
Дорогие читатели!

Борьба с бессонницей особенно актуальна в наше время. Часто после напряженного рабочего дня первое, что хочется сделать после ужина, – это лечь в постель и уснуть. Но, несмотря на бессилие и опустошенность, наше сознание нередко отказывается отключаться от окружающего мира. Вся ночь проходит в полусне, и наутро мы чувствуем усталость и недостаток сил и энергии.

Следует помнить, что недостаток сна (менее 7 часов) провоцирует снижение тонуса организма, появление постоянного ощущения усталости, раздражительность, нервозность, проблемы с сердечно-сосудистой системой, ослабление иммунитета и даже набор веса. Поэтому так важно заботиться о полноценном сне.

В этом номере вы найдете много интересной и полезной информации о снах и бессоннице, рекомендации специалистов о том, как восстановить свои силы и быть готовым к новым свершениям.

Дана Бердыгулова,
главный редактор



Сила чистой воды

Подошла к логическому концу маркетинговая акция «ЭМИТИ Интернешнл» «Сила чистой воды». На протяжении всех трех летних месяцев клиенты компании из разных уголков республики смогли принять в ней участие. Безусловным лидером маркетинговой активности стал филиал города Уральска. 18 клиентов – надежных партнеров и успешных предпринимателей – получили в подарок от компании новые диспенсеры. Хотелось бы также отметить филиалы в городах Астана и Шымкент.



В июле наша аптека участвовала в акции «Сила чистой воды», по итогам которой мы получили подарок. Нам очень понравился диспенсер, он необходим для аптеки, для наших клиентов.

Выражаем благодарность за то внимание, которое вы нам оказали. Это огромный потенциал для нашей работы. Побольше таких акций с интересными бонусами для нужд аптек!

Шаекенова Ляззат Сагинтаевна,
заведующая аптекой, ИП

Хочу высказать благодарность за акцию «Сила чистой воды».

Я всегда стараюсь рассматривать предлагаемые акции, и «Сила чистой воды» меня сразу заинтересовала. Ведь диспенсер в аптеке вещь нужная, а покупка его все время откладывалась. Теперь в нашей аптеке красуется новый стильный диспенсер.

Большое спасибо вашей компании за оказанное внимание. Всегда приятно с вами работать! Ждем новых предложений!

Фаткулина Баянслу Туралиевна,
директор «ИП Фаткулина»

В июне менеджер «ЭМИТИ Интернешнл» предложила акцию «Сила чистой воды», я согласилась участвовать. По итогам акции я получила в подарок диспенсер. Очень интересная акция! Спасибо за предложение и, конечно, за подарок – диспенсер! В дальнейшем ждем новых подобных акций. Желаю удачи и успехов.

Утешева Гульнар Тулегеновна,
директор ИП

По итогам акции «Сила чистой воды», проведенной с мая по август 2013-го, мы смогли выиграть диспенсер. Акция была рассчитана на лояльных клиентов, мы справились с поставленной перед нами задачей и стали счастливыми обладателями очень нужной в аптеке вещи – диспенсера. Выражаем благодарность компании за внимание и организацию такой интересной акции. Мы всегда с охотой принимаем участие во всех акциях, которые проводит «ЭМИТИ Интернешнл».

Кулиев Курбан Абдуллаевич,
руководитель ТОО «Азад»

ЭМИТИ Pharm

№ 8 (8) 2013



Обложка
Зауре Комбарова
Фото – Денис Пахомчик

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

Директор Анастасия Ивановская
Главный редактор Дана Бердыгулова
Корректор-литературный редактор Фарида Нурпеисова
Дизайн, верстка, допечатная подготовка Денис Пахомчик
Фотографии Денис Пахомчик, Наталья Польшанная, Сергей Батулин, интернет-ресурсы

Над номером работали:

Дана Бердыгулова, Анастасия Ивановская, Светлана Стрельникова, Галина Хван, Салик Оразбаев, Наталья Батракова, Лейла Kokkoz, Максим Гревцев, Асем Ерболатова, Жанат Смирнова, Наталья Польшанная, Ольга Наумова, Айгерим Камилова, 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.

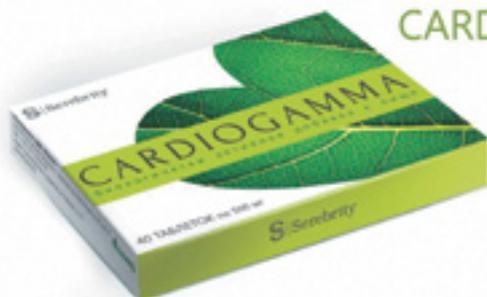
По вопросам размещения рекламы обращайтесь по телефонам: +7 (727) 244-84-68 (вн. 1110), пишите на e-mail: a.ivanovskaya@amity.kz, reseption@amity.kz



ECALORIA S|Serebrity

- Комплексный препарат для похудения и контроля веса. Уникальный состав для обретения естественной стройности!
- Экстракт ананаса (бромелайн) способствует расщеплению жиров, а экстракт гарцинии снижает аппетит и ускоряет обмен веществ.
- Экстракт зеленого чая, богатый флавоноидами, витаминами, кофеином, ускоряет метаболизм за счет преобразования жиров в энергию.
- Серебро оказывает поддержку иммунной системе, хром восстанавливает жировой и углеводный обмен организма.

Наиболее выраженный эффект от приема Ecaloria достигается при условии рационального питания и адекватной физической активности.



CARDIOGAMMA S|Serebrity

- Содержит экстракт пустырника, экстракт боярышника, экстракт валерианы, кислоту аскорбиновую, ионы серебра.
- Комплексный препарат для нормализации работы нервной и сердечно-сосудистой систем, улучшения коронарного и мозгового кровообращения.
- Устраняет боль и дискомфорт в области сердца, понижает артериальное давление и возбудимость центральной нервной системы.



ПУСТЫРНИК ЭКСТРА S|Serebrity

- Содержит экстракт пустырника, аскорбиновую кислоту ионы серебра.
- Сочетание известных терапевтических свойств лекарственных растений благотворно действует на нервную и сердечно-сосудистую системы.
- Понижает артериальное давление.



ВАЛЕРИАНА ЭКСТРА S|Serebrity

- Содержит экстракт валерианы, аскорбиновую кислоту, ионы серебра.



ЭЛЕУТЕРОКОКК ЭКСТРА S|Serebrity

- Содержит экстракт элеутерококка, аскорбиновую кислоту, ионы серебра.
- Элеутерококк – натуральный катализатор естественной энергии организма, эффективный для повышения умственной и физической работоспособности, остроты зрения и слуха, снятия сонливости.
- Серебро повышает устойчивость к различным заболеваниям, часто ведущим к синдрому «хронической усталости».
- Востребован среди различных сегментов покупательской аудитории: учащих, людей бизнеса, работников творческих профессий, а также автолюбителей.

Amateg – естественный выбор, когда речь идет о природном здоровье.

ОДО «Аматэг»
 Производство и оптовая реализация
 биологически активных добавок к пище

Республика Беларусь,
 Минская область, г. Борисов,
 пр. Революции, д. 16, офис 25

Тел./факс: +375 (177) 76-83-96
 info@amateg.by
 www.amateg.by



16



24



28

ВОПРОС НОМЕРА 8

Наша долгая счастливая жизнь

АПТЕЧНАЯ ПРАКТИКА 12

К вопросу о государственном регулировании цен на лекарственные средства

АКТУАЛЬНО 16

Что нужно знать о рецептах

Цифровые технологии в фармации: выписка электронных рецептов

МЕНЕДЖМЕНТ 22

Оперативное управление: эффективные методы

КАРЬЕРА 24

Как прочесть мысли начальника

Head Hunter: 60 процентам сотрудников по ночам снится работа!

МИРОВОЙ ОПЫТ 28

Чисто английская аптека

Тема номера

Во власти Морфея

ФОТО-РАНДЕВУ 30

Алтын Утетлеуова
Гульнар Мусина
Мирхат Исанов
Марина Тулюлюк
Роза Аубекерова

30



42

ПЕРСОНА

36

Я все делаю с удовольствием
Зауре Комбарова

ГЕРОЙ НОМЕРА

42

Самое главное – это стабильность
Светлана и Валерий Шершневы

ИНТЕРВЬЮ

46

Любовь и искренность
преодолеют все преграды
Нино Катамадзе

ОТНОШЕНИЯ

50

Женская интуиция,
мужская логика и наоборот

ВОСПИТАНИЕ

54

Во власти Морфея

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

58

Позы во сне

Феномены сна: загадки сомнамбулизма
и тайны летаргии

Пять способов борьбы с бессонницей

ПОДИУМ

64

Пижамный дресс-код

ПУТЕШЕСТВИЯ

68

Город Бонн – древний и молодой

ЗООМИР

72

Ночной образ жизни

КУЛИНАРИЯ

76

Салат «Легкий»

АСТРОПРОГНОЗ

78

Октябрь-2013

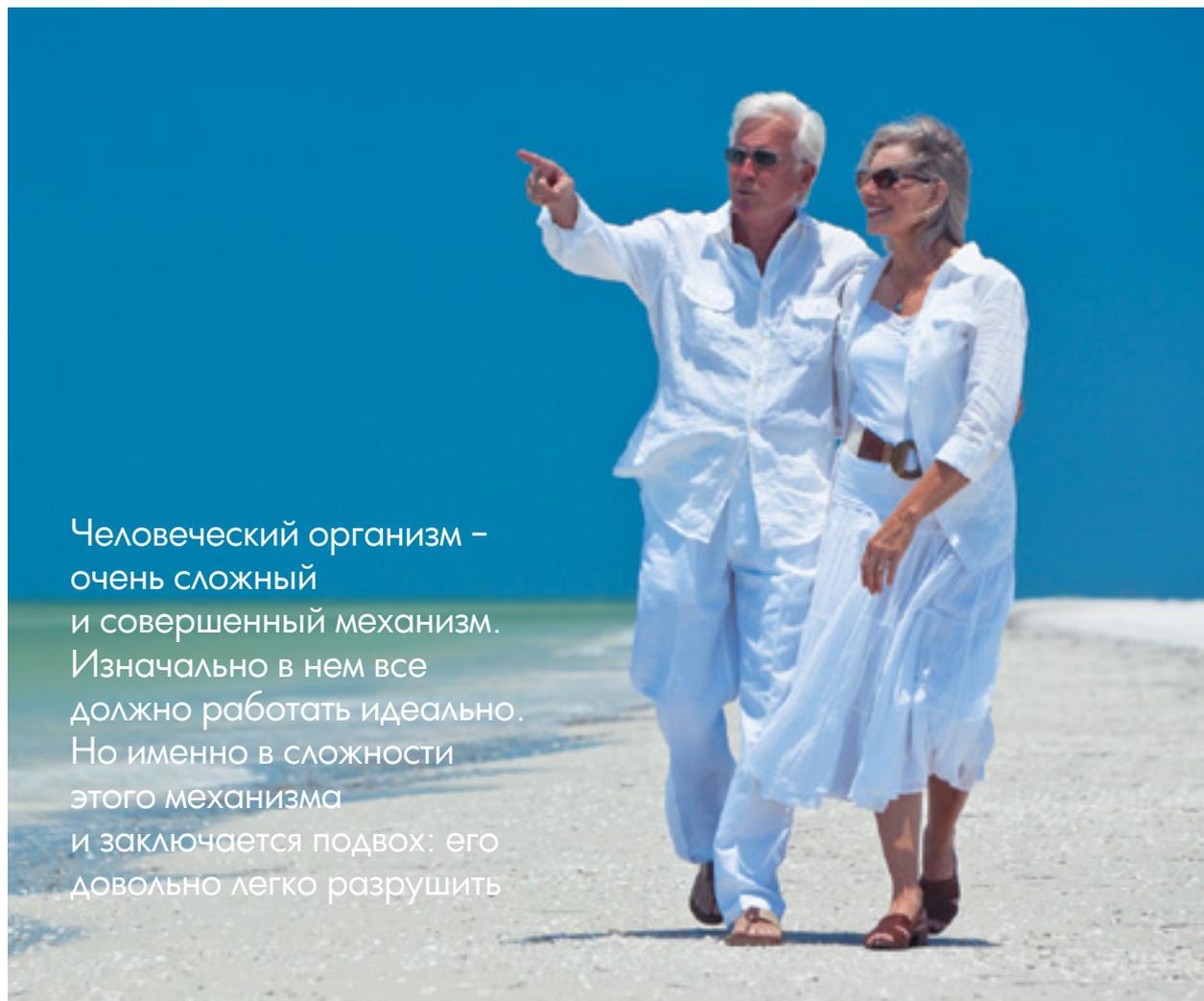


Наша долгая *счастливая жизнь*

Галина Хван, Светлана Стрельникова,
Центральная клиническая больница Медицинского центра
Управления делами Президента РК, г.Алматы

Долголетие и здоровье издавна были вопросами первостепенной важности для многих народов. Легенды и сказки, сохранившиеся до наших дней, описывают поиски различных способов бессмертия.

Так, в старинных китайских манускриптах рассказывается, что древние правители рассылали гонцов по всему миру в поисках эликсира бессмертия. Говорят, будто император Хуань Ти разослал по восточным морям три тысячи непорочных юношей и девушек, чтобы те нашли острова, где рос персик бессмертия. Понятно, что об этих молодых людях больше никогда не слышали, но считается, что от них произошла японская раса.



Человеческий организм –
очень сложный
и совершенный механизм.
Изначально в нем все
должно работать идеально.
Но именно в сложности
этого механизма
и заключается подвох: его
довольно легко разрушить

Постепенно поиск бессмертия сменился более реалистичными задачами, которые концентрировались вокруг китайского понятия Ци, – например, увеличением продолжительности жизни человека. Китайские мудрецы объявили, что Ци не только присутствует в природе, но и является силой, которая определяет жизнь. Считалось, что физическое тело живет благодаря присутствию Ци. Если человеческая Ци сильная и вибрирующая, значит, и здоровье прекрасное. Если Ци заблокирована, это вызывает болезни и недомогания; а когда Ци гаснет, человек умирает. Результатом такого подхода стало создание различных наборов движений, упражнявших как мускулы, так и пять важных внутренних органов человека, которые сравнивались с пятью стихиями: сердце было Огнем, легкие – Металлом, почки – Водой, печень была Деревом и селезенка – Землей. Этими упражнениями занимаются и сегодня. Цель их – создание гармоничного равновесия энергии в перечисленных выше органах.

Человеческий организм – очень сложный и совершенный механизм. Изначально в нем все должно работать идеально. Но именно в сложности этого механизма и заключается подвох: его довольно легко разрушить.

В настоящее время накоплено немало теорий о долголетию и возможностях медицины в увеличении продолжительности жизни. Однако в то же время эмпирически было доказано, что в большей степени (51,6%) качество и продолжительность жизни зависят от образа жизни человека и в меньшей – от наследственности (19,1%), экологии, уровня развития здравоохранения и других факторов. То есть самому человеку многое подвластно и наше здоровье зависит от нас самих. Известный ученый Поль Брэгг, доживший до 95 лет, многие годы отдал созданию своей теории активного долголетия и на собственном опыте доказал ее состоятельность. Он был силен, подвижен, гибок и вынослив, как юноша, и погиб во время занятий серфингом.

А вы хотите жить долго? И что значит «долго»? Каково это – прожить 100 лет? Как вы думаете, эта цифра имеет к вам отношение?

Доказано, что человеческое тело рассчитано на 120 лет жизни. По мнению геронтологов (ученых, занимающихся проблемой старения и долголетия), любая более ранняя смерть считается преждевременной. Человечество победило многие инфекционные заболевания, люди уже не умирают от банального аппендицита и кровотечения (за редким исключением). Да, комфортная жизнь продлила наши годы. Но достаточно ли этого? И какие факторы, помимо питания и физической активности, влияют на продолжительность жизни? Кстати, пи-

тание и физическая активность позволяют получать больше энергии и способствуют лучшему качеству жизни, но не увеличивают ее продолжительность. Среди долгожителей – людей старше 90 лет – есть такие, кто никогда не соблюдал никаких диет; есть курящие, употребляющие жиры, кофе и алкоголь.

Уже обнаружены гены, регулирующие продолжительность жизни. Пока мы не можем повлиять на их активность или пассивность. Но эти гены есть у всех. Почему же в таких странах, как Норвегия, Германия, Новая Зеландия, Япония, средняя продолжительность жизни 79-84 года, а в Казахстане 67 лет у женщин и 59 – у мужчин?

Все слышали про Окинаву – остров в Японии, где средняя продолжительность жизни была 84 года, а долгожители составляли 35% населения. Была – до прихода туда цивилизации, фаст-фуда и изменения социальных условий жизни. И первое, о чем говорят в связи с их долголетием, – это питание. В его основе – морепродукты и рис. Казалось бы, чего проще? Тысячи людей в мире применяли эту диету, но... результата не получили. Так в чем же дело? А дело не только в питании. Вторым важным фактором была физическая активность от зари до зари, чтобы найти эти морепродукты и вырастить рис. Но еще более значимо в вопросе долголетия было социальное устройство жизни: эти люди жили общинами. При возникновении сложной ситуации, потери, или «стресса», по-нашему, вся община собиралась, человек мог выговориться, рассказать о своей проблеме, и ему оказывали помощь! Обязательно! Жители Окинавы не чувствовали себя одинокими и всегда были уверены в поддержке и защищенности. Нарушение этих традиций и привело к снижению средней продолжительности жизни.

Изучение структуры и деятельности человеческого мозга выявило интересную особенность. Если мы настроены на долгосрочную перспективу, то быстрее и легче достигаем успеха в выбранном деле. А вы настроены на долгую жизнь? Активную, интересную, наполненную любовью и радостью? Хотите знать, какие **семь факторов** дадут вам шанс?

1. Человек – существо социальное.

Люди, имеющие несколько близких друзей и любимого человека, живут дольше. Неважно, сколько близких друзей и знакомых у вас есть – 5, 15 или 20. Важно, что есть люди, с которыми вы построили искренние и глубокие взаимоотношения. Это и семья, и родственники, и те, кто просто с вами рядом. И исследователи видят здесь несколько причин для увеличения продолжительности жизни. Возможность поговорить «по душам», разделить радость



СИМВОЛ
ДОЛГОЛЕТИЯ

ВОПРОС НОМЕРА

и получить поддержку в горе. А также возможность получить помощь. Вам требуется найти хорошего врача? Позвоните друзьям. Вам необходимы дополнительные деньги на хирургическую процедуру? Семья поможет вам. Вам требуется помощь в ремонте машины, покупке продуктов, приготовлении еды? Семья и друзья рядом. Сейчас, если вам 20–30–40, это может показаться несущественным, но мы говорим о том времени, когда вам 70–80–90...

Действия:

1. Просто начинайте создавать эти глубокие и искренние отношения, найдите старых друзей через социальные сети, общайтесь с соседями.

2. Не ждите и не обижайтесь, что вам никто не звонит. Звоните сами, поздравляйте с праздниками, приглашайте на прогулку, обсуждайте книги и фильмы.

3. Помогайте другим.

2. Осознанность.

Психолог Левис Тельман из Стэнфордского университета начал в 1921 году исследование. В этом исследовании участвовало 1500 мальчиков и девочек. Левис наблюдал за ними на протяжении всей их и своей жизни. Он умер в 1956 году, и это исследование завершили к 1990 году Говард Фридман и Лесли Мартин. И вот что они выяснили. Более разумные, предусмотрительные и организованные люди, которые планировали свою жизнь, жили дольше, чем их беззаботные и легкомысленные сверстники. Они выбирали более здоровые привычки и построили сильную социальную сеть. Жизнь по плану помогла снизить уровень стресса. Эти люди получили более глубокое образование и имели разнообразные интересы. А это позволило сохранить когнитивные (умственные) способности мозга и избежать дегенеративных заболеваний в старости (например, болезни Альцгеймера или старческого слабоумия).

Действия:

1. Практикуйтесь в ежедневном планировании и следуйте своему плану. Ищите подходящую вам систему сделать свою жизнь проще и более предсказуемой.

2. Просите помощи и пользуйтесь советами других: это экономит время и силы.

В исследовании Левиса Тельмана те, кто впоследствии жил дольше, в детстве чаще обращались с вопросами к родителям и следовали их рекомендациям.

3. Не волнуйтесь слишком много.

Соблюдайте баланс между планированием и тем,

что вы можете контролировать, а что нет. Излишний контроль и малейшие переживания приводят к ожирению, стрессу, инсульту и инфаркту. Давайте право на ошибку себе и другим. Перфекционизм (стремлению к совершенству) уменьшает удовольствие и сокращает жизнь.

Действия:

1. Не плачьте над пролитым молоком, лучше возьмите тряпку, наклонитесь и вытрите пол.

2. Прощайте себя и других. Если вас гложет обида, найдите техники и практики, избавляющие от этого непродуктивного расхода энергии.

3. Если вы чрезмерно волнуетесь о чем-то, остановитесь и подумайте: а так ли все плохо? Может быть, жизнь дает вам новую возможность?

4. Составьте список всех вещей, которые волнуют и расстраивают вас. Исключите неважные. По поводу важных составьте список необходимых действий и действуйте.

5. Практикуйте медитацию.

6. Употребляйте в течение дня расслабляющие и успокаивающие чаи и травы.

Люди, имеющие несколько близких друзей и любимого человека, живут дольше

4. Оптимизм.

Сначала определимся с тем, кто такие «оптимисты» и почему они двигают мир. Это не те, кто постоянно пребывает в радостном состоянии и думает, что у них нет проблем, и не те, кто не обращает внимания на возникающие проблемы. Оптимисты – это те, кто считает, что любая проблема имеет свое решение, надо только его найти. Если проблема не имеет решения, то и не стоит тратить на нее время. Именно поэтому все в нашем мире создано оптимистами для решения тех или иных проблем.

Оптимисты живут дольше и более здоровы по сравнению с пессимистами. Согласно данным нейробиолога Тали Шарота, оптимизм был выбран эволюционно – как путь, ведущий к более стабильному сохранению выживаемости. Оптимизм закреплен в нашем геноме.

Действия:

1. Найдите светлую сторону самой грустной ситуации. Она есть. Исследуйте ее, признайте ее существование. Даже если проблему нельзя решить, вы почувствуете себя лучше.

2. Продолжайте действовать и будьте верны себе.

3. Каждый день отмечайте свои маленькие победы и достижения. Заведите «Дневник достижений», вспомните 10 целей, которых вы достигли за последний год. Читайте их каждый день, и вы поймете, что тоже умеете решать проблемы.

5. Смейтесь!

Вы наверняка знаете, что хорошо смеется тот, кто смеется последним. Это потому, что смех крепко ассоциирован с долголетием. Смех – это не только удовольствие. Процесс, когда мы сокращаем лицевые и грудные мышцы, открываем рот и производим искреннее ха-ха-ха, непостижимым пока образом укрепляет наш иммунитет, снижает уровень гормонов стресса и даже уменьшает воспаление в суставах. Смех – это самый простой и доступный способ благотворно повлиять на все аспекты нашего здоровья.

Действия:

1. Смотрите умные смешные фильмы, программы, читайте книги.
2. Смейтесь, когда вам указали на вашу ошибку, и вообще смейтесь над собой. Не саркастически и критично, а весело и радостно.
3. Смейтесь намеренно, хотя бы один раз в день. Сокращайте мышцы, открывайте рот, улыбайтесь и говорите: «Ха-ха-ха». Только искренне и от души.
4. Займитесь laughteryoga (йога смеха).

6. Жажда жизни

В 2011 году Эндрю Степт и Джей Вардл из Калифорнийского университета США опубликовали отчет об исследовании пожилых мужчин и женщин. Оказывается, те из них, кто на протяжении своей жизни ощущал свою нужность, жили дольше. Причем этот факт не зависел от базового уровня здоровья. Среди «долгожителей» были люди и с хроническими, и с тяжелыми заболеваниями, но они сохранили активность и ясность мысли. Более продолжительная жизнь не ассоциировалась ни с питанием, ни с физической активностью, а только с одной вещью: они чувствовали себя востребованными и нужными. Каждый день они знали, зачем им вставать с кровати. Это мог быть другой член семьи, работа, дети, внуки и даже собака, которую необходимо выгулять.

Действия:

Живите полноценно и любите жизнь. Счастье не появляется из ниоткуда. Помимо всего прочего, оно – результат определенных химических процессов в организме. Когда мы что-то делаем для других, вырабатываются особые вещества, снижающие стресс и укрепляющие наше здоровье. Используйте качественные сбалансированные продукты и приготовьте из них завтрак для своего партнера. Посадите цветы и радуйтесь, как они растут. Любуйтесь закатом или восходом и делите эту радость с другими.

Делайте вещи, не доставляющие вам удовольствия, но позволяющие проявить заботу о другом.

Например, вы не любите вставать рано, но делаете это для того, чтобы приготовить завтрак для мужа и поцеловать его перед уходом на работу. Или вы не любите мыть окна, но делаете это, чтобы ваша жена могла отдохнуть в выходные. Вам не хочется выходить на холодную улицу, но вашей собаке это просто необходимо.

7. Будьте экстравертом.

Интересуйтесь другими, обсуждайте свои проблемы, вступайте в разговор, просите помощи. Современный мир рассчитан на экстравертов, и они больше «ценятся» обществом. Обычно экстраверты строят более сильную социальную сеть и устанавливают связи. У них ниже уровень стресса и лучше физическая форма. Если вы интроверт и прекрасно себя чувствуете, у вас полноценные личные отношения и есть близкие друзья, то продолжайте наслаждаться жизнью. Но если вы чувствуете одиночество и грусть, не знаете, с кем обсудить интересующие вас вопросы, то вставайте и идите «в люди».

Действия:

1. Станьте частью полезного социального сообщества. Это не фейсбук и твиттер.
2. Вы можете чувствовать одиночество, находясь на вечеринке в окружении десятка людей. Учитесь общаться и завязывать приятный искренний разговор.
3. Обсуждайте свои проблемы и задачи с родственниками и коллегами.

Современный мир
рассчитан
на экстравертов,
и они больше
«ценятся» обществом

Не правда ли, эти факторы и действия никак не связаны на первый взгляд со здоровьем и продолжительностью жизни? Но человек – это не набор тканей, клеток и калорий. Каждый из нас состоит еще из чего-то невидимого и неосознаваемого. Энергии. Души. Мечты и стремлений. Развивайте их, именно эти невидимые и неосознаваемые вещи – ключ к активному долголетию.

