

Попробуй!

GOO.N

Это лучший
выбор!

- 1 Мягкие, как шелк
- 2 Дышащие
- 3 Двойные резиночки для защиты от протеканий
- 4 Индикатор наполнения
- 5 Уникальный дизайн
- 6 Для мальчиков и девочек



Витамин Е



Уважаемые коллеги!

Прежде всего хочу сказать, что для меня большая честь – возглавить ТОО «ЭМИТИ Интернешнл». Также должен отметить, что, несмотря на смену руководства, цели и миссия компании остаются неизменными.

«ЭМИТИ Интернешнл» – это современные разработки, большой производственный опыт, а также коллектив высококлассных профессионалов. Все это собрано воедино, чтобы решение каждой конкретной задачи, стоящей перед нами, отвечало общепризнанным стандартам качества и работало на повышение экономической эффективности всей цепочки: от производителя до конечного потребителя.

Работая вместе, мы делаем «ЭМИТИ Интернешнл» успешной и динамично развивающейся компанией. Мы демонстрируем успех в развитии бизнеса сегодня, и я уверен, что нас ждет еще более потрясающий успех завтра.

Надеюсь на сотрудничество и профессиональные отношения, основанные на доверии и уважении!

Землянкин Евгений Юрьевич,
генеральный директор



ЭМИТИ Pharm

Читайте нас в Интернете

www.amity.kz



ЭМИТИ Pharm

№ 9 (9) 2013



Обложка
Светлана Мартынова
Фото – Виктор Пономарев

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

Главный редактор Дана Бердыгулова
Корректор-литературный редактор Фарида Нурпеисова
Дизайн, верстка, допечатная подготовка Денис Пахомчик
Фотографии Денис Пахомчик, Виктор Пономарев, интернет-ресурсы
Менеджер по рекламе Рано Илахунова

Над номером работали:

Дана Бердыгулова, Елик Турганова, Александра Бонд,
Наталья Батракова, Наталья Полывянная, Ирина Боровлева,
Жанат Смирнова, Андрей Розенберг, Айгерим Камилова,
Максим Гревцев, Лейла Кукузова, Евгения Макаренко, 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. 1404),
пишите на e-mail: r.ilahunova@amity.kz, reseption@amity.kz

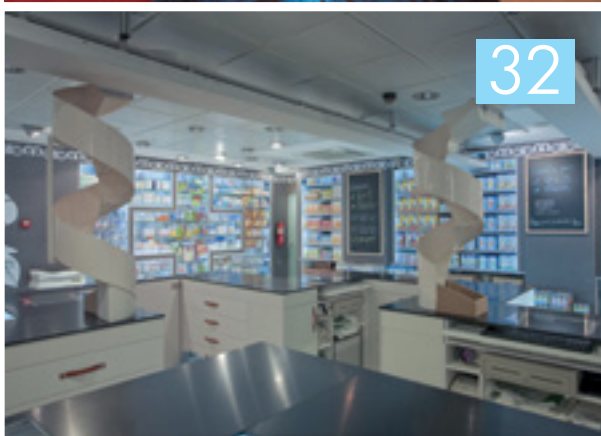
ЭМИТИ – гарантия качества
лекарственных средств



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ЭМИТИ  AMITY[®]
ИНТЕРНЕШНЛ INTERNATIONAL

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



ВОПРОС НОМЕРА 8

Гайморит

ЗДОРОВЬЕ 12

Дальтонизм: патология или особенность зрения?

НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА 16

Апитерапия

АПТЕЧНАЯ ПРАКТИКА 20

К вопросу о правилах реализации лекарственных средств

СОБЫТИЕ 22

Дети дома

АКТУАЛЬНО 24

Основа успешного делегирования: доверие или бескомпромиссность?

МЕНЕДЖМЕНТ 28

Оперативное управление: эффективные методы

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ 32

Функциональность аптечного интерьера

КАРЬЕРА 36

71% компаний придерживаются дресс-кода

Влияние профессии на жизнь

МИРОВОЙ ОПЫТ 42

Зеленый континент

ХРОНИКА ЭМИТИ 44

ЭМИТИ-Стиль

Тема номера

Триципт долимно

ФОТО-РАНДЕВУ 45

Светлана Мелякова
Айслу Джурунгужиева
Гульнар Утешева
Нурбану Нысанбаева



50

ЭМИТИ Pharm



62

ГЕРОЙ НОМЕРА

50

В нашей профессии нет случайных людей
Светлана Мартынова

ИНТЕРВЬЮ

54

Варвара: мечты сбываются!

ОТНОШЕНИЯ

58

Черно-белая полоса
и разноцветные эмоции поперек

ВОСПИТАНИЕ

62

Близнецы: психология развития

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

66

Белая ворона и все-все-все

ПОДИУМ

70

Модная зима 2014

ПУТЕШЕСТВИЯ

72

Экзотический отдых
в загадочной Африке

ЗООМИР

74

Нелегкая жизнь альбиносов

КУЛИНАРИЯ

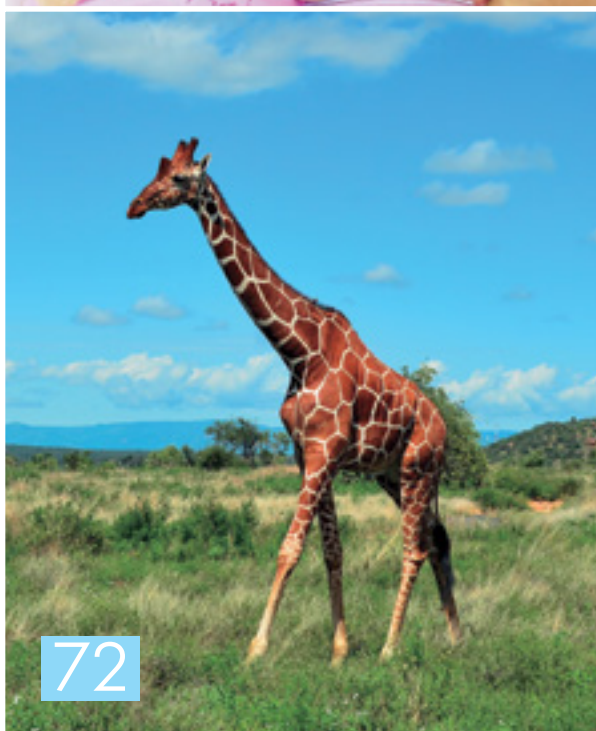
76

Суп-крем «Грибной»

АСТРОПРОГНОЗ

78

Ноябрь-2013



72



76

Гайморит

Елик Турганова, врач-оториноларинголог первой категории
Центральной клинической больницы
Медицинского центра Управления делами Президента, г. Алматы

Воспалительные заболевания околоносовых пазух (синуситы) составляют 25-30% стационарной патологии ЛОР-органов. К ЛОР-органам относятся уши, горло и нос.

Наиболее часто синусит возникает в верхнечелюстной (гайморовой) пазухе и называется гайморитом. На рисунке изображено расположение гайморовой пазухи. Слева – здоровая пазуха, справа мы видим воспаленную пазуху и наличие экссудата (гноя) в ней.



ПРИЧИНЫ ГАЙМОРИТА

Гайморит возникает в основном после острого вирусного поражения слизистой оболочки носа – острого ринита. Но чтобы развился синусит, мало одного лишь присутствия вируса, должны быть созданы также и условия нарушения дренирования околоносовых пазух.

Срок возникновения острого синусита после острого ринита зависит от общего состояния пациента (переутомление, охлаждение, хронические заболевания), вирулентности возбудителя, состояния местных защитных сил слизистой оболочки, особенностей индивидуального строения внутриносовых структур.

Если болезнь поразила только какую-то одну пазуху или две, расположенные симметрично, то диагноз содержит название пазухи (пазух), где возник воспалительный процесс. Распространение инфекции при болезнях зубов – одонтогенный гайморит, аллергическая реакция – аллергический гайморит.

Если острый гайморит до конца не вылечен, он переходит в хроническую форму – возникает длительное гнойное бактериальное воспаление верхнечелюстных пазух.

Заболеванию гайморитом подвержены как взрослые, так и дети с шести лет, так как это обусловлено анатомическим развитием пазух последних. Заболеваемость в холодное время года значительно повышается.

СИМПТОМЫ И ПРИЗНАКИ ГАЙМОРИТА

Симптомы гайморита отличаются при разных формах заболевания.

При **острой форме** симптомы гайморита, как правило, накладываются на симптомы ОРЗ, которое провоцирует заболевание.

Чаще всего клиническая картина острого синусита проявляется на 3-4-ый день и в более отдаленные сроки от начала острого ринита. К этому времени в течении острого ринита происходят изменения: присоединение вторичной бактериальной инфекции.

Среди бактерий ведущая роль принадлежит *Streptococcus pneumoniae* и *Haemophilus influenzae*, которые выполняют этиологическую роль при остром синусите в 60-70% случаев, как у детей, так и взрослых, а также более редко (3-7%) встречаются другие возбудители, такие как *Streptococcus pyogenes*, *Maraxella catarrhalis*, *Staphylococcus aureus*, анаэробы.

Первый признак болезни – гнойные выделения из носа. Остается затрудненное носовое дыхание после ринита, но ощущение зуда и раздражения слизистой оболочки полости носа уменьшается, прекращается чихание.

Если заболевание началось с подъема температуры тела до 38° С и более, то к 3-4-му дню температура может снизиться, но усиливается головная боль. Головная боль носит постоянный характер, первоначально характеризуется как ощущение тяжести в голове. Чаще она локализуется в лобно-височной области, в области переносья. В последующем, в зависимости от степени вовлечения в процесс количества пазух, головная боль приобретает более локализованный характер. При воспалении лобных пазух появляется боль в области конкретной пораженной пазухи. При гайморите она распространяется на соответствующую половину лица, иррадирует в зубы. При пальпации боль может усиливаться. При воспалении клиновидной пазухи головная боль носит мигрирующий характер, локализуясь в области лба, затылка, висков.

Однако головная боль не может быть ведущим диагностическим критерием при определении поражения пазух. Нередко отмечается контралатеральный характер распространения боли. А в некоторых случаях головная боль может отсутствовать и синусит проявляется лишь заложенностью носа.

Выделения из носа – характерный признак синусита, особенно если выделения появляются из одной половины носа. Чаще всего выделения гнойно-характера, количество их различное.

Встречаются случаи и с отсутствием выделений из носа. Больной может не отмечать их, если они идут в носоглотку в небольшом количестве. Обоняние может отсутствовать, но пациент не всегда это отмечает, так как другие беспокоящие моменты отвлекают его внимание.

В тяжелых случаях острого синусита появляется припухлость щеки или надбровья, отек век, уплотнение мягких тканей, что свидетельствует о распространении процесса за пределы пазухи.

Протекает острый гайморит в течение двух-трех недель. Завершается заболевание обычно полным выздоровлением.

Симптомы при **хроническом гайморите** менее выражены, стерты, и это часто задерживает выявление и начало лечения заболевания.

Основной симптом хронической формы гайморита – постоянный (хронический) насморк, который не исчезает при лечении. Количество отделяемого меняется в зависимости от времени дня. Утром его больше, особенно во время умывания. Выделения из носа гнойного характера по утрам – один из достаточно достоверных признаков хронического синусита.

Больные хроническим гайморитом часто жалуются на головные боли и боли, локализирующиеся в глубине глазниц. Эти боли часто усиливаются при моргании и проходят, когда больной ложится. Характерной особенностью хронического гайморита является появление у больного по утрам припухлости век, развитие конъюнктивита (воспаление конъюнктивы) – признак того, что гайморит распространяется на стенки глазницы. Часто у больных отсутствует обоняние. Это обстоятельство беспокоит больного в меньшей степени

в сравнении с вышеуказанными жалобами, но различного вида anosmia характерна для хронического синусита.

За годы болезни пациенты привыкают к отсутствию способности различать запахи и об этом вспоминают только при целенаправленном опросе. Больные хроническим синуситом жалуются на быструю

утомляемость, плохой сон, изменение вкусовых ощущений в зависимости от состояния носового дыхания, снижение памяти, раздражительность, неустойчивость настроения. Головная боль, особенно утром, носит разлитой характер или локализуется в лобно-височной области с наибольшей концентрацией в районе переносья, углов глаза.

Вышеуказанные общие симптомы оцениваются как астеновегетативный гипоксический синдром, обусловленный хроническим воспалением в пазухах, гипоксией, нарушением функции вегетативной нервной системы. Степень выраженности тех или иных жалоб находится в прямой зависимости от продолжительности болезни, распространения процесса, количества и характера предшествующих операций.

ВОЗМОЖНЫЕ ОСЛОЖНЕНИЯ ГАЙМОРИТА

Осложнения возникают при распространении заболевания на соседние органы из верхнечелюстной пазухи. Если распространение инфекции происходит в полость черепа, может развиваться менингит, а также энцефалит. Переход инфекции на глазницу вызывает воспаление глазного яблока и его оболочки (офтальмит). Чаще всего причиной возникновения осложнений при гайморите является отказ от соответствующего лечения или несоблюдение его правил.

Протекает острый гайморит в течение двух-трех недель. Завершается заболевание обычно полным выздоровлением



ДИАГНОСТИКА ГАЙМОРИТА

Диагностика острых гнойных, катаральных и хронических синуситов достаточно проста. Как правило, врачу достаточно сбора жалоб, анамнеза и эндоскопического осмотра, который предоставляет богатую информацию о состоянии полости носа и околоносовых пазух. При этом могут быть использованы жесткие и гибкие эндоскопы. Во время эндоскопического исследования оценивается состояние слизистой оболочки носовых раковин, перегородки, остиомеатального комплекса, соустьев пазух. Его следует проводить во всех случаях синусита при первом осмотре больного, и на основании результатов исследования принимать решение о лечебной тактике.

Дополнительные методы диагностики: наиболее распространенным и быстрым методом исследования является рентгенография пазух. На рентгенограмме при наличии синусита определяется в различной степени выраженное снижение пневматизации пазухи или пазух. Нередко можно видеть уровень жидкости.

Ультразвуковое исследование (УЗИ) пазух – быстрый, безвредный и достаточно высокоинформативный метод, хотя он дает много ложноположительных и ложноотрицательных результатов. УЗИ особенно ценно при наблюдении за динамикой процесса, когда диагноз уже установлен.

Достаточно полную и объективную информацию о состоянии околоносовых пазух дает компьютерная томография в коронарно-сагитальной проекции. Она позволяет выявить инородное тело, полипозный процесс, кисты и прочие изменения в пазухах.

Возникновению острых и хронических синуситов способствуют деформация носовой перегородки, тесные топографо-анатомические взаимоотношения верхнечелюстной пазухи с зубами верхней челюсти, аллергические состояния, профессиональные вредности, образ и качество жизни, состояние слизистой полости носа пациента и многие другие факторы. Это обстоятельство вынуждает врача-оториноларинголога проводить дополнительные исследования носового дыхания и проходимости полости носа, такие как риноманометрия, назометрия, исследование мукоцилиарного транспортного аппарата, провокационные методы, исследование обоняния, микробиологическое, цитологическое, ПЦР-исследование носового секрета. Конечно, все эти исследования может назначать только врач, оценивая все критерии возникновения заболевания, индивидуальные особенности пациента, а также течение и тяжесть заболевания.

ЛЕЧЕНИЕ ГАЙМОРИТА

Лечение острого синусита проводится в зависимости от степени распространения воспаления

на пазухи носа, количества пазух, вовлеченных в процесс, от реакции организма и формы воспаления. Вирусный острый катаральный синусит можно вылечить и дома. Гнойные острые верхнечелюстные синуситы, фронтиты, сфеноидиты, этмоидиты и различные сочетания полисинуситов лучше лечить в ЛОР-стационаре.

Лечение гайморитов в основном проводится в амбулаторных условиях, где можно выполнить пункцию пазух и их дренирование и проследить за ходом воспалительного процесса до полного выздоровления. При лечении синуситов применяют вливание капель и промывание полости носа, метод перемещения лекарственных средств. Для этого применяют препараты, которые снимают отек слизистой и ускоряют выведение застойного содержимого. Это могут быть отривин, назол, ринофлуимуцил. Многие годы успешно применяется метод перемещения раствора с помощью синус-катетера.

Результаты лечения должен контролировать врач, он же назначает прием антибиотиков и других препаратов (общеукрепляющих, противоаллергических, дезинтоксикационных, секретолитиков). При адекватном лечении заболевание длится не более 10-12 дней.

Если воспаление слизистой оболочки гайморовых пазух хроническое, то необходима операция. Операция на пазухах на современном этапе осуществляется эндоназально, врачи стараются выполнять щадящую органосохраняющую эндоназальную хирургию.

Цель хирургического вмешательства – санация, проще говоря, очистка пазухи. Из пазухи может быть удалено инородное тело, грибковые колонии, полипозно измененная часть слизистой, может быть расширено естественное или наложено искусственное соустье для улучшения дренажа в полости пазухи. От объема поражения зависит объем оперативного вмешательства. Обычно воспалительный процесс локализован в гайморовых пазухах, но при этмоидите может потребоваться и вскрытие ячеек решетчатой кости, при сфеноидите – вскрытие клиновидной пазухи.

Методик хирургического лечения много, могут быть использованы как традиционные, так и новаторские. Баллонная синусопластика – новейшая методика лечения гайморита.

Подробно о техниках проведения хирургического вмешательства, о том, где практикуют тот или иной метод, можно узнать у врача. Восстановительный период после подобных операций короткий. Осложнения очень редки. Эффективность хирургических методов лечения составляет 95-100%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Заподозрить у себя синусит человек может самостоятельно, но избавиться от этого недуга можно только с помощью врача-оториноларинголога. Вылечить синусит местными средствами, без антибиотикотерапии, практически невозможно. Во время лечения синусита необходимо соблюдать врачебные рекомендации. Особенно опасно бесконтрольное применение сосудосуживающих капель и спреев: симптомы отечности и заложенности носа при неправильном применении этих средств могут лишь усиливаться. Некоторые препараты можно использовать не более 3-7 дней, иначе возникает привыкание, а впоследствии так называемый медикаментозный ринит, с которым бороться очень сложно.

Если вы длительно болеете ОРВИ и у вас затянувшийся насморк с присоединением головной боли, обязательно надо обратиться к врачу-оториноларингологу. Только ЛОР-врач сможет поставить вам правильный диагноз и назначит лечение в зависимости от клиники и тяжести заболевания.

ПРОФИЛАКТИКА ГАЙМОРИТА

После того, как мы осветили все необходимые вопросы, касающиеся гайморита, остается только

сказать пару слов о профилактике данного заболевания. Помните следующие рекомендации и старайтесь следовать им, и тогда риск заболевания будет минимальным:

- чтобы избежать попадания инфекции, чаще мойте руки;
- не курите, потому что курение может стать причиной раздражения пазух;
- не пейте алкоголь, так как это может вызвать опухание пазух;
- старайтесь избегать загрязненного воздуха и сигаретного дыма: это может вызвать раздражение дыхательных путей.

Не дожидаясь появления симптомов гайморита, профилактику заболевания необходимо направить на лечение основного заболевания (острый насморк, корь, грипп, скарлатина и прочие инфекционные заболевания, а также поражение зубов), на устранение предрасполагающих факторов (костные или хрящевые сращения соединительной ткани в носовой полости и искривление носовой перегородки).

Совсем не последнюю роль в профилактике гайморита играет систематическое закаливание вашего организма. Закаляйтесь всей семьей, и ваши шансы столкнуться с такой бедой, как гайморит или ангина, будут стремиться к нулю.

Если вы длительно болеете ОРВИ и у вас затянувшийся насморк с присоединением головной боли, обязательно надо обратиться к врачу-оториноларингологу

Дальтонизм:

ПАТОЛОГИЯ ИЛИ ОСОБЕННОСТЬ ЗРЕНИЯ?

В природе существует огромное количество различных цветов и оттенков. Глаз опытного специалиста по колористике может отличать до 300 различных тонов. Однако встречаются люди, которые видят мир абсолютно черно-белым. Ахроматопсией в мире страдает один человек из более 2,3 тысяч. Монохроматы составляют лишь 1% от всех дальтоников. На сегодняшний день такая цветослепота, к сожалению, неизлечима.



Монохроматы, видящие окружающий мир как черно-белый фильм, различают только градации серого. Например, они не видят тень, которую отбрасывают предметы, с трудом различают очертания и формы вещей при тусклом свете, в сумерках у них снижена острота зрения. Они не способны видеть ярко-зеленую траву, любоваться синим морем и наслаждаться красотой голубого неба.

«Существует заблуждение, что все те, кто страдает дальтонизмом, видят мир в черно-белом цвете. Но это неверно. Такие случаи встречаются очень редко. Большинство дальтоников видят мир цветным, но для них цвета представляются совершенно по-другому, чем для остальных людей», – рассказы-

вает **ученый секретарь КазНИИ глазных болезней, кандидат медицинских наук Асель Дошаканова.**

Такие дальтоники, например, могут назвать апельсин синим, а красную футболку – белой или зеленой. Специалисты могут диагностировать дальтонизм еще у трехлетних детей, но чаще всего этот дефект зрения обнаруживается у ребят в школьные годы.

Название этого заболевания произошло от фамилии английского физика и химика Джона Дальтона, родившегося в XVIII веке. В 26 лет он случайно обнаружил, что его любимый серый камзол только одному ему кажется серым. Все остальные видят его бордовым. Впоследствии оказалось, что красный

цвет и его производные не различают также и два родных брата ученого.

Научные изыскания исследователей со временем помогли установить, что дальтонизм передается по наследству, преимущественно от матерей к сыновьям. По распространенным данным, дальтонизмом страдают 8% мужчин и 0,5% женщин. Такая неравномерная пропорция между мужчинами и женщинами связана с тем, что дефектный ген находится в X-хромосоме. У мужчин, имеющих набор половых хромосом XY, дефект в единственной X-хромосоме не компенсируется, так как «запасной» X-хромосомы у них нет. В связи с этим дальтонизм у мужчин проявляется в двадцать раз чаще, чем у женщин.

Однако причиной цветослепоты или каких-либо других нарушений цветовосприятия могут быть не только родительские гены. Потерять адекватное цветоощущение можно и после черепно-мозговой травмы, приемов различных медикаментов, после перенесения тяжелого гриппа, инсульта или инфаркта. Кроме того, повлиять на восприятие цветов могут помутнение хрусталика, катаракта или травмы и ранения глаз.

«Некоторые виды дальтонизма следует считать не заболеванием, а скорее особенностью зрения. Как известно, на сетчатке обычно имеются три разновидности конусных клеток – колбочек. Каждый вид воспринимает определенный цвет: синий, красный или зеленый. Проблемы с цветовосприятием появляются, когда один из фоторецепторов полностью отсутствует, функционирует неправильно или имеется в недостаточном количестве», – считает Асель Байдаулетовна.

Среди трех видов цветоаномалий чаще всего встречается слепота на красный цвет – протанопия. Протанопы путают красный цвет с черным, темно-серым, коричневым, а зеленый цвет – со светло-серым, светло-желтым, светло-коричневым. Затем по распространенности следует слепота на зеленый цвет – дейтеранопия. При дейтеранопии зеленый цвет смешивается со светло-оранжевым, светло-розовым, а красный – со светло-зеленым, светло-коричневым. Самым редким из типов аномального восприятия цветов считается тританопия – слепота в сине-фиолетовой области спектра. При тританопии все цвета спектра представляются только оттенками красного или зеленого. Человек с таким нарушением не только не способен увидеть синеву моря и голубизну неба, но и не различает предметы в сумерках.

«Диагностировать дальтонизм можно на специальных полихроматических таблицах Рабкина. Эти таблички есть в любой районной поликлинике. Каждая из них состоит из множества цветных кружков и точек. Дальтонику, не различающему цвета, таблица будет казаться однородной, а человек с нормальным цветоощущением разглядит на ней цифру или геометрическую фигуру», – говорит Асель Дошаканова.

Считается, что самые точные результаты проверки различных видов цветного зрения дает аномалоскоп. Он устроен по принципу сравнения двух цветных полей, одно из которых имеет постоянно желтый цвет, а другое освещается красными и зелеными лучами и может изменять цветовой тон. При нормальном цветовом зрении исследуемый правильно установит соотношения двух полей, а при расстройствах у него получится искаженная передача цвета рассматриваемого предмета.

Кроме аномалоскопа, офтальмологи для диагностирования дальтонизма используют мерцательные фонари, таблицы Ишихара, карточки Юстовой, а также аппараты Гиринберга и Эбнея.

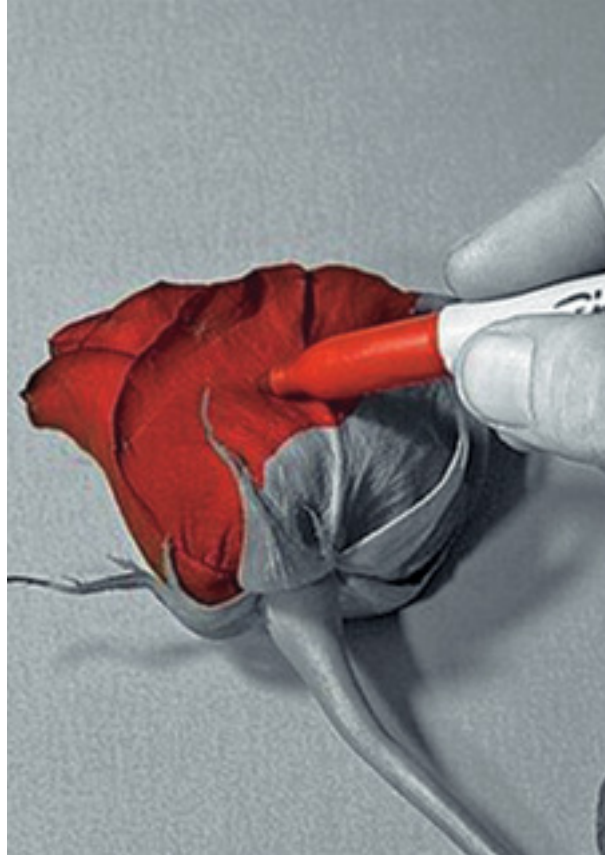
По распространенной в Интернете информации, в мире насчитывается около 200 миллионов дальтоников. Эти люди испытывают значительные ограничения в жизни. Например, в некоторых странах дальтоникам не выдают права на вождение автомобилей. Кроме того, их не допускают к работе в военно-морской, химической и авиационной сферах. Им также сложно быть художниками-декораторами, дизайнерами, где необходимо тонко чувствовать цвет и делать прогнозы насчет того, насколько он будет популярен среди покупателей и клиентов.

Но, несмотря на ограничения в выборе специальности, у дальтоников могут быть и преимущества перед обычными трихроматами. Например, у них может развиваться сверхобостренное цветоощущение в определенных спектрах. В частности, дальтоники могут различать оттенки цвета хаки, которые людям с нормальным зрением кажутся совершенно одинаковыми. Согласно догадкам ученых, в прошлом такая особенность давала ее носителям эволюционные преимущества, например, помогала находить пищу в сухой траве и листьях.

Нестандартное восприятие цвета делает дальтоников легко уязвимыми в условиях современного мира, где все больше развиваются цифровые технологии. Например, у таких людей могут периодически возникать трудности при столкновении с дизайном, разработанным явно без учета потенциального восприятия дальтониками. К счастью, разработчики наиболее востребованных и популярных компьютерных программ предоставляют возможность выбора цвета интерфейса. Наглядный тому пример – цветовые решения интерфейса операционной системы MS Windows и приложений MS Office. По умолчанию в стандартном оформлении Windows преобладает синий компонент. Именно этот цвет хорошо видят практически все люди. Поэтому для большинства пользователей с ограниченным цветоощущением установки Windows по умолчанию комфортны еще на этапе инсталляции.

У программистов и дизайнеров сайтов есть небольшой свод правил, которые помогают избежать проблем с неправильным восприятием цветовой палитры у пользователей-дальтоников.

Человеческий мозг обладает мощными компенсаторными способностями и старается восполнить недостатки цветового восприятия



Разработчикам советуют полностью отказаться от использования совместно друг с другом цветов из проблемных пар: красного и зеленого, зеленого и синего, синего и желтого. То есть категорически недопустимо использование красного и зеленого цветов для оформления противоположных действий в динамическом контенте, например, кнопки подтверждения и отказа от проведения операции. Также программистам советуют по возможности ограничиться использованием безопасной палитры цветов. Она состоит из 216 оттенков, которые в RGB кодируют каждый поток как 00, 33, 66, 99, CC и FF.

Опытные разработчики программ стараются применять однородные текст и фон страницы, а в общем дизайне придерживаться оттенков серого и синего цветов. Наиболее оптимальными являются черный или синий текст на белом фоне без цветовых перепадов и фоновых картинок.

К тому же существуют плагины, позволяющие дизайнеру увидеть разработанный сайт «глазами дальтоника». Такая утилита автоматически анализирует цветовую схему интерфейса, логотипа, рисунка и предупреждает автора о наличии цветов, в восприятии которых возможен «провал», а также сообщает о неприятных сочетаниях цветов и указывает их расположение.

Однако, несмотря на видимый прогресс в науке и технологиях, в настоящее время медицине неизвестны средства, позволяющие полностью устранить цветоаномалии.

«Если дальтонизм связан с врожденной патологией, то вылечить или исправить это состояние невозможно. Лица, страдающие легкими формами дальтонизма, учатся ассоциировать цвета с определенными объектами и обычно способны опре-

делять цвета в повседневной жизни, как и люди с нормальным цветоощущением. В случае приобретенного дальтонизма иногда удается достичь положительного результата», – говорит Асель Дюшаканова.

Человеческий мозг обладает мощными компенсаторными способностями и старается восполнить недостатки цветового восприятия. Основываясь на уже имеющихся знаниях об окружающем мире, мозг способен в значительной мере восстановить цветовую картину методом «вычисления». Таким образом человек учится правильно видеть красную кровь и красный сигнал светофора, зеленую траву и зеленого кузнечика.

Сейчас в Интернете имеется немало предложений от производителей окрашенных очковых или контактных линз для дальтоников. Компании утверждают, что с помощью корректирующих приборов с миниатюрными видеокамерами страдающие цветовой слепотой люди смогут уменьшить симптомы своего состояния. Компании обещают оптимизацию общего цветовосприятия, улучшение яркости цветов, появление ранее невидимых цветовых оттенков, улучшение способности правильно называть и интерпретировать цвета. Однако пока что ни одна разработка не смогла обеспечить полную коррекцию цветовосприятия.

Некоторые офтальмологи выражают гипотезу, что вылечить дальтонизм можно, но не за счет воздействия на организм каких-либо лекарств, а самому, самостоятельно познавая себя, свои возможности и особенности цветовосприятия, строя для себя логические цепочки и воздействуя на свою психику и память.

Наталья Батракова



ПУСТЬ ДИЕТА БУДЕТ СЛАДКОЙ

Новинка

Листья стевии в свободном виде для заваривания в чайнике. Сладкая и полезная «СТЕВИЯ» не содержит калорий, способствуя потере веса; улучшает работу поджелудочной железы; нормализует давление;



предупреждает риск развития карисса; заживляет раны, разглаживает рубцы от свежих ран; способствует устранению грибковой и дрожжевой флоры; повышает энергетический уровень организма.



Стевиозид — натуральный экстракт из листьев стевии.

- 100% натуральный продукт.
- Не содержит калорий.
- Вкус идентичен сахару.
- Незаменим в профилактике диабета: снижает содержание сахара в крови.
- Обладает противогрибковым и противодрожжевым действием.
- Укрепляет стенки кровеносных сосудов.



Растворимые шипучие таблетки «Стевия Экстра» более удобны для людей с ускоренным ритмом жизни.



Любителям сладкого не обойтись без таблеток «Стевия Плюс» — натурального сахарозаменителя, который в 300 раз слаще сахара, но при этом не содержит калорий и к тому же снижает содержание сахара в крови и укрепляет сосуды.

Фиточай «Стевия Норма» в пирамидках поможет мягко и безопасно снизить вес, а также нормализовать давление, уровень сахара и холестерина в крови.



Оригинальная рецептура «Лимфотока» разработана для бережного очищения внутренней среды организма. Активизируя движение лимфы (лимфодренаж), мы промываем клетки нашего организма бодрящим «душем», после чего они начинают работать согласно биоритмам природы.



Фиточай «Стевия» обладает общеукрепляющим действием. В листьях стевии насчитывается более 53 полезных веществ, поэтому при регулярном употреблении этот напиток улучшает работу практически всего организма.



Реклама. БАД. Не является лекарством.
RU.77.99.11.003.E.016402.11.12, RU.77.99.11.003.E.052849.12.11, RU.77.99.11.003.E.037336.11.12, RU.77.99.11.003.E.052848.12.11,
RU.77.99.11.003.E.037337.06.11, RU.77.99.11.003.E.037339.09.11, RU.77.99.11.003.E.003155.04.13

Спрашивайте у менеджеров компании «ЭМИТИ Интернешнл»
8 (727) 2 448 448

Апитерапия ~

альтернативный подход к лечению болезней

В последнее время в медицине все большую роль начинает играть новое направление – апитерапия. Как правило, пациент прибегает к помощи пчел после длительного безуспешного лечения медикаментами. По словам специалистов, при курсовом лечении продукты пчеловодства способны побороть даже трудноизлечимые заболевания различной этиологии.



«Пчела – уникальный природный доктор, – говорит **врач высшей категории, апитерапевт Айгуль Имангалиева**. – Некоторые ученые называют этих насекомых «биологической фабрикой». Под термином «апитерапия» понимается комплексное лечение пациентов при помощи различных продуктов пчеловодства: меда, прополиса, цветочной пыльцы, маточного молочка, перги, воска и пчелиного яда.

Комбинация этих веществ очень эффективна, так как один продукт потенцирует действие другого».

Перечень показаний к апитерапии очень широк. По словам врача, этой методике лечения поддаются многие заболевания нервной системы, кожные заболевания, болезни костно-суставной, сердечно-сосудистой и эндокринной систем. Положительный результат виден у пациентов, страдающих

эпилепсией, межпозвоночной грыжей, рассеянным склерозом, ревматоидным артритом, остеохондрозом, паркинсонизмом, подагрой. Кроме того, посредством апитерапии можно помочь больным полиартритом, астмой, хроническим бронхитом, гипертонической болезнью, ожирением, варикозным расширением вен, тромбозом и так далее.

«Ввиду того, что обычные медицинские препараты имеют много противопоказаний и побочных действий, люди в последнее время стали больше прибегать к нетрадиционной медицине. В России апитерапия как направление альтернативной медицины была официально признана еще в 1959 году. В нашей стране она начала активно развиваться только в течение последних пяти лет», – говорит Айгуль Мелисовна.

Единственным противопоказанием к такому лечению является индивидуальная непереносимость пчелиного яда или другой продукции пчеловодства. Также не стоит обращаться к данным процедурам во время беременности.

«У апитерапии нет возрастных ограничений. Как правило, специалисты лечат пациентов начиная с пятилетнего возраста и до глубокой старости. При определенных заболеваниях назначаются наиболее подходящие комбинации продуктов, а также массажи прополисно-восковой мазью», – отмечает Айгуль Имангалиева.

По словам апитерапевта, самый сильный биологический стимулятор – это пчелиное маточное молочко. Оно вырабатывается у пчел-кормилиц в верхнечелюстной и глоточной железах и используется в качестве корма для личинок рабочих пчел и трутней до трехдневного возраста, а также маточных личинок на всех стадиях развития. Таким образом, пчелиная матка питается маточным молочком на протяжении всей своей жизни, которая в среднем составляет около шести лет.

Сбор пчелиного маточного молочка – достаточно трудоемкий процесс. Рабочие пчелы, в отличие от пчелиной матки, живут всего 30-35 дней. Маточное молочко собирается по десятым частям грамма, а сам период сбора длится всего несколько недель в году. Эти обстоятельства сильно сказываются на его стоимости, из-за чего оно получило второе название – «королевское желе».

«Маточное молочко – это золотой продукт. Оно имеет самое сбалансированное сочетание микроэлементов из всех известных биологических стимуляторов и оказывает регенеративное влияние на стареющие клетки и ткани. С его помощью иммунитет поднимается до такого уровня, что организм сам справляется с болезнью. Его используют даже при лечении онкологических заболеваний: карциномы Эрлиха, лимфосаркомы, аденокарциномы», – рассказывает апитерапевт.

По словам врача, маточное молочко ослабляет нервное перенапряжение, снижает физическую усталость, улучшает память и сон, повышает трудоспособность и усиливает сопротивляемость организма к инфекциям, а также поднимает жизненный тонус и улучшает самочувствие. Помимо этого, от приема маточного молочка у кормящих матерей становится лучше процесс лактации.

«Пчелиное маточное молочко бывает двух видов: свежее, или нативное, сохраняющее все биологические свойства, и адсорбированное, то есть порошкообразное, полученное путем высушивания свежего. Оно обладает антимикробными бактерицидными свойствами, то есть задерживает рост микробов и губительно действует на стафилококки, стрептококки, туберкулезную палочку», – говорит Айгуль Мелисовна.

Другое природное лекарство – цветочная пыльца. В ней содержится больше белка, чем в рыбе, мясе, сыре или яйцах. Аминокислотный состав цветочной пыльцы сбалансирован и помогает снять физическую и умственную усталость. Учеными установлено, что из 100 грамм пыльцы можно получить столько же необходимых организму аминокислот, сколько из 500 грамм говядины или 7 яиц.

«Пыльца содержит много селена, замедляющего старение организма. Она нормализует работу пищеварительного тракта и помогает развить мускулатуру. Еще этот продукт хорошо стимулирует кроветворение, повышая уровень красных и белых кровяных телец», – сообщает Айгуль Имангалиева.

Всем мужчинам старше 45 лет врачи рекомендуют ежедневно принимать по 10-15 грамм этого вещества для профилактики простатита, потому что пыльца благотворно влияет на предстательную железу. Однако прежде чем начать принимать пыльцу, необходимо проконсультироваться со специалистами, так как при наличии аллергических реакций или предрасположенности к сенной лихорадке цветочная пыльца противопоказана.

Также необходима консультация врача при апитоксинотерапии. Этот мощный метод лечения должен проводить только квалифицированный доктор в специально оборудованном помещении. Пчеложаление подразумевает под собой введение в определенные точки тела пчелиного яда, обладающего мощным противовоспалительным эффектом.

Комплекс биологически активных веществ, входящих в состав яда пчел, воздействует на все виды обмена веществ: углеводный, белковый, жировой, минеральный, водно-солевой, гормональный. Курсовое лечение проходит только под наблюдением врача и для разных заболеваний имеет свою частоту, которая определяется при консультации с апитерапевтом.

«Апитоксинотерапия – процедура сама по себе недолгая. При первичном приеме пациенту ставится

НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА

проба на переносимость апитоксинотерапии. Если проба дала отрицательный результат, то есть человек может воспринимать апитоксинотерапию, тогда доктор имеет право назначить схему лечения», – говорит Айгуль Мелисовна.

Как правило, аллергические реакции на пчелиный яд наблюдаются у 0,5–2 процентов людей. Остальные при желании могут поправить свое здоровье при помощи апитоксинотерапии. По словам апитерапевта, один сеанс длится от 5 до 30 минут. Визиты к специалистам назначаются через день. Количество сеансов зависит от характера заболевания. Курс лечения в среднем составляет 1–1,5 месяца. За этот период применяется от 150 до 250 пчелок.

С укусом пчелы в организм человека попадает маленькая доза довольно сложного по химическому составу вещества. В пчелиный яд входят минеральные вещества, такие как фосфор, кальций, магний, медь; кислоты – соляная, муравьиная, фосфорная; жиры, белки и углеводы, а также ацетилхолин и гистамин. Но основная задача при лечении пчеложаливанием возлагается на пептиды – соединения, состоящие из остатков одной или нескольких аминокислот.

Пептид мелитин снимает воспаление и убивает различные болезнетворные бактерии. Адолапин снимает боль, причем делает это эффективней, чем аспирин и опиум. Апамин тонизирует нервную, а кардиопептид стабилизирует сердечно-сосудистую систему.

«Пчелиный яд еще хорош тем, что это натуральное средство, в котором нет красителей, добавок и прочих химических компонентов. Это мощный катализатор почти всех физиологических процессов в организме. Он атакует непосредственно источник болезни. Активирует деятельность как центральной, так и периферической нервной системы, стимулирует работу сердечной мышцы, уменьшает количество холестерина в крови, снижает артериальное давление и расширяет сосуды головного мозга и сердца», – говорит Айгуль Мелисовна.

Кроме того, пчелиный яд с успехом применяют для лечения тромбозов и варикозного расширения вен. По словам врача, пчеложаливание помогает устранить варикозные узлы без оперативного вмешательства.

«Пчелиный яд регулирует работу желез внутренней секреции: гипофиза, надпочечников, щитовидной железы, поджелудочной, половых желез. Это свойство пчелиного яда применимо при лечении целого ряда гормонозависимых форм заболеваний, когда собственная эндокринная система уже ослаблена приемом синтетических гормонов», – говорит апитерапевт.

Лечение пчелами устраняет острые боли при остеохондрозе, артрозах и восстанавливает полную амплитуду движений, возвращает подвижность в позвоночнике и суставах. Пчелиный яд дает



эффект при лечении болезни Паркинсона, так как стимулирует дополнительную выработку дофамина, что позволяет компенсировать дефицит этого фермента, а значит приостанавливает прогрессирование заболевания. Также лечению с помощью него поддается детский церебральный паралич. А последние исследования ученых выявили блокирующее действие пчелиного яда на опухолевые клетки, что может позволить в дальнейшем применять апитерапию в лечении онкологических больных.

«Апитерапия позволяет охватывать все процессы благодаря тому, что пчелиный яд попадает в кровь и разносится по организму, оказывая причинно-следственное воздействие», – поясняет апитерапевт.

Методика применения ужаливания пчелами основана на мобилизации резервных сил самого организма. Ужаление производится не хаотично, а в биологически активные точки, как при иглорефлексотерапии. После укуса пчела погибает, что позволяет исключить возможность передачи инфекционных заболеваний.

«Естественно, эффективность лечения зависит от стадии заболевания. То есть чем раньше начато лечение, тем быстрее проходит восстановительный процесс. При этом стоимость апитоксинотерапии доступна для любых слоев населения. Одна пчелка стоит 220 тенге. Единственное условие – чтобы пациент мог спокойно переносить апитерапию», – говорит Айгуль Мелисовна.

«Апитерапия – медицина будущего. В современных условиях – при малоподвижном образе жизни, нерациональном питании и постоянно возникающих стрессовых ситуациях – у многих людей снижается иммунитет, и они становятся легкой добычей для вирусов, бактерий и паразитов. Клиническая апитерапия, проведенная опытными специалистами, вполне может помочь человеческому организму самоисцелиться», – считает Айгуль Имангалиева.

Наталья Батракова

Эксклюзивный дистрибьютор TOO Meramax LTD
тел.: 8 (727) 338 59 38; +7 701 734 47 47
e-mail meramax-ltd@mail.ru

Продукция для детей от торговой марки **Potato**®

Абсолютная безопасность для детей
Не содержат вредных, токсичных веществ (BPA-Free)
Широкий ассортимент продукции



Бутылочки, детская посуда, соски, пустышки,
прорезыватели, чашки-непроливайки,
ершики для мытья бутылочек и сосок и т.д.

Приглашаем к сотрудничеству региональных дилеров.

К вопросу о правилах реализации лекарственных средств

В январе 2013 года были внесены изменения в Правила оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденные постановлением правительства Республики Казахстан № 1693 от 30 декабря 2011 года.

Правила разработаны в соответствии с Кодексом Республики Казахстан от 18 сентября 2009 года «О здоровье народа и системе здравоохранения» и определяют порядок оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники.

Оптовая реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники осуществляется субъектами, получившими лицензию на фармацевтическую деятельность и приложения к лицензии на объект оптовой реализации. К объектам оптовой реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники относятся аптечный склад, склад медицинской техники и изделий медицинского назначения.

Розничная реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники осуществляется субъектами, получившими лицензию на фармацевтическую деятельность и приложения к лицензии на объект розничной реализации. К объектам розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники относятся аптека, аптечный пункт в организациях здравоохранения, оказывающих первичную медико-санитарную, консультативно-диагностическую помощь, передвижной аптечный пункт для отдаленных сельских местностей, магазин медицинской техники и изделий медицинского назначения и магазин оптики.

С целью предупреждения поступления некачественных лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники и недопущения снижения их качества при хранении и реализации специалистами объектов оптовой и розничной реализации проводятся:

1) контроль качества при приемке и реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники;

2) предупредительные мероприятия, включающие:

- обеспечение и соблюдение правил и сроков хранения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники;

- ведение учета лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники с ограниченным сроком годности;

- ведение учета сроков действия сертификатов соответствия;



- обеспечение соответствия прописанных доз, норм единовременного отпуска, проверки правильности выписывания рецептов, срока его действия, совместимости выписанных лекарственных средств;

- обеспечение исправности и точности весоизмерительных приборов;

3) в аптеках с правом изготовления лекарственных средств дополнительно обеспечиваются:

- все виды внутриаптечного контроля;

- соблюдение технологии изготовления лекарственных форм.

Объекты оптовой и розничной реализации обеспечивают наличие вывески с указанием на государственном и русском языках наименования субъекта, его организационно-правовой формы и режима работы. В объектах оптовой и розничной реализации в удобном для ознакомления месте размещаются:

1) копия лицензии на фармацевтическую деятельность и соответствующего приложения к ней;

2) информация о телефонах и адресах территориальных подразделений государственного органа в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники;

3) книга отзывов и предложений;

4) информация о номерах телефонов справочной фармацевтической службы;

5) кроме того, в объектах розничной реализации размещаются:

- информация следующего характера: «Лекарственные средства детям не отпускаются», «Запрещается безрецептурная реализация лекарственных средств, предназначенных для отпуска по рецепту врача», «Лекарственные средства возврату и обмену не подлежат»;

- информация о сроках хранения лекарственных препаратов, изготовляемых в аптеке (для аптек с правом изготовления);

- в объектах розничной реализации, отпускающих лекарственные средства бесплатно или на льготных условиях, информация о перечне лекарственных средств и специализированных лечебных продуктов для бесплатного и (или) льготного обеспечения отдельных категорий граждан с определенными заболеваниями на амбулаторном уровне;

- в зале обслуживания населения оформляются витрины, информационные стенды, размещается рекламная информация (листки, буклеты профилактического характера).

В аптеке, аптечном пункте в организациях здравоохранения, оказывающих первичную медико-санитарную, консультативно-диагностическую помощь, передвижном аптечном пункте для отдаленных сельских местностей осуществляется розничная реализация лекарственных средств и изделий медицинского назначения. В магазине медицинской техники и изделий медицинского назначения осуществляется розничная реализация изделий медицинского назначения и медицинской техники. В магазине оптики осуществляется розничная реализация оптики и изделий медицинского назначения.

В отдаленных от районного центра населенных пунктах, где отсутствуют аптеки, субъекты осуществляют розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения через аптечные пункты в организациях здравоохранения, оказывающих первичную медико-санитарную, консультативно-диагностическую помощь, и передвижные аптечные пункты. При этом сохранность качества, безопасность и эффективность лекарственных средств, изделий медицинского назначения в случае отсутствия специалистов с фармацевтическим образованием обеспечивают аттестованные специалисты с медицинским образованием.

На витрину выставляются лекарственные средства, реализуемые без рецепта врача.

При необходимости отпуска лекарственного средства в количестве, указанном в рецепте или необходимом на курс лечения, допускается реализация с нарушением вторичной (наружной) упаковки, за исключением первичной (внутренней) упаковки, с обязательным указанием на аптечной упаковке наименования объекта фармацевтической деятельности, лекарственного средства, количества, дозировки, серии, наименования производителя с указанием его страны, срока годности препарата, способа приема, мер предосторожности.

В объектах розничной реализации, имеющих соответствующие договоры с местными органами государственного управления здравоохранением, размещают списки и образцы подписей лиц, имеющих право подписывать рецепты на бесплатное и (или) льготное получение лекарственных средств, утвержденные руководителем соответствующей организации здравоохранения.

Прием лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники по количеству и качеству осуществляется специалистами объектов оптовой и розничной реализации на основании сопроводительных документов поставщика.

При приеме лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники специалистами объектов оптовой и розничной реализации проверяется:

- 1) соответствие количества, комплектность, целостность тары, соответствие упаковки, маркировки нормативным документам, наличие инструкции по медицинскому применению лекарственного средства, изделий медицинского назначения на государственном и русском языках; наличие эксплуатационного документа на медицинскую технику;

- 2) наличие заключения о безопасности и качестве продукции, соответствие партии (серии) и номера заключения о безопасности и качестве продукции отпускаемого лекарственного средства, изделия медицинского назначения с партией (серией) и номером, указанными в сопроводительных документах.

Лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника до их реализации подлежат распаковке, сортировке и осмотру, при необходимости – очистке от заводской смазки, проверке комплектности, сборке, наладке.

Лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника, не соответствующие сопроводительным документам, с истекшим сроком годности, не прошедшие государственную регистрацию, оценку безопасности и качества в Республике Казахстан, не соответствующие законодательству Республики Казахстан, хранятся на объектах оптовой и розничной реализации отдельно от других лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники и снабжаются этикеткой о запрещении реализации до принятия соответствующих мер.

Айгерим Камилова

Дети дома

«Обычная семья = Казахстан без сирот!» – под таким лозунгом 24 сентября 2013 года в отеле Rixos Алматы состоялся концерт, посвященный первому Дню семьи в Республике Казахстан. На мероприятии, организованном Общественным фондом «Добровольное общество «Милосердие» совместно с проектом «Обычная семья», был представлен отчет фонда «ДОМ» по проекту «Казахстан без сирот».

Общественный фонд «ДОМ» и проект «Обычная семья» имеют схожие цели: прочные, полноценные семьи и условия, при которых каждый казахстанский ребенок будет воспитываться в семье. Именно эта общность взглядов заставила их объединиться и вместе отпраздновать первый в стране День семьи.

На брифинге выступили руководители и координаторы проекта. «Обычная семья» – это проект, направленный на формирование культа семьи. Мы, будучи социально активными людьми, понимаем, что сегодня в наших руках будущее страны. Наша молодежь, наши дети, наше общество нуждаются не в идеологии потребления, а в идеологии любви, в укреплении семейных ценностей», – отметила в своем выступлении **руководитель проекта «Обычная семья» Разия Хасанова.**

«Казахстан без сирот» – проект, в рамках которого объединилось огромное количество людей и компаний, где с 2006 года проводилась большая работа по внесению изменений в законодательство, а с июля 2012 года начал работу совместный проект Фонда «ДОМ» и Комитета по охране прав детей МОиН РК – портал www.usynovite.kz, в котором наиважнейшая часть, наряду с полной информацией о всех возможных формах устройства детей в семьи граждан РК, – это online банк данных о детках, оставшихся без попечения родителей. С 2013 года проект поддерживается ФНБ «Самрук-Казына».

За год существования портала уже 120 детей были устроены в семьи. Именно через портал! На сегодняшний день в банке данных 3 250 анкет, и информация постоянно пополняется.





Об усыновлении ребенка рассказала Асель Жарменова, у которой трое собственных детей. Она поделилась с присутствующими своей историей, мотивами, которые ее двигали



Внимание гостей, участников мероприятия и многочисленных журналистов различных теле- и радиокompаний **Аружан Саин, директор благотворительного фонда Добровольное Общество «Милосердие»**, представила журнал «Дети дома», на страницах которого размещаются фотографии и информация о детях, нуждающихся в усыновлении. Она отметила, что у нас в стране много неравнодушных людей и компаний, которые не остаются в стороне, оказывают таким детям посильную помощь. Благодаря компании «ЭМИТИ Интернешнл», которая распространяет журнал по аптекам во всех регионах республики, эта информация может прийти до каждого казахстанца.



Об усыновлении ребенка рассказала Асель Жарменова, у которой трое собственных детей. Она поделилась с присутствующими своей историей, мотивами, которые ее двигали. Асель, как и многие собравшиеся, глубоко убеждена, что дети должны воспитываться только в семье.



После официальной части начался настоящий праздник: состоялся модный показ мировых брендов детской одежды, в котором в качестве моделей на подиуме выступили воспитанники Детского дома. А также концерт с участием звезд казахстанской культуры, телевидения, политики: Айгуль Мукей, Нургуль Нугумановой, Муратхана Токмади, Мурата и Каримы Мутургановых, Серика Акишева и многих других. Можно с уверенностью сказать, что праздник состоялся: красивый, красочный, он никого не оставил равнодушным.

Айгерим Камилова

Основа успешного делегирования: *доверие или бесконтрольность?*

В рамках состоявшейся в Москве с 30 сентября по 1 октября 2013 года V специальной осенней сессии «Что происходит на фармацевтическом рынке?» президент ассоциации «Клуб бизнес-тренеров», практикующий эксперт по лидерству Михаил Молоканов дал мастер-класс «Управление делегированием в компании: адекватные, ответственные, инициативные и мотивированные сотрудники».



Самый лучший руководитель – человек, у которого хватает ума подобрать хороших людей для выполнения того, что он хочет сделать, и хватает самообладания сдержать себя и не соваться в их дела, пока они занимаются этим.

Теодор Рузвельт

Существует как минимум две причины, вынуждающие руководителя передавать часть своих полномочий подчиненным:

1. Ежедневный объем работы начальника превышает его физические и временные возможности. Поручение заданий сотрудникам позволяет руководителю регулярно выполнять больше дел.

2. Если подчиненный справляется с той или иной задачей лучше, чем его начальник, то этого не следует бояться, а, напротив, стоит поощрять и культивировать.

И каждый руководитель, который овладел основной заповедью менеджера «Не я должен подчиняться работе, а работа должна подчиняться мне», рано или поздно сталкивается с проблемой делегирования. И тут все списывается на то, что в компании мало адекватных, ответственных и инициативных сотрудников, кому можно доверить ряд своих полномочий. Здесь выхода два. Либо полностью заменить команду, либо разобраться в причинах слабого делегирования. Бизнес-тренер Михаил Молоканов предлагает идти по второму пути. И прежде всего предстоит усвоить несколько правил.

Правило № 1: делегирование рискованно!

Делегирование – это заколдованный круг.

1. Сотрудник не может проявить ответственность, инициативность, мотивированность и адекватность, так как руководитель не делегирует.

2. Руководитель не может делегировать, так как сотрудники безответственные, безынициативные, неадекватные и немотивированные.

И если руководитель хочет, чтобы сотрудник проявлял инициативность, надо рисковать! То есть если у подчиненного нет права на ошибку, он не будет расти и развиваться.

Правило № 2: пространство делегирования.

Прежде чем делегировать, надо сосредоточиться на следующих пунктах:

- желаемый результат;
- личности;
- технология;
- организация (компания).

Основная ошибка, которую допускают руководители: они считают, что делегирование – это общение один на один. То есть управленец не готовит компанию к делегированию.

По мнению Михаила Молоканова, прежде чем делегировать, необходимо понять, какой результат вы хотите получить. Чаще всего сосредотачиваются на цели – что в итоге получится, забывая о том, каким это будет достигнуто способом, то есть какие задачи должны быть выполнены. И не стоит сбрасывать со счетов эмоциональное состояние сотрудника и всего коллектива в целом. Если

подчиненные подавлены, то ни о каком положительном результате не может быть и речи.

Если руководитель не управляет эмоциональным состоянием компании, то им управляет корпоративная культура.

Правило № 3: кому и что делегировать.

Прежде чем приступать непосредственно к делегированию тех или иных обязанностей, необходимо подумать о людях, которым передаются полномочия. Все, что может способствовать развитию подчиненных, разнообразить их обязанности, расширить возможности, укрепить командный дух, должно делегироваться в первую очередь.

Михаил Молоканов выделяет следующие **аксиомы управленческого взаимодействия**:

1. Люди разные. То есть к каждому нужен индивидуальный подход. У каждого свои ценности. Одному достаточно повысить зарплату, а другого лучше назначить на новую должность. В одной крупной компании курьерам на визитках написали «топ-менеджеры» и люди еще полтора года не просили повышения зарплаты.

2. Люди – живые. При выполнении той или иной задачи человеку в голову могут прийти свои мысли и идеи, и не факт, что они совпадут с вашими.

3. «Ничего личного» не бывает. Эта аксиома сегодня уже не работает. От того, какие мы личности, зависит, какую работу мы выбираем. Но и работа, в свою очередь, накладывает отпечаток на наш характер.

Если основываться на том, что люди разные, то и задачи им стоит ставить по-разному; все зависит от поведенческого стиля.

Поведенческий стиль по классическому DiSC

D – добивающийся, нацеленный на результат, работает на опережение;

I – иницирующий, в приоритете – личные качества, коллектив, всеобщее признание;

S – содействующий, выступает за стабильность и безопасность;

C – конструирующий, ориентируется на правило и правильность поведения, подстраивается под уже сложившуюся ситуацию.

Сейчас фраза «это входит в твои обязанности» уже не работает, так как за годы службы в компании обязанности изменились, и не раз. Поэтому необходима личная мотивация, почему человек должен это делать.

Итак, какие задачи можно делегировать, а какие нет? В любом случае на подчиненных следует возлагать:

- рутинную работу;
- специализированную деятельность – ту, которую сотрудники могут выполнить лучше, чем руко-

АКТУАЛЬНО

водитель подразделения (например, оформление в штат компании иностранцев и т. п.);

- решение частных вопросов.

Никогда не подлежат делегированию:

- контроль результатов деятельности;
- задачи с высокой степенью риска (по принципу «важно и срочно»);
- задачи строго доверительного характера;
- принятие решений по выработке стратегии предприятия.

Основные ошибки, которые руководитель допускает при делегировании

Михаил Молоканов перечисляет и анализирует некоторые типичные ошибки, которые допускают руководители при делегировании полномочий. Так, для некоторых руководителей откровение, что совсем необязательно «давить» на строптивного подчиненного, не желающего исполнять возложенную на него обязанность, обрушивая на работника всю мощь властных управленческих полномочий, и перепоручать это задание другому, более сговорчивому сотруднику или же бросаться выполнять его самому.

Кроме того, считает бизнес-тренер, типичные ошибки руководителей, допускаемые при делегировании полномочий, заключаются в следующем:

1. Неумение инструктировать. От того, как подчиненный понял указание, зависит, справится ли он с задачей. Проведение инструктажа демонстрирует значимость и важность поручаемого дела, настраивает сотрудника на серьезное, ответственное отношение к нему, исключает возможность сослаться на то, что он не был должным образом проинформирован и поэтому не знает, как выполнять задание.

2. Фиктивное делегирование. Это ситуация, когда передаются те задачи, функции и полномочия, которые подчиненные уже имеют в силу своих должностных обязанностей. Руководителю необходимо хорошо их знать. В противном случае об организации труда в таком коллективе едва ли можно говорить всерьез.

3. Ошибка в выборе объекта делегирования. Обычно становится следствием ориентированности начальника не на дело, а на личности. От этого промаха не застрахованы даже опытные специалисты, однако соблюдение правил делегирования сведет вероятность и последствия этой ошибки к минимуму.

4. Делегирование функций и полномочий группе сотрудников без указания индивидуальной ответственности. Лишь четко распределив ее, можно получить положительный результат. В группе же почти всегда возникает риск перекладывания обязательств с одного исполнителя на другого.

5. Боязнь «уронить авторитет». Если руководитель не владеет какими-либо знаниями в полной мере, ему лучше проконсультироваться у специалиста. Это не нанесет сильного удара по авторитету, а, напротив, позволит управленцу расширить свой профессиональный опыт, приобрести новые знания и умения.

6. Перепоручение подчиненным объединяющей функции руководства – наиболее грубая ошибка при делегировании. Ведь именно начальник должен постоянно отслеживать текущее состояние переданных задач и при необходимости исправлять результаты работы сотрудника, которому были делегированы те или иные полномочия, поскольку основным координатором деятельности является именно управленец.

Таким образом, делегирование может быть эффективным способом мотивации персонала. Кроме того, оно позволяет руководителю узнать способности подчиненных, определить уровень их квалификации, выявить потенциальные возможности. Наконец, делегирование помогает высвободить время для решения стратегических задач, не выпуская из поля зрения остальные обязанности и дела.

Бизнес-тренер Михаил Молоканов составил своеобразную памятку для руководителя, которую необходимо использовать в работе.

Памятка руководителю при делегировании

1. Делегируйте заблаговременно. Решение о том, что и кому вы хотите или должны поручить, принимайте сразу после составления рабочего плана на день.

2. Делегируйте, сообразуясь со способностями и возможностями своих сотрудников.

3. Помните: делегирование без мотивации и стимулирования невозможно!

4. Делегируйте задачу или работу целиком, а не по частям в виде изолированных задач.

5. Решение однородных задач лучше поручать одному человеку.

6. Убедитесь в том, что сотрудник может и хочет взяться за работу.

7. Остерегайтесь того, чтобы «для надежности» поручать одно и то же дело двум подчиненным.

8. Крупные и важные задания рекомендуется поручать в письменной форме.

9. Избегайте того, чтобы без веских причин вмешиваться в рабочий процесс.

10. Договоритесь с сотрудником о том, когда, как часто и в какой форме он будет сообщать вам о ходе работы.

11. Конструктивно хвалите за успехи и критикуйте недостатки в выполняемой работе.

Евгения Макаренко

PetON.kz
Витрина зоотоваров

КОРМА
АКСЕССУАРЫ
ОБОРУДОВАНИЕ

для ваших
домашних питомцев
с доставкой на дом



Оперативное управление: эффективные методы

(Окончание. Начало в №№7, 8)

Третьим инструментом оперативного управления является управление посредством бизнес-процессов. Для начала разберемся: что это такое – бизнес-процессы?

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС

Это набор последовательных действий сотрудников (подразделений, компаний), приводящих к определенному результату.



В виде бизнес-процесса (далее «БП») можно описать как любой отдельно взятый вид деятельности, так и деятельность всей компании в целом. Например, БП «Привлечение клиентов» или БП «Обслуживание (ведение) клиентов», БП «Прием и оформление медикаментов» или БП «Организация и проведение корпоративного обучения персонала» и т.п. В процессном управлении действия принципиально должны быть указаны последовательно. Причем каждое действие предполагает наличие таких элементов бизнес-процесса (см. схему №1), как:

1. цель каждого действия;
2. срок исполнения с точки зрения продолжительности и/или периодичности;
3. ответственное лицо за каждое отдельно взятое действие;
4. входящие ресурсы, т.е. что потребуется исполнителю для реализации данного действия;
5. регламент выполнения бизнес-процесса (краткая инструкция выполнения данного действия);
6. выходящая информация в виде предполагаемого результата (документа).

Схема №1 «Элементы бизнес-процесса».



Для чего необходимо указывать цель каждого действия? Мы должны до конца понимать и осознавать, зачем и кому необходимо это действие. Например, вы решили провести тренинг «Наставничество для провизоров», и, как вам кажется, потребуются действия в следующей последовательности:

Действия	Цель
Определить тему тренинга	Для повышения эффективности работы сотрудников
Выделить бюджет	Для оплаты тренинга и покупки продуктов на кофе-брейк
Определить дату проведения тренинга	Для привлечения к обучению сотрудников в период наименьшего потока покупателей
Определить список участников	Для распределения расходов компании на обучение между всеми участниками тренинга
Запросить проведение тренинга у учебных центров на запланированные вами даты	Для выбора подходящего поставщика данной услуги

Итак, вы запланировали данные действия, как вам кажется, по понятным целям. Однако практика показывает, что реальная последовательность действий отличается от той, что отражена в бизнес-процессе. Оказалось, что выбирать не из кого: нет в Казахстане тренера с фармацевтическим или другим медицинским образованием, который проводит тренинги по наставничеству. Более-менее подходящий тренер не мог провести тренинг в запланированные вами даты, и пришлось подстраиваться под его график. И еще: по истечении времени после тренинга фактически стали наставниками только часть обученных сотрудников. Возникает вопрос: возможно, необходимо пересмотреть сами действия и их последовательность? Зачем тратить время и силы на безрезультатные действия? Помните: в процессном управлении абсолютно каждое действие каждого подчиненного должно приводить к запланированному процессом результату.

Есть еще причина, почему необходимо тщательно продумывать и указывать цели каждого действия, чтобы поддерживать мотивацию сотрудника, выполняющего данное отдельно взятое действие. Подчиненным нравится понимать, зачем они выполняют то или иное задание. Им нравится, когда

руководство считается с их чувствами, воспринимает каждого подчиненного как отдельную личность, учитывает роль каждого сотрудника в общем деле и считает необходимым подчеркнуть значимость каждой деятельности.

Срок исполнения каждого действия необходимо фиксировать предельно SMARTированно (SMART-технология мы подробно рассматривали в августовском номере журнала). Например, «в течение трех рабочих дней с момента...» или «ежедневно, до 10 числа» и т.п.

Ответственное лицо всегда должно быть одно. Если возникает необходимость указать двух и более ответственных, значит разбивайте действие на два разных и закрепляйте за каждым действием отдельно одного ответственного. Например, если действие называется «Выставить счет на оплату», а ответственные лица специалист по закупкам и бухгалтер, тогда разбивайте следующим образом: «Подготовить счет на оплату», ответственный – бухгалтер, а в действии «Выслать счет поставщику» ответственным будет выступать специалист по закупкам.

В качестве ресурсов могут выступать не только финансовые и материальные ресурсы, но также и информация, документы, технологии и/или оборудование. Например для того, чтобы подготовить комнату переговоров к проведению семинара, специалисту по работе с персоналом потребуются следующие ресурсы:

- финансовые (для покупки продуктов на кофе-брейки);
- материальные (канцтовары);
- информация (в какие даты комната переговоров будет свободна два дня подряд);
- документы (лист посещаемости семинара сотрудниками компании);
- оборудование (компьютер, проектор, экран, доска);
- людские ресурсы (ИТ-специалист для установки оборудования);
- технологии (знание технологии подключения и настройки указанного оборудования).

В регламенте описывается предельно SMARTированно, а значит дается краткая, емкая и однозначная инструкция по реализации данного действия. Например: в АХО (административно-хозяйственный отдел) – подать в письменную заявку на канцтовары и оборудование >3 раб. дней; узнать 2-3 варианта (устно), в какие даты комната переговоров свободна в течение двух дней подряд. В ИТ-отдел – подать заявку на монтаж оборудования для тренинга >2 р.д. (по эл. почте в свободной форме). В бухгалтерии получить деньги на кофе-брейк (под отчет). У ст.провизоров запросить (по тел.) списки участников. На их основании подготовить единый лист посещаемости.

В качестве результата могут быть признаны документы, факт и/или наличие чего-либо материаль-

ного. Например, в случае с подготовкой комнаты переговоров к проведению семинара в качестве результата будут выступать:

- документы – фискальные чеки и лист посещаемости;
- факт – свободная комната переговоров в течение двух дней;
- наличие в комнате переговоров к указанному сроку необходимого оборудования в полном объеме, канцтоваров и продуктов для кофе-брейков.

Ниже представлен бланк для описания БП (таб. №2), использование которого поможет руководителю первичного уровня управления быстро, кратко и наглядно выстроить процесс оперативного управления подчиненными, а возможно, и увидеть и оптимизировать некоторые участки работ.

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС

№	Действия	Цель	Ресурсы	Регламент	Сроки	Ответственный	Результат

Когда, кому и зачем необходимо описывать БП? В тех случаях, если в вашем прямом подчинении более пяти человек или если в вашем подразделении высокая текучка персонала. Например, если в среднем у вас каждые три месяца новый сотрудник и вы не успеваете объяснять ему, что и как принято делать в вашей компании, к кому обращаться при выполнении того или иного задания. Чтобы новичок не отвлекал вас и других сотрудников вопросами типа «У кого именно можно получить эти данные?» или «К кому именно и в какой форме необходимо обращаться?» В таких случаях вы можете дать новому сотруднику описанный бизнес-процесс. Вот почему в разделе «Регламент» бизнес-процесса необходимо указывать, к кому из коллег необходимо обращаться посредством официальной заявки, служебной записки или бланка в табличной форме, образец которого можно взять в электронной папке «ААА». К другому сотруднику можно обратиться в свободной форме по электронной почте, а для

решения вопросов с отделом «ХХХ» достаточно точно уточнить по телефону.

Если БП описан предельно СМАРТИрованно, вы сможете уместиться в 1-2 листа. Если хотите, чтобы этот инструмент реально работал, если вы хотите, чтобы сотрудники реально им пользовались, принципиально важно уместиться в объем, не превышающий двух листов. Как правило, громоздкие документы персонал избегает. И тогда возникает риск, что новый сотрудник опять начнет обращаться к вам с вопросами или сидеть и ждать, пока кто-то ему скажет, что и как делать, либо, если он сам начнет пытаться что-то делать, он, совершая ошибки, может терять время на поиск правильного решения порученного вопроса. Если БП не уместится в 1-2 листа, тогда разбейте его на два разных и поменяйте название. Например, БП «Организация и проведение корпоративного обучения персонала», можно разбить на БП «Организация корпоративного обучения персонала» и БП «Проведение корпоративного обучения персонала». Причем в первом будут отражены организационные мероприятия, предшествующие обучению, а во втором будут отражены мероприятия, которые будут происходить непосредственно в дни проведения тренинга. Причем, если для проникновения тренера на служебную территорию вашей компании требуется пропуск и оформление его занимает более пяти минут, тогда отнесите это действие к БП «Организация...». Если данное действие занимает 5 и менее минут, тогда его можно отразить в БП «Проведение...».

Выгоды, получаемые компанией от внедрения процессного управления:

1. Экономия времени на адаптации новых сотрудников – соответственно, новичок начинает раньше эффективно работать и зарабатывать для компании деньги. Старые сотрудники не отвлекаются на объяснения новичку и больше занимаются своими прямыми должностными обязанностями, тем самым максимально эффективно принося прибыль компании.

2. Экономия финансовых средств на обучении персонала. Например, если молодой специалист-провизор еще не имеет опыта обслуживания клиентов. Наименование и назначение медикаментов он, может, и знает, но в медучреждении не обучают, как выстраивать общение с клиентом так, чтобы последний каждый раз хотел покупать препараты именно в этой аптеке, а не просто в любой, какая попадется на глаза.

Выгоды, приобретаемые линейным руководителем при внедрении БП:

1. Объективный и эффективный способ контроля, оценки и стимулирования персонала. Непосредственный руководитель оценивает каждое действие на соответствие каждому положению БП. В случае соответствия есть за что похвалить подчиненного. В случае несоответствия не нужно тратить время на объяснения, а просто обратить внимание

подчиненного на те пункты, которые нужно внимательно прочитать, и что в следующий раз необходимо выполнить требование этого действия в строгом соответствии с нормами, зафиксированными в каждой ячейке БП.

2. Иногда бывает, что исполнители совершают типичные ошибки либо несвоевременно исполняют одни и те же задания из раза в раз. В случае наличия описанного БП есть возможность всесторонне оценить сложившуюся практику исполнения и оптимизировать выявленные управленческие проблемы. Например, если на приобретение ж/д билета запланирован 1 час, но с учетом пробок и ожидания очереди исполнитель выполняет данное действие в течение 2-3 часов, а в разделе «Регламент» у вас зафиксировано «...выкупить билет на ж/д вокзале...». В таком случае можно оптимизировать данное действие следующим образом: напишите в «Регламенте»: «Выписать ж/д билет и произвести оплату банковской картой на сайте (например) www.temirzholy.kz. Квитанцию распечатать и передать командированному сотруднику. На основании квитанции командированный распечатывает электронный билет в терминале на вокзале за 30-60 мин. до отправления поезда».

3. Также описанный БП позволяет делегировать некоторые действия тем сотрудникам, в обязанности которых они не входят. Например, в случае если постоянный исполнитель в настоящее время в отпуске или в командировке, непосредственный руководитель может просто вырезать необходимую строку из БП и попросить другого сотрудника исполнить данное задание. Если БП описан предельно СМАРТИрованно, другой сотрудник сможет выполнить данное задание. Возможно, не так быстро, поскольку у последнего не сформирован автоматический навык. Однако качество исполнения непрофильного задания обуславливает качество проработанности БП.

Выгоды, приобретаемые сотрудником от применения процессного управления:

1. Более быстрая адаптация сотрудника в новой должности и/или компании. Соответственно, эффективность работы сотрудника наступает раньше, чем он сам разберется, что и как принято делать именно в вашей компании.

2. Понимание, почему сотрудник исполняет данное действие именно так, и понимание того, как и по каким критериям будет оцениваться его работа, благоприятно влияет на трудовую мотивацию исполнителя.

В случае применения всех рассмотренных инструментов Операционного менеджмента (SMART + PDCA + Бизнес-процессы) повышается эффективность работы каждого исполнителя, линейного руководителя и всей компании в целом.

Лейла Kokkoz,
консультант по менеджменту и маркетингу
www.leilakokkoz.com

Лечебный обезболивающий
противовоспалительный пластырь
НАНОПЛАСТ ФОРТЕTM
nanoplast forte[®]

12 часов
активного
действия

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

Действует длительно. Удобен и безопасен



Инновация
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.**

Функциональность аптечного интерьера

Вспомните унылые бело-серые стены с запахом лекарства, стандартную мебель советских аптек. Совсем иное дело – теперь. В современной аптеке все больше внимания уделяется решению интерьерных вопросов, делается все возможное, чтобы и сотрудникам было комфортно, и посетители не торопились с выбором. И в то же время осуществляли этот самый выбор с максимальным удобством и минимальными временными затратами.

Стереотип аптеки – скучное белое помещение. Более того, от аптек прежде и не ждали даже намека на индивидуальность. Еще лет пять назад все аптеки выглядели довольно стандартно, практически не отличаясь друг от друга: одинаковое оборудование однотипных тонов, идентичное расположение прилавков вдоль стен. Сейчас руководство аптек стремится максимально выделить свои заведения из числа многочисленных конкурентов – ведется поиск собственного стиля заведения, подбирается нестандартное оборудование, появляются новые форматы аптек.

Интерьер – совокупность световых, цветовых, звуковых впечатлений, которые окружают человека и определенным образом его настраивают. А складывается интерьер из многочисленных составляющих, таких, на первый взгляд, простых и в то же время очень значительных, как цвет стен и потолков, освещение, торговая мебель, общая атмосфера. О том, каким должен быть интерьер аптеки, рассуждают наши эксперты:

Иванова Светлана Васильевна, заведующая аптекой, ТОО «НИАСС», г. Усть-Каменогорск;

Пенькова Лариса Витальевна, менеджер ТОО «Эйр-Восток»;

Бурнашева Ольга Сергеевна, ИП «Бурнашева О.С.», аптека «Любимый дом», г. Семей.

Ольга Бурнашева считает, что, кроме расположения в «проходимом» и удобном месте, для успешного ведения бизнеса имеет значение и внешнее оформление аптеки. Это и наружная вывеска, которую легко прочесть с большого расстояния и в ночное время. И сам фасад аптеки должен привлекать внимание аккуратностью, чистотой.

Разделяет ее мнение и **Светлана Иванова**: большое значение имеет оформление аптеки, а также ее интерьер. Покупатель обязательно отметит красивую вывеску, немаловажно также и внутреннее оформление. Для клиента небезразлична информация о лекарственных средствах в виде рекламных буклетов, альбомов, плакатов, а также о небольших акциях, которые проводят оптовые компании.

Лариса Пенькова считает, что сейчас, чтобы быть конкурентоспособным на рынке, нужно создать и разработать свой фирменный стиль, который начинается с визитки и заканчивается тем, как фармацевт обслуживает клиента. Помимо того, что интерьер аптеки должен быть интересным, он должен помогать продавать.



Blue Goose, Melbourne

По поводу того, на что следует обращать внимание при оформлении интерьера, все без исключения эксперты сошлись во мнении, что большую роль играют освещение, мебель, общая атмосфера аптеки. Так, **Ольга Бурнашева** рассказала, что при оформлении своей аптеки они заказывали специальную мебель, выдержанную в теплых пастельных тонах, гармоничных с нашими мироощущениями. Также обратили внимание на практичность и удоб-



ство в эксплуатации – нужно было учесть выкладку товаров по группам (товар, реализуемый открытой выкладкой, лекарственные препараты, хранящиеся в холодильнике и т.д.). Торговый зал имеет достаточную площадь для покупателей, есть две зоны кассы. Предусмотрена удобная зона отдыха и информации для покупателей.

Светлана Иванова отметила, что при оформлении интерьера аптек важно обратить внимание на правильно и красиво оформленную вывеску, обязательно должен быть график работы аптеки, оформленный на русском и казахском языках. Освещение – не менее важный фактор, значение которого для успешных продаж трудно переоценить. Уровень освещенности витрин, прилавков, всего помещения должен быть таким, чтобы представить товар в выгодном свете. Мебель в аптеке должна быть скромной и удобной как для персонала, так и для посетителей, чтобы им было где присесть или поставить сумку.

Проектируя дизайн интерьера аптеки, важно позаботиться о планировке торгового зала, освещенности и функциональном торговом оборудовании, считает **Лариса Пенькова**. Поэтому при оформлении интерьера следует обратить внимание на очень многие детали: освещение, выбор цветовой гаммы, комфортную температуру, запахи, звуки, чистоту, размещение оборудования, оформление витрин и т.д. Цветовое решение интерьера для аптеки выполняется в спокойных, пастельных тонах. Освещение должно быть комфортным и не раздражать покупателей, но в то же время хорошо демонстрировать лекарственные препараты.

При подборе торгового оборудования для аптеки учитывается конфигурация торгового зала и принцип работы аптеки: открытый или закрытый доступ имеют покупатели к товару. Несомненно, для клиентов удобнее иметь свободный доступ к предлагаемой продукции. Аптечная торговая мебель должна быть удобной и для покупателей, и для продавцов. Нужно правильно организовать рабочие места обслуживающего персонала, чтобы на отпуск необходимых препаратов работник аптеки затрачивал минимум времени и усилий.

Отвечая на вопрос, может ли мерчандайзинг в аптеке повлиять на выбор покупателя, эксперты были также единодушны в своем мнении. Основной принцип мерчандайзинга: все должно быть на виду, доступно, привлекательно и удобно для покупателя. То есть принципы выкладки нужно хорошо продумать, выкладка должна быть достаточно простой, без нагромождений.

Ольга Бурнашева:

– В настоящее время увеличение числа аптек явилось одной из причин обострения конкуренции на фармацевтическом рынке. Кроме того, ассортимент продаваемых товаров значительно расширился. Появились нетрадиционные группы товаров

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

(БАД, гомеопатия, игрушки, соки), а также стала разнообразной традиционная для аптек товарная группа – медикаменты. Ассортимент лекарственных препаратов возрос, причем во многом за счет появления препаратов-синонимов различных фирм-производителей. Все это привело к тому, что предложение в настоящее время опережает спрос, т.е. рынок продавца преобразовался в рынок потребителя.

Аптекаам приходится прилагать значительные усилия для привлечения клиентов, чтобы поддерживать конкурентоспособность и достигать максимальной прибыли. Многие препараты, которые продает аптека, отпускаются по рецептам. Поэтому, чтобы конкретный товар должным образом был представлен в аптеке, его нужно правильно выставить и придать ему образность. Иначе говоря, представить товар лицом.

Светлана Иванова:

– Красиво оформленная витрина с рекламными проспектами расскажет о препарате, подчеркнет его преимущества по сравнению с другими аналогами. Также важно оформление полок. Это и размещение в прикассовой зоне или на уровне глаз клиента, что сразу привлекает внимание покупателя. Возможность рассмотреть расположенный в витрине товар существенно влияет на покупательскую способность посетителей. Бессистемная выкладка медикаментов, мелкие цифры на ценниках, неудобные витрины, заставляющие покупателей наклоняться или подниматься «на цыпочки», разглядывать лекарства на полках за спиной у провизора, да к тому же заслоняемые очередью, – все это не просто прибавляет работы провизорам, вынужденным отвечать на вопросы о наличии медикаментов, замедляя тем самым обслуживание, но и приводит к формированию у покупателя мнения о посещении аптеки как о чем-то неприятном, отнимающем много времени. Это отталкивает покупателя от возможного посещения аптеки, а иногда вынуждает клиента уйти без покупки, если искомый препарат не был им найден (хотя, возможно, он есть в продаже, просто неудачно расположен, незаметен на витрине!). И совсем плохо, если это ощущение дискомфорта начинает связываться именно с определенной аптекой, в то время как конкурент уже предусмотрел эти моменты, а значит, ему ничего не стоит переманить к себе вашего покупателя.

Лариса Пенькова:

– Благодаря использованию элементов мерчандайзинга можно ощутимо увеличить товарооборот. Целью мерчандайзинга для покупателей является: повышение удобства покупки, увеличение полноты показа ассортимента, привлечение внимания к отдельным лекарственным средствам и другим товарам, удлинение пребывания клиента в аптеке, возможность оказать влияние на приобретение выгодно представленного товара при незапланированной покупке.





Palau, Barcelona



Правильное оформление аптеки даст возможность покупателю выбрать рекламируемый товар при совершении первой покупки, повторно приобрести продукцию данной торговой марки, приобрести выгодно представленные товары при незапланированной покупке, быстро найти необходимый товар, познакомиться с новыми марками товаров.

На вопрос, какой должна быть атмосфера в аптеке, эксперты ответили следующим образом.

Ольга Бурнашева:

– Я думаю, атмосфера в аптеке должна быть дружелюбной, располагающей к беседе, а затем к покупке. Так как мы продаем медикаменты, отпускаемые по рецепту, прежде всего фармацевты должны быть помощниками, консультантами.

Светлана Иванова:

– Атмосфера в аптеке и в коллективе должна быть доброжелательной, иначе это сразу отразится на покупателе, который интуитивно определит ваше отношение к нему. И если коллектив добрый, дружный и приветливый, то и клиентов в такой аптеке больше и в следующий раз они придут к вам не просто за лекарством, но и за советом! В этом плане наглядным примером является наша аптека, где между клиентом и персоналом прекрасные, дружеские отношения!

Лариса Пенькова:

– Атмосфера – это психологические ощущения, возникающие у клиентов при посещении аптеки. Удивить покупателей мало, они должны полюбить эту аптеку, им должно нравиться покупать в этой аптеке. Каждая деталь должна способствовать продажам. Сам по себе интересный цвет, стильный дизайн не имеют никакого смысла, если в итоге не получается гармоничного пространства, отвечающего требованиям и ожиданиям покупателей. Приветливая, доброжелательная обстановка, грамотное, внимательное обслуживание – это уже магия, это то, что мы называем атмосферой, что-то неуловимое, что-то непонятное, но приятное и родное, – то, что заставляет покупателя возвращаться снова и снова. И это высший профессионализм работников аптеки.

На сегодняшний день существуют аптеки различных форматов, типов и уровней: мини-киоски, аптеки с закрытым и открытым доступом к продукции (с самообслуживанием). Последние – сравнительно новый тип торговли. Их отличительные особенности – прямой доступ к продукции, большая площадь торгового помещения, непосредственный контакт покупателя с продавцом-консультантом и широкий ассортимент предлагаемых товаров. Подобные аптеки в последнее время становятся все более популярными среди потенциальных покупателей.

С уверенностью можно говорить о том, что мелочей в аптечном бизнесе не бывает: освещение, торговая мебель, цветовое решение – все должно быть тщательно продумано.

Подготовила Дана Бердыгулова

HeadHunter:

*71% компаний
придерживаются дресс-кода*

Служба исследований HeadHunter провела опрос и выяснила, что большинство компаний предписывают своим сотрудникам выбор определенного стиля и формы одежды. Однако достаточно строгих правил в дресс-коде придерживаются лишь 8% работодателей: они обязывают весь персонал носить исключительно форму или деловой костюм. 44% желают видеть работников в офисной или деловой одежде, исключая повседневный и уличный стиль: к примеру, женщины здесь могут позволить себе деловые юбки, блузки, платья, а мужчины – брюки и рубашки. В 48% организаций дресс-код ограничивает лишь неуместную и вульгарную одежду, такую как, например, шлепанцы, вызывающие мини для женщин или укороченные шорты для мужчин.

Примечательно, что, вводя дресс-код, большинство компаний думают в первую очередь о своем имидже (42%), а в каждой третьей объясняют свои требования к сотрудникам стандартами отрасли. В данном случае речь идет о компаниях, работа которых чаще всего предусматривает регулярное взаимодействие с клиентом (например, в банковской отрасли или сфере здравоохранения). Не секрет, что дресс-код является одним из элементов корпоративной культуры: так, 20% представителей компаний объясняют вводимые ограничения стремлением сплотить коллектив и укрепить корпоративных дух, а 19% опрошенных утверждают, что таким образом они способствуют созданию комфортной атмосферы и хороших взаимоотношений в команде.

Интересно, что отступления сотрудников от правил довольно редко караются с применением санкций. Большинство работодателей предпочитают ограничиться замечанием (58%). В то же время 8% штрафуют за несоответствующий требованиям внешний вид, 6% делают нарушителям официальный выговор, а 3% вообще увольняют, если нарушение входит в привычку. Отметим, что кое-где существуют некоторые послабления: 65% опрошенных компаний разрешают персоналу носить более свободную одежду по пятницам (65%) и в жаркие периоды (32%). 23% респондентов отмечают, что для некоторых сотрудников регламент не действует вовсе. По их словам, такими счастливицами могут стать работники, которые не взаимодействуют с клиентами; те, кто вынужден работать в комнатах без кондиционера; владельцы бизнеса, которые посещают офис только изредка, и пр.



Предусмотрено ли наказание за несоблюдение правил дресс-кода?

(среди тех, кто указал, что в компании есть дресс-код)



Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Почему в Вашей компании отсутствует дресс-код?

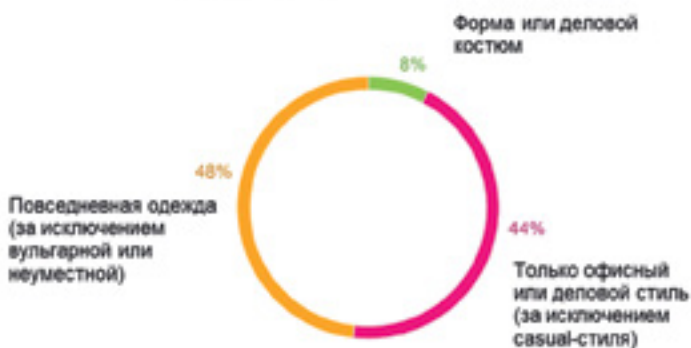
(среди тех, кто указал, что в компании нет дресс-кода)



Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Что предписывает дресс-код Вашей компании?

(среди тех, кто указал, что в компании есть дресс-код)



В связи с чем Ваша компания придерживается дресс-кода?

(среди тех, кто указал, что в компании есть дресс-код)



Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Есть ли какие-то послабления в дресс-коде?

(среди тех, кто указал, что в компании есть дресс-код)



Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Период исследования: 5 – 8 июля 2013 года.

Респонденты: представители 639 компаний, зарегистрированных на порталах HeadHunter.

* Группа компаний HeadHunter работает на рынке интернет-рекрутмента с 2000 года. На данный момент сайт hh.kz является одним из лучших онлайн-ресурсов для поиска работы и найма персонала. HeadHunter предоставляет удобные инструменты как работодателям, так и соискателям.

Влияние профессии на жизнь



Выбирая профессию, мы хотим, чтобы она соответствовала нашему характеру, позволяла раскрыться способностям, не была скучной, не противоречила нашим жизненным принципам и т.п. Существует множество тестов, призванных определить, какая специальность в наибольшей степени подойдет тому или иному человеку. А способна ли работа наложить отпечаток на характер?

Почти