и для нескромных пар со здоровым чувством юмора обязательным местом для посещения станет музей эротики.

РИМСКИЕ КАНИКУЛЫ

Вечный город пропитан романтикой. Каждый из вас, я уверена, может назвать то романтическое место, с которым у него ассоциируется Рим. Для одного это площадь Испании, для другого – фонтан Треви. Даже просто прогулки по Риму создают романтическое настроение. Стоит только вспомнить знаменитый фильм «Римские каникулы» с Одри Хепберн в главной роли.

Рим не зря называют столицей фонтанов. В древние времена каждый житель считал необходимым совершить там омовение перед тем как лечь спать. Сегодня же примерно три сотни больших и маленьких фонтанов готовы обласкать своей прохладой любую парочку.

Кстати, в вышеупомянутой картине «Римские каникулы» отдельное внимание режиссера уделено Испанской лестнице. Выполненную из традиционного для Рима камня – травертина – лестницу построили в 1726 году архитекторы де Санктис и Спекки. Чтобы подняться по ней, нужно преодолеть 138 ступеней вогнутой формы, которые становятся то уже, то шире. Сейчас каждое лето на ступенях знаменитой лестницы проводится показ коллекций высокой моды с участием знаменитых кутюрье. Весной Испанская лестница благоухает украшающими ее цветущими азалиями, зимой туристы стремятся



ПУТЕШЕСТВИЯ

сюда, чтобы увидеть устроенные на ступенях рождественские сцены. Со ступеней Испанской лестницы открываются великолепные виды в любое время года и в любое время суток.

На лестнице всегда многолюдно, туристы стараются усесться на ступенях как можно выше, чтобы отдохнуть и полюбоваться сверху фонтаном Баркачча, расположенным в центре площади Испании.

Ну и конечно, какой Рим без Колизея! Символ итальянской столицы, запечатленный на всевозможных открытках, календарях и статуэтках. Когда-то это была арена со сложными механизмами для зрелищных боев мускулистых гладиаторов, а трибуны Колизея могли вместить 50 тысяч кровожадных зрителей! Конечно, романтикой от таких историй и не веет. Однако сейчас это старинное сооружение не вызывает ничего, кроме эмоций восхищения: настолько грандиозно и величественно смотрятся его вековые стены на фоне современного города.

ИСПАНСКИЕ СТРАСТИ

Барселона по праву считается одним из самых красивых городов мира. И если театр начинается с вешалки, то Барселона – с Sagrada Familia (или собора Святого Семейства, как называют его туристы). Это самое известное и грандиозное творение гениального Антонио Гауди. Каталонский архитектор создал поистине монументальное сооружение,



при взгляде на которое у 90% туристов непроизвольно замирает дыхание. И даже несмотря на то, что строительство Sagrada Familia продолжается до сих пор (полностью достроить собор удастся не ранее 2026 года), он потрясает. Его величие сможет вдохновить на новые романтические подвиги не одну пару.

La Rambla – настоящее сердце города. Этот бульвар тянется от площади Каталонии к самому морю и буквально окунает в атмосферу праздника. Колоритные торговцы, уличные клоуны, музыканты и множество разнообразных ресторанчиков – все это можно увидеть во время прогулки по La Rambla. Даже путешественники, которые избегают истоптанных туристических троп, признают: бульвар обязателен для посещения.

К слову, если после прогулки по La Rambla возникнет желание когда-нибудь вновь вернуться в Барселону (а оно обязательно возникнет) – испейте воды из фонтана Каналетас. По древней легенде, каждый, кто сделает это, непременно вновь побывает в городе.

Одним из самых романтических мест в Барселоне считаются «поющие» фонтаны на горе Монтжуик. Эти фонтаны также называют волшебными. Магическое шоу, состоящее из света, музыки и потока воды, который взрывается под аккорды и рассыпается морем брызг, создает абсолютно неповторимые ощущения. Безусловно, если вы хотите начать свой романтический вечер в Барселоне с чего-то особенного, надо прийти сюда, к фонтанам Монтжуик – ощущение пребывания в волшебной сказке гарантировано.

В Барселоне есть и один из крупнейших аквариумов в Европе. Это любимейшее и одно из самых посещаемых мест в городе. Здесь в тридцати пяти отдельных аквариумах содержится и ежедневно демонстрируется около одиннадцати тысяч рыб, собранных в разных океанских водах. Кроме того,

ПО ДОРОГАМ АМСТЕРДАМА

Завершает наш список романтических городов Европы Амстердам. Как и большинство европейских мегаполисов, он славится узкими улочками. Но главное отличие столицы Нидерландов в том, что она буквально утопает в тюльпанах. Ну разве не романтично?!

Амстердам также напоминает и Венецию. Конечно же, изобилием воды вокруг. Но в отличие от итальянского городка здесь намного больше людей самых разных национальностей, как это и подобает мегаполису. Узкие домики разных форм жмутся друг к другу, а количество пришвартованных лодок наводит на мысль, что у каждого жителя этого города есть свое собственное плавательное средство. То же касается и велосипедов. Хотя нет, их здесь, кажется, больше, чем людей. Только парковка у центрального вокзала на нескольких этажах вмещает 8 000 велосипедов. Так что готовьтесь: медовый месяц в Амстердаме пройдет на двухколесном транспорте.

Конечно, обязательным местом для посещения в Амстердаме считается площадь Дам. Именно отсюда начинался город. На площади находится Королевский дворец (бывшая городская ратуша), официальная резиденция короля Виллема-Александра. Здание не так давно было отреставрировано в стиле голландского классицизма. А поцелуй в окружении великолепных интерьеров вам здесь никто не запретит. На близлежащей улице Дамрак расположены многочисленные сувенирные магазинчики, кафе, а также музеи секса и пыток. А на улице Калверстраат, располагающейся по соседству, можно порадовать себя покупками в магазинах самых популярных мировых брендов.

Кстати, важно: медовый месяц в Амстердаме лучше проводить летом. Зимой здесь хоть и не много снега, но высокая влажность и дует холодный ветер.

Ольга Наумова



самым романтичным из этой прогулки окажется путешествие по восьмидесятиметровому туннелю, который проходит сквозь весь океанарий. Внутри этого туннеля у вас создается впечатление, будто вы – часть подводного мира с его необъятными тайнами.

Самым любознательным парам в список обязательных мест для посещения можно причислить музей Пикассо. А тем, кто хоть на время, но все-таки мечтает скрыться от людских глаз, по нраву придутся многокилометровые пляжи. Неподалеку от Барселоны находится немало уютных мест, где можно отлично отдохнуть на берегу Средиземного моря.



Собака бывает кусачей



Они бывают большие, маленькие и даже карманные. Но независимо от размера они всегда любимые. Ведь не зря собака зовется лучшим другом человека. Верный пес и молча выслушает, и с радостью встретит с работы, а в идеале может и тапочки принести. Правда, для этого надо и человеку о-о-очень сильно постараться. Никакой даже самый умный Барбос не будет сидеть или лежать по команде с самого рождения, а тапочки... скорее сгрызет.

Кстати, про тапочки и прочее, что так или иначе может попасться вашему любимцу на зуб. Не стоит спешить наказывать щенка за такие проделки. Познавать окружающий мир через челюсти – генетическая особенность наших четвероногих друзей. Чтобы отучить пса от этой врожденной привычки, надо постоянно показывать ему те игрушки, с которыми можно играть. И не забывать хвалить за это.

ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ, КОТОРЫЕ ПРОИСХОДЯТ ПРИ ДРЕССИРОВКЕ СОБАК:

1. Неправильная подача команды. Она должна подаваться спокойным, четким голосом. Ни в коем случае не допускается замена слов. Каждый раз команда должна звучать для собаки одинаково.

2. Многократное повторение команд. Повторять, как попугай, нельзя, после первого же раза надо добиваться исполнения команды.

3. Передрессировка собаки. Целесообразно одну и ту же команду отрабатывать не более трех-семи раз за прием, в зависимости от вида команды и индивидуальных особенностей собаки: возраста, породы, типа высшей нервной деятельности.

4. Грубость по отношению к собаке. Лучше всего приемы запоминаются при положительных эмоциях у собаки.

5. Постоянное подкармливание в качестве поощрения. Не стоит слишком баловать лакомствами. Собака должна быть голодная. Один кусочек лакомства дается за одну правильно выполненную команду.

6. Нарушение последовательности в обучении. Первоначально обучают командам, не требующим выдержки при дрессировке.

Классическая последовательность обучения собаки командам

«Ко мне» – подзыв собаки из свободного положения.

«Гуляй» – перевод собаки в свободное положение.

«Сидеть» – посадка собаки.

«Лежать» – собака самостоятельно укладывается.

«Стоять» – пес встает на четыре лапы из сидячей или лежачей позиции.

«Рядом» – нахождение собаки рядом с левой ногой дрессировщика при движении и поворотах на месте.

«Место» – возвращение собаки на обозначенное ей место.

«Апорт» – поднесение предмета, брошенного дрессировщиком.

«Голос» – подача голоса по команде.

Далее следуют другие необходимые команды.

7. Неиспользование принципа «от простого к более сложному». Слишком ранний переход к следующей стадии обучения – усложнению – без достаточной отработки первоначальной команды.

8. Занятия с больной собакой.

9. Занятия при неблагоприятных погодных условиях.

10. Использование нетрадиционных ошейников, например с шипами. На собаке должен быть только удобный ошейник. Остальные во время тренировки могут повредить здоровью вашего питомца.

11. Применение неудобного поводка. Поводок на собаке должен быть не меньше шести метров длиной, нескольким, довольно широким; должен удобно сидеть в руке.

Очень важно быть для собаки незыблемым авторитетом, чтобы не стать ее жертвой. Даже небольшие собачки могут показать свои зубы.



И тут важно помнить, что иногда лучше на ранних стадиях дрессуры довериться опытным специалистам. Зачастую новички, не имея абсолютно никакого опыта в воспитании собак, игнорируют помощь специалистов-кинологов. Не стоит удивляться тому, что ваш питомец не станет благодарить вас за неумелое воспитание. И хотя мы писали выше, что наказывать щенка не рекомендуется, все же оставлять его шалости без внимания тоже нельзя. Иногда необходимо чуть-чуть шлепнуть его, например, газетой.

Не сыграет на руку хозяину и халатное отношение к щенку. Когда хозяин уделяет мало внимания своей собаке, у него нет значимого авторитета в глазах животного. Нужно максимально часто обращать внимание на своего питомца, проводить с ним время, гулять, играть.

Важно с самого начала дать собаке понять, что именно человек является вожаком. Если авторитетность хозяина недостаточна, пес может позволять себе покусы и агрессивное поведение.

Результаты дрессировки напрямую зависят и от характера самого хозяина. Непоколебимое хладнокровие и беспредельное терпение вам ой как понадобятся при дрессировке собаки. Твердый и уверенный в себе человек может заняться воспитанием своего питомца и сам. Он должен излучать спокойствие каждым своим словом, движением, интонацией, а особое терпение обучающему потребуется в процессе многочисленных и постоянных повторений урока. Разумное сочетание доброты и строгости – вот беспроегрывшая карта в этой нелегкой игре «кто кого». И помните: с помощью доброты гораздо легче добиться требуемого, чем наказанием, угрозой, криками и жестокостью. Лакомство, похвала, поощрение – самые действенные средства, и собака при этом не будет бояться своего воспитателя, а с радостью пойдет навстречу всем его требованиям. Она будет относиться к хозяину с преданностью и радоваться тому, что он занимается с ней. Чем комфортнее собака будет чувствовать себя рядом с вами, тем успешнее окажется обучение.

Бывают случаи, когда годовалые собаки стараются взять лидерство в семье и среди себе подобных, пытаются самоутвердиться, выходя из повиновения. Поэтому хозяин должен быть абсолютным вожаком. В противном случае ваш питомец может стать опасным для семьи и окружающих. С такой проблемой чаще всего приходится сталкиваться в городе. Поэтому к трем годам, когда заканчивается становление характера собаки, ей необходимо уже знать свое место в иерархии, а вы должны пресекать любые ее попытки подчинить себе кого-либо из членов семьи. Но еще очень важно не спровоцировать озлобление в данный период. Обязательно соблюдайте последовательность во всех своих требованиях.



Результат дрессировки подразумевает умение питомца выполнять простые команды. В конечном счете человек должен понимать собаку, ее поведение, определенные причины и мотивы всех ее действий. Можно управлять действиями собаки, изменять ее поведение так, как вам надо, развивать нужные и устранять нежелательные навыки при помощи укрепления, изменения и формирования мотивов поведения. При дрессировке образуется язык, понятный как собаке, так и человеку. То есть собака понимает и выполняет все то, что объясняет на доступном для нее языке хозяин. Нет смысла говорить собаке что-то вроде «как тебе не стыдно», «ай, как нехорошо»: такого рода меседжи ей непонятны, они не представляют собой части воспитательного и дрессировочного процесса, и поведение пса с большей вероятностью не изменится.

Зачастую дрессура настолько увлекает хозяев, что свое умение общаться с четырехлапым другом они хотят вынести за пределы квартиры или двора и показать публике. В таких случаях следующим шагом в дрессировке собак становится участие в выставках.

Выставка – именно то событие, к которому собака и ее хозяин идут многие недели и месяцы. И тут важно знать, как вести себя, чтобы это мероприятие прошло без стрессов для вашего питомца.

Для того чтобы подготовиться к выступлению без спешки и дать своему питомцу возможность осмотреться и привыкнуть к обстановке, лучше всего прибыть на выставку до ее начала. Тогда собака



будет меньше отвлекаться и получит достаточно времени, чтобы подвигаться и освоиться.

Естественно, что на выставке складывается атмосфера волнения. Не поддавайтесь ей и сохраняйте внешнее спокойствие и уверенность. Не показывайте своих переживаний собаке, чтобы они не передались ей. Помните, что выставка – это всего лишь увлечение, которое должно приносить радость.

Почувствуйте гордость за своего питомца. Пусть это выражается в ваших движениях. Ошибки на выставках всегда можно исправить в следующий раз, поэтому вас не должны смущать ни красавцы-конкуренты, ни более опытные в таких делах собаководы. Тем более что и они когда-то были новичками.

Оценка собаки начинается еще во время ее осмотра судьей. И только при прохождении ринга будет обращать внимание на все остальное: постановку головы и хвоста, характер и манеру движений, а также гармоничность животного вообще. В этот момент лучше всего сосредоточиться на своем питомце, поддерживая его желание двигаться спокойно и красиво.

Выдерживайте расстояние между участниками. Собаку лучше впустить внутрь круга, чтобы судья мог сосредоточиться на ней, а не на хозяине. Подводите ее к судье для индивидуального осмотра лучше без заминок, потому что его насыщенный график предполагает выделение всего нескольких

минут для каждого участника. Желательно это действие отрепетировать заранее – дома перед зеркалом.

Прислушайтесь к пояснениям судьи о манере движения по рингу. Чаще всего это бывает траектория треугольника, но и здесь возможны варианты. Движение по треугольнику также лучше отрепетировать дома, причем сделать это следует в разных направлениях, стараясь не останавливаться на поворотах и не делать лишних движений. Часто преимущество отдают именно тем собакам, которые могут двигаться без остановки даже при прохождении острых углов.

Стиль движения собаки – очень важный момент. Лучше заранее попросить кого-либо из знакомых пройти с ней, чтобы посмотреть и определить ту скорость, при которой питомец движется наиболее красиво. При этом движения должны соответствовать характеру породы.

Возвратившись к судье, остановитесь за полтора-два метра от него. Можете дать собаке лакомство, чтобы судья оценил ее поведение во время общения с хозяином.

И какими бы ни были результаты любых соревнований, помните: главное – это ваши отношения с любимым питомцем, его дружба и преданность. И как бы вас с ним ни оценивали судьи – в любом случае наградите любимца лакомствами. Ведь он наверняка старался!

Ольга Наумова

Сибас с овощами на гриле

Редакция журнала «ЭМИТИ Pharm» выражает благодарность за проведение фотосъемки ресторану «У Афанасича», г. Алматы, пр. Достык, 123/8



Первым делом готовим соус, для которого нам понадобятся:
чеснок – 1 зубчик;
оливковое масло первого отжима – 50 г;
лимон – ½ шт.

Мелко нарезаем чеснок, добавляем его в оливковое масло. Выжимаем туда же сок половинки лимона и оставляем соус на 20 минут.

Теперь приступаем к приготовлению блюда.

Ингредиенты:

сибас – 1 шт.;
шампиньон – 1 шт.;
цуккини;
баклажан;
болгарский перец (трех цветов);
лук репчатый;
спаржа – 30 г;
брокколи – 30 г;
картофель – 2 шт.;
лимон – 1 шт.;
помидоры – 2 шт.;
соль мелкая «Экстра»;
морская соль – 5 г;
перец черный – 5 г;
оливковое масло первого отжима – 2 ст. л.



Мясо сибаса заслуженно относится к диетическим продуктам и практически не содержит костей. Калорийность его составляет всего 82 ккал на 100 граммов. Приготовленное на гриле под открытым небом и пропитанное легким дымным ароматом, оно становится сочным и нежным. А использование маринада с добавлением специй придает рыбе особый пикантный привкус. Кроме того, готовится сибас на гриле очень быстро и просто.

Берем свежую рыбу, ножницами отрезаем ей хвост и плавники. Самая главная хитрость в этом рецепте заключается в том, что рыбу не надо очищать от чешуи, удаляем только внутренности. Затем панируем ее солью с двух сторон, внимательно следим за тем, чтобы соль не попала рыбе внутрь. Выкладываем рыбу на заранее разогретую решетку гриля. Готовим по 6 минут с каждой стороны.



Теперь принимаемся за овощи. На самом деле вы можете взять любые овощи на свой вкус, или просто то, что у вас есть под рукой. Мы предлагаем свой вариант. Делаем вдоль и поперек надрезы на шляпке шампиньона, но не до конца; лук нарезаем кольцами. Помидоры разрезаем пополам. Баклажан и цуккини нарезаем кольцами, болгарский перец всех цветов разрезаем на четвертинки, берем одно соцветие брокколи. Картофель необходимо предварительно отварить в мундире. Воду, в которой варится картофель, посолить и добавить в нее сок лимона. Овощи, перед тем как выложить на гриль, необходимо в течение 5-10 минут подержать в маринаде. Маринад: 2 ст. л. оливкового масла, морская соль, черный перец. Затем выкладываем овощи рядом с рыбой, шампиньон – надрезами вниз. Готовим 5-7 минут.



Принимаемся за оформление блюда, по краям которого выкладываем лимон, в угол ставим наш заранее приготовленный соус, затем в одну сторону все овощи, не забывая, что необходимо оставить место для рыбы. Снимаем с решетки гриля сига и сначала на разделочной доске делаем по хребту надрез, ножом с одной стороны снимаем чешую и в таком виде выкладываем к овощам. Наше блюдо готово.



ПРИЯТНОГО АППЕТИТА
желает вам шеф-повар ресторана «У Афанасича»
Роман Пашенко.



Астрологический прогноз

Сентябрь-2013

Яна Сологерт, астролог

Овен

(21.03-20.04)



Будьте готовы к тому, что работы у вас в этом месяце прибавится. Большой объем новых заданий или обязанностей не даст вам расслабиться ни на минуту. Начало сентября можно использовать для разговора о повышении зарплаты. В третьей декаде есть опасность испортить отношения с близким человеком. Впрочем, и деловые отношения могут вызвать тревогу. Вам надо приложить усилия, чтобы сохранить их.

Рак

(22.06-22.07)



Вас ждет очень энергичный период. Вам сейчас трудно усидеть на одном месте, хочется успеть везде побывать и всех повидать. Информационный голод вы будете утолять посредством телефонных разговоров, чтения новостей в Интернете и, конечно, общения с большим количеством коллег, знакомых, приятелей, соседей – всех, кто попадет под руку. Семейные хлопоты отвлекут от работы и новых проектов в конце месяца.

Телец

(21.04-21.05)



В начале осени удачными будут деловые переговоры, телефонные звонки, встречи, поездки, командировки. Вероятно получение долгожданного известия. Хорошо пойдет творческая работа. В последней трети месяца у вас возрастут нервозность и беспокойство. Возможно, возникнут неотложные дела, которые будут для вас очень важны. Вы в силах решить все проблемы наилучшим для себя образом.

Лев

(23.07-23.08)



Удачными будут коммерческие сделки, публичные выступления, переговоры, подписание важных документов, обращение в официальные инстанции. Наметься и финансовые улучшения. В последней трети сентября придется побегать и подсуетиться из-за разных неожиданностей. Могут нагрянуть дальние родственники, которым необходимо будет уделить много внимания и заботы.

Близнецы

(22.05-21.06)



Сентябрь обещает быть непростым, но интересным. Много перемен ждет вас на работе, но и семейные дела оставлять без внимания не стоит. Станут очевидны результаты ваших усилий последних месяцев, и в то же время наметятся новые цели. В двадцатых числах не исключена борьба за власть или столкновение интересов в бизнесе. Одновременно появятся новые возможности или прозвучат предложения, на которые стоит обратить внимание.

Дева

(24.08-23.09)



Вы полны сил и стремитесь к переменам. Очень удачно пройдет заключение контрактов, договоров; успеха можно ожидать в деловых командировках. Вы почти гипнотически действуете на своих бизнес-партнеров – воспользуйтесь этим для того, чтобы получить максимальную выгоду. Период до 20-го числа – хорошее время для начала учебы, поездок, встреч с теми, кто может стать вашим компаньоном. В третьей декаде пристального внимания потребуют вопросы финансового характера. В это время вам лучше избегать крупных трат и непродуманных финансовых шагов.

Весы

(24.09-23.10)



Сентябрь начнется для вас по-деловому. Придется держать во внимании много разных вопросов. В то же время неплохо бы последить за самочувствием и постараться не особо перенапрягаться. 22 сентября Солнце переходит в ваш знак Зодиака, а потому приготовьтесь к началу нового этапа в своей жизни. Ваша энергия, скорее всего, возрастет еще больше. Но в отношениях с окружающими вам стоит проявить всю дипломатию, на которую вы способны.

Скорпион

(24.10-22.11)



Максимум усилий вам желательно направить на завязывание новых контактов и попытки достичь договоренностей. Период до 20 числа будет удачным для творчества, инициатив в бизнесе, мероприятий рекламного характера, встреч с потенциальными деловыми партнерами. Большая удача ждет студентов и всех, кто занимается интеллектуальным трудом. Неожиданные хлопоты ждут вас в конце месяца. Наверное, придется приложить немало усилий, чтобы разрулить все сложившиеся непростые ситуации.

Стрелец

(23.11-21.12)



В сентябре вас будет интересовать продвижение по карьерной лестнице. Сосредоточьтесь на профессиональных делах, отложите менее существенные заботы. Именно в этот период вы можете достигнуть самых высоких целей. Интересных известий можно ожидать от друзей. Возможно, кто-то из них предложит вам нечто занимательное, что способно изменить ваши планы. Очень вероятно, что потребуются ваше участие в каких-то общественных делах.

Козерог

(22.12-20.01)



Вас ждет очень динамичный период, полный самых разнообразных событий. Появится возможность установить полезные связи с кем-то издалека. Докажите, что вам можно доверять, продемонстрируйте свою уверенность и получите шанс проявить себя в новом интересном деле. В конце месяца могут обостриться отношения с близким человеком. Результат важного для вас дела под угрозой – держите руку на пульсе событий, следите за тем, что происходит, чтобы вовремя среагировать и сделать правильные шаги.

Водолей

(21.01-18.02)



Самыми важными темами для вас будут финансовые вопросы и построение планов на будущее. Не исключено, что речь пойдет о крупных покупках или вложениях в бизнес. Практически неизбежны траты на подрастающее поколение. Вторая половина сентября принесет массу перемен. Очень может быть, что вам предложат заниматься чем-то новым, и давать ответ придется очень быстро. Может возникнуть необходимость в дальней поездке. Помимо прочего актуально заниматься вопросами самообразования.

Рыбы

(19.02-20.03)



Постарайтесь быть в курсе того, что планируют делать ваши коллеги, не пропускайте собрания и другие важные мероприятия. Возможно, на вас возложат какие-то общественные поручения или же вы сами поймете, что пора активизировать свою внешнюю жизнь, больше общаться, взаимодействовать с людьми. Вопросы долгов, кредитов или же вынужденных и незапланированных расходов займут все ваше внимание в конце месяца. Решать их желательно аккуратно и без спешки.

ТЕМА НОМЕРА

Во власти Морфея

ВОПРОС НОМЕРА
Наша долгая счастливая жизнь



АПТЕЧНАЯ ПРАКТИКА
К вопросу о правилах реализации лекарственных средств



ИНТЕРВЬЮ
Нино Катамадзе

МЕНЕДЖМЕНТ
Оперативное управление.
Эффективные методы



ЛИЧНЫЙ КЛУБ
Позы во сне