«Со времен Адама и Евы, – писал П.Брэгг, самая важная проблема – это продление человеческой жизни». Ни одному человеку не удалось избежать смерти, однако каждый из нас, соблюдая определенные гигиенические, диетические и психологические правила, может продлить свою жизнь и улучшить ее качество. И каждый обязан сделать это ради себя, ради родных и друзей и, наконец, ради своей страны. Забота каждого человека о своем здоровье, о своем теле чрезвычайно важна для общества, которое остро нуждается в том, чтобы люди в бодрости и крепком здоровье доживали до естественного предела своей жизни.

К вопросу о государственном регулировании цен *на лекарственные средства*

Обеспечение здоровья населения является одним из важнейших приоритетов социально-экономической политики Республики Казахстан. Значимость здоровья указывается в основных краткосрочных и долгосрочных государственных программах развития нашей республики и акцентируется в Послании президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 14 декабря 2012 года Стратегия «Казахстан-2050», в котором сказано, что «здоровье нации – основа нашего успешного будущего».

Пункт 1 статьи 29 Конституции Республики Казахстан регламентирует, что граждане имеют право на охрану здоровья. Одним из условий реализации данного права является обеспечение населения качественной медицинской помощью, которое в значительной степени зависит от доступности, качества, эффективности и безопасности лекарственных средств. Во исполнение указанной нормы Стратегический план Министерства здравоохранения Республики Казахстан на 2011-2015 годы и Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 гг. одной из основных целей предусматривают повышение доступности и качества лекарственных средств.

Предпринятые государством меры, связанные с установлением предельных закупочных цен в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и заключением между уполномоченным органом в сфере здравоохранения с фармацевтическими ассоциациями меморандумов по сдерживанию цен на лекарственные средства, не привели к ожидаемому результату – снижению цен. 20 мая 2013 года председатель Агентства Республики Казахстан по защите конкуренции Б. Куандыков на брифинге Службы центральных коммуникаций при президенте Республики Казахстан заявил о необходимости разработки нормативных правовых актов в области государственного регулирования цен на лекарственные средства. Причинами, требующими государственного регулирования цен на лекарственные средства, являются: большое количество субъектов, являющихся посредниками между производителями лекарственных средств и субъектами, осуществляющими их розничную реализацию; отсутствие в законодательстве понятия и четких критериев определения взаимозаменяемости лекарственных средств; неразвитость фармацевтического рынка в сельской местности; необоснованное завышение цен при оптовой и розничной реализации лекарственных средств субъектами фармацевтического рынка.

На сегодняшний день меры государственного регулирования фармацевтического рынка направлены на контроль за регистрацией, сертификацией и реализацией ввозимых и производимых в стране лекарственных средств и изделий медицинского назначения; рекламную активность представительств фармацевтических компаний; закуп медикаментов для государственных лечебно-профилактических учреждений. Введение государственного регулирования цен на лекарственные средства в Республике Казахстан будет происходить в несколько этапов, как на региональном, так и на международном уровнях.

На национальном уровне разработаны и утверждены Правила организации и осуществления мониторинга цен на лекарственные средства, изделия медицинского назначения, а также их формирования в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Данные правила регламентируют размер оптовых и розничных надбавок, устанавливаемых субъектами здравоохранения, предоставляющими гарантированный объем бесплатной медицинской помощи. Следующий этап будет состоять из формирования Агентством Республики Казахстан по защите конкуренции и Министерством здравоохранения РК перечня лекарственных средств, цены на которые будут регулироваться, и определения методики ценообразования.

На международном уровне планируется формирование перечня лекарственных средств Агентством по защите конкуренции в рамках работы Межгосударственного совета по антимонопольной политике и Штаба по совместным расследованиям нарушений антимонопольного законодательства государств – участников СНГ, а также создание единой платформы, включающей перечень лекарственных средств и результаты мониторинга цен на них. Данная платформа позволит обеспечить оперативный обмен антимонопольных органов стран – участниц СНГ сведениями о состоянии фармацевтического рынка путем глобального мониторинга цен, что позволит своевременно выявить факты антиконкурентного поведения участников рынка.

Тенденция, связанная с гармонизацией антимонопольного законодательства и нормативных правовых актов в сфере обращения лекарственных средств в странах – участницах Единого экономического пространства и развитием торговли товарами, услугами, передвижением финансового и человеческого капитала, позволяет заимствовать опыт Российской Федерации и Республики Беларусь в сфере законодательного регулирования цен на лекарственные средства.

В Республике Беларусь (далее – РБ) перечень лекарственных средств, цены на которые регулируются, установлен Постановлением Совета Министров РБ от 16 апреля 2005 г. Указанное Постановление Совета Министров РБ предусматривает применение предельных оптовых и торговых надбавок, дифференцированных по уровню расчетной отпускной цены организациями-изготовителями, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. В данный перечень включены лекарственные средства: для лечения сердечно-сосудистых заболеваний; влияющие на центральную нервную систему, противосудорожные; для анестезиологии и реаниматологии; для лечения заболеваний органов дыхания и др. Размер предельных надбавок на лекарственные средства в Республике Беларусь установлен Указом президента от 11 августа 2005 г. №366 «О формировании цен на лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинскую технику».

Таблица 1. Размеры предельных оптовых и торговых надбавок на лекарственные средства

Отпускная цена организации-изготовителя Республики Беларусь или расчетная отпускная цена за единицу товара (долларов США)	Оптовая надбавка к отпускной цене организации-изготовителя Республики Беларусь или расчетной отпускной цене (процентов)	Торговая надбавка к отпускной цене организации-изготовителя Республики Беларусь или расчетной отпускной цене (процентов)
до 5 включительно	11	30
свыше 5 до 10 включительно	10	25
свыше 10 до 15 включительно	9	21
свыше 15 до 30 включительно	8	17
свыше 30 до 50 включительно	7	13
свыше 50 до 100 включительно	4	6
свыше 100	2	2

Размер взимаемой оптовой (торговой) надбавки не должен превышать установленного предельного уровня, определяемого исходя из отпускной цены за единицу медицинского товара, пересчитанной в доллары США, и не зависит от количества юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, участвующих в реализации этого товара (см. таблицу 1). Цены на медицинские товары иностранного производства формируются юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями посредством сложения расчетной отпускной цены и взимаемой оптовой надбавки. Размер взимаемой оптовой надбавки не должен превышать установленного предельного уровня, определяемого исходя из расчетной отпускной цены за единицу медицинского товара, пересчитанной в доллары США, и не зависит от количества юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, участвующих в реализации этого товара. Расчетная отпускная цена формируется юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями посредством сложения контрактной цены, пересчитанной в белорусские рубли по официальному курсу Национального банка РБ, установленному на дату выпуска товара в свободное обращение (при наличии таможенного контроля) или на дату поступления товара на склад покупателя, указанную в накладной (при отсутствии таможенного контроля), таможенных платежей, налога на добавленную стоимость в соответствии с законодательством, транспортных расходов по доставке товара.

В Российской Федерации государственное регулирование цен на лекарственные средства регламентируется Постановлением Правительства РФ от 29 декабря 2010 года №865 «О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов», и осуществляется путем: государственной регистрации предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств (далее – ЖНВЛС) в реестре предельных отпускных цен производителей Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации; установления предельных размеров оптовых и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛС, в субъектах Российской Федерации, выраженные в процентах и дифференцированные в зависимости от стоимости лекарственных препаратов с учетом географической удаленности, транспортной доступности и других особенностей. Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств на 2013 г. утвержден Распоряжением Правительства РФ от 7 декабря 2011 г. №21199-р.



В соответствии с Приказом федеральной службы по тарифам от 11 декабря 2009 г. №442-а «Об утверждении методики определения органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации предельных оптовых и предельных розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства» (далее – Приказ), предельные оптовые и предельные розничные надбавки к ценам на ЖНВЛС устанавливаются в процентах, дифференцированных по стоимости исходя из фактической цены производителя, с учетом региональных особенностей в субъекте Российской Федерации. В соответствии с вышеуказанным Приказом органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации рассматривают представленные оптовыми организациями или аптечными учреждениями: данные об объемах реализации ЖНВЛС в отчетном периоде регулирования и в плановом периоде регулирования; расчет средневзвешенного размера оптовой или розничной надбавки к ценам на ЖНВЛС; данные об объемах ЖНВЛС, реализуемых в коммерческом секторе в разрезе ценовых групп оптовыми организациями или аптечными учреждениями; расчет затрат на реализацию ЖНВЛС; расчет необходимой прибыли и т.д. На основе указанных данных и определенной Приказом методикой расчета устанавливаются предельные оптовые и розничные надбавки к фактическим отпускным ценам на ЖНВЛС. Зарегистрированная предельная отпускная цена может изменяться в связи с изменением цен на сырье и материалы, ростом заработной платы, накладных расходов, изменением конъюнктуры товарных рынков и иных расходов, связанных с производством и реализацией лекарственных средств.

Между тем введение государственного регулирования цен на лекарственные средства может привести к таким негативным социально-экономическим последствиям, как: ориентация субъектов, осу-

ществляющих реализацию лекарственных средств, на более рентабельные препараты, не вошедшие в перечень лекарственных средств, цены на которые будут регулироваться, что может повлечь дефицит лекарственных средств, включенных в перечень; уравнивание системы ценообразования лекарственных средств, произведенных по стандартам надлежащей производственной практики (GMP) и без соблюдения данных стандартов, что приведет к затруднению модернизации производства и перехода на стандарты качества (GMP); действия субъектов фармацевтического рынка, осуществляющих реализацию лекарственных средств, связанные с уклонением от регистрации цен; ограничение экономических стимулов для разработки и беспрепятственного вывода на рынок новых эффективных лекарственных средств.

В заключение следует отметить, что косвенное регулирование цен на лекарственные средства в Республике Казахстан не привело к ожидаемому результату их снижения, вследствие чего Агентством РК по защите конкуренции принято решение прямого регулирования цен на лекарственные средства. В ближайшее время Агентству РК по защите конкуренции и Министерству здравоохранения предстоит решить сложную задачу, связанную с разработкой такой методики регулирования цен на лекарственные средства, при которой система ценообразования отвечала бы следующим критериям: баланс интересов всех субъектов фармацевтического рынка; дифференцированный подход к ценообразованию на инновационные препараты и на дженерики; обеспечение рентабельности лекарственных средств, которые будут включены в перечень; невозможность рассматривать ценообразование в отрыве от системы возмещения; устранение дискриминации иностранных участников рынка.

Салик Оразбаев, юрист
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»



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

Что нужно знать о рецептах

Розничная реализация населению лекарственных средств осуществляется без рецепта и по рецептам, выписанным и оформленным на бланках медицинскими работниками организаций здравоохранения в пределах своей компетенции при наличии соответствующих медицинских показаний.



Розничная реализация населению лекарственных средств бесплатно или на льготных условиях для отдельных категорий больных, имеющих право на бесплатное или льготное обеспечение лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения, осуществляется по рецепту, выписываемому на бланках.

При выписывании лекарственного средства в дозе, превышающей высшую разовую, врач в рецепте обозначает дозу лекарственного средства прописью и восклицательным знаком. При несоблюдении врачом данного требования, фармацевтический работник отпускает прописанное лекарственное средство в половине установленной высшей разовой дозы.

В случае отсутствия в аптеке, аптечном пункте лекарственного средства, выписанного врачом, специалист объекта розничной реализации осуществляет с согласия пациента и/или по согласованию с лечащим врачом его замену фармакологическим аналогом.

В случае отсутствия в аптеке, аптечном пункте необходимого лекарственного средства, специалист предлагает пациенту (без согласования с врачом) синоним лекарственного средства под международным непатентованным названием, имеющимся в ассортименте.

Специалист объекта розничной реализации при розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники предоставляет пациенту информацию по:

- 1) правильному и рациональному применению или использованию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники;
- 2) возможным побочным действиям и противопоказаниям лекарственных средств;
- 3) взаимодействию с другими лекарственными средствами, мерах предосторожности при их применении или использовании;

4) срокам годности и правилам хранения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники в домашних условиях;

5) правилам эксплуатации, комплектности изделий медицинского назначения и медицинской техники.

Рецепт, не отвечающий требованиям его оформления и (или) содержащий лекарственное средство из несовместимых компонентов, считается недействительным и оставляется в аптеке, аптечном пункте. При этом специалист объекта розничной реализации отпускает больному выписанное лекарственное средство, за исключением лекарственных средств, содержащих несовместимые компоненты.

Недействительные рецепты погашаются штампом «Рецепт недействителен», регистрируются в пронумерованном, прошнурованном и скрепленном подписью руководителя и печатью аптеки (аптечного пункта) журнале учета неправильно выписанных рецептов по форме.

Информация о неправильно выписанных рецептах передается руководителю соответствующей медицинской организации и (или) в соответствующие местные органы государственного управления здравоохранением.

Сроки хранения рецептов на лекарственные средства в аптеке, аптечных пунктах составляют:

1) отпущенные бесплатно и на льготных условиях – 3 года;

2) содержащие производные 8-оксихинолина, ядовитые вещества, гормональные стероиды, клонидин, анаболические стероиды – 3 месяца.

По истечении срока хранения рецепты подлежат уничтожению. Для уничтожения рецептов создается комиссия в составе руководителя и материально-ответственных лиц аптеки, аптечного пункта. Комиссия составляет акт об уничтожении, в котором прописью указывается количество уничтоженных рецептов.

Памятка врачу

1. Шифр объекта первичной медико-санитарной помощи печатается типографским способом или ставится штамп.

2. Рецепт выписывается на латинском языке, разборчиво, четко, шариковой ручкой, исправления запрещаются.

3. Разрешаются только рецептурные сокращения, принятые Правилами оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники.

4. Твердые сыпучие вещества выписываются в граммах (0,001; 0,02; 0,3; 1,0), жидкие – в миллилитрах, граммах и каплях.

5. Способ применения указывается на государственном или русском языках.

6. Не допускается ограничиваться общими указаниями: «Внутреннее», «Наружное», «Известно» и другими.

7. При заполнении подчеркнуть предназначение рецепта (для взрослого, для ребенка).

8. Рецепты, выписанные в организациях здравоохранения Республики Казахстан, действительны на территории всей республики:

а) на получение лекарственных средств, содержащих производные 8-оксихинолина, ядовитые вещества, гормональные стероиды, клонидин, анаболические стероиды – в течение 10 дней со дня их выписывания;

б) больным, нуждающимся в постоянном (длительном) лечении (за исключением случаев, указанных в пункте а), – до трех месяцев. При этом подчеркиваются надписи «По специальному назначению» и по периодичности отпуска лекарств из аптеки, аптечного пункта («еженедельно» или «ежемесячно»), скрепляются подписью и личной печатью врача, выписавшего рецепт;

в) остальные рецепты – в течение одного месяца со дня их выписывания.

9. При заполнении рецепта «Бесплатно» нужно подчеркнуть или на «Льготных условиях» нужно подчеркнуть и указать процент льгот.

10. Подпись врача должна быть заверена его личной печатью.

11. Должностное лицо объекта первичной медико-санитарной помощи и физическое лицо, осуществляющее частную медицинскую практику, заверяют рецепт на получение лекарственных средств, содержащих психотропные вещества, своей подписью и печатью организации (печатью физического лица, осуществляющего частную медицинскую практику).

12. Заведующий фельдшерско-акушерским пунктом заверяет рецепт на получение лекарственных средств, содержащих психотропные вещества, своей подписью и печатью фельдшерско-акушерского пункта.

13. В сельских населенных пунктах, в случае отсутствия врачей, рецепты выписываются работниками со средним медицинским образованием, ведущими амбулаторный прием больных.

14. Не разрешается выписывать рецепты на лекарственные средства, предназначенные для оказания гарантированного объема бесплатной медицинской помощи в условиях стационара.

15. В сельских населенных пунктах, в случае отсутствия врачей, рецепты на получение лекарственных средств бесплатно или на льготных условиях выписываются работниками со средним медицинским образованием, ведущими амбулаторный прием больных.

СПИСОК РЕЦЕПТУРНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

Сокращение	Полное написание	Перевод
aa	ana	по, поровну
ac. acid.	acidum	кислота
amp.	ampulla	ампула
aq.	aqua	вода
aq. purif.	aqua purificata	вода очищенная
but.	butyrum	масло (твердое)
comp., cps.	compositus (a, um)	сложный
D.	Da, Detur, Dentur	Выдай. Пусть будет выдано. Пусть будут выданы
D.S. Signetur	Da, Signa; Detur,	Выдай, обозначь. Пусть будет выдано, обозначено. Выдать, обозначить
D.t.d.	Da (Dentur) tales doses	Выдай (Пусть будут выданы) такие дозы
Dec.	Decoctum	отвар
dil.	dilutus	разведенный
div. in p.aeq	divide in partes aequales	раздели на равные части
emuls	emulsum	эмульсия
extr.	extractum	экстракт, вытяжка
f.	fiat (fiant)	пусть образуется (образуются)
gtt.	gutta, guttae	капля, капли
inf.	infusum	настой
in amp.	in ampullis	в ампулах
in caps. gel.	in capsulis gelatinosis	в капсулах желатиновых
in tabl.	in tab(u)lettis	в таблетках
lin.	linimentum	жидкая мазь
liq.	liquor	жидкость
M. pil.	massa pilularum	пилюльная масса
M.	Misce; Misceatur	Смешай. Пусть будет смешано. Смешать
N.	numero	числом
ol.	oleum	масло (жидкое)
pil.	pilula	пилюля
p.aeq.	partes aequales	равные части
pulv.	pulvis	порошок
q.s.	quantum satis	сколько потребуется, сколько надо
r., rad.	radix	корень
Rp.	Recipe	Возьми
Rep.	Repete. Repetatur	Повтори. Пусть будет повторено
rhiz.	rhizoma	корневище
S.	Signa. Signetur	Обозначь. Пусть будет обозначено
sem.	semen	семя
simpl.	simplex	простой
sir.	sirupus	сироп
sol.	solutio	раствор
supp.	suppositorium	свеча
tabl.	tab(u)letta	таблетка
t-ra, tinct., tct.	tinctura	настойка
ung.	unguentum	мазь
vit.	vitrum	склянка
1opt}, praec.	praecipitatus	осажденный
past.	pasta	паста

Цифровые технологии в фармации:

выписка электронных рецептов

Интернет стал неотъемлемой частью практически всех сфер деятельности человека. Имея выход в сеть, можно заказать авиабилет, совершить покупку в on-line магазине, оплатить коммунальные счета либо присоединиться к участникам конференций или мастер-классов, проходящих даже на другом полушарии Земли. IT-технологии позволили сформировать в Казахстане «Электронное правительство», «Национальный удостоверяющий центр» и государственную базу данных «Е-лицензирование». Кроме того, во всех регионах республики функционирует Информационная система «Лекарственное обеспечение», благодаря которой выписка рецептов и обеспечение пациентов бесплатными медпрепаратами стало делом пяти минут.

Сегодня в программе ИСЛО работают все медицинские и аптечные организации Казахстана, оказывающие ГОБМП на амбулаторном уровне. Сайт islo.eisz.kz был разработан отечественными программистами и запущен в рабочем режиме 29 июня 2012 года. Программа ИСЛО развернута на серверах казахстанской IT-компании АО «НИТ». Система доступна как на русском, так и на государственном языках.

Для работы с программой достаточно иметь рабочую станцию, то есть компьютер с доступом в Интернет, и браузер, так как ИСЛО разработана как веб-портал.

Внедрение электронной выписки рецептов было связано в первую очередь с необходимостью ведения персонализированного учета и мониторинга назначений и отпуска лекарственных препаратов, отпускаемых в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Кроме того, эта программа снижает нагрузку на врачей, уменьшая бумажную волокиту, повышает оперативность и позволяет вести контроль за обеспечением ЛС каждого конкретного больного.

Согласно действующему в стране законодательству, список лекарственных средств и изделий медицинского назначения, закупаемых у единого дистрибьютора, ежегодно утверждается приказом министра здравоохранения и направляется в ТОО «СК-Фармация». Затем «СК-Фармация» проводит тендер по закупке лекарственных средств на предстоящий год. Выигравшие тендер компании становятся поставщиками медицинских препаратов, отпускаемых в рамках ГОБМП. Весь перечень бесплатных препаратов с инструк-

цией по назначению публикуется в специальном справочнике, а также отображается в электронной базе данных ИСЛО.

Для входа в систему необходимо иметь свой собственный логин и пароль. Войти в систему могут врачи поликлиник, работники Управления здравоохранения, сотрудники Минздрава, администраторы ИСЛО, поставщики и владельцы аптек. Во избежание конфликта логинов программисты установили расширенный шаблон для пользователей ресурса: «регион_пол_краткое название поликлиники_штат_фамилия_ио».

Пациент вносится в базу данных на первом приеме. Согласно правилам ИСЛО, врач не может ввести нового пациента без ИИН, если его возраст на текущую дату превышает 92 дня. Также врач не может ввести нового пациента, если в базе уже имеется пациент с такими же фамилией, именем и датой рождения, чтобы избежать появления так называемых «дублей». Если врач при вводе нового пациента допустит ошибки в некоторых полях, то исправить их может только пользователь с ролью «Редактор пациентов» или «Администратор». Удалять пациентов из базы ИСЛО также могут только редакторы пациентов и администраторы.

Поле пациента	Роли и операции		
	Врачи (ввод нового)	Врачи (редактирование имеющегося)	Администраторы, «Редакторы пациентов»
Фамилия	+		+
Имя	+		+
Отчество	+		+
Дата рождения	+		+
Пол	+		+
ИИН	+		+
№ удост. личн.	+	+	+
№ свид. о рожд.	+	+	+
№ мед. карты	+	+	+
Адрес	+	+	+



Так как система все время совершенствуется, требования к работе с рецептами имеют тенденцию постоянно меняться. Согласно правилам доступа к рецептам, врач может открыть только свой выписанный рецепт. При выписке рецепта врач указывает категорию, нозологию и название медпрепарата. Доступные разрешенные сочетания «категория – нозология – медпрепарат» (с его ценой) формируются на основе спецификаций действующих договоров. Выбирая определенное сочетание, врач автоматически фиксирует цену медпрепарата и фактически привязывает рецепт к договору, что лежит в основе всей финансовой и статистической отчетности системы.

Выбор медпрепарата производится в диалоговом окне, открываемом кнопкой «Выбрать медпрепарат». Выбор категории, нозологии и медпрепарата можно осуществлять в любом порядке. Более того, все списки изначально содержат только строки, актуальные для поликлиники конкретного больного.

В случае наличия медпрепарата отображается дополнительная кнопка «Показать аптеки». При нажатии кнопки открывается модальное окно «Медпрепарат имеется в аптеках» со списком аптек, их адресов и телефонов. При необходимости врач может порекомендовать ближайшую аптеку. По факту отсутствия медпрепарата может быть принято решение о его замене.

Для работы с программой достаточно иметь рабочую станцию, то есть компьютер с доступом в Интернет, и браузер, так как ИСЛО разработана как веб-портал

После того как заполняются все три поля выбора, появляется строка, содержащая название медпрепарата, его цену, количество единиц в упаковке и ссылку «Выберите». Для завершения процедуры выбора щелкается ссылка и закрывается окно диалога.

Корректировка любых данных в выписанном рецепте запрещена. Также врачу нельзя устанавливать дату выписки рецепта большей, чем текущая дата. В бланке рецепта подчеркивается требуемая строка «Для ребенка» или «Для взрослого». На бланке выводится латинское международное непатентованное название (МНН) медпрепарата. В правом нижнем углу рецепта и его корешка печатаются личные данные пациента, а также ИИН врача, а в чеке при обеспечении рецепта – название владельца аптеки.

Рецепты печатаются только на одном листе даже при наличии длинных полей, каждый препарат – на

отдельном бланке. Интервал между ближайшими рецептами для любого медпрепарата не может быть меньше 28 суток или количества дней, указанного для данного медпрепарата в справочнике медпрепаратов. Через 10 дней после выписки рецепта в случае необеспечения больного медикаментом в ИСЛО появляется надпись «просрочен».

Удаление обеспеченных рецептов осуществляется в два шага. Сначала поставщик – редактор рецептов снимает рецепт с обеспечения, а затем врач, выписавший рецепт, удаляет его. В среднем на выписку одного рецепта в ИСЛО врач тратит около пяти минут при условии, что интернет-подключение надежно и работа компьютера происходит без сбоев.

Кроме проблемы интернет-соединения в больнице или аптеке, другими причинами неработоспособности сайта, когда не открывается главная страница или не выполняются стандартные операции, является отключение одного или сразу двух серверов в НИТ-е. Остановка рабочих серверов НИТ-а и их аварийная перезагрузка происходит из-за одновременного подключения к ресурсу множества пользователей. Однако программисты, занимающиеся техническим обслуживанием системы, планируют в скором времени увеличить мощность серверов, что позволит исключить возникновение кратковременных сбоев и неполадок в системе.

Получив выписанный через электронную базу рецепт, пациент приходит с ним в аптеку. При обеспечении рецепта в аптеке происходит «привязка» рецепта к аптеке и тем самым к ее владельцу. Установка такой привязки рецепта является основой для формирования любой имеющейся или будущей отчетности в разрезе владельцев аптек. Благодаря тому, что объекты «поставщик» и «владелец» являются совершенно независимыми друг от друга, появляется возможность формировать любой отчет в независимых равноправных ракурсах по отношению к ним. Например, можно получить все отчеты по выбранному субподрядчику с любым фильтром – по тендеру, поставщику, договору, поликлинике, району, региону и тому подобное. Отчеты обычно бывают очень ресурсоемкими и представляют интерес исключительно для работников УЗ.

Если рецепт просрочен, то есть с момента его выписки прошло более 10 суток, фармацевт тем не менее может обеспечить его. Для этого он должен поставить галочку «Обеспечить просроченный рецепт» на странице рецепта.

Работа в ИСЛО требует внимательности и ответственного отношения. Каждая аптека должна своевременно обновлять данные о медпрепаратах по бесплатному обеспечению и указывать их остаток.

При ручном вводе данных достаточно на странице «Аптека – Наличие» проставить актуальные на сей момент количества в строках медпрепаратов. При «автоматическом» вводе используемая бухгал-



терская программа (например, 1С) должна создать текстовый файл, который выбирается пользователем или владельцем аптеки и отправляется для обработки со страницы «Аптеки – Отправка файлов». Поле ID – внутренний идентификатор медпрепарата в системе ИСЛО берется из справочника названий медпрепаратов. Поле «Кол-во» показывает остаток медпрепарата в аптеке, округленный до целого числа.

Если используемая бухгалтерская программа позволяет владельцу аптек централизованно формировать остатки по своим аптекам, как, например, в Астане, то они могут быть отправлены на сайт для обработки одним файлом. Для этого все сформированные отдельные файлы архивируются в единый архив формата ZIP, и он отправляется на сайт. Для удобства поддержания актуальности данных при обеспечении и снятии с обеспечения рецептов программа автоматически изменяет остатки в аптеках.

Огромное количество информации о пациентах, аптеках, врачах и поставщиках, имеющееся в программе ИСЛО, требует повышенной степени защиты. Поэтому в системе лекарственнообеспечения осуществляется логгирование, то есть запись всех критических для системы операций пользователей. Журналы логгирования доступны только системным администраторам веб-сервера и являются гарантией того, что неправомерные или ошибочные действия всех пользователей ИСЛО, включая администраторов, могут быть отслежены и обнаружены.

Благодаря системе «Лекарственное обеспечение» в Казахстане впервые появилась возможность в режиме реального времени получать сведения об обеспечении населения бесплатными лекарственными средствами и освоении денежных средств, выделенных бюджетом. С ее помощью стало реальным отслеживать получение лекарственных средств, гарантированных государством конкретным больным, и производить качественный учет и мониторинг лекарственных средств, отпускаемых на амбулаторном уровне в рамках ГОБМП.

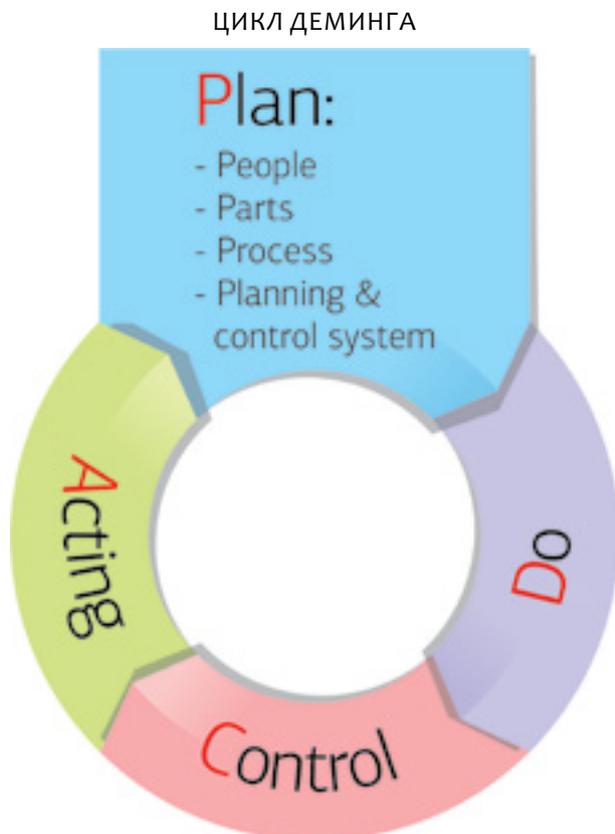
Наталья Батракова

Оперативное управление:

эдррефективные методы.

(Продолжение. Начало в №7)

Вторым инструментом управления исполнительской дисциплиной подчиненных является управленческий цикл Деминга – PDCA, где P – планирование (plan), D – реализация (do), C – контроль (control), A – воздействие (acting):



Если вы – руководитель, запланируйте:

- алгоритм исполнения задачи (Process), т.е. набор последовательных действий сотрудников, приводящих к конкретному результату;
- какие, в какой последовательности и к какому именно времени потребуются различные ресурсы (Parts) для реализации поставленной задачи;
- какой персонал (People), с какими точно компетенциями потребуется.

Если предварительно разработаете и запланируете сроки, форму контроля (Planning and control system) и показатель эффективности работы сотрудника, то можете не сомневаться, что работа будет хорошо выполнена. Сотрудник будет понимать, когда именно и как вы будете проверять его работу. А самое главное, заранее разработайте систему последующего планирования и реализации мер, если будут выявляться недоработки. В противном случае они будут повторяться вновь и вновь. При этом в повторяющихся недоработках нет вины подчиненного, поскольку он исполняет так, как понял. Значит, руководитель неправильно запланировал или неправильно объяснил, а может, вообще не объяснял...

Если на этапе планирования все указанные аспекты были тщательно проработаны, тогда на этапах реализации (do) и контроля (control) все будет «по-вашему», риск некачественного исполнения или не в срок будет стремиться к нулю.

Однако эффективность подобного метода управления будет в разы выше, если по результатам контроля руководитель будет предпринимать следующие меры воздействия (acting):



- В случае выявленной управленческой недоработки руководителю потребуется проанализировать свою работу. Чего именно он не предусмотрел? Может быть, нужно подобрать других исполнителей? Возможно, в разработанном процессе реализации задачи следует пересмотреть последовательность действий или некоторые действия реализовывать одновременно, что потребует привлечения дополнительных работников, что, в свою очередь, приведет к значительной экономии времени. А если некоторые работы отдать подрядчикам, то такая мера может привести еще и к оптимизации налогообложения вашей компании. Возможно, есть смысл пересмотреть источники ресурсов, необходимых для реализации задачи, и др.

- Если по результатам контроля вы пришли к выводу, что персонал не справляется с поставленными задачами, то, помимо управленческих аспектов самого руководителя, причиной может служить потребность персонала в обучении и/или стимулировании.

Недостающие компетенции работник может возместить за счет опытного сотрудника компании (наставника), либо посредством изучения и применения эффективных регламентирующих актов (стандартов), либо посредством внешних тренингов и семинаров.

Что касается стимулирования персонала, то его следует применять как к успешным сотрудникам, так и к остальным. Первых необходимо хвалить, чтобы не «сдулись», чтобы они понимали, что их труд руководство замечает, ценит и обращает на них внимание остальных сотрудников, которым есть чему учиться на примере успешных коллег. Вторую категорию персонала нужно стимулировать с тем, чтобы подтянуть их до уровня эффективной деятельности. Необходимо постоянно общаться с подчиненными в ключе «если они сделают то и так, как необходимо вам, то они также получат признание, уважение, почет и, возможно, другие виды вознаграждения».

Порой только из коммуникаций с подчиненными вы сможете узнать о своих управленческих недоработках, с которыми сотрудники сталкиваются на местах.

Только в случае постоянной реализации всех этапов цикла PDCA эффективность вашей управленческой деятельности будет устойчиво повышаться.

В следующем номере журнала мы рассмотрим оставшийся, третий инструмент операционного менеджмента – бизнес-процессы.

Лейла Kokkoz,
консультант по менеджменту и маркетингу

Как прочесть *мысли мадамшика*



РАЗГОВОР БЕЗ СЛОВ

Готовясь к важному разговору, многие продумывают конкретные фразы, проигрывают в уме возможный сценарий встречи, и лишь единицы обращают внимание на жесты, которыми будет сопровождаться их речь. Но порой язык тела способен рассказать гораздо больше, чем идеально отрепетированное выступление. Жесты – вещь, которая плохо поддается контролю, однако сопровождает любой диалог. И не только сопровождает, а зачастую доминирует в нем. Исследователь Альберт Мейрабиан установил, что всего лишь 7% информации, которую мы получаем во время беседы, передается словами, еще 38% – интонацией и 55% – невербальными средствами (мимикой и жестами).

Конечно, большинство движений, сопровождающих разговор, интуитивно понятны нам с детства. Это, например, покачивание головой вверх-вниз, обозначающее согласие, или пожимание плечами в знак неуверенности. Но есть и такие, смысл которых не столь явен, и расшифровать их можно, лишь занявшись их изучением. Один из самых известных исследователей в этой области – Аллан Пиз,

автор книги «Язык телодвижений» – уверяет, что по жестам можно угадывать мысли собеседника, узнать, когда он говорит правду, а когда обманывает, и даже управлять им. Изучение невербальных способов общения обязательно для сотрудников спецслужб, таможенников, пограничников, следователей. Но эти же методы вполне могут взять на вооружение и специалисты, работающие в компаниях.

ТЕСТ НА ЧЕСТНОСТЬ

Существует целая группа жестов, по которым можно определить, насколько искренен с вами человек. Почесывание носа, прикрытие рукой рта, тербление находящихся под рукой предметов – все это выдает волнение говорящего неправду. В качестве доказательства этого утверждения Аллан Пиз ссылается на один из случаев общения с пациенткой, описанный Зигмундом Фрейдом. Женщина, рассказывая о своем браке, утверждала, что он абсолютно счастливый, однако при этом постоянно тербила обручальное кольцо, то снимая его, то надевая вновь. Из этого Фрейд сделал вы-

вод, что в личной жизни собеседницы не все гладко. Продолжая разговор на эту тему, ему удалось узнать о сложностях в ее отношениях с супругом, которые действительно существовали. Таким образом, по признанию психиатра, язык жестов помог ему выявить проблему, и он сумел найти решение.

Правда, не стоит воспринимать все жесты слишком буквально. Нужно учитывать, что они могут быть как отражающими отношение к конкретной ситуации (ситуативными), так внутриличностными (глубинными). Например, то же верчение в руках очков, ручки, кольца может свидетельствовать лишь об общей неуверенности в себе, а вовсе не о лжи.

Классический тому пример встречается у Конан Дойла. В одном из его рассказов Шерлок Холмс был вынужден признать ошибку: он заподозрил в обмане женщину только потому, что она, начав разговор, села спиной к окну. Обычно люди делают это, чтобы оставаться в тени и постараться не выдать своих мыслей мимикой и жестами. Однако разгадка была куда более прозаичной: дама забыла напудрить носик и не хотела выглядеть непривлекательно перед незнакомыми мужчинами.

Иными словами, мимику и жесты надо оценивать с учетом особенностей той личности, о которой идет речь. Например, если ваш собеседник – человек уверенный, он, как правило, мало жестикулирует. И если во время переговоров он вдруг начал активно прикрывать рот, то гораздо вероятнее, что в этот момент он говорит неправду или сам не верит в собственные слова, чем если бы так поступал тот, кто каждое свое действие сопровождает каким-либо движением.

Кроме того, важно учитывать и тип корпоративной культуры, где работает ваш оппонент. Обычно специалисты банковской, страховой сфер жестикулируют меньше: чрезмерно экспрессивные просто не могут работать с цифрами. А в креативных агентствах, издательских домах, дизайн-студиях, напротив, допускаются вольности, а значит, больше людей активно используют жестикуляцию. Также значительно чаще языком телодвижений пользуются сотрудники американских компаний – это объясняется особенностями местной культуры, а немецкие менеджеры, напротив, ведут себя достаточно сдержанно. И пытаясь понять, как реагирует собеседник на ваши слова, надо принять во внимание все эти факторы.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ

Еще один ряд поз, интерпретацию которых полезно знать молодым специалистам, демонстрирует несогласие и стремление закрыться от информации. Сложенные поперек тела руки психологически ставят барьер между участниками диалога, помогая тому, кто делает этот жест, восстановить чувство эмоционального равновесия и безопасности.

Однако если одна рука опущена вдоль туловища, она может выдать неуверенность в себе или неспособность быстро адаптироваться в незнакомой обстановке. Такое качество способно стать серьезным препятствием для претендента на должность, связанную с общением.

Если во время разговора с вами человек сцепил руки в замок, согнув их в локтях, будьте осторожны. Договориться с тем, кто сидит в такой позе, практически невозможно. Однако можно предпринять попытку переломить ситуацию. Для этого надо заставить собеседника расцепить руки или, по крайней мере, опустить их. Можно передать ему ручку, ваше резюме или другой документ, который вы принесли на встречу.

Не стоит оставлять без внимания и ситуацию, когда оппонент начинает часто касаться мочки уха. По мнению исследователей, это свидетельствует о том, что сказанное вами его не устраивает и желание слушать вас тает в нем с каждой минутой. В этом случае лучше переменить тему разговора на более нейтральную, снизив тем самым создавшееся напряжение.

ДЕЛАЙТЕ ВЫВОДЫ

Впрочем, не стоит сразу же впасть в панику, как только ваш собеседник поднес руку к лицу. К примеру, при обдумывании важного решения, каким, безусловно, является принятие на работу нового сотрудника или повышение по службе подчиненного, многие люди берут себя за подбородок. Зачастую после поглаживания подбородка человек переходит к ряду других жестов. Именно по ним и можно понять, к чему он склоняется. Предположим, работодатель погладил подбородок и скрестил руки на груди, приняв защитную позу. После этого вряд ли стоит рассчитывать на то, что обещание «мы вам обязательно перезвоним» будет выполнено. Если же он оперся ладонями на колени или стол, у вас есть все основания полагать, что переговоры прошли успешно и звонок, скорее всего, последует.

Язык жестов – сложная наука, в которой много нюансов. «Как любой язык, он состоит из слов, а слово может иметь несколько различных значений. Полностью понять значение этого слова вы сможете только тогда, когда вставите его в предложение наряду с другими словами», – отмечает Аллан Пиз. Постигание его требует не меньших усилий, чем изучение любого иностранного языка. Однако попробовать постигнуть азы, некоторые основополагающие фразы и предложения, безусловно, стоит. Наблюдая за невербальным общением людей вокруг, можно оттачивать мастерство и потом с успехом применять его при проведении серьезных переговоров.

Айгерим Камилова

Head Hunter:

*60 процентами сотрудников
по ночам снится работа!*

Служба исследований HeadHunter провела опрос и выяснила, что более половины работников компаний (60%) даже во сне думают о служебных делах, коллегах или начальнике! Более того, каждого третьего работа преследует в темное время суток с завидной регулярностью: 2% – каждую ночь, 10% – минимум раз в неделю, а 24% – минимум раз в месяц! Отметим, что чаще всего сны о работе посещают работников сферы туризма (78%), а реже – консультантов (48%) .



Большинство опрошенных склонны считать, что работа является им во сне просто потому, что они много времени на ней проводят (44%), а вот четверть уверены, что именно стрессовый и нервный характер труда не позволяет им расслабиться. 12% винят во всем дедлайны и авралы, 8% – напряженные отношения в коллективе. В то же время 17% уверены, что их работа настолько интересная и захватывающая, что не может не накладывать отпечаток и на сновидения. По словам 8% респондентов, все дело в насыщенной неформальной рабочей жизни – дружеских контактах и личных связях.

Не может не радовать то, что чаще всего работников посещают позитивные приключенческие сны с захватывающим, увлекательным сюжетом, где приходится попадать в различные нестандартные ситуации и выпутываться из них благодаря своей

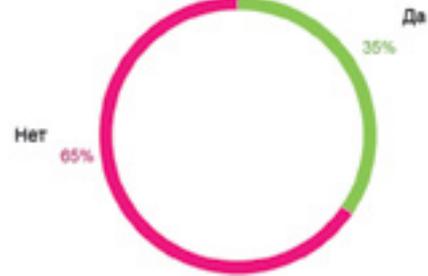
смекалке. Напротив, ужасы преследуют по ночам 16% опрошенных: они видят пугающие, полные переживаний сны, обнажающие их самые сокровенные страхи и волнения на работе. Столько же видят сны-триллеры – напряженные, волнительные, которые до последнего держат человека в состоянии тревожного ожидания. 12% характеризуют свои сны как фантастику – что-то из разряда нереального и сверхъестественного, 8% – как детективы, 7% – как комедии, 5% – как экшн, и еще столько же – как мелодрамы.

Как и любые другие, сны о работе бывают вещими: по крайней мере, 35% опрошенных уверяют, что с ними случилось именно то, что привиделось. Чаще это касается повышения (19%), удачного трудоустройства (17%) или реструктуризации в компании (17%).

Снятся ли Вам сны о работе?



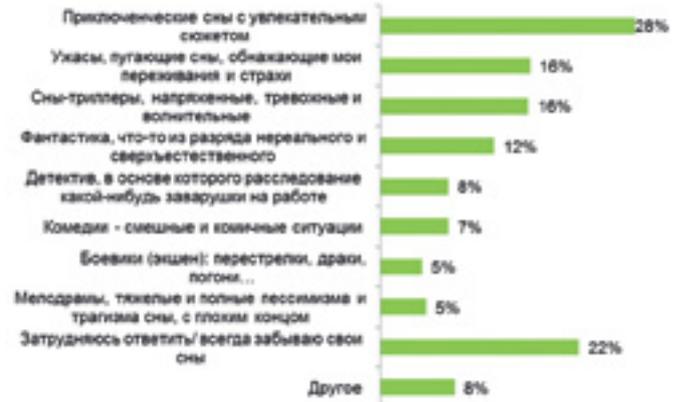
Снились ли Вам вещие сны о работе?



А Вам снятся сны о работе?



Какие сны о работе Вы видите чаще всего?



Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Как Вы думаете, почему работа Вам снится?



Что именно из того, что Вам снилось о работе, сбылось?



Возможен выбор нескольких вариантов ответа.

Период исследования: 1 января – 19 июня 2013 г.

Регион: Казахстан

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

По материалам HeadHunter Казахстан





Чисто *английская* аптека

Великобритания хоть и Европа, но особая. Там все не так, как во Франции или Германии. На аптечном рынке ситуация такая же.

На английских аптеках можно встретить вывески двух типов: Pharmacy и Chemistry. И те и другие – аптеки, но между ними есть различия. Chemistry меньше по размеру, во многих из них вам смогут приготовить препарат по рецепту, и еще их называют традиционными «английскими аптеками». А вот Pharmacy больше похожи на супермаркеты. Во-первых, широко представлены предметы гигиены: мочалки, губки, шампуни, мыло, бальзамы, зубные пасты и щетки и т.д. Во-вторых, там огромный ассортимент косметики и парфюмерии. В том числе класса «люкс». Обычно возле этих витрин находятся специальные консультанты (причем это не работники аптеки, а представители производителя продукции). В-третьих, в таких аптеках приличный выбор электробытовых приборов для сушки и укладки волос: фены, щипцы, выпрямители и пр. В-четвертых, в Pharmacy оказывают фотоуслуги. Например, проявка и печать фотографий, продажа фотобумаги, фотоаппаратов и аксессуаров для них (карты памяти, чехлы, элементы питания). Не говоря уже о рамках, фотоальбомах и разного рода подставках. Также на гондолах (специальных витринах) представлено огромное количество декоративных и ароматических свечей, масел и пр. Есть отдельные витрины для мужчин (средства для бритья и т.д.). Во многих Pharmacy работают отделы оптики.

КОМУ ПРИНАДЛЕЖАТ АПТЕКИ

В отличие от стран континентальной Европы, в Великобритании существуют не только частные аптеки, но и торговые сети. Самые известные – Boots and the Chemist и Superdrugs. Сейчас на туманном Альбионе насчитывается более 12 тысяч аптек, 25% которых принадлежат крупным аптечным сетям, а остальные – частным владельцам. Причем нередко частники используют названия торговых сетей на условиях франчайзинга.

Для сравнения: во Франции более 30 тысяч аптек, т.е. их «плотность» почти в 2,5 раза выше. И все они принадлежат частным лицам, торговые сети запрещены.

В Великобритании, как и в других странах Европы, круглосуточных аптек нет. Обычное время работы – с 09.00 до 18.00. В выходные дни – чаще всего только до обеда. Но есть дежурные аптеки. Их адреса можно узнать в каждом отделении полиции, кроме того, соответствующие объявления висят на дверях всех аптек.



В среднем за день каждая аптека Британии обслуживает 500 человек и выдает 200 прописанных врачами препаратов. В общей сложности в британских аптеках работают примерно 25 тыс. дипломированных фармацевтов, из них около 35% – владельцы, а 65% – наемные рабочие.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ

Стоит отметить, что помимо своей прямой обязанности – распространения медицинских препаратов – британские аптеки выполняют и другие функции. Так, сотрудники могут провести бесплатную консультацию по применению того или иного препарата или дать разъяснения по поводу выявленного заболевания. Кроме того, аптекари участвуют в пропаганде здорового образа жизни. Например, раздают листовки, участвуют в публичных акциях против курения и т.д.

Там же вам помогут подобрать очки, индивидуальную программу похудения и даже оформить медицинскую страховку.

МЕДИКАМЕНТЫ

Официально в Британии зарегистрировано порядка 2 тысяч препаратов, однако в различных модификациях их число приближается к 6 тысячам. 2700 препаратов продаются без рецепта, у 51% этих препаратов есть лицензия на распространение во всех пунктах продажи, 38% лицензированы на продажу только в аптеках, а 11% лицензий не имеют (различные пищевые добавки и т.п.). За последние 20 лет около 70 препаратов были перерегистрированы и теперь отпускаются в аптеках без рецепта. Один из последних примеров – гормональные препараты срочной контрацепции, получившие такой статус в 2001 году.



В английской аптеке вы можете приобрести ДНК-тест на определение отцовства. Набор для самостоятельного проведения теста стоит около 160 фунтов стерлингов. Для выполнения этого анализа необходимо собрать образцы слюны отца, матери и ребенка. В набор входит все необходимое для сбора мазков из ротовой полости. Затем образцы ДНК отсылаются в лабораторию компании-производителя. Через пять дней клиент получает результаты теста на отцовство. Если человек захочет узнать результаты анализа в течение суток, ему придется заплатить за тестовый набор в два раза дороже.

Ходовые препараты, такие как аспирин, парацетамол и капли от насморка, вы можете приобрести практически в любом магазине, а вот если вам жизненно необходимы какие-то сложные, сильнодействующие лекарства, то их лучше привезти с собой, предварительно узнав правила ввоза. Потому что большинство подобных препаратов продается в Англии только по рецепту. Вместо привычного для нас получения рецепта от врача, англичане имеют возможность получить его от медсестры, стоматолога, ветеринара (в случае рецептов для животных) и даже провизора.

Значение рецепта в предоставлении качественной медицинской помощи в Великобритании очень важно: он является прежде всего основным носителем медицинской информации, документом для учета и возмещения финансовых затрат аптек, первичной информации о ходе лечения, о самом пациенте, а также статистически ценной информации, позволяющей планировать бюджет здравоохранения в целом.

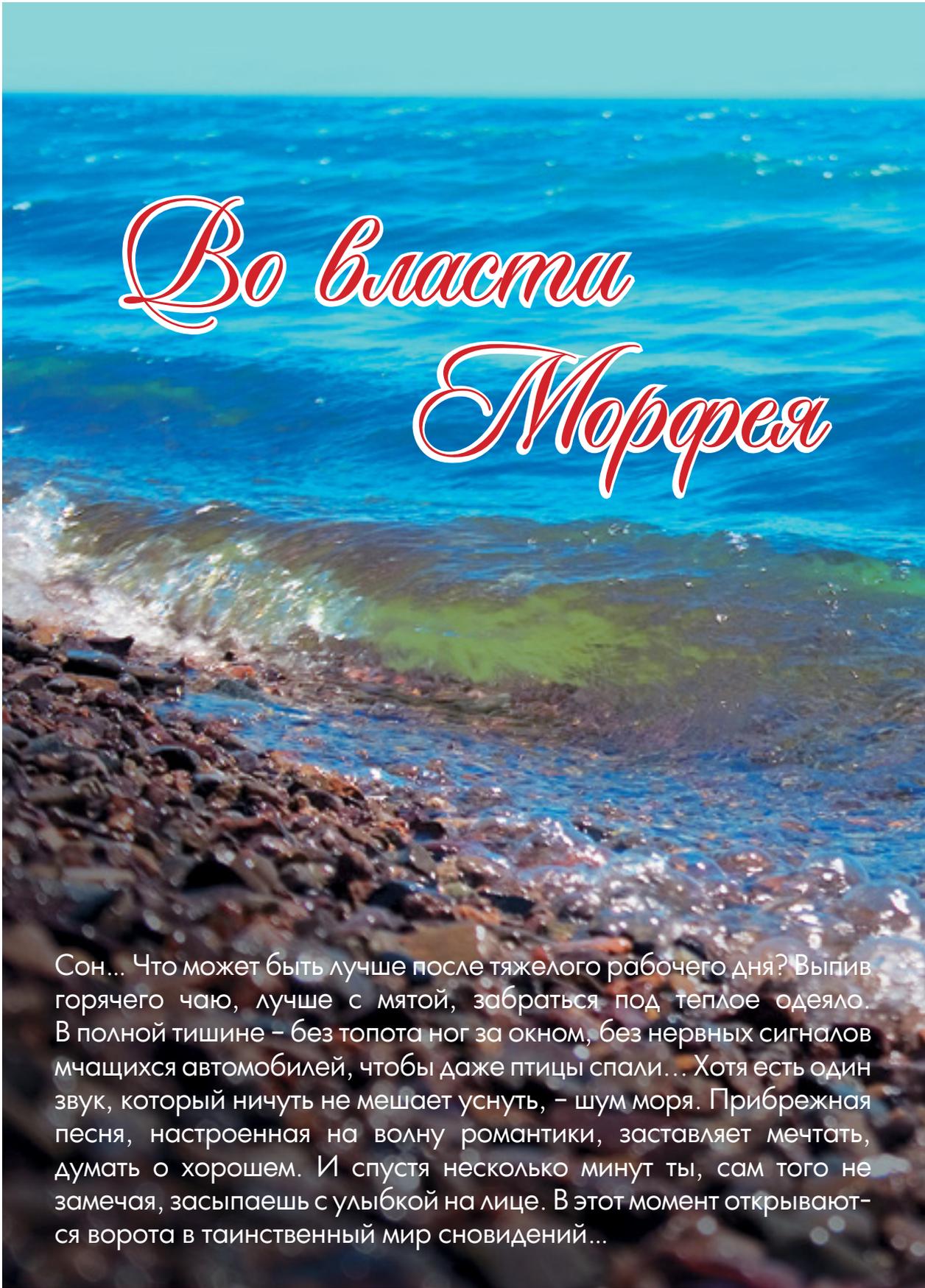
АПТЕКИ XXI ВЕКА

На данный момент в Великобритании стартовал проект по развертыванию сети фармацевтических торговых устройств – что-то типа автоматов по продаже сладостей, напитков и прочего. Причем медицинские автоматы в Англии позволяют выйти на видеосвязь с личным врачом, который в свое рабочее время поможет подобрать необходимые лекарства и, если для некоторых из них требуется рецепт, «выпишет» его онлайн. Естественно, производители встроили в эти автоматы довольно сложный, многоступенчатый доступ, что призвано обеспечить защиту от наркоманов и легкого получения определенного сорта препаратов.

В последнее время в Британии стали появляться интернет-аптеки. И с каждым годом их товарооборот возрастает. Но пока их доля на фармацевтическом рынке относительно невелика.

Таким образом, в этой консервативной стране аптечное дело не стоит на месте, а самым активным образом развивается и может служить примером для многих стран.

Максим Гревцев



Во власти Морская

Сон... Что может быть лучше после тяжелого рабочего дня? Выпив горячего чая, лучше с мятой, забраться под теплое одеяло. В полной тишине – без топота ног за окном, без нервных сигналов мчащихся автомобилей, чтобы даже птицы спали... Хотя есть один звук, который ничуть не мешает уснуть, – шум моря. Прибрежная песня, настроенная на волну романтики, заставляет мечтать, думать о хорошем. И спустя несколько минут ты, сам того не замечая, засыпаешь с улыбкой на лице. В этот момент открываются ворота в таинственный мир сновидений...



Алтын Утетлеуова,
директор ТОО Unique,
г. Актау

Считается, что цветные сны видят все. А насыщенность красок соответствует силе эмоционального состояния человека. Эмоции – это главное звено, которое связывает нас с миром красочных снов. Поддаваясь эмоциям в часы бодрствования, человек сам себе создает цветовую гамму будущего сна.

Разумеется, бывают и вещие сны. Вещий сон может присниться человеку тогда, когда ангелы-хранители пытаются предупредить его о чем-то. Принято считать, что вещий сон на то и вещий, чтобы обязательно сбыться. Но это не совсем так. Просто через сон к нам поступает информация, а мы вправе поменять события.

С самого рождения вся человеческая жизнь состоит из выбора. Мы ежедневно, почти каждую минуту, делаем какой-то выбор, и от этого зависят те реалии, в которых мы живем. Несмотря на то, что судьба предначертана нам свыше, изменить ее можно. Человек для того и живет, чтобы взять свою судьбу в свои руки, а не идти слепо по жизни, подчиняясь обстоятельствам. Нужно научиться бороться, быть сильным, чтобы изменить то, что предначертано.



Гульнар Мусина,
директор ТОО Pharma Plus Aktau,
г. Актау

До сегодняшнего момента не задумывалась, что сны бывают цветными. Но могу сказать, что иногда во сне вижу голубое море, синее небо – значит, они действительно цветные. Что касается вещих снов, то они мне не снятся. Вообще, я стараюсь не обращать внимания на сны и не ломаю голову над их толкованием.



Мирхат Исанов,
директор ТОО «Каспий Фарм»,
г. Актау

Человеческий сон до конца еще не изучен. Люди видят сны вне зависимости от настроения или усталости. Кому-то снятся черно-белые сны, кому-то – цветные. Кто-то придает им значение, а кто-то, проснувшись, не может вспомнить, что ему снилось.

Что касается меня, то мне снятся цветные сны. Они удивительные, каждый сон по-своему необычен. Не придавать значения снам я не могу. Ведь у каждого человека, думаю, хоть раз в жизни было такое, что увиденный сон мог означать что-то или вообще сбывался. Случается, художники свои будущие творения видят во сне и потом переносят их на холст.

Во сне можно увидеть то, чего в реальной жизни не увидишь. Сновидения могут быть настолько красивыми и реалистичными, что, проснувшись, долгое время не можешь понять, наяву это было или во сне...

Мои сны настраивают меня на позитивную волну и придают мне силы, можно сказать, вдохновляют. Я оптимист и верю снам.



Марина Тулюлюк,
директор ИП «Тулюлюк М.А.»,
г. Актау

Мне иногда снятся цветные сны. Я думаю, что цветные сновидения – это наши положительные эмоции, приятные события и хорошее настроение.

Я верю, что сны бывают вещими. Ведь Дмитрий Иванович Менделеев именно во сне увидел свою знаменитую периодическую таблицу химических элементов.

Нередко мне снятся сны, которые в дальнейшем сбываются.



Роза Аубекерова,
директор ИП «Аубекерова Р.Т.»,
г. Жанаозен

Честно, не могу вспомнить, черно-белые снятся мне сны или цветные: они настолько образные, что не могу разобрать гамму.

Думаю, что вещие сны бывают. Сны почти всегда сбываются, особенно те, которые повторяются. Важно научиться их разгадывать. Зачастую они подсказывают нам, как поступить в той или иной ситуации, или предупреждают о возможном развитии событий.



Зауре Комбарова,
глава представительства
немецкой фармацевтической
компании «ВёрваГФарма»
в Казахстане

Я все делаю
с удовольствием

Героиня нашей рубрики «Персона» Зауре Комбарова считает, что если работа сама по себе становится источником удовольствия и возможностью для самореализации, то она превращается в любимое дело, приносящее удовлетворение и внутреннюю свободу. И тогда человек с радостью встречает новый день, настроен оптимистично, открыт миру, общению, людям...

Об этом и не только – в интервью с очень обаятельной, скромной, позитивной женщиной, которая, несмотря на кажущуюся мягкость, занимает весьма ответственную должность: возглавляет представительство немецкой фармацевтической компании «ВёрваГФарма».

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

– Надо сказать, что в детстве у меня не было конкретной цели стать врачом. Как и многие мои сверстницы, я с подружками играла в продавцов, учителей. На выбор будущей профессии повлияло то, что моя старшая сестра Гульнара уже стала врачом и уехала учиться в Москву, в аспирантуру. Она для меня была идеалом и авторитетом. Родители к моему выбору отнеслись сдержанно. Мама – историк по образованию, в то время работала в Президиуме Верховного Совета Казахской ССР, а сейчас – персональный пенсионер республиканского значения. Папа был профессиональным разведчиком, полковником КГБ, участником Великой Отечественной войны, впоследствии – первым председателем областного Совета ветеранов войны и труда, участником трех парадов Победы на Красной площади в Москве, неоднократно избирался депутатом. Мама, чувствовалось, была внутренне «за» и потому не отговаривала, а папе хотелось, чтобы я училась меньше количество лет, как, например, в Нархозе, и пошла бы быстрее работать. Средняя сестра старалась напугать меня тем, что мне придется возиться с кровью, а старшая категорически не хотела, чтобы я шла по ее стопам. Но я настояла на своем выборе, поступила в мединститут на педиатрический факультет. И тоже, как и старшая сестра, уехала продолжать обучение (ординатуру и аспирантуру) в Москву, где я прошла очень хорошую научную и клиническую школу по общей педиатрии и в частности по детской нефрологии. В 1992 году я защитила кандидатскую диссертацию. Затем начала работать научным сотрудником в НИИ педиатрии в Алма-Ате. Мне очень нравилась работа практикующего врача.

– В какой момент и почему вы решили сменить сферу деятельности?

– Этому способствовало несколько факторов. Первое – это, наверное, то, что в 90-е годы активно развивался фармацевтический рынок, это был такой бум, всплеск. Мне захотелось попробовать себя в новом направлении. Те, кто знает, что это были за времена – 90-ые годы прошлого века, могут подумать, что материальная сторона вопроса сыграла свою роль. На самом деле для меня материальный аспект никогда не являлся доминантным, т.е. это не было решающим фактором для принятия решения о смене деятельности. Откровенно говоря, была еще одна причина, почему я решилась на этот шаг. В 1996 году я находилась в декретном отпуске с сыном. Это был период, когда я оторвалась от своей работы на два года. Думаю, что если бы я продолжала работать в своем НИИ педиатрии, то, может быть, этот вопрос и не возник бы вовсе, и я бы продолжала работать врачом. Как бы то ни было, по совету друзей и родных я отправила свое резюме в фармацевтическую компанию, и меня вызвали на интервью. Был конкурс, по результатам которого я получила приглашение на работу.

– Какой путь вы прошли, прежде чем возглавить представительство «ВёрвагФарма»?

– Я сразу попала в водоворот фармбизнеса. Начала работать в немецкой фармацевтической компании KNOLL, входящей в состав известного химического концерна BASF. Собеседование проходило на английском языке, и мне удалось успешно его пройти. Лояльность к английскому языку мне еще в школе прививала средняя сестра, которая училась в то время в институте иностранных языков. На уроках я часто рассказывала топики вне школьной программы. В дальнейшем я продолжала совершенствовать свой английский. В компании KNOLL проработала три года на позиции менеджера по стране – до тех пор, пока ее на глобальном уровне не продали американской компании, которая только через несколько лет пришла на рынок Казахстана. Позже я работала в двух известных словенских компаниях, где получила хороший опыт на позиции директора по маркетингу.

В январе 2007 года меня пригласили в немецкую компанию «ВёрвагФарма», где с мая 2007 года я работаю на позиции главы представительства. На тот момент у нас в штате было всего 10 сотрудников в Казахстане, на сегодняшний день уже 35. Кроме того, за эти годы мы расширили наше присутствие и в других странах Средней Азии – Кыргызстане, Узбекистане, Таджикистане и Туркменистане, где сейчас работают 12 сотрудников. Руководство представительствами в этих странах осуществляется из Казахстана.

– Каким образом вашей компании удается сохранять лидирующие позиции на фармрынке, помогает ли в этом философия компании?

– У компании очень важная миссия – профилактика и лечение осложнений сахарного диабета. Как известно, количество больных сахарным диабетом растет из года в год. Наши препараты помогают таким больным предотвратить развитие диабетической стопы и инвалидизацию в виде ампутации конечностей. Только компания «ВёрвагФарма» целенаправленно занимается осложнениями сахарного диабета, т.е. это наше специализированное направление. Все наши препараты могут применяться в комплексе, что важно для эффективной профилактики и лечения. Эта специализация не мешает компании развивать и другие направления, например кардиологию. За последние годы штат компании на мировом уровне удвоился, продукция пользуется все большим спросом во многих странах. Постоянно растут продажи, расширяется ассортимент продукции, открывается бизнес в новых странах, например в Турции, в странах африканского континента, Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, ну и, конечно же, в нашем регионе. Кроме специализации в ассортименте, важными факторами успеха являются высокое качество продукции, выпускаемой на заводах Германии, а также наша растущая команда, которая постоянно повышает свою квалификацию.

Компания «ВёрвагФарма» имеет прекрасную философию: это Человек. Человек как пациент, для кого новейшие разработки и компетенция организации в области лекарственных средств и биоло-



гических добавок (витаминов, минералов и микроэлементов) имеют наибольшую ценность. Кто благодаря доступным и качественным препаратам может получить оптимальное лечение и в вопросах профилактики может полностью доверять компании. *Человек как врач или аптекарь*, который может рассчитывать не только на эффективные препараты «ВёрвагФарма», но и на индивидуальные консультации, профессиональную помощь и эффективный сервис.

Сотрудники «ВёрвагФарма» – это большая команда, объединенная общей целью, которой можно достичь только вместе путем полной отдачи, вдохновения и творческого подхода каждого сотрудника.

– Скажите, вам пригодился в новой сфере деятельности опыт практикующего врача?

– Да, безусловно. Он помогает понимать, в каком направлении идти. Продвижение компании – это не только бизнес, но и осведомленность, понимание профессиональных нужд врачей, беседы с ними на одном языке, обработка той или иной медицинской информации. В подборе кадров мы ориентируемся на высшее медицинское образование, но подходим индивидуально. Есть сотрудники с опытом, и есть такие, которые не работали медицинскими представителями, но очень перспективны в плане обучаемости, активны и стремятся работать. К сожалению, студенты медицинских институтов не обучаются маркетингу. Мы, конечно, по ходу работы и на тренингах преподаем им элементы маркетинга. Я считаю, что всему можно научиться, лишь бы было желание. У меня самой возникла потребность в бизнес-образовании, когда я начала работать в фармации. Поэтому в 2001 году я окончила годовичную программу при Международной академии бизнеса – это была программа французской Высшей школы менеджмента (HEC) с преподаванием на английском языке. Кстати, школу эту мы окончили вместе с мужем. Так как обучение было вечернее,

занимались до 22 часов, да еще целый день в субботу, то за детьми присматривали бабушки, за что мы им очень благодарны. Я считаю, что никогда не мешает учиться, повышать свой профессиональный уровень.

– Каковы ближайшие планы и перспективы развития компании?

– Мы планируем, конечно, расти. Это, в принципе, и является лозунгом компании: «Готовность к росту». Мы не стоим на месте, проводим анализ рынка: какие препараты и где будут востребованы, что нового будет разработано. У нас появятся новые немецкие БАДы, комплексы витаминов и минералов, средства местного применения (мази, крема, пенки) для ухода за диабетической стопой, будут дополняться средства для комплексного лечения больных сахарным диабетом. Штат компании также будет расширяться.

– Зауре, поделитесь секретом, что необходимо для достижения успеха на профессиональном поприще?

– Я думаю, что, прежде всего, нужно по-настоящему трудиться, как в прямом смысле, так и в переносном – над собой. Должно быть желание самосовершенствоваться, а значит, нужно постоянно заниматься самообразованием. Быть позитивным, иметь внутренний стержень, который помогает справляться с различными жизненными ситуациями. Еще считаю, что немаловажным в жизни является нацеленность на результат, на успех.

– Как вы считаете, успех может быть случайным?

– Успех может быть случайным, но будет ли он долгим в таком случае? Считаю, что всегда нужна какая-то основа, фундамент. Взобраться на вершину порой бывает легче, чем удержаться там надолго. Мне кажется, что успеху предшествует долгий и кропотливый труд. При этом ты не всегда находишься в комфортных условиях, связанных с материальным благополучием или наличием свободного времени для отдыха и развлечений. Понятие успеха включает в себя много компонентов: это и семья, и работа, и дети. Успех в чем-то одном не всегда может принести удовлетворение.

– Вы – успешная деловая женщина. Насколько, по-вашему, сложно женщине подниматься по карьерной лестнице?

– Так сложилось, что передо мной никогда остро не стоял вопрос подъема по карьерной лестнице, все получалось само собой. Приглашали, оценивали, продвигали. Иногда неожиданно для меня назначали на какие-то ответственные позиции – еще в школе, в институте и на различных работах. Я всегда старалась учиться, не бояться любой работы, преодолевать трудности. В работу я окунаюсь с головой, люблю ее систематизировать и анализировать и, самое главное, получать результат. Возможно, это было востребовано на различных этапах моей жизни. Безусловно, мне часто приходилось работать больше обычного – по вечерам и выходным, прилагать максимальные усилия для



реализации каких-либо планов, но я считаю, что это легло в мою копилку приобретенных знаний и опыта. Меня так воспитывали родители: можно отнять что-то материальное, но приобретенных знаний никто не отнимет. А вот чтобы я целенаправленно ставила себе конкретную цель подняться по карьерной лестнице – такого у меня не было.

– Отличается ли женский подход к делам и ведению бизнеса от мужского? Помогает ли вам в работе «женская интуиция»?

– Думаю, что да, женский подход к делу отличается от мужского. Я на самом деле очень уважаю мужской подход и, честно говоря, стремлюсь избегать женского – чересчур эмоционального, с бесчисленными переживаниями и сомнениями по поводу принятого решения. Женщины, на мой взгляд, слишком уж любят копаться в каком-то вопросе, любят что-то долго обсуждать. Я всегда внутренне дисциплинирую себя, мысленно «вытягиваюсь в струнку», чтобы решить, как поступить в каждой конкретной ситуации – не эмоционально, по-женски, а наиболее рационально, по-мужски. Что касается женской интуиции, то, конечно, она у меня есть: от природы никуда не денешься. Но я считаю, что это было бы слабостью руководителя, если бы он полагался только на интуицию. Да, к внутреннему голосу прислушиваться надо, но я ориентируюсь больше на рациональное начало, что связано с моей персональной ответственностью как руководителя.

– Тема нашего номера «Во власти Морфея». Верите ли вы снам, в то, что они могут быть вещими? Случалось ли вам видеть вещие сны?

– Один-единственный раз в жизни со мной нечто подобное было: то, что мне приснилось, произошло на самом деле. Я видела во сне, как самолет, долетев до линии горизонта, вдруг без всякого взрыва спикировал. Как оказалось, в это время самолет, в котором летели моя сестра

и дочь, проходил зону небывало высокой турбулентности, так что даже люди попадали с кресел. К счастью, в реальности все закончилось благополучно. Но это, по-моему, единственный случай. Вообще я не отношусь к людям, которые переживают по поводу увиденного во сне.

– Приходилось ли вам страдать от бессонницы, какие у вас есть свои рецепты борьбы с нею?

– Да, я часто страдаю от бессонницы. У меня всегда в голове прокручиваются вопросы, которые надо решить. Я люблю размышлять о задачах, заботах. Проблема в том, что я не умею отключаться. Мой метод – аутотренинг: заставить себя ни о чем не думать и не шевелиться. И представьте, мне это удается. Вообще, когда веришь в свои силы и возможности, все получается.

– Как вы успеваете совмещать личную жизнь, воспитание детей с ответственной работой? Как муж относится к тому, что его жена занимает руководящую должность?

– Моя семья никогда не страдала от того, что я занимаю руководящую должность, так как всегда помогали родители: мой папа и две мамы – моя и мужа. Они готовы помочь нам в любое время и в любом деле. У нас с мужем трое взрослых детей. Обе дочери недавно вышли замуж, одна – магистр экономики, получила школьное и высшее образование в Америке, другая окончила магистратуру по дизайну интерьера в Италии. Сын окончил школу в Америке, учится там на третьем курсе университета, будет финансистом. Мой муж меня понимает и поддерживает всегда и во всем, ведь он и сам руководитель. Как управленец я многому у него учусь.

Хочу сказать, что, несмотря на мою занятость, я всегда любила заниматься хозяйством. Очень люблю готовить, особенно печь. Не считаю это работой, для меня это, скорее всего, творческий отдых. Времени всегда на это хватает, потому что я очень рационально подхожу к этому вопросу: заранее



делаю необходимые заготовки, из которых потом очень быстро могу приготовить разнообразные вкусные блюда. У меня есть подборка кулинарных рецептов, по которым можно приготовить очень быстро и – самое главное – вкусно. Легко могу принять много гостей, не прибегая к чьей-либо помощи. Я организовываю свое время по минутам: это заранее помыла, это отварила, это нарезала и т.д. Самое главное – правильная организация и рациональный подход. Со временем это все получается лучше и лучше. Сейчас так не бывает, чтобы я чего-то не успевала по времени. В общем, если соблюдать баланс и правильно расставить приоритеты, то можно успешно заниматься бизнесом без ущерба для личной жизни.

– Это у вас в характере или вы сами в себе это воспитали?

– Думаю, у меня это в характере, у меня мама такая. Будучи уже семейной, одна моя дочка спросила меня: «Как ты все успеваешь?» Я никогда не задумывалась: ах, какая я хорошая хозяйка! Просто все надо делать с удовольствием, с желанием, правильно организовать процесс, и тогда все можно успеть. Если я работаю, то это приносит мне удовольствие. Может, у меня слишком позитивный взгляд, но все, что делаю, я делаю с удовольствием. Можно сказать, что я в какой-то мере вкладываю в это душу и, когда получаю результат, очень рада этому.

– Не жалеете, что ушли в фармбизнес?

– Я всегда себя успокаиваю тем, что все равно тесно связана с медициной, общаюсь с врачами, читаю медицинскую литературу. Конечно, я понимаю, что мое предназначение было работать врачом, ведь я получила такое хорошее образование. И должна была приносить пользу как врач. Но получилось так, что я работаю в фармбизнесе. И мне

нравится делать то, что я делаю, мне это по-настоящему интересно.

Работа не дает тебе скучать, она постоянно бросает тебе вызов. Бизнес – это непросто, всегда есть конкуренция, необходимо бороться. Ты все время развиваешься и добиваешься чего-то. Ощущение, что ты чего-то достиг в каких-то невероятно трудных условиях, – это как наркотик, который каждый раз дает мотивацию, что ты опять сможешь: ты придумаешь, ты сделаешь и добьешься результата.

– Зауре, чем вы любите заниматься в свободное время?

– Я люблю готовить. У нас очень дружная семья, мы часто собираемся вместе в свободное время, выезжаем по выходным дням за город. Люблю путешествовать. Кроме дней чисто для отдыха, я всегда выкраиваю отпуск для того, чтобы посмотреть другую жизнь, другие города, страны, познакомиться с их культурой, внутренне обогатиться.

Мы с мужем отличные друзья, с ним всегда можно всем на свете поделиться, и он всегда меня поймет, поддержит, посоветует и поможет. По характеру мы разные, но при этом, думаю, дополняем друг друга.

– Ваши пожелания нашим читателям.

– Как врач, я, конечно, желаю здоровья. У каждого человека есть мечты и стремления, поэтому я бы хотела, чтобы каждый читатель верил в себя, в свои силы, в свой успех и не сидел сложа руки, а стремился к реализации своих планов. Я уверена, что просто так успех не сваливается на кого-то с неба. Еще хотела бы пожелать, чтобы читатели смотрели на мир позитивно. Жизнь – сложная штука, но она любит позитивно настроенных людей.

Беседовала Дана Бердыгулова

Лечебный обезболивающий
противовоспалительный пластырь
НАНОПЛАСТ ФОРТЕ™
nanoplast forte®

12 часов
активного
действия

Быстро и эффективно снимает воспаление и боль
в СУСТАВАХ, ШЕЕ, СПИНЕ, ПОЯСНИЦЕ

Действует длительно. Удобен и безопасен



Иновация
создан на основе
нанотехнологий
и восточной медицины.

Показания к применению

- артриты, артрозы, в том числе коленного, тазобедренного и плечевого суставов;
- шейный, грудной и поясничный остеохондрозы;
- спондилоартрозы;
- радикулит, люмбаго, ишиас и другие боли в шее, спине, пояснице;
- межреберные невралгии;
- закрытые травмы - ушибы, растяжения мышц и связок;
- вправленные вывихи суставов;
- кожные гематомы и кровоподтеки;
- спортивные травмы.



Суставы



Шея



Спина



Поясница



Спрашивайте в аптеках
два размера

в зависимости от области применения



NanoTech Pharma

www.nanoplast-forte.ru

**ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ.**



Светлана и Валерий Шершневы:
Самое главное –
это стабильность

Разговор о семейном бизнесе можно вести с разных точек зрения. Одни считают, что работа и семья – вещи несовместимые в принципе, другие полагают, что совместная работа людей сближает еще сильнее, чем родственные связи. Можно спорить и с той, и с другой точкой зрения, но, очевидно, все дело в персоналиях. Одну семью общий бизнес может развалить, другую, наоборот, укрепить.

Нам бы хотелось рассказать о супругах Шершневых, которые основали фирму «Илья» и успешно развивают бизнес. Светлана и Валерий поделились своим секретом семейного счастья и рассказали, как можно жить и работать вместе, не наскучив, оставаясь интересными друг другу даже по прошествии многих лет.

Светлана: Я родилась в Сибири, в шахтерском городке Прокопьевске. В детстве мечтала стать учителем.

Валерий: А я родился в г. Зыряновске Восточно-Казахстанской области, хотел стать летчиком.

Изменив детским мечтам, поступили в Новосибирский электротехнический институт. Мы со Светланой учились на разных факультетах, но познакомились в интернациональном студенческом стройотряде. Нас, 10 человек из института, отправили на Будапештский бетонный завод. Связывали пачки арматуры – понравилось работать вместе.

Светлана: Сейчас сложно сказать, кто первым заметил другого, кто начал проявлять знаки внимания; мне кажется, мы оба друг друга заметили и решили, что больше не хотим расставаться.

Валерий: Там же, в Будапеште, были налажены первые контакты с будущими деловыми партнерами. Дружба, заложенная в студенческие годы, сыграла неоценимую роль в становлении семейного дела. В 1985 году, после окончания института, приехали в Усть-Каменогорск. Работали на заводе приборов. Потом началась либерализация экономики, и мы открыли кооператив по производству компьютеров. А затем, пользуясь своими студенческими связями в Венгрии, занялись импортом венгерских соков и напитков.

Светлана: Как возникла идея открытия аптеки? Да я сама буквально столкнулась с ситуацией, что лекарств нет. У меня заболел сын, я вызвала скорую помощь, а они говорят: нет, мы не приедем, так как у нас нет препаратов.

...Когда мы открыли аптеку, первоочередной задачей для нас было сохранить коллектив и вовремя выплачивать зарплату сотрудникам. Ситуация была сложная. Я пришла в аптеку, час простояла – ни одного посетителя. Первое время вся выручка уходила на зарплату сотрудникам. Сначала мы занимались оптом и только потом розницей. Терять нам было нечего, мы молодые, начинающие. Самое главное у нас было: желание работать.

Валерий: В начале 90-х годов было очень трудно не только с лекарствами – буквально все было дефицитом, это и подтолкнуло нас к идее заняться фармацевтическим бизнесом. Фирму назвали име-

нем сына – «Илья», собираясь передать свое дело по наследству детям. Более года продолжались переговоры с венгерскими партнерами – производителями лекарств (заводы «Гедеон Рихтер», «Эгис», «Хиноин», «Биогал»). Открыли первый в Казахстане консигнационный склад медикаментов завода «Гедеон Рихтер» и в 1995 г. первую фирменную аптеку на базе государственной, сохранив трудовой коллектив. На уважительное отношение руководства персонал ответил взаимностью, работая не за страх, а за совесть. За 18 лет было всякое. Пожар, наводнение, ограбление – вот неполный перечень тех напастей, что свалились на дружный коллектив фирмы «Илья». В этих ситуациях особенно ярко проявилась отзывчивость персонала на заботу и справедливое отношение со стороны руководства. Все преграды преодолевались сообща. На этом фирма и выстояла. Постепенно стали расширять сеть аптек, и на сегодняшний день у нас их одиннадцать. Каждая точка не похожа на другую: они расположены в разных районах, там разный контингент клиентов, отличается и ассортимент.

Светлана: В каждую аптеку вкладываем душу. Кадры – это самое главное. Необходимо, чтобы они были профессиональными, в аптеке не может работать человек «с улицы». Нам удалось сохранить костяк – тот коллектив, который работал еще до приватизации. Мы старались всячески помогать, организовывали обучение за счет фирмы, чтобы люди занимались повышением своей квалификации.

Валерий: Да, мы стараемся, чтобы аптеки были современными по интерьеру, подбираем квалифицированных специалистов. Чтобы аптеки были успешными, надо заниматься ими, работать и думать, как сделать, чтобы они стали лучше. Про деньги не надо думать – вот это главное, наверное. Деньги – это не цель, это средство достижения цели. Необходимо вкладывать в развитие своего бизнеса, платить зарплату сотрудникам, стараться, чтобы твоя аптека была самая лучшая. Ну, конечно, у нас тоже не все безупречно, хотелось бы лучше.

Светлана: Мы стараемся больше заботиться о сотрудниках, они работают хорошо, на совесть. Вместе всем коллективом организуем выезды на природу, отмечаем праздники: День медицинского работника, Новый год, 8 Марта. Стремимся



к тому, чтобы не было текучки кадров. Тех, кто ушел, можно по пальцам пересчитать. У нас в компании бесплатные обеды для сотрудников, «белая» зарплата, прозрачные отчисления в пенсионный фонд. Знаете, многие сотрудники испытывают чувство благодарности, подходят и совершенно искренне говорят спасибо. Это дорогого стоит, и слушать это очень приятно. Чем больше ты даешь, тем больше тебе потом возвращается.

Валерий: Вот уже двадцать девять лет мы работаем вместе. Иногда спорим, ссоримся, но объединяет нас общее дело. То, что мы муж и жена, безусловно, помогает нам в ведении бизнеса. Я знаю много примеров, когда семейные пары занимаются бизнесом. Это уверенность в своем партнере на все сто, полное взаимопонимание и доверие. Мы со Светланой разные по характеру, наши противоположные качества дополняют друг друга. Хотя по работе часто возникают споры, именно по рабочим вопросам, а не по личным.

Светлана: Бывает, Валера и дома продолжает говорить про дела, но я сразу напоминаю, что мы дома, а работой будем заниматься на работе. Я считаю: надо иногда отдыхать, нельзя же все время думать о работе, хочется и о домашних делах подумать. В вопросах, связанных с ведением биз-

неса, решающим является мнение мужа. Он автор идей, я лишь помогаю претворить их в жизнь. Он – стратег, я – тактик. По-моему, женский подход отличается от мужского. Мужчины более рациональны, решительны, последовательны в своих действиях. Женщины все более тонко чувствуют. Я все пропускаю через сердце, через суть, остро чувствую несправедливость. Но мне помогает моя женская интуиция, которая подсказывает, как лучше поступить в той или иной ситуации.

Что касается снов, бессонницы, могу сказать, что бессонницей я не страдаю. Работы бывает так много, что от усталости вечером буквально валишься с ног. Поэтому, как только моя голова коснется подушки, я моментально «отрубаясь». Кроме того, моей младшей дочери сейчас 11 лет (всего у нас трое детей, старшие уже выросли) – надо вечером с ней позаниматься уроками, уделить ей внимание. А еще убрать, постирать, приготовить обед.

Часто я не помню, что снится, хотя верю, что сны могут быть вещими, пророческими. Я всегда Валере говорю: если ты проснулся ночью, то самое главное – не надо думать о проблемах, о вопросах, которые нужно решать. Надо постараться расслабиться и думать о хорошем. И еще перед сном полезно прогуляться, подышать свежим воздухом. Хорошо



также позаниматься физическим трудом – тогда точно никакая бессонница вам не грозит.

Валерий: Наши семейные увлечения – чтение, катание на горных лыжах, путешествия. Мы не устаем от общения 24 часа в сутки, нам друг с другом нескучно, есть о чем поговорить. Я очень рад, что мы рядом целый день. Думаю, если что-то изменится, нам будет очень не хватать друг друга.

Мне кажется, когда люди совместно преодолевают препятствия, они начинают больше ценить друг друга, становятся по-настоящему близкими. Вести семейный бизнес – это не так просто, как кажется со стороны. Нелегко зарабатывать деньги, они даются трудом. Очень много времени занимает текучка, насущные проблемы, которые нельзя оставлять без внимания. Кроме того, каждый день возникают какие-то новые, незапланированные вопросы, которые тоже надо решать...

Хочу отметить, что сейчас законы стали прозрачнее, многое упростили, так что стало проще вести бизнес, легче решать вопросы логистики, таможни.

Планы на ближайшее будущее – сохранить то, что уже создано. Все будет зависеть от того, как будет развиваться фармрынок. Знаю много примеров, когда люди быстро зарабатывают свои деньги, а по-

Наши семейные увлечения – чтение, катание на горных лыжах, путешествия

том также быстро их теряют. Самое главное, к чему мы стремимся, – это стабильность: она помогает дальше развиваться. Если мыслить глобальными категориями, то стабильность нужна всему государству. Важно, чтобы мы были самодостаточными, чтобы мы сами все производили у себя в Казахстане.

Светлана: Читателям журнала хочется пожелать здоровья и исполнения желаний! Надо ставить цели и стремиться к ним. Мысли материализуются – надо изображение того, чего хочешь, повесить на стену, чтобы оно всегда было у тебя перед глазами. Если чего-то сильно захотеть и душу в это вложить, то обязательно все получится!

Валерий: Надо верить в себя, в свои силы – только так можно воплотить свои желания в действительность. Если ничего не делать, конечно, ничего не получится.

Беседовала Асем Ерболатова

ИНТЕРВЬЮ

Нино Катамадзе:
Любовь и искренность
преодолеют все преграды



Настоящая, искренняя, живая... Эта женщина – вулкан, тайфун. Она из тех артистов, про которых говорят: лучше один раз увидеть... На своих концертах Нино то порхает по сцене как бабочка, то изображает причудливые шаманские танцы. Выступления этой певицы проходят при аншлаге не только в ее родной Грузии, но и в других странах мира.

Нино Катамадзе – одна из наиболее эмоциональных представительниц World Music. Она может танцевать как маленький ребенок, свистеть через два пальца, как настоящая хулиганка, бить изо всей силы в барабан на сцене, бегать по залу между рядов и даже перепрыгивать через кресла.

У певицы множество поклонников по всему свету, потому что язык ее песен интернационален. Нино вместе с группой Insight записали пять альбомов: Ordinary Day (2003), Nino Katamadze & Insight (2004), Black и White (2006), Blue (2008), Red (2010), Green (2011). На счету у творческого коллектива также есть запись саундтреков к фильмам Vashli («Яблоко») режиссера Ирины Креселидзе, «Инди» – Александра Кириенко, «Жара» и «Любовь с акцентом» – Резо Гигинеишвили, «Домовой» – Карена Оганесяна.

При этом Нино Катамадзе не страдает звездной болезнью, а производит впечатление невероятно открытого человека. Она не боится улыбаться незнакомым людям, ей нравится дарить поклонникам хорошее настроение. Как признается сама Нино, у нее сложный характер, поэтому ее коллегам – гитаристу Гоче Качеишвили, барабанщику Давиду Абуладзе и бас-гитаристу Уче Гугунаве приходится терпеть все ее капризы.

– Нино, вы и ваши коллеги – творческие люди. Сложно работать в одном коллективе?

– Мы играем вместе уже 13 лет. Естественно, у нас бывают сложные периоды. Но хоть нам и трудно, мы никогда не меняли состав: это же как семья. Мы знаем, что народ нас ждет. Мы не имеем права взять и все бросить только из-за того, что нам друг в друге не нравятся какие-то качества. Мы отбросили все это, потому что есть люди, которые годами наблюдают за нами, верят в нас, хотят послушать что-то новое.

– А за кем остается последнее слово при решении важных вопросов?

– Иерархии у нас нет – только музыка. Играем на сцене хорошо, и все. Любую проблему решаем отношением – если с любовью посмотришь, все решается. В принципе, нет проблемы там, где есть любовь и открытость. Мы же родственники друг другу: Давид – крестный моего сына, Гоча – крестный у Учи-басиста... То есть все: звукорежиссер, техник, осветитель – это одна семья. Мы все делаем вместе, у всех одинаковые привилегии, просто разные обязанности.

– Кто определяет, какой цвет будет следующим в вашей музыкальной палитре?

– У нас все происходит спонтанно. Началось с того, что мы выпустили два альбома – один чер-

ный с белыми полосками, другой белый с черными линиями. И на них была только одна надпись: «Нино Катамадзе и группа Insight». Другого названия не было. Поэтому народ так и запомнил: «черный» альбом, «белый» альбом. Потом я решила придерживаться этой концепции – появились «красная», «синяя» и «зеленая» пластинки. Когда выйдет новый альбом, пока не говорили. Какой цвет выберем, тоже не знаю. Он выявится сам, в процессе. Мы начнем писать, и, может, он потом будет вообще клетчатый или какой-нибудь полосатый.

– А как у вас рождаются новые песни?

– Если честно, когда я пою, то уже не помню, когда появился текст, а когда мелодия. Как-то все вместе – и слова, и музыка. Оно настолько целое, что, когда ты озвучиваешь какую-то мелодию и напеваешь слова на репетиции, начинается праздник. Иногда есть желание делать какие-то сложные вещи, но мы всегда стараемся сделать так, чтобы, слушая музыку, ты не только думал и углублялся в себя, но и мечтал тоже.

– Как вашему коллективу удается «сыгрываться» на сцене?

– За эти годы мы научились тонко чувствовать друг друга. Мы всей душой любим то, чем занимаемся. Моя репетиция с ребятами – это объяснение друг другу в любви. Нужно поддерживать это чувство и так сбалансировать все на концерте, чтобы люди



могли открыть для себя новый мир. Важна дипломатия, которая позволяет нам спокойно гастролировать и не мучить друг друга.

– За столько лет вы, наверное, уже много где успели побывать?

– Да. Мы были в Лондоне, Архангельске, Москве, Петербурге. Ездили в Киев, Донецк, Коктебель. Были в Калининграде, Ницце, Анталии. Еще участвовали в фестивалях в Скарборо, Бристоле, Эдинбурге, Давосе – в общем, много городов. Севернее Эквадора почти везде были. Южнее пока не бывали. Но, надеемся, нас туда тоже пригласят.

– Стиль своих нарядов для гастролей вы придумываете сами?

– Естественно, мне хочется чего-то неправильного, сумасшедшего. Но, честно говоря, нет сил столько думать об этом: как будет – так будет, как настроение идет. Главное, чтобы мне было комфортно, чтобы я прыгала. Сейчас мне сделали платье грузинские девочки, они вручную рисовали на нем узоры. Это вообще другая энергетика.

– А кто вам делает прическу?

– У меня густые и длинные волосы. Лучше, конечно, когда они собраны. Распустить, как говорят мои джентльмены, очень красиво, но неудобно на сцене. Там много света, я много двигаюсь, поэтому лучше собрать. Плетение, которое у меня, делается только в Киеве. Как-то, помню, мы давали концерт в Москве, и я специально садилась в поезд и ехала

в Киев, делала там прическу и возвращалась обратно. Жаль, что не додумалась, чтобы не я ездила туда, а ко мне мастера приезжали. Это было очень эмоционально, когда я говорила на таможне: извините, я еду в Киев и завтра возвращаюсь, мне надо сделать прическу. Они долго смеялись.

– Как вам удается совмещать и гастроли, и семью?

– Я по семь-восемь месяцев в году не бываю дома, отказываюсь от своей личной жизни, хотя у меня прекрасный сыночек, которому уже пять лет. У меня любимый и добрейший муж, он моя даже не вторая половина, а первая. Как-то я молилась перед иконой Николая Чудотворца и очень просила подарить мне любовь. Буквально через две недели я поранила ногу и пошла к врачу – им оказался мой будущий супруг Давид.

– Нино, вы начали выступать на сцене с четырех лет, а ваш сынишка?

– Да, Николас уже поет и играет на барабане. После рождения сына я долгое время не выступала. Вернуться на сцену было сложно: сольные концерты требуют огромной отдачи, это большая физическая нагрузка. Первый концерт после перерыва дался очень тяжело, казалось, что я не выдержу. Но я глубоко верующий человек, возможно, именно это помогло мне поддерживать необходимый баланс. С другой стороны, семья и ребенок дают новый смысл в жизни, вдохновляют на творчество.



Надо быть искренним перед своим выбором. Любой выбор требует огромной работы, требует всего тебя – не какую-то часть, а тебя целиком

– Ваше творчество не укладывается в привычные рамки стиля. Что вы берете в основу для него?

– Основа – это то, что люблю. Я беру в свои песни лучшее, что дала мне родина – родной язык, фольклор. Я родилась в греческом пространстве, половина населения были греки – это переплетение культур, истории. Мне все было дано с любовью: никто не сидел, не искал специально конкретные материалы, чтобы я была высокой, красивой и с голубыми глазами. Была просто музыка в семье, в школе. Родное село, собаки, цветы, запахи, рыбки – это все стало источником моего вдохновения. Это и бабушка, которая пела, и дедушка, который научил меня композиции семиструнной гитары, и дядя, который тащил меня в школу для выступлений. Я грузинка, я люблю все, что происходит в Грузии. Все, что я могу сказать о себе, о своей стране, о жизни, – я пою. Если ты открыто встречаешься с музыкой, она действует как лучшее лекарство. Тебе становится лучше. Например, церковное пение. Когда слушаешь церковную службу, это как будто благо, как бальзам на душу. Ты скрипел до этого, а после – обретаешь небывалую легкость, просто летаешь.

– Вашу музыку очень часто используют в кинематографе. Что должно быть такое в проекте, чтобы вы его поддержали?

– Изначально мы не задавались целью писать для кино, это было совершенно неожиданно для нас. Конечно, мы поддерживаем разные проекты. Есть очень много историй, которые не афишируются. Допустим, документальный фильм, который снимали в Белоруссии, – против законодательства о смертной казни. Это был очень серьезный проект, не просто было совместить свой человеческий голос с тем, что происходило на экране. Вообще есть много социальных проектов, которые мы соглашаемся поддержать: какие-то мультики, рассказы, документальные фильмы, которые служат правильному делу. Есть очень много благотворительных проектов, есть работы студентов, которые только-только начинают. Нашим первым экспериментом было «Яблоко» – наш друг записал три трека, и их наложили на сюжет. Потом мы озвучивали два документальных фильма об иконах Божьей Матери. Это было очень интересно, потому что совсем другая тема. Меня саму тоже снимали в кино! Я играла Нино Катамадзе. Со своими платьями, на сцене... Все было прекрасно – правда! Это совсем другой процесс.

– Какой главный принцип вашей жизни?

– Надо быть искренним перед своим выбором. Любой выбор требует огромной работы, требует всего тебя – не какую-то часть, а тебя целиком. И все, что вокруг происходит, ты объединяешь в один какой-то комок, в одно сердце. Если перестаешь развиваться – перестаешь жить. Еще мне кажется, неправильно обманывать себя. Сейчас очень редко кто выражает свое мнение. Сегодня самая большая проблема – сохранить себя. Когда я нахожусь в зале, я не думаю, что я сейчас пойду и спою лучше, чем кто-то. Я отключаюсь и отдаюсь музыке.

– Что для вас самое важное в жизни?

– Самое важное – это простые вещи. Мне важно жить в домике в горах с розовым садиком и ходить босиком. Не хочу я никакого пентхауса. И даже микроволновки. Есть две дороги в жизни. Одна – «я хочу», вторая – «я люблю». Надо ходить посередине. Про это хорошо сказал один монах в четвертом веке: «Я хочу того, что будет». Есть слова, а есть чувства. В любви лучше объясняться чувствами. Я очень люблю моих зрителей. Вот честно. Я их люблю. Это моя жизнь. Это мое все. Все, что было и есть у меня в жизни, – это они. Я постоянно готовлюсь. Готовлюсь морально – я понимаю, что ничего нельзя пропустить, я смотрю им в глаза, я желаю видеть глаза, я смотрю душой, что для них сделать. Для меня любовь к зрителям и искренность с ними – это самое главное в жизни.

Беседовала Наталья Батракова

Женская интуиция, мужская логика и наоборот

Об интуиции слышали все, но всерьез и осознанно ею пользуются немногие. Интуиция – пространственная психическая способность получения знаний. Активизируя интуицию, мы будто из глубины души получаем ответы на необходимые вопросы.

Всем ли людям доступен этот дар, можно ли развивать интуицию и могут ли интуитивные способности влиять на отношения с другими людьми? На эти вопросы постараемся ответить сегодня.

ЧТО ЕСТЬ ИНТУИЦИЯ?

Интуиция – это своего рода внутренняя мудрость, которая может пробуждаться произвольно, тогда, когда мы этого не ожидали. В переводе с латинского *intueri* означает «видеть изнутри». Это отдельный способ видения, познания или ощущения истинности без толкования и доказательств. Интуиция имеет много имен: «внутренний голос», «странное ощущение», предчувствие, шестое чувство.

Многих философов, включая Платона, Аристотеля, Канта, Гегеля, Маркса, волновал вопрос иррационального познания. По-разному определяя интуицию и описывая ее источник, все они сошлись на том, что интуиция – способ получения информации «изнутри себя». Знание, полученное с помощью интуиции, не создано волевым усилием ума. Напротив, чтобы услышать голос интуиции, нужно расслабить «обыденный ум» – то, что мы привыкли считать нашим интеллектом и умом-разумом, но при этом не дать себя захлестнуть эмоциям. Чересчур рациональное мышление, равно как и повышенная эмоциональность вредят интуиции и заглушают ее.

Это вовсе не значит, что нужно тотчас бросаться отказывать себе в рациональном познании и эмоциональности, лишь бы расчистить путь интуитивному познанию. Нет, стоит просто понимать, что интуиция – это оригинальный, независимый источник знаний, она предназначена для учета только тех видов знаний, которые не предоставляются другими источниками.

Под другими источниками философы и психологи понимают и разделяют: логику, эмоции, сенсорнику. С помощью рациональной логики мы выстраиваем структуры: языковые, математические, управленческие и др.; ориентируемся в мире фактов и идей, отличаем истинное от ложного.

С помощью эмоционального познания мы наполняем впечатлениями, жизненной энергией, отделяем доброе от злого, приятное от неприятного.

Кстати, эмоционально мы обрабатываем намного большие объемы информации, нежели с помощью логики. Однако осознание и упорядочивание этой информации все равно потребует участия логики. В ином случае эмоции отправляют обработанную информацию прямым в бессознательное.

Сенсорное познание – познание через ощущения, через органы чувств – т.е. все, что мы видим, слышим, чувствуем на вкус, ощущаем кожей и т.д. Ему также приписывают рациональные свойства, поскольку органам чувств мы привыкли доверять.

Интуиции же – иррациональному способу познания, нелогичному, неэмоциональному и несенсорному – кажется, доверяют реже, и зря. Ее предназначение – доставлять нам информацию из нашего подсознания или даже из коллективного бессознательного, если повезет. Она является важной составляющей для целостного восприятия мира наравне с другими, перечисленными выше типами познания.

ЖЕНСКАЯ ИНТУИЦИЯ ИЛИ МУЖСКАЯ ЛОГИКА?

Есть старая шовинистическая присказка, от которой мир уже серьезно подустал: «женской логики не существует, есть только мужская». Мне не раз приходилось встречать женщин, считающих себя умными, которые заговорщицки сообщали, будто у них «мужской ум». На мои аргументы о том, что не существует женского и мужского ума, они недобольно морщились и искали более подходящего собеседника, в разговоре с которым польстить себе было бы легче.

Но в действительности швейцарский психолог К.Юнг, а затем и его ученицы – И.Майерс-Бриггс, К.Бриггс, А.Аугустинавичюте – по сути, избавили бедных женщин от необходимости страдать от того, что у них, дескать, совсем нет логики. Юнг с ученицами разработали систему 16 психотипов, где за основу типа был взят приоритетный способ

восприятия и обработки информации. В равной степени среди мужчин и женщин были найдены сенсорно-логические типы, интуитивно-логические, эмоционально-интуитивные, эмоционально-сенсорные типы. Выяснилось статистически (и эта статистика продолжает пополняться), что среди женщин действительно хватает логических типов и это неизбежно связано с выбранной ими профессией. В соционике – направлении психологии, созданном А.Аугустиновичем, считается, что ведущий тип познания – штука врожденная и на протяжении жизни не меняется. Естественно, человек развивается, исследует и другие типы восприятия информации, однако ведущим способом остается все-таки врожденный тип.

Самое интересное в этой типологии то, что Юнг с ученицами создали практически идеальную во всех смыслах модель отношений между людьми. Каждый из 16 психотипов определенным образом взаимодействует с другими психотипами. С кем-то складываются всегда симметричные, позитивные отношения, с иными же типами лучше вообще по жизни не встречаться. Или же встречаться только с целью личностного роста через преодоление кризисов и критику. Так, например, существуют ревизорские или конфликтные отношения между психотипами. «Ревизор» всегда будет вами недоволен, настроен критически и никак уж ему будет не угодить. «Конфликтер» всегда будет готов спорить и обличать ваши ценности как неуместные. В то же время в данной модели и ваш психотип будет являться для кого-то ревизорским. Так, всегда будут люди, на которых и вы будете смотреть с высоты своего психотипа как «ревизор», и уже их ценности будут казаться вам весьма не подходящими ни для чего в этом мире... ну кроме критики.

В то же время поиск своего «дуала» и дуальные отношения являются в соционике самым желаемым исходом для каждого человека.

Схема, которой руководствуются при определении психотипа, выглядит следующим образом. Перед вами 4 дихотомии – пары качеств. Одному человеку в большей степени может принадлежать только одно качество из пары. Можете попробовать пока наскликнуть, интуитивно определить, какое качество из каждой пары вам в большей степени соответствует. Чуть позже, в конце статьи, вас ждет более подробный тест, позволяющий точнее выявить ваш психотип.

Экстраверсия – Интроверсия

Сенсорика – Интуиция

Логика – Эмоциональность

Рациональность – Иррациональность

Дуальная пара – наиболее гармоничная из всех психотипов, с которой хороши любые отношения, как любовные, брачные, дружеские, так и деловые, семейные и проч. Поисками дуальных партнеров начинают заниматься буквально все люди, которые знакомятся с этой типологией. И, что характерно, – находят!

Дуальные пары определяются следующим образом: если один партнер экстраверт, то другой интроверт. Если один из партнеров сенсорик, то второй интуит. Если один партнер логик, то второй будет эмоционалом. А вот с четвертой дихотомией все иначе. Оба дуала должны быть либо рационалами, либо иррационалами.

Например, если вы сочли себя экстравертом, логиком, интуитом и иррационалом, то ваша идеальная пассия или идеальный собеседник будет интровертом, эмоционалом, сенсориком и... тоже иррационалом. То есть дуалы почти во всем противоположны и дополняют друг друга с разных сторон почти во всем, кроме стиля жизни. Стиль жизни, ритм жизни они должны вести общий, чтобы была возможность для них, таких разных, вообще сойтись. Рационалы любят порядок, предпочитают работать по нормированному графику и не терпят хаоса в своей жизни. Иррационалы же, наоборот, предпочитают работать по импульсу, когда пришло вдохновение; для них порой пытка усидеть на месте с 9 до 6, когда в мире еще столько вещей, на которые можно отвлечься и плавно плыть по течению без всякого графика. Стили жизни различны, и если встретить человека с полной противоположностью дихотомий, то счастья, как утверждают соционики, не будет. Такие отношения так и называются: «полная противоположность». Они неприятны и асимметричны.

Соционика ответила на один из важных вопросов в человеческих взаимоотношениях: так сходятся противоположности или нет? Сходятся! Но если это не полные противоположности. Если люди разные, но стиль жизни один, тогда они найдут и точки соприкосновения друг с другом, и темы для бесед, и необходимость друг в друге – каждый будет помогать другому заполнить противоположную часть описываемых нами качеств.

Еще раз подчеркиваю, что логиком может быть как женщина, так и мужчина. Если женщина логик, она подсознательно будет искать эмоционального мужчину, который бы дополнил ее в этом аспекте жизни, раскрасил жизнь сочными эмоциональными красками. Интуитом в паре вовсе не обязательно быть женщине. Принято считать, в поддержку той же шовинистической «мудрости», что раз уж у женщин нет логики, то хоть женская интуиция пускай будет круче мужской. В жизни не всегда так.

ОТНОШЕНИЯ

Встречаются мужчины логико-интуитивного типа или эмоционально-интуитивного типа, которые способны управляться со своей интуицией намного лучше отдельных женщин. Они предпочитают называть это «чутье» или вообще никак не называть и прекрасно получают информацию из подсознания, не находя в этом ничего мистического. А ведь интуиции часто приписывают мистические свойства: дескать, обладают ею лишь маги да колдуны. Строго говоря, обладают ею все, просто у части людей она является еще и одним из ведущих способов восприятия и обработки информации.

КАК РАЗВИВАТЬ ИНТУИЦИЮ?

Люди с развитой интуицией и с интуицией как одним из ведущих типов познания могут быть экстрасенсами, хотя это не обязательно. Чаще всего это просто очень чувствительные люди. Если они не стремятся игнорировать интуицию в пользу здравого смысла или, действуя вперемешку с эмоциями, не тянутся выдавать желаемое за действительное, то им открываются ясные знания и четкие сигналы, которыми можно руководствоваться, действуя в нашем материальном мире.

Что делать тем, у кого интуиция не является ведущим типом познания? Для начала осознать важность интуиции. Признать (или представить), что вы имеете специально приспособленные «внутренние уши», созданные для того, что чтобы четко слышать свою интуицию. И постепенно, шаг за шагом, улучшать свой «внутренний слух» – тренироваться. По-

пытайтесь предчувствовать, в какой одежде сейчас выйдет человек из-за поворота, через какое время подъедет машина, упражняйтесь, угадывая масти в колоде карт. Не отчаивайтесь, если вначале совсем ничего не будет получаться. Это может быть так же сложно, как вновь заставить атрофированный орган полноценно работать. С течением времени вы начнете доверять своей интуиции как внутреннему защитнику. Интуиция начнет говорить с вами на понятном языке, вроде тех, которые мы используем и слышим в нашей повседневной жизни.

Для развития интуиции хорошо подходят занятия астрологией, гадание на картах таро. Медитация и разного рода йогические практики также отлично помогают в ее развитии и укреплении.

Когда вы прислушиваетесь к своей интуиции, она всегда связывает вас с чем-то большим, с великими знаниями. Вы будто встречаетесь с той частью себя, которая обзревает вашу жизнь целиком и приводит ее к истинному смыслу. Интуиция может обеспечить оазис спокойствия посреди хаоса или, наоборот, принести ветер приятных перемен в вашу обитель покоя и застоя – в зависимости от того, что вам сейчас нужно. Развитие интуиции наравне с другими типами познания приводит вас к гармонии и целостности. Интуитивное знание способно снять негативное напряжение и придать уверенности. Также интуиция может быть ценным руководством к принятию мер по реализации ваших желаний.

А сейчас, как и было обещано, тест на определение вашего психотипа.

ТЕСТ

ЛОГИК? ИНТУИТ? К КАКОМУ ПСИХОТИПУ ВЫ ПРИНАДЛЕЖИТЕ?

Из каждой пары понятий выберите и отметьте одно, которое в большей степени подходит вам. При выборе старайтесь не задумываться долго. При этом выбирайте те слова, которые в действительности к вам подходят, а не те, которые вас привлекают.

E	I
Шумный	Тихий
Оживленный	Спокойный
Общительность	Сосредоточенность
Трата энергии	Сохранение энергии
Ориентированный во внешний мир	Ориентированный в глубь себя
Высказаться вслух	Переживать в себе
Отважный	Хладнокровный

S	N
Факты	Идеологии
Применение на практике	Поиск скрытого смысла
Рассуждать	Удивляться
Ощущения	Предчувствия
Реалист	Мечтатель
Реальность	Перспектива
Опыт	Теории
Слова	Мыслеобразы
Практик	Фантазер

Т		F	
Решительность			Эмпатия (сочувствование)
Твердый			Мягкосердечный
Склонный к критике			Доброжелательный
Целеустремленный			Преданный
Преимущество			Удача
Голова			Сердце
Мысли			Чувства
Анализировать			Абстрагироваться
Искать целесообразность			Симпатизировать

J		P	
Планирование			Спонтанность
Структура			Хаос
Система			Импровизация
Выверенное решение			Импульс
Закономерность			Случайность
Организованность			Импульсивность
Подготовка			Экспромт

ОБРАБОТКА ТЕСТА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Подсчитайте количество отмеченных ответов в каждой из 4 таблиц. Например, если в первой таблице вы отметили больше определений с левой стороны – запишите букву E (она отмечена в заголовке таблицы). Если больше утверждений с правой стороны – букву I. Прделайте то же самое со всеми таблицами, и в результате получите четырехбуквенный код – название вашего психотипа. Например, ISTP. Всего таких сочетаний 16 – по количеству психотипов в соционической модели. Каждая буква соответствует определенному качеству вашего психотипа.

Экстраверсия (E) – Интроверсия (I)

Сенсорика (S) – Интуиция (N)

Логика (T) – Эмоциональность (F)

Рациональность (J) – Иррациональность (P)

То есть наш тип из примера можно иначе назвать: интроверт-сенсорик-логик-иррационал. Соответственно самый подходящий тип, с которым у такого человека сложатся наиболее теплые и дружеские отношения, будет его дуал – противоположность по первым трем дихотомиям, но совпадающий по четвертой дихотомии. То есть тип ENFP: экстраверт-интуит-эмоционал-иррационал.

Краткие определения понятий

1. Шкала E–I

E (Extraversion, экстраверсия) – ориентация сознания наружу, на объекты.

I (Introversion, интроверсия) – ориентация сознания внутрь, на субъекта.

2. Шкала S–N

S (Sensing, сенсорика) – ориентировка на конкретную информацию.

N (Intuition, интуиция) – ориентировка на обобщенную информацию.

3. Шкала T–F

T (Thinking, логика) – рациональное взвешивание альтернатив.

F (Feeling, эмоциональность) – принятие решений на эмоциональной основе.

4. Шкала J–P

J (Judging, рациональность) – предпочтение планировать и заранее упорядочивать информацию.

P (Perception, иррациональность) – предпочтение действовать без детальной предварительной подготовки, больше ориентирясь по обстоятельствам.

Зная свой психотип и научившись определять психотипы окружающих вас людей, можно научиться выстраивать грамотную коммуникацию и отношения практически с любым человеком. Подробнее об описаниях типов ищите у авторов: Майерс-Бриггс, Аугустиновичюте и других.

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



Всех родителей неизменно волнует вопрос: сколько должен спать ребенок? Продолжительность сна у всех детей индивидуальна.

На длительность сна ребенка, также как и взрослого человека, оказывает влияние целый ряд факторов – от психологического и физического состояния до темперамента и распорядка дня. В случае если ребенок здоров, чувствует себя хорошо, бодр и активен в течение дня, но при этом спит меньше рекомендованного, волноваться не стоит. Если, конечно, речь идет о небольших отклонениях от указанных норм. Однако наблюдается закономерность: чем меньше ребенок, тем больше он должен спать.



С 6-7 месяцев ребенок в состоянии спать один в своей комнате, в абсолютной темноте, в течение 10-12 часов, не просыпаясь и не требуя присутствия взрослых

Приведем средние значения продолжительности сна ребенка в зависимости от возраста:

- от 1 до 2 месяцев – около 18 часов;
- от 3 до 4 месяцев – 17-18 часов;
- от 5 до 6 месяцев – около 16 часов;
- от 7 до 9 месяцев – около 15 часов;
- от 10 до 12 месяцев – около 13 часов;
- от 1 года до 1,5 лет ребенок спит 2 раза днем: 1-й сон длится 2-2,5 часа, 2-й – 1,5 часа; ночной сон – 10-11 часов;
- от 1,5 до 2 лет ребенок спит 1 раз днем 2,5-3 часа, ночной сон длится 10-11 часов;
- от 2 до 3 лет ребенок спит 1 раз днем 2-2,5 часа, ночной сон длится 10-11 часов;
- от 3 до 7 лет ребенок спит 1 раз днем около 2 часов, ночной сон длится 10 часов;
- после 7 лет ребенку необязательно спать днем, ночной сон в этом возрасте должен длиться не менее 8-9 часов.

Сон – это серьезная сфера жизни, и к нему надо относиться со всей ответственностью. Необходимо правильно организовать режим дня ребенка, так как не все дети могут ложиться спать самостоятельно, без посторонней помощи.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОБЛЕМ СО СНОМ

1. Для маленького ребенка:

- часто плачет;
- часто в плохом настроении;
- чувствует себя недостаточно любимым;
- чрезмерно зависит от родителей/бабушек;
- возможны также задержки в росте.

2. Для школьника:

- пониженная успеваемость по сравнению со способностями;
- неуверенность как черта характера;
- робость;
- проблемы характера.

3. Для родителей такого ребенка:

- неуверенность в себе (А правильно ли мы делаем?);
- чувство вины («Бедняжка, может, он не спит, потому что страдает от чего-либо, а мы не можем помочь и потом еще сердимся»);
- взаимные обвинения родителей в том, что другой избаловывает ребенка;
- чувство растерянности перед проблемой;
- чувство, что ничего не могут поделать;
- глубокая физическая и моральная усталость.

ВОСПИТАНИЕ

Таким образом, последствия плохого сна проявляются в поведении и характере ребенка. Ребенок плохо спит – плохо отдыхает – чувствует беспокойство. Маленькие дети от чрезмерной усталости не успокаиваются, а, напротив, возбуждаются. Уставший ребенок, который хочет спать, почти никогда не просится сам в кровать, а, наоборот, может продемонстрировать повышенную активность и возбудимость: часто плачет и без причины, легко приходит в плохое настроение; хочет больше внимания от родителей. Такой ребенок начинает слишком зависеть от того, кто за ним ухаживает. В будущем это может привести к формированию неуверенного и робкого характера, к проблемам в общении с другими, к пониженной успеваемости и т.д.

Влияние плохого сна на здоровье пока еще не совсем изучено, но точно выяснено, что иногда плохой сон может привести и к задержке роста, так как гормоны роста вырабатываются во сне (в течение первых часов сна).

КРИТИЧЕСКИЙ ВОЗРАСТ – ПЯТЬ ЛЕТ

Если ребенок в 5 лет еще не научился хорошо спать, у него большие шансы иметь бессонницу во взрослой жизни. 5 лет – это граница. В этом возрасте ребенок уже хорошо понимает, чего хотят родители. Многие дети в этом возрасте идут в кровать, не плачут, не зовут родителей, но проблема не разрешается, так как они продолжают засыпать с трудом и часто просыпаются ночью, только теперь держат это в себе. В худших случаях ребенок может видеть во сне кошмары, плачет, что не хочет ложиться спать. С подросткового возраста бессонница может остаться на всю жизнь.

Иногда родители даже не понимают серьезности данной проблемы, им кажется, что с возрастом все пройдет и т.д. В действительности проблемами со сном до 5 лет мучаются 35% детей. Но данные эти преуменьшены, так как многие родители считают, что это нормально, если ребенок от 6 месяцев до 2-3 лет (а иногда и дальше) не хочет идти спать, просыпается ночью 3-5 раз, объясняя это голодом, желанием пить, писать и т.д.

Психологические факторы, способствующие здоровому, восстанавливающему сну ребенка:

1. Характер пробуждения.

Как ни странно, но на засыпание ребенка влияет то, как его будят родители, а именно мама. Важно, чтобы пробуждение было позитивным: «Просыпайся, малыш! Сегодня нас с тобой ждет удивительный новый день! Посмотри,

какое солнце (тучи, дождик и т.д.)». Важно транслировать на невербальном уровне (жесты, позы, мимика) радость и счастье. Зная, что за сном следует такое пробуждение, ребенок будет с удовольствием (и с надеждой) засыпать.

2. Ритуал засыпания.

Как правило, это некие процедуры, которые проводятся минут за 20-30 до сна, и повторяются каждый день в одно и то же время в определенной последовательности для формирования у ребенка «установки» на сон.

Как же так получается, что ритуалы засыпания магически действуют на ребенка? Действия, которые повторяются регулярно (в данном случае процедуры перед сном) и имеют почти всегда один исход (в данном случае сон), устанавливают определенную временную условно-рефлекторную связь. Ритуалы засыпания настраивают организм на сон, как бы программируют на конкретную установку. Наверняка вы замечали много раз, что некоторые вещи вызывают у нас определенные ассоциации. Например, запах только что испеченных пирогов может напомнить бабушку и детство, а какая-то мелодия – конкретного человека. С ритуалами засыпания происходит нечто похожее. Для ребенка иногда запах любимой «ночной» игрушки действует лучше любого снотворного. Это привычка!

Процедур, которые могли бы претендовать называться «ритуалами засыпания», огромное количество. Точнее, их столько, сколько может воспроизвести ваша фантазия! (Кстати, не только ваша фантазия: многие дети сами создают свой собственный ритуал). Классические варианты – это купание перед сном (можно с использованием эфирных масел с успокаивающим эффектом); легкий расслабляющий массаж и поглаживания; стакан молока и задергивание занавесок на окне с фразой «А теперь пора спать»; любимая детская сказка или добрая колыбельная песня; надевание пижамы и укладывание мягкой игрушки рядом под бочок и пр. Для придумывания ритуалов засыпания надо просто придерживаться определенных правил, тогда «программа отхода ко сну» будет иметь успех и нравиться вам и вашему ребенку.

3. Позитивные пожелания перед сном.

И снова, наряду с содержанием слов, важен невербальный посыл (интонация произносимых слов): «Засыпай, малыш! Пусть тебе приснятся сладкие сны, ты поспишь, наберешься сил, и завтра тебя ждет интересный, новый день!»



Ни в коем случае нельзя кричать, возмущаться и укладывать спать ребенка, когда вы сами раздражены. Это очень быстро формирует в психике ребенка невротические состояния.

4. Активность ребенка в бодрствующем состоянии.

Чем больше ребенок набирается днем впечатлений и чем более эти впечатления соответствуют его возрасту, чем они полезнее и увлекательнее, тем лучше ребенок спит. Он спит не только потому, что устает, но прежде всего потому, что процесс возбуждения нервной системы закономерно сменяется такой же силой торможения.

5. Психологическое спокойствие в семье.

Как ни банально, но ребенок чувствует отношения между супругами, и именно через сон он может отражать фоновую тревогу. Поэтому, если ребенок плохо спит, важно проверить свои отношения с супругом. А еще лучше – гармонизировать ваши чувства.

Чем больше ребенок набирается днем впечатлений и чем более эти впечатления соответствуют его возрасту, чем они полезнее и увлекательнее, тем лучше он спит

Сон – самое простое, что могут организовать родители. Сон – это одна из самых важных и ценных сфер жизни ребенка. Дорогие родители! Помните о простых вещах: они гениальны!

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



Позы во сне

Полноценный, здоровый сон – лучшее средство от стресса, снятия усталости и даже преждевременных морщин. Позы, которые мы инстинктивно принимаем во сне, помогают нам справиться с накопившимся за день грузом впечатлений. Одни помогают «добрать энергии», если мы сегодня ее много растеряли. Другие способствуют лучшему «перевариванию впечатлений», если мы их сегодня слишком много набрались. Позы во сне всегда отражают наше психоэмоциональное состояние и помогают проживать его или балансировать. Итак, разберемся, какие позы мы принимаем во сне, по какой причине.



«Поза зародыша» или «личинки» – одна из самых популярных поз для сна. Человек лежит на боку с подтянутыми к груди согнутыми коленями и занимает лишь малую часть спального места. Свернуться калачиком, принять позу эмбриона в утробе – отличная энергосберегающая и восстанавливающая поза. В позе зародыша спят либо очень уставшие, либо чем-то опечаленные, переживающие и стремящиеся к

защите люди – как раз те, кому нужно добрать энергии во сне, восстановиться. В этой позе намного чаще спят женщины, нежели мужчины.



Шавасана: «поза неподвижного человека». Человек лежит на спине. Ровно вытянут его позвоночник, руки свободно вытянуты вдоль туловища, ладони направлены вверх. Слишком высокая подушка или подъем для головы здесь будут мешать. Поэтому идеально, если вы способны спать на ровной поверхности «как йог» – на полу – или кладете лишь небольшую подушечку под шею, пока спите на ортопедическом матрасе. В такой позе легко спать человеку «телесно свободному». То есть тому, у кого сейчас нет больших эмоциональных проблем – они не роятся ворохом скруток и зажимов в его теле. Такой человек может себе позволить во сне полноценный отдых как для ума, так и для тела.



«Поза звезды» или «бабочки» – кому как нравится. Человек лежит на спине, руки и ноги свободно или даже широко раскинуты в разные стороны. В этой позе человек успешно «переваривает» впечатления от прошедших событий. Если в позе личинки человек восстанавливался, то здесь он будто полон энергии и во сне. Он отдает ее даже

в сон, и кто знает, в какие увлекательные приключения он в этом сне ввязывается. В психоэмоциональном отношении человек в такой позе открыт, свободен, раскрепощен, чувствует себя в полной безопасности, уверен в себе и своих силах.



«Поза цапли». Спящий лежит на спине. Кладет руки под голову, может также сложить их на груди или вытянуть вдоль туловища. Одну ногу вытягивает, а другую сгибает и подтягивает к себе. Противоречивая поза: здесь и напряжение, и расслабление присутствуют в теле одновременно. Возможно, что человек на данном этапе жизни что-то приносит в жертву. Например, свои истинные

желания либо какие-то ценности, убеждения, идеи. Если принимать во внимание символическое деление правой стороны тела как мужской, а левой как женской, то согнутая левая нога будет означать жертву женских ценностей. Согнутая правая – соответственно, жертву «мужских ценностей». Например, позу с подогнутой левой ногой может принять женщина, переживающая этап, в котором ей приходится быть деловой и активной, забывая о своем «добром и понимающем» женском начале.



«Поза бревна» – вытянутая по струнке, почти напряженная поза. Руки выпрямлены по швам, ноги сжаты вместе и выпрямлены, прямое положение тела на спине или на боку. Свидетельство наличия дисциплины или даже ригидности (жесткости, негибкости) в жизни человека. Здесь имеет место привычка полагаться на себя, некоторое недоверие к миру и другим людям. Человек стремится стать «опорой самому себе», даже если с точки зрения физики это утверждение – оксюморон (нельзя опереться на самого себя, всегда есть внешняя точка опоры).



«Поза свободного падения» – свободная поза на животе. Человек будто шел вперед, упал на подушку и так и уснул. Руки вверху, могут обнимать подушку или вытянуты вниз. Ноги также вытянуты, лежат свободно. Сон на животе связан с переживанием неконформизма (если это редкая поза для человека). Если человек утверждает, что спит

так с детства, наверняка нонконформизм часто присутствует в его жизни. Что-то он, точно, делает не так как все. Такой человек либо стремится проявлять свою индивидуальность, исключительность, либо прочно знает: «да, я исключительный». Это как поза снобов, людей самоуверенных, так и просто людей уверенных и размышляющих о своей исключительности.



«Поза мечтателя». Человек лежит на боку, позвоночник слегка согнут, но ноги остаются прямыми. Руки распростерты впереди и либо обнимают подушку, либо просто лежат вытянутыми перед лицом. Поза человека, который на текущий момент своей дневной жизни (или сна) переживает стремление к чему-то важному, маячащему впереди. Мечтатель будто хочет до этого дотянуться.

Он открыт новому опыту, при этом целеустремлен и хочет чего-то добиться.

Достаточно редкими позами считаются «поза паука» и «поза лягушки». Находясь в позе «паука», лежащий на спине человек сгибает разведенные руки и ноги. Поза лягушки очень похожа, только человек располагается на животе. Поза паука связана с переживанием конформизма и вынужденным терпением. Можно сказать, человек «поднял лапки», сдался, поддался существующей ситуации, но где-то в глубине души она продолжает ему не нравиться. Поза поверженного. Однако этой позе, как и остальным, могут сопутствовать (но это не обязательно) сжатые в кулак руки. Кулаки свидетельствуют о готовности к сопротивлению. Если же человек во сне зажимает в кулак какой-либо предмет (одеяло, уголок подушки), то это говорит о его потребности в защите и опоре. Большой палец руки, зажатый внутри кулака, говорит о желании человека мстить за причиненную ему обиду. Люди, спящие в позе лягушки, еще пассивнее «пауков». Вероятно, человек добродушен, мягок, легко поддается чужому влиянию и манипуляциям. Эти люди добродушны, и ими легко манипулировать. Даже испытыв обман, такие люди не теряют доверчивости. Они очень нуждаются в контроле и заботе.



«Поза философа» и «восьмерка». Эти две позы очень похожи и встречаются у схожих людей. В позе, называемой «философ», человек, лежащий на спине, сгибает руки и подкладывает их под голову, а ноги скрещивает. В позе «восьмерки» человек сгибает обе ноги так, чтобы стопы касались друг друга. Таз раскрыт. Руки располагаются над головой, ладони сомкнуты между собой и направлены

вверх. Сам себе индийское божество. Поза философа связана с продолжением во сне размышлений, которые возникали днем. В такой позе может засыпать человек, стремящийся решить математическую задачу или стоящий на пороге важного решения в своей жизни, обдумывающий его. Поза восьмерки также связана с размышлениями, но более высокого, не

бытового характера. Потребность в этой позе может возникнуть, если человек стремится сохранить циркулирующую энергию в теле либо ценный опыт. Восьмерка тоже энергосберегающая поза, как и «поза зародыша», но они отражают разные психоэмоциональные состояния и по-разному же на них влияют. Там, где «зародыш» ищет безопасности, желания укрыться, «восьмерка» ищет целостности.



«Перекрученная поза». Поза, перекрученная относительно срединной оси тела. Строго говоря, человек спит на боку, но при этом верхняя часть тела и нижняя подкручиваются в разные стороны. Одна рука вместе с плечом и частью корпуса стремится, например, вправо вверх. Ноги тянутся влево вниз. Обычно одна нога поджата, другая вытянута. Позвоночник неестественно перекручен. Человека будто тянут в стороны

и растягивают разные ценности или проблемы. Возможно, он стоит перед неразрешимым выбором.

Можно ли судить о характере человека в зависимости от того, в какой позе он спит? Можно. Но только если не клеймить такими ярлыками человека на всю жизнь. Позы легко меняются в течение даже одной сессии сна, меняется и психоэмоциональное состояние спящего. Конечно, остаются привычки – краеугольный камень любого характера. И если человек привык спать «звездочкой», очевидно, и в дневной жизни он любит занимать много места – так, чтобы его было видно. Но здесь есть и обратный процесс. Если научиться засыпать, как человек-звездочка, вполне возможны изменения и в дневной жизни. Поскольку привычки, изменившиеся на уровне тела, меняют и привычки на уровне сознания и эмоций.

Позы во сне невозможно контролировать. Но можно контролировать позы перед засыпанием. Так, как бы вас ни тянуло скрутиться в напряженный узел, подогнув под себя одну ногу и неестественно вывернув руку, положив кисть на лоб, да еще и искривив позвоночник (бывают и такие), перед засыпанием осознанно расслабьтесь. Проверьте, ровно ли уложен позвоночник, вытяните конечности вдоль туловища, глубоко вдохните, выдохните и примите, к примеру, шавасану. Если вы находитесь в слишком «закрученном» эмоциональном состоянии, шавасана может раздражать. Не обращайтесь внимания, продолжайте глубоко дышать и расслаблять в первую очередь те мышцы, которые стремятся «напрячься», «скрутиться» и изменить вашу позу на более закрученную. Таким образом, если удастся расслабить и выпрямить тело, выспитесь намного лучше, встанете бодрым и полным сил, даже если проспали всего 5 часов.

Спокойной ночи и берегите себя и свое тело даже во сне!

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

Феномены сна: загадки сомнамбулизма и тайны летаргии

«Опять не выспался!» – эту фразу все чаще можно услышать от современного человека. Огни неоновых реклам, мониторы дисплеев, экраны телевизоров и прочие искусственные источники освещения сбивают «внутренние часы» организма, отчего у людей начинает нарушаться паттерн сна. Но если бороться с обычной бессонницей помогает снотворное, то с такими патологиями, как сомнамбулизм и летаргия, справиться довольно сложно.

Сомнологи до сих пор бьются над разоблачением тайн, которыми окутаны оба эти явления. Даже имея в арсенале современное оборудование, позволяющее фиксировать активность мозговых нейронов во время сна, неврологи не могут дать однозначный ответ о причинах возникновения этих заболеваний.

Считается, что около четверти населения всей планеты в той или иной степени страдают различными расстройствами сна. В настоящее время специалисты выделяют более 70 синдромов нарушений сна, которые дифференцируются в зависимости от количества сна, его качества, временного распорядка и различных физиологических состояний, связанных со сном. Так, одним из наиболее распространенных видов парасомнии является сомнамбулизм.

Сомнамбулизм, или склонность «ходить по ночам», отмечается у 36% детей. Раньше снохождение и снохождение объясняли влиянием луны, отчего в быту таких людей называли «лунатиками», а сам процесс – «лунатизмом». Однако сейчас ученые установили, что фазы луны к хождению во сне прямого отношения не имеют, поэтому четкую причину сомнамбулизма никто пока назвать не может.

«Обычно это патология раннего возраста, – говорит президент Ассоциации детских неврологов Казахстана, доктор медицинских наук Маржан Лепесова. – Считается, что сомнамбулизму подвержены дети, которые еще в утробе матери испытали какие-то сложности, например гипоксию, или им по наследству передался особый тип нервной системы».

Снохождение может случиться с ребенком в любом возрасте, но чаще оно наблюдается у детей от 2 до 4 лет. «В этом возрасте дети могут вставать, ходить, совершать некие действия будто бы целенаправленно, но на самом деле они спят. Полового разграничения при этом нет, хотя некоторые авторы отмечают, что сомнамбулизм преобладает у девочек. Возникает он в стадии так называемого медленного сна. В народе бытует мнение, что таких детей нельзя трогать. Ничего подобного, их можно потихонечку взять за руку и отвести в постель», – советует Маржан Лепесова.

При снохождении ребенка трудно разбудить, он кажется дезориентированным и обычно амнезирует ночной эпизод. В этот момент его нельзя встряхивать или кричать на него. При сомнамбулизме малыш садится в постели с открытыми глазами, но с так называемым «невидящим взором». Его активность может варьировать в диапазоне от бесцельного беспокойства в постели вплоть до реального хождения по дому. При этом речь у ребенка редко бывает внятной.

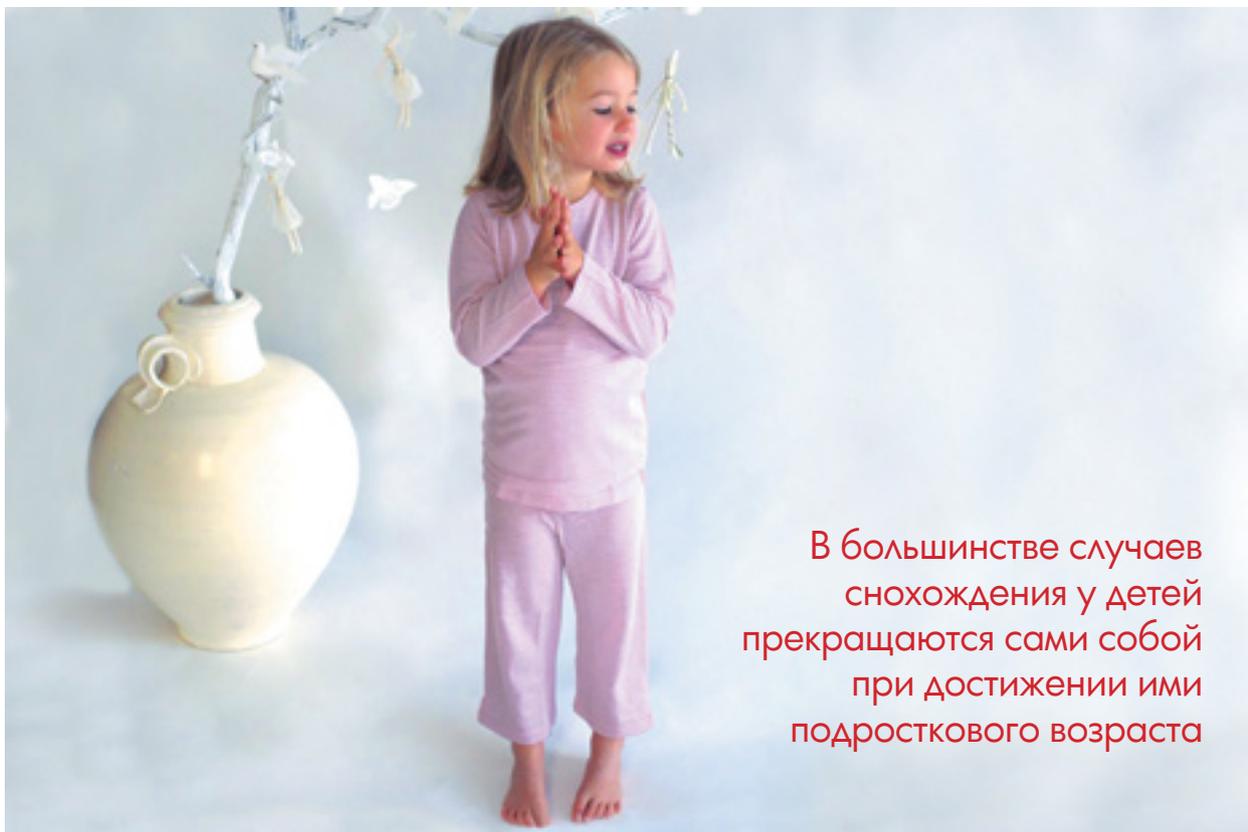
Дети во время снохождения могут получить травмы, поэтому родителям, заметившим, что их ребенок «лунатит», необходимо предпринять меры, чтобы избежать опасных ситуаций, например падения с балкона или лестниц. Спальные комнаты для таких детей должны находиться на первом этаже, окна и двери – надежно закрыты.

«Сам по себе сомнамбулизм ничем не опасен. Получение травм во время снохождения я считаю совпадением. Однако если он сочетается с неврозом, недержанием мочи, заиканием, скрежетанием зубов, апноэ и другими видами диссомний и парасомний, тогда родителям стоит проконсультироваться со специалистами», – считает президент Ассоциации детских неврологов Казахстана.

Проводить полисомнографическое исследование нужно лишь в случае нетипичной картины снохождения. Обращаться к врачам стоит, если снохождения имеют сложный психомоторный компонент, случаются более 5 раз в месяц и сопровождаются непредсказуемыми действиями, например включением электрических приборов и так далее.

Полное полисомнографическое исследование предполагает запись активности головного мозга (электроэнцефалограмма, ЭЭГ), движения глаз (электроокулограмма, ЭОГ), мышц (электромиограмма, ЭМГ), дыхательного воздушного потока, частоты сердечных сокращений (электрокардиограмма, ЭКГ); измерения дыхательных движений груди и живота, положения тела, а также насыщения крови кислородом.

Для получения этих показателей на пациента крепятся от 19 до 24 электродов. Все датчики поверхностные, они накладываются в течение получаса на



В большинстве случаев
снохождения у детей
прекращаются сами собой
при достижении ими
подросткового возраста

голову, шею, подбородок, грудь и так далее. Также для удобства применяются специальные шапочки со встроенными электродами. Они имеют различный размер и подбираются индивидуально под пациента. Провода, соединяющие датчики с анализирующими устройствами, не мешают ребенку ворочаться во время сна и лишь слегка стесняют его движения. Во время исследования состояние пациента и запись сигналов на протяжении всей ночи непрерывно контролируются техником и дежурным врачом.

Данные полисомнографического исследования позволяют установить характер парасомний и при необходимости назначить препараты для лечения.

«Вообще сомнамбулизм не лечится. Но если в ходе исследования сна в лабораторных условиях были выявлены какие-то другие симптомы, относящиеся к диссомнии, инсомнии, гиперсомнии, тогда лечащий врач должен назначить необходимые медикаменты для устранения этих заболеваний. Но в большинстве случаев снохождения у детей прекращаются сами собой при достижении ими подросткового возраста», – говорит Маржан Лепесова.

То есть если сомнамбулизм не сопровождается другими патологиями, родителям остается просто пережить этот период развития головного мозга их ребенка.

«Большую роль играет поведение родителей, укладывающих ребенка спать, – отмечает Маржан

Махмутовна. – Очень важно помочь ребенку научиться быстро засыпать и привыкнуть при спонтанном пробуждении засыпать самостоятельно. Нельзя перед сном ссориться или пугать ребенка, рассказывая ему страшные истории».

Неврологи советуют использовать для успокоения ребенка мягкие игрушки преимущественно спокойных и неярких расцветок. Непосредственно перед сном стоит избегать возбуждающих интенсивных игр, просмотра телевидения и видеофильмов. Лучше всего поиграть с ребенком в спокойные игры, принять ванну или рассказать добрую сказку на ночь. Специалисты рекомендуют оставлять включенным лишь небольшой ночник в спальне ребенка и минимизировать общение с ним после того, как его уложили в постель.

Вообще продолжительность сна у каждого ребенка индивидуальна. По литературным данным, суточная норма сна у детей дошкольного возраста составляет от 11 до 13 часов. Дети от 6 до 12 лет в среднем спят от 11 до 12 часов. Продолжительность ночного сна у подростков колеблется от 7 до 8 часов, а большинству здоровых взрослых людей для нормальной жизнедеятельности требуется 6-8 часов сна за ночь. Однако в мире известно такое явление как летаргический сон, который может продолжаться годами, а то и десятилетиями.

С медицинской точки зрения летаргия – это болезнь. У человека, пребывающего в летаргическом сне, замедляются жизненные процессы организма:

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

снижается обмен веществ, дыхание становится поверхностным и незаметным, ослабляются или вообще исчезают реакции на внешние раздражители.

Внешне летаргия напоминает глубокий сон. Такого «спящего» практически невозможно разбудить, однако во всем остальном он в порядке: дышит нормально, сердце бьется, цвет кожи обычный. В очень редких случаях наблюдается картина «мнимой смерти»: резко снижается артериальное давление, пульс едва определяется, дыхание становится поверхностным и редким.

Физиологический сон и летаргия не имеют между собой ничего общего. Как показывает электроэнцефалограмма, во время приступа больной некоторое время спит настоящим сном, эту форму сна назвали «сон внутри сна».

Причины летаргии медицине пока не известны. Также невозможно спрогнозировать, когда наступит пробуждение. Однако было замечено, что летаргия может наступать после сильных истерических припадков, волнений, стресса, при истощении организма, серьезных отравлениях и большой кровопотере.

У летаргии присутствуют отдаленные свойства комы, однако кома возникает только в результате физических воздействий, травм, повреждений. Нервная система при этом находится в угнетенном состоянии, а физическая жизнь поддерживается искусственным образом. Как и при летаргическом сне, человек не реагирует на внешние стимулы. Выйти из комы можно, также как и при летаргии, самостоятельно, но чаще это происходит при помощи терапии и лечения.

В долгом летаргическом сне затормаживается умственное развитие. В Буэнос-Айресе был случай, когда шестилетняя девочка заснула и погрузилась в летаргию на 25 лет. Проснувшись зрелой женщиной, она спросила, где ее куклы. Кроме того, при длительном летаргическом сне из-за пролежней, септического поражения почек, бронхов, атрофии сосудов пациенты нередко возвращаются к обычной жизни инвалидами.

В связи с распространением информации о случаях летаргического сна у многих людей возникает тафофобия, то есть страх быть похороненным живым. Но если раньше такие ошибки были возможны, то сейчас медэксперты проводят тщательный осмотр умершего. За то время, что тело лежит в морге, на нем появляются явные признаки смерти: окоченение, трупные пятна, признаки гниения и разложения. Если же у медиков возникает подозрение о возможности летаргического сна, они обязательно снимают электрокардиограмму или электроэнцефалограмму, где фиксируется активность человеческого мозга и сердечная деятельность. Если человек жив, подобная процедура даст результат, несмотря на то что пациент не реагирует на внешние раздражители. Кроме того, при любых



сомнениях медиками проверяется капиллярное кровотечение при легком надрезе или проводится химическое исследование крови.

Однако в разных странах есть свои меры предосторожности. Так, например, в Великобритании во избежание захоронений людей по ошибке существует специальный закон, согласно которому во всех холодильниках моргов должен быть установлен колокол с веревкой, чтобы «покойник» смог сообщить, что он пришел в себя. А в Словакии во время похорон в гроб с покойником специально кладут сотовый телефон, чтобы «оживший» мог позвать на помощь.

Известный случай летаргии есть и в казахстанской практике. В 1969 году Назира Рустимова, будучи четырехлетним ребенком, заснула летаргическим сном. Врачи областной больницы признали девочку мертвой. К счастью, родители тело девочки не закопали в землю, а по мусульманскому обычаю завернули в саван и поместили в доме-могильнике. В ночь похорон им приснился сон, что они совершили ошибку, похоронив свою дочь живой. Интуиция родителей их не подвела, Назира действительно не умерла, а пребывала в глубоком сне. Девочку перевезли в научно-исследовательский центр в Ташкенте, где она проспала 16 лет, вплоть до 1985 года. Разбудить ее помог телефонный звонок. Удивительно, что после пробуждения девушка сразу смогла нормально ходить, будто бы не провела во сне долгие годы.

Возможно, тайны летаргического сна удастся разгадать в будущем, а пока единственным лечением летаргии являются покой, чистый воздух и богатая витаминами пища. Близким больного ничего больше не остается, как ждать, пока человек самостоятельно придет в себя.

Наталья Батракова

5 способов борьбы с бессонницей

У каждого человека свой индивидуальный биоритм, в соответствии с которым он может отнести себя к «совам» или «жаворонкам». Но к какому бы виду «птиц» вы себя ни относили, для восстановления жизненных сил организм должен отдыхать не менее 7 часов, чтобы хроническое недосыпание не отразилось пагубно на здоровье.

Как быстро заснуть, отдохнуть после насыщенного дня и набраться сил на завтра? Наш журнал рекомендует вам для борьбы с бессонницей следовать следующим несложным правилам. Чтобы по ночам спать, а не думать о том, как быстро заснуть, нужно попробовать любые из указанных способов здорового сна. Можно попробовать и все методы, никто не запрещает.

СПОСОБЫ БЫСТРОГО ОТХОДА КО СНУ:

1. Соблюдение режима питания.

Займитесь регулировкой режима питания. Не забывайте завтракать, обедать, вкушать полдник и ужинать, как в детском саду. Но перед сном наедаться точно не нужно. Спите на голодный желудок, последний прием пищи должен быть за два часа до сна. И этот прием должен быть легким, например, что-нибудь из сырых овощей, нормализующих самочувствие и улучшающих сон (организм больше трудится над переработкой продуктов, тяжелых для усвоения).

Пить чай стоит не менее чем за час до сна. Пейте лучше релаксирующий чай. За часика полтора (или за час) до сна попробуйте выпить чай из ромашки или мяты. На ночь можно выпить молоко с медом как средство от бессонницы.

2. Создание оптимального биологического ритма.

Необходимо ложиться спать и вставать в одно и то же время, чтобы выработать нормальный биологический ритм. Старайтесь ложиться до 24:00.

3. Свежий воздух.

Перед сном не забывайте проветривать комнату: мозг требует больше кислорода и во время сна. Тем более что свежий воздух усыпит вас. Также перед сном можно совершить вечернюю прогулку. Прогулки полезны и по утрам, наслаждайтесь окружающей природой. А вот гулять вдоль загазованных дорог не стоит.

4. Примите ванну.

Ванна или душ прекрасно вас расслабят перед сном. Только не путайте утренний душ с ночным. Утром полагается контрастный душ, а перед сном – теплый. В ванной достаточно посидеть минут 30-40; если вы любитель водных процедур, то можно и часик. Неплохо в ванну добавить ароматические масла, например, ту же ромашку, включить тихую и спокойную музыку. Таким образом, вы еще и настроение себе поднимите.

Еще один способ – принять 10-минутную теплую ванну с добавлением валерианы, хвои или липового цвета для успокоения, расслабления и снятия дневного стресса.

5. Исключите перед сном раздражающие факторы.

К раздражающим факторам, стимулирующим наш мозг на активность, относятся телевизоры, компьютеры, сотовые телефоны. Для борьбы с бессонницей постарайтесь исключить всю работающую технику из вашего поля зрения хотя бы за 1-2 часа до сна.

И помните: очень нужны положительные эмоции и воспоминания. Перед сном думайте только о хорошем, отключите весь негатив. И получайте наслаждение от всех перечисленных выше пяти пунктов. Спокойной вам ночи.

Пижамный дресс-код

На протяжении многих лет женщины тайно пополняли свой гардероб мужскими вещами...

Сегодня пижама – самая очаровательная домашняя одежда

Vogue, 1924 г.

Пижамы для девушек – относительно молодой элемент гардероба: до XIV века прекрасному полу приходилось спать в повседневной одежде, которая далеко не всегда была удобной даже для бодрствования – что уж говорить об отдыхе.

Слово «пижама» происходит из тюркского языка. По историческим данным, самые первые варианты такой одежды были обнаружены в Европе в первой половине XIX века. В те времена, благодаря частым путешествиям в страны загадочного Востока, очень модным стало восточное влияние, которое выражалось в спокойном, размеренном ритме жизни, хорошем отдыхе с кальяном, сладостями и отличным по качеству кофе. Оттуда, из Стамбула и Алжира, и привезли путешественники одежду, которая превосходно подходила для этого приятного отдыха – рубашка и брюки из легкой ткани свободного кроя стали стремительно приобретать популярность. Такую одежду и можно назвать первой пижамой, ставшей удобной альтернативой некомфортным и стесняющим движения костюмам. Когда именно пижаму стали использовать для сна, точно сказать сложно, известно лишь, что в самом начале викторианской эпохи в Великобритании (около 60-х годов XIX века) пижаму стали надевать вместо мужских ночных рубашек.

Приблизительно в это время началось производство пижамы в фабричных масштабах. Ткань, которую при этом использовали, была самая разнообразная: это и плотный хлопок, и шелк, и фланель. Разумеется, стоимость пижамы зависела от того, из какой ткани она изготовлена. Но несомненным оставалось одно: пижама прочно вошла в жизнь людей и крепко закрепила за собой право быть самой нужной и модной одеждой для сна. Естественно, что на протяжении многих веков внешний вид пижамы изменялся и совершенствовался.



Известный французский модельер Коко Шанель была великой бунтаркой и сумела внести в моду много новых и до сих пор актуальных вещей. Именно она закончила историю корсетов и турнюров, в которых женщины так долго мучились при их ношении, и ввела совершенно новую моду, призвав женщин носить вещи, больше взятые из мужского стиля: брюки, кардиганы и свитера.

Ее вниманием не была обделена и пижама, которая в опытных руках стала настоящим произведением искусства. Шанель попробовала сшить пижамы из тканей насыщенных цветов – атласа, шелка с узорчатыми рисунками, индийского хлопка; она стала основоположницей яркой моды, которая позволяет раскрыть всю красоту тела при помощи нарядной и оригинальной одежды.

Но, конечно, общество не сразу положительно восприняло такие кардинальные изменения в мире моды и стиля. Дамы из высшего света считали неприличным надевать пижаму вместо привычных длинных сорочек с кружевами, которые считались более женственными, нежели «мужской костюм» для сна. Они считали, что такой ночной наряд подойдет разве что актрисам и куртизанкам, женщинам развратным и легкого поведения. Чуть позже, именно благодаря таким женщинам, пижама одержала победу в борьбе за лучшую одежду для сна, которая стала не только удобной, но еще и красивой.

Впоследствии Дома моды стали выпускать полные комплекты постельного белья (простыни, наволочки, покрывала, пододеяльники и пр.) из того же материала, что и комплекты нижнего белья. В одном из номеров журнала Vogue этого периода говорится: «Умная женщина непременно возьмет с собой в путешествие не только красивое белье, но и забавную пижаму». Их шили из роскошных тканей (атласа, кретона, бархата, крепа, ламе и пр.) ярких цветов, розовых и телесных оттенков; в некоторых пижамах даже сохранились элементы и мотивы оригинальной персидской одежды: цвет, узорная тесемка, принты и вышивка металлическими нитями. Весьма популярны персидские мотивы и в наше время. Но это и неудивительно, ведь именно Персия считается родиной пижам.

Разумеется, это было только начало моды на пижамы. Сначала они заменили ночные сорочки, ведь пижама гораздо удобнее и за ней легче ухаживать. Но вскоре после этого в пижаме стали принимать гостей по утрам, ее форма нашла применение в пляжной, вечерней и спортивной одежде.

Сегодня пижама так же популярна, как и несколько десятилетий назад, когда только появилась. Правда, сейчас у нас большой выбор материалов, цветов и принтов, а выбор отделки ограничен толь-

ко фантазией дизайнеров. Единственное, что осталось неизменным, – классическая форма, неподвластная времени.

Сейчас можно купить женскую пижаму на любой вкус: ассортимент фасонов, расцветок, моделей, тканей никого не оставит равнодушным. Этот предмет гардероба, который может быть не только простым и незатейливым, но и элегантным и изысканным, согреет в холодную ночь, подчеркнет индивидуальность, создаст игривое настроение и даже добавит прохлады жаркой летней ночью – это, конечно, относится к шелковым комплектам.

Нет ничего соблазнительней белья из тонких, нежных тканей, поэтому шелковая пижама станет идеальным дополнением к вашему романтическому вечеру. Кружева и ленточки будут только плюсом, а короткие шортики подчеркнут красоту ваших ног. Цвет можно выбрать любой: от персикового до сливового. Словом, шелковая пижама – это некий гибрид эротического белья и ночной сорочки, который поможет вам покорить мужское сердце.

Вы хотите, чтобы нижнее белье согревало вас по ночам, тело в нем могло отдохнуть, а забавный рисунок радовал глаз? В таком случае выберите махровые или велюровые модные пижамы.

Как правило, они выполняются в светло-голубых, желтых или розовых тонах, а в узоре присутствуют различные детские картинки (мишки, звездочки, сердечки и т.д.). Штаны в такой пижаме едва прикрывают колени, а у кофточки рукава либо совсем короткие, либо до локтя. Остается взять в руки плю-

шевого медвежонка, и вы снова превратитесь в ту маленькую невинную девочку, которую хочется погладить по голове и прижать к себе покрывалом.

Большую популярность приобретают пижамы в виде известного персонажа (человек-паук, супермен или какой-нибудь мультяшный зверек). С такой модной одеждой вы можете стать главной героиней в том числе и пижамной вечеринки. Ведь современная пижама – это не только нижнее белье для сна, но и практически готовый наряд для такого случая. Достаточно взглянуть на модели в полосатых штанах из шелка или наткнуться на объявление ночного клуба, где предлагается явиться на креативную вечеринку в пижаме.

На пике сезона – пижамы, напоминающие строгий костюм. Светские львицы выбирают модели с длинными широкими штанами и кофтами-рубашками. Лучше всего приобретать модные пижамы-костюмы в темных тонах: черном, ежевичном, коричневом. Особо приветствуются пуговицы на старый манер, отделка карманов, золотистые или серебряные нити в отстрочке. Это выглядит дорого и стильно.

Пижамы одержали победу в борьбе за лучшую одежду для сна, которая стала не только удобной, но еще и красивой

ПОДИУМ

К слову, в коллекциях таких ультрамодных дизайнеров, как Giorgio Armani, Emilio Pucci, Cacharel, Chloé, Paul Smith, Sharon Wauchob, даже появился такой стиль как пижама-пати. Правда, относится он уже не напрямую к ночной одежде, а даже совсем наоборот – к деловой. Если присмотреться к женским костюмам, то в них можно заметить элементы знакомой нам домашней одежды – простой, удобной и комфортной. Творчески переработанная модельерами, сегодня эта одежда вышла за пределы территорий квартир и очень успешно конкурирует с другими модными стилями, позволяя вам выглядеть модно и при этом по-домашнему уютно.

Как же добиться этого модного домашнего комфорта? В наступающем сезоне нам предлагают обратить внимание на легкие воздушные блузы, широкие свободные брюки и объемные пиджаки. При этом вы можете придерживаться любимого стиля – спортивного, делового, стрит; есть даже вечерние варианты.

К слову, пижамный стиль впервые появился далеко не в этом году. Направлению так называемой бельевой моды положил начало в середине 90-х легендарный Джанни Версаче. В 1995 году он выпустил весенне-летнюю коллекцию, состоявшую в основном из легких летящих платьев, напоминающих нижнее белье и ночные рубашки. Публика осталась в полнейшем восторге от увиденного, а имя Джанни Версаче навсегда оказалось связанным с модным трендом «нижнее белье как верхняя одежда».



В 2009 году Dolce & Gabbana создали коллекцию, состоящую из шелковых костюмов традиционной пижамной расцветки с отложными воротничками и поясами. Дополненные босоножками на шпильке, блестящими клатчами и украшениями в волосах, эти ансамбли выглядели очень интересно. Да, это была пижама, но роскошная и дорогая.

Пижамы – тренд довольно противоречивый, ведь не каждый осмелится появиться в ней в обществе: велика вероятность стать посмешищем (особенно если речь идет о небольшом городке, где следование модным тенденциям – редкость и, по мнению большинства, глупость). Но если очень хочется, попытаться все же стоит. Главное – носить пижаму нужно правильно, не забывая при этом о самоиронии. Не стоит забывать и об аксессуарах – в данном случае они жизненно необходимы, ведь именно они будут залогом того, что ваш наряд не спутают с домашней одеждой. Обязательно – туфли на каблучке, интересный клатч или сумочка и, конечно же, макияж.

Ольга Наумова

ЭМИТИ – гарантия качества лекарственных средств



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ЭМИТИ  AMITY[®]
ИНТЕРНЭШНЛ INTERNATIONAL

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

Город Бонн – *древний и молодой*

Атмосфера Бонна кажется тихой, мирной, пасторальной с его многочисленными зелеными парками и шпилями старейших в Германии церквей – кирше (Kirche). Город выглядит преисполненным тихого достоинства, самодостаточным и никуда не спешащим. Плотная застройка зданий в самых разных стилях – классическом, модерн, нео-ренессанс, рококо, с внушительными остатками позднероманского и готического стилей – представляет взору туриста эклектичную, но целостную и гармоничную картину. Это один из тех городов Европы, в который хочется «провалиться» и блуждать часами, не находя и пары похожих друг на друга мест. Городу более двух тысяч лет. Ему уже давно ничего не нужно делать, чтобы привлечь или удивить путешественника: ему достаточно просто оставаться собой.



Мы выходим на главной железнодорожной станции (Hauptbahnhof) и следуем в глубь центральной части города. Чтобы путешествовать самостоятельно по европейским городам, в частности в Германии, нет необходимости пользоваться услугами агентств: все заботливо предусмотрено непосредственно властями города. Любой впервые приехавший в Бонн интуитивно разберется, что делать дальше: как лучше идти и как не заблудиться. Уже перейдя дорогу от железнодорожной станции, мы встречаем стенд с картой центрального – самого интересного района с отмеченным на нем маршрутом главных достопримечательностей, рассчитанным на неторопливую пешую прогулку. Буквально

ответ на вопрос, что делать в городе, если вы заехали всего на один день. Доверяем карте, фотографируем ее – на случай, что больше такой не встретим, и начинаем путь по красным стрелкам и отметкам на карте. Однако, как выяснится, яркие красные информационные табло будут попадаться довольно часто. Кроме того, следуя маршруту и пройдя от силы полквартала, мы оказываемся в городском информационном центре для туристов, где нас бесплатно, дружелюбно снабжают информацией о том, куда мы успеем за отведенное время поехать. Тут же мы берем карту города с тем же распечатанным пешим маршрутом, как на инфо-табло, подробные листовки и буклеты мест, куда стоит

сходить в зоне пешей прогулки. В этом же «центре туристов» мы встречаем несколько скульптурных фигур Бетховена, раскрашенных в яркие цвета, и понимаем, что попали в город, связанный с гениальным композитором. Да, так и есть: Бонн – город его рождения, и здесь до сих пор сохранился его дом-музей (Beethoven Haus), куда мы по пути обязательно заглянем.

Итак, прогулка началась. Бонн встречает нас рынком цветов, где можно найти все, что угодно душе любителя. Особой популярностью пользуются классические цветы в горшочках – аккуратные, специально подрощенные, чтобы фрау сразу могла выставить их на балкон или подоконник и любоваться ими. Многочисленные магазины, лавки, разумеется, аптеки на первых этажах уютных немецких домов, высота которых, как правило, не превышает 3-5 этажей. Самые высотные здания на горизонте – величественные церкви, все действующие и очень часто встречающиеся. Места, созданные для того, чтобы

Жители более динамичных и густонаселенных Берлина и Франкфурта-на-Майне характеризуют Бонн как «федеральную деревню», называют его «заспанным», «провинциальным». Однако у него есть собственное, глубокое достоинство города, корнями уходящего в историю. Основанный римлянами и впервые упомянутый как Кастра Боннезия (Castra Bonnaensia), этот город более четырех столетий был римским форпостом на Рейне. Пришедшие на смену римлянам франки, обосновавшиеся в старой римской крепости и называвшие ее Боннбург (Bonnburg), не смогли уберечь город от норманнов. С тех пор на протяжении тысячелетий Бонн менял очертания и хозяев, разрушался и возрождался вновь, неспешно рос и копил историю.

От рынка цветов мы выходим на Соборную площадь (Münsterplatz) – сердце старого города. Здесь установлен памятник Людвигу ван Бетховену. Сразу за памятником красивое барочное здание – ныне городской почтамт. Здесь же на площади располо-



побыть наедине с Богом или с собой, и вместе с тем изумительные образцы европейской истории и архитектуры.

Повсюду под ногами аккуратная, с любовью уложенная плитка. Асфальт на тротуарах попадает очень редко. Плитка как относительно новая, так и стоявшая тут веками, отполированная до блеска поколениями ходивших по ней боннцев, путешественников и... оккупантов. Огромное количество велосипедов, а самих велосипедистов – меньше. Кажется, что люди здесь намного больше предпочитают гулять пешком и лишь иногда, для поездок на самые дальние расстояния, берут двухколесного друга. Машин и вовсе немного.

жен монастырь-базилика (Münsterbasilica) – старинный символ Бонна, который несколько веков назад присутствовал на его гербе.

Город с полной ответственностью можно назвать «бетховенизированным». Здесь даже граффити посвящают великому композитору. Или, например, главная информация на стенде перед церковью Св. Ремигиуса гласит: «После получения своих первых уроков игры на органе во Францисканской церкви (ее больше не существует), 10-летний Бетховен играл на органе на утренней 6-часовой мессе здесь, в этой церкви Св. Ремигиуса. Клавиатура органа сегодня хранится в Бетховен-хаузе».

ПУТЕШЕСТВИЯ

Отправляемся дальше блуждать по уютным улочкам и наконец попадаем в дом-музей Бетховена. Кажется, что все дороги ведут сюда и любой прохожий с радостью укажет к нему путь. В музее хранятся более 150 оригинальных документов боннского и венского этапа жизни композитора, а также многочисленные музыкальные инструменты. Частично сохранена атмосфера дома и интерьера – старинные скрипучие половицы действительно не меняли уже очень давно. В комнатках с низкими потолками звучат бессмертные произведения композитора. Кроме того, в музее организован специальный класс для детей, где в игровой флеш-программе с забавным стилизованным Бетховеном можно прослушать и узнать массу его произведений. На отдельной сцене в музее проходят виртуальные визуализации – художественное мультимедийное оформление для прослушивания музыки. Такой особый жанр спектаклей.

После осмотра музея направляемся на Marktplatz – рыночную площадь, где всегда полно лотков со свежими ягодами, вареньями, маслами, приправами и другими «домашними» товарами с ферм и сельскохозяйственных угодий. Здесь доминирует трехэтажное здание городской ратуши (Rathaus), украшенное гербом и часами. Непременно поднимитесь по его парадной лестнице. С площадки этой лестницы приветствовали горожан короли, президенты, музыкальные и спортивные звезды.

Бонн был главной резиденцией кельнских архиепископов и курфюрстов, пережил наполеоновские времена и переход под прусские знамена, оккупацию во времена Первой и Второй мировых войн. Бомбежки во время Второй мировой уничтожили огромное историческое наследие – скульптуры и памятники архитектуры. Городу предстояло вновь «восставать из пепла». Наконец, в 1949 году, Бонн дождался своего звездного часа: стал столицей Западной Германии.

И сейчас Бонн – из тех городов, которые, становясь провинцией, оставляют за собой шлейф особенного переходного статуса – «бывшая столица». Это уже не провинция. Это бывшая столица с чуть более чем 300 тыс. жителей. Это город, в послевоенные годы разместивший правительственные учреждения, огромный дипломатический корпус, создавший условия для работы представительств крупнейших фирм и банков. В общем, экстренно превратившийся в столицу большой европейской страны и выдержавший всю новейшую историю. В городе в небольшие сроки были построены все необходимые для «столичного функционирования» здания и сооружения, узлы и линии связи, открыты новые и расширены старые музеи, концертные залы. И правительственные новостройки на фоне прекрасных декораций в виде сохранившихся дворцов, вилл и резиденций пришлись временной столице очень к лицу. Ведь немцы чрезвычайно



трепетно, осторожно и с большим вкусом подходят к городскому дизайну, к созданию и изменению объектов городской среды. Вы не встретите ни одной уродливой вывески на старинном здании – все они аккуратно вписываются в архитектурную группу. Никаких лайтбоксов с надписью типа «продукты-пепси-кола». Со вкусом подобранные цвета, шрифты и оформление вывески – все это органично смотрится, приятно читается и совершенно не мешает воспринимать город и архитектуру целостно.

Бонн известен своим старейшим университетом, в котором в свое время учились Генрих Гейне и Карл Маркс. Однако наибольшей популярностью пользуется у туристов и наибольшую гордость у горожан вызывает имя Людвига ван Бетховена.

С именем Бетховена связан расположенный неподалеку от музея камерный зал Бетховенского общества и всемирно известный фестиваль классической музыки, проводимый в Бонне каждые три года. Имя великого композитора носит и большой концертный зал Beethovenhalle, рядом с которым установлен современный символ города – бетонная скульптура музыканта (Beethon).

Продолжая путь по предлагаемому городскому маршруту, мы выходим к набережной Рейна. Отсюда можно отправиться в путешествие по реке, перебраться на пароме на противоположный берег или подняться на смотровую площадку Alter Zoll. Помахав рукой только что отошедшему парому, решаем подняться на смотровую площадку. Здесь издавна находилась городская таможня. Во время тридцатилетней войны здесь были возведены крепостные сооружения для защиты города. Пушки, размещенные на смотровой площадке, и сегодня напоминают об этих событиях. Ну или как минимум озадачивают тех, кто об этой части истории города ничего не знает.

Затем забредаем на территорию парка, валяемся на траве в тени деревьев – явных долгожителей. Еще бы, ведь парковый ансамбль (Hofgarten) близ Университета Бонна возводился еще в 18 столетии итальянскими мастерами. Здесь же находим удивительную английскую красную телефонную будку, которая, как гласит табличка, «подарена городом Оксфордом городу Бонну в 1987 г.». В будке давно нет телефона, и она переоборудована под «будку с книжными полками». Любой, кто проходит мимо, может оставить здесь книгу или же забрать. Такой необычный способ книжной коммуникации.

Исследуя город дальше, мы попадаем в городской музей (Stadtmuseum). Музей посвящен разным эпохам в жизни города, сохранены картины, исторические документы, археологические находки разных времен. Зал, посвященный Второй мировой войне, рассматривать было особенно любопытно. Для нас это была первая возможность взглянуть на происходившее по ту сторону баррикад. В музее бережно сохранены артефакты, вырезки из газет,



фотографии, плакаты, марки – разные формирующие впечатление мелочи того времени. Собраны инсталляции, повествующие о боли и разрушениях, которые выпали на долю города. И с этого самого момента что-то серьезно меняется в том однозначном идеологическом восприятии войны, которое мы получили в школе.

Оставляем городской музей и, двигаясь дальше по маршруту, попадаем в «Арифмеум» (Arithmeum). Современное здание с прозрачными стенами представляет собой музей «первобытной» вычислительной техники. Коллекция состоит более чем из 1200 аппаратов, позволяющих делать математические вычисления. Машины датируются XVII–XVIII вв. – примерно со времен создания калькулятора Лейбница. Владелец коллекции начал собирать машины, будучи студентом-математиком, вдохновленный тем, что уже более 300 лет назад ученые создавали такие произведения вычислительного искусства. Сегодня компьютеры напрочь вытеснили даже саму идею существования подобных машин, однако для любителей истории математики и способов вычисления этот музей – настоящая находка. Отдельные не слишком пострадавшие от времени экспонаты можно использовать и прямо там что-нибудь сосчитать, если, конечно, разберетесь как. У каждой машины свои механизмы, и найти ключ к их использованию – отдельная интеллектуальная головоломка.

Далее проходим мимо Музея искусств и Университета, успевая поглядеть на них только снаружи. После чего закругляем маршрут, возвращаясь на главный железнодорожный вокзал.

...Уже не слышны в коридорах университета шаги Карла Маркса или Генриха Гейне, но по-прежнему университетский парк полон голосами студентов, а в залах музеев всегда много школьников. Жизнь древнего и молодого города продолжается. И Бонн ждет встречи с вами!

Наталья Польшанная

Ночной образ жизни

Город засыпает, и просыпается... нет, не мафия – ночные животные. Практически в каждом уголке планеты есть такие обитатели, жизнь которых начинается, когда солнце заходит за горизонт.



Причины того, что некоторые животные ночью активны, а днем спят, в следующем:

1. **Конкуренция за пищевые ресурсы.** Животные, поедающие одну и ту же пищу на одной и той же территории, но в разное время суток, не являются конкурентами между собой и занимают разные экологические ниши.
2. **Незаметность.** В темноте хищнику легче подобраться к своей жертве незамеченным. Пример: львы (которые могут быть одинаково активны как днем, так и ночью) предпочитают ночную охоту, так как их основные жертвы – зебры и антилопы – ведут дневной образ жизни и плохо видят ночью. Верен и обратный пример: многие виды мелких грызунов активны ночью, потому что поедающие их хищные птицы в основном активны днем.
3. **Сохранение воды.** Для обитателей засушливых мест характерен ночной образ жизни, так как в отсутствие солнца заметно сокращается испарение воды из организма. Поэтому днем любая пустыня кажется безжизненной.

Представители ночного образа жизни есть практически среди всех видов животных. Например, одним из ярких примеров ночного охотника среди млекопитающих является койот, или, по-другому, американский шакал. В отличие от многих хищников он приспособился к вторжению цивилизации в мир дикой природы и сумел уцелеть, хотя человек уничтожал его беспощадно. Именно человек способствовал расселению койота по всему континенту. Раньше койоты обитали только на плоскогорьях Запада. После начала охоты они стали спасаться бегством, и теперь эти хищники живут по всей Северной Америке – от Аляски до юга Мексики. Их ночной вой слышат даже кинозвезды в своих виллах среди холмов Голливуда, где 30 лет назад еще не было ни одного койота. Сейчас же их там около миллиона.

Койот напоминает уменьшенную копию волка: он весит от 9 до 18 килограммов – втрое меньше своего крупного сородича. Ноги у него тоньше, чем у волка, лапы изящнее, нос острее, глаза золотисто-желтые, а хвост длинный и пушистый. В сообразительности он не уступает волку, более разборчив в пище, приспособился к соседству людей и научился не попадаться им на глаза.

Одним из ярких примеров ночного охотника среди млекопитающих является койот, или американский шакал



Койоты отличаются настоящей семейной сплоченностью. Создав однажды пару, они обычно остаются вместе до конца жизни. Самец-койот усердно помогает самке растить щенят. Он охраняет их, играет с ними, вылизывает, приносит им часть добычи. Койоты относительно невелики, и поэтому им требуется немного пищи. Их потребности вполне удовлетворяют кролики, мыши, ящерицы, птичьи яйца и объедки в мусорных бачках. Именно то, что они почти не вредят сельскому хозяйству, и спасло их от истребления. Конечно, они порой любят совершать набеги на курятник, поесть дыни и помидоры на полях, но это очень маленькие грехи в сравнении с той пользой, которую они приносят. Хотя в 60-х годах прошлого столетия между людьми и койотами была настоящая война. Это связано с тем, что овцеводы стали недосчитываться ягнят, хотя и не доказано, что виновны в этом именно койоты. Служба контроля за хищниками сообщила об уничтожении 89 653 койотов. В итоге эта бойня оказалась безрезультатной: койоты быстро расплодились до прежнего количества.

После в окрестностях населенных пунктов койоты стали показываться только по ночам. Там, где людей мало, их можно увидеть и днем. Иногда они охотятся в одиночку, но чаще парами и группами. Так, к примеру, один койот загоняет зайца, а второй сидит в засаде за кустом. Иногда койот начинает кувыряться в траве, а второй тем временем прокрадывается к кролику, который с интересом смотрит на странно дрыгающегося койота. Нередко койоты используют в своих целях и других животных. Койот специально вспугивает перед носом барсук мышей-полевок. Мыши прячутся в норы. Барсук бросается их раскапывать, а когда мыши начинают выбегать, ловкий койот хватает их раньше, чем барсук успеет опомниться.

Среди птиц самой знаменитой любительницей ночных полетов является, конечно же, сова. Крупнейшая из сов – евразийский филин. Его рост – 75 см, вес до 4,5 килограммов, размах крыльев – до 190 сантиметров. Самая маленькая сова – размером с воробья. Например, перуанская карликовая сова (*Glaucidium peruanum*) имеет рост всего лишь 15 сантиметров, а весит 30 граммов.

Совы – очень разнообразная группа птиц, известно более 220 видов совообразных. Они делятся на два семейства: совиные, или настоящие совы, и сипуховые.

Совы – хищники, их добыча весьма разнообразна: включает в себя млекопитающих, других птиц, насекомых и рептилий. В Африке и Азии есть даже виды сов, питающихся исключительно другими птицами. Совы не могут жевать добычу: у них, как и у других птиц, нет зубов, поэтому они глотают свою жертву целиком, а крупную добычу разрывают на мелкие кусочки, чтобы было удобнее глотать.



Позже они изрыгают непереработанные части, такие как кости, шерсть и перья. Добычу они ощущают с помощью нитевидных перьев, расположенных на клюве и лапах, которые служат «сенсорами».

Лапы у сов зигодактильные. Это значит, что два пальца обращены вперед, а два – назад, что помогает совам легко хватать добычу. Иногда третий палец может повернуться вперед, чтобы птице было удобнее сидеть на насесте. На передней части крыльев сова имеет особые неровности, вызывающие завихрения воздуха, что делает полет бесшумным. Это отличает их от дневных хищников – орлов, соколов, стервятников, у которых кромка крыла устроена иначе, и потому оно немного «подсвистывает» в полете. Так же, как и другие ночные млекопитающие, сова имеет в глазу слой особых клеток, улучшающих чувствительность к самым незначительным источникам света. Побочный эффект этой особенности – свечение глаз совы в отраженном свете.

Глаза совы зафиксированы в глазницах. Это значит, что совам нужно повернуть голову, чтобы посмотреть в том или ином направлении. Так как глаза сов смотрят вперед, у них хорошо развито бинокулярное зрение. Наперекор всеобщему мнению, совы не могут полностью поворачивать голову назад. Она может поворачиваться на 135 градусов

Совы обитают во всех регионах Земли, за исключением Антарктиды, Гренландии (большой части) и некоторых отдаленных островов

в любом направлении, то есть сова может смотреть через плечо.

Совы, которые охотятся на рыбу, не имеют особых образований на крае крыла, поэтому летают не так бесшумно. Но у них особое строение когтей, которые покрыты специальными зазубринами, помогающими крепко захватывать скользкую рыбу.

Совы обитают во всех регионах Земли, за исключением Антарктиды, Гренландии (большой части) и некоторых отдаленных островов.

Но не все совы ведут ночной образ жизни. Некоторые из видов сов охотятся днем, к примеру, малая сова (*Athene noctua*), снежная сова (*Bubo scandiacus*) и большая серая сова (*Strix nebulosa*).

Есть любители ночного времени суток и среди рыб. Речной сом (*Silurus glanis*) – пресноводная

рыба из семейства сомовых – обитает в реках (ближе к руслу), но встречается в прудах и озерах. Живет в теплой воде, предпочитает омуты и ямы с затопленными деревьями, корягами. Подмечена такая закономерность: чем крупнее сом, тем глубже яма. Сомовья яма имеет один выход в сторону отмели, а второй в сторону основного русла. В таких ямах обитают не более двух сомов.

На охоту выходит в сумерки и на рассвете. В редких случаях может охотиться днем. Рыба очень чувствительна к перемене погоды. Ночью, часто в сильную грозу, сом поднимается к самой поверхности. Почему так происходит, знает только он сам. Эта рыба не любит перемены мест обитания и может прожить в своей яме всю жизнь. Поздней осенью сомы собираются в маленькие стаи численностью до десяти рыб и перемещаются в зимовальные ямы. Зиму проводят, зарыв голову в ил, и обходятся без еды.

Сомята питаются преимущественно моллюсками, головастиками, мальками рыб. Взрослые сомы предпочитают такую рыбу, как плотва, красноперка, ерш, густера, пескарь. Рацион дополняют лягушки, двусторчатые моллюски, раки, случайно оказавшиеся в воде ящерицы и мыши; может засосать и зазевавшихся птенцов водоплавающих птиц. Крупные сомы из-за своей неповоротливости не

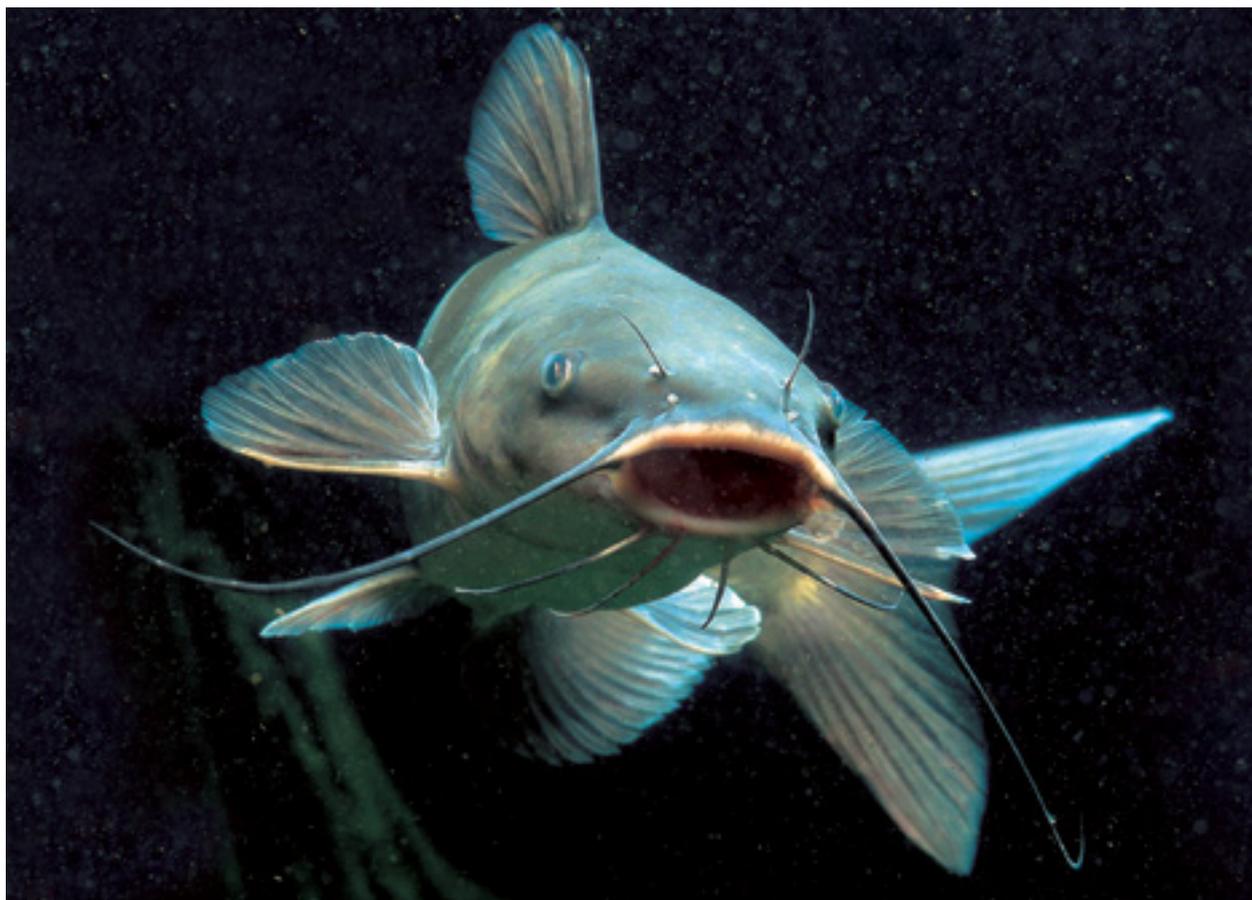
гоняются за шустрыми рыбешками, а предпочитают, как щука, поджидать жертву в корягах у дна, шевеля своими усами. Видимо, рыбешка принимает усы за червяков, поэтому близко подходит к хищнику.

Самый большой сом в Европе был пойман в Италии в марте 2011 года. Его вес оказался 114 килограммов, а длина была 2,5 метра. Рыбак по имени Роберт Годи тянул огромную рыбину на берег в течение 50 минут с помощью сразу нескольких человек. В результате этот сом стал самой крупной пресноводной рыбой, которую поймали в водах Европы.

Предыдущий рекорд был зафиксирован немногим ранее: 1 мая 2009 года в Таиланде. Вес выловленного сома был 293 килограмма, а его длина составляла 2,7 метра.

Такие внушительные размеры позволяют сомам атаковать практически любое живое существо, находящееся на поверхности воды. Хищник всегда проглатывает жертву целиком, так как не может отрывать от нее куски, как акула, например. Дело в том, что у сома практически нет зубов, точнее они похожи на мелкую щетку. Кроме прочего, сомы долгожители, некоторые из них способны прожить до 100 лет!

Ольга Наумова



Салат «Легкий»

Вкусно, просто и полезно! Необычайно легкий, оригинальный и быстрый в приготовлении салат наверняка многим придется по вкусу. Состав витаминов и минералов этого салата способствует улучшению обмена веществ, благотворно действует на желудочно-кишечный тракт, повышает иммунитет, заряжает энергией.



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



**ИНГРЕДИЕНТЫ:**

- огурцы - 2 шт.;
- помидоры черри - 8 шт.;
- лук репчатый фиолетовый - 100 г;
- зерна граната - 100 г;
- масло оливковое - 50 г;
- лимон - ½ шт.;
- соль, перец.

**СПОСОБ ПРИГОТОВЛЕНИЯ:**

Огурцы нарезаем крупными брусочками, лук – полукольцами, помидоры черри режем пополам по диагонали. Выдавливаем сверху сок половинки лимона, заливаем все оливковым маслом и перемешиваем руками. Выкладываем в красивое блюдо и сверху посыпаем зернами граната.

P.S. По своему вкусу и желанию можете добавить листья рукколы и сыр фета.



ПРИЯТНОГО АППЕТИТА

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

Октябрь-2013

Астрологич

Овен

(21.03-20.04)



Начало месяца потребует от вас серьезного подхода к партнерским отношениям и тем обязательствам, которые вы на себя взяли. Но уже в середине октября атмосфера станет более свободной и даже расслабляющей. Могут измениться к лучшему условия оплаты вашей работы. По крайней мере, у вас появится какой-то новый стимул ходить на службу. Двадцатые числа месяца – отличное время для поисков инвесторов.

Рак

(22.06-22.07)



Месяц будет достаточно спокойным и пройдет в рабочем режиме. На службе в начале октября возможна задержка хода дел, зато в середине не исключены значительные улучшения. Быть может, речь пойдет о несущественных, но приятных прибавках к зарплате. После двадцатого числа хорошо пойдет работа, связанная с творчеством, а также любая деятельность представительского характера: участие в выставках, презентациях, переговорах высокого уровня. В целом, чем энергичнее и смелее вы будете в конце месяца, тем большего успеха добьетесь.

Телец

(21.04-21.05)



В начале месяца может обостриться конфликт на службе или же на вас свалит слишком серьезный и ответственный участок работы. К счастью, уже в середине октября все сложности останутся позади. Бодро пойдут дела, связанные с оформлением разных бумаг, составлением смет, отчетов и прочей документации. Параллельно этой работе вам имеет смысл больше общаться, напоминать о себе старым знакомым, заводить новые связи. Наверняка в вашем распоряжении окажется новая интересная информация.

Лев

(23.07-23.08)



Вас ждут удачные дни в деловом плане. Те замыслы, которые зрели у вас летом, теперь начнут воплощаться в реальные дела. Люди будут идти на контакт с вами, чувствуя вашу твердость и уверенность в себе. Вам нежелательно сидеть на одном месте, лучше посвятить период с 1 по 20 октября налаживанию новых контактов, поездкам, встречам, переговорам. В конце месяца может возникнуть тема аренды или ремонта помещения.

Близнецы

(22.05-21.06)



Если вы ведете бизнес или занимаетесь коммерцией, вас ждет весьма удачный месяц. В любом случае, продажи, покупки, посредничество окажутся для вас прибыльными занятиями. Можно задуматься о вложении капитала, хотя здесь торопиться не стоит. Удачно решаются вопросы творчества, можно ожидать широкого резонанса от рекламы или ваших личных выступлений в СМИ. В конце месяца вас ждет много работы. Сил и желания делать ее у вас будет предостаточно.

Дева

(24.08-23.09)



Основные события в середине осени будут разворачиваться вокруг темы денег и приобретений. Вероятно, вы будете обсуждать с кем-то предстоящие покупки, планировать бюджет, искать более выгодные условия и низкие цены. В профессиональном плане у вас открываются неплохие перспективы для сбора команды единомышленников, чьи коммерческие интересы пересекаются с вашими. После двадцатого числа вас ждет масса встреч, поездок, переговоров, деловой переписки. Начнется активная и очень интенсивная работа по наработыванию новых связей.

еский прогноз

Яна Сологерт, астролог

Весы

(24.09-23.10)



В начале октября имеет смысл сосредоточиться на одной-двух самых важных темах. Распыляться на мелкие вопросы нежелательно, да и, скорее всего, не получится. В первую очередь вас будет заботить собственное место под солнцем. В сфере ваших интересов – продвижение по карьерной лестнице и профессиональный рост, а также то впечатление, которое вы производите в деловых кругах. В третьей декаде октября появится возможность заработать.

Скорпион

(24.10-22.11)



В начале месяца вам будет трудно сдвинуться с мертвой точки. Независимо от ваших усилий что-то будет тормозить ваши дела. Возможна пробуксовка на каком-то трудноразрешимом вопросе. Ситуация изменится к середине октября, когда проблемы волшебным образом испарятся, так как начнется благоприятный период для любых ваших начинаний. При этом материальные вопросы могут решаться временами медленно, но это не значит, что надо сидеть сложа руки.

Стрелец

(23.11-21.12)



Быть может, вам давно пора замахнуться на что-то новенькое. Вы уже готовы к переменам, нужно только собрать сведения об интересующих вас направлениях. В целом середина осени будет успешной для начала учебы, первых шагов в научной или творческой деятельности. Нельзя сказать, что вы существенно продвинетесь, но, по крайней мере, сможете попробовать себя в новом качестве. Свободный график работы подойдет вам сейчас больше, чем жесткое расписание. Конец октября хорошо бы посвятить активному разбору старых дел, незавершенных проектов, невыполненных обещаний.

Козерог

(22.12-20.01)



В первой половине месяца вам предстоит поработать над своей ответственностью, целеустремленностью, умением держать слово. Будут происходить серьезные сдвиги в делах, и без должного настроя к работе лучше не приступать. Вторая половина октября даст вам большую свободу действий. Дела пойдут легко, как бы сами собой. Активизируются партнеры, прозвучат новые предложения. Не исключено, что вы сами найдете для себя интересную сферу деятельности.

Водолей

(21.01-18.02)



В октябре дела будут идти совсем неплохо. Это хороший месяц для укрепления своих лидерских позиций, роста авторитета на работе. Вы легко сможете добиться своего в середине месяца, когда многие задачи решатся благодаря творческому подходу и умению ладить с людьми. Отношения с вышестоящими инстанциями будут самой волнующей темой конца месяца. В ваших силах их не только наладить, но и сделать более дружескими.

Рыбы

(19.02-20.03)



В начале месяца хорошо бы заняться своими финансами и чужими средствами, если таковые есть в вашем распоряжении. Внимания потребуют вопросы налогов, долгов, выплат по кредитам. Будьте осторожны, если планируете вкладывать деньги в новые направления деятельности. Если кто-то предложит спонсировать ваш проект, тоже не торопитесь, а сначала хорошенько подумайте.

Вторая половина месяца – хороший период для рекламы или участия в выставках. Ищите любой способ заявить о себе. Возрастет вероятность поездки за границу или встречи с партнерами из других стран.

ТЕМА НОМЕРА
Трицикл должно



ВОПРОС НОМЕРА
Гайморит

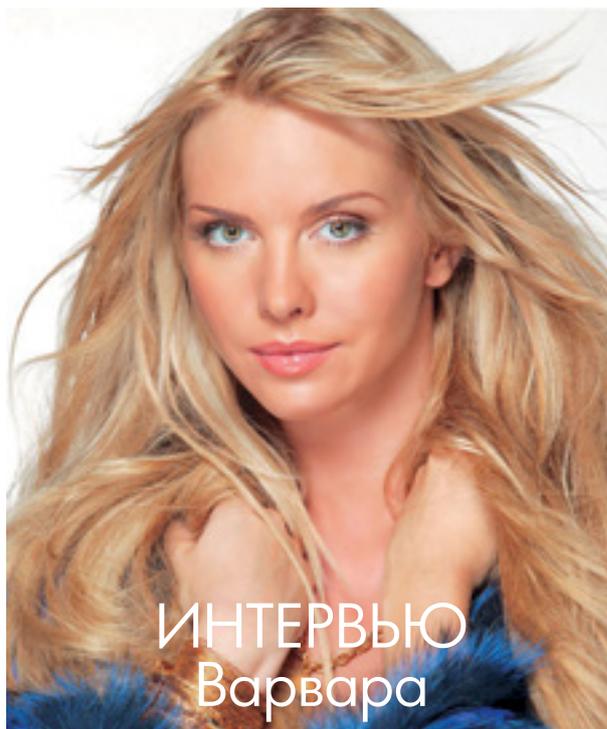
НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА
Апитерапия



АПТЕЧНАЯ ПРАКТИКА
К вопросу о правилах реализации лекарственных средств



ВОСПИТАНИЕ
Особенности воспитания близнецов



ИНТЕРВЬЮ
Варвара

ОТНОШЕНИЯ
Черно-белая полоса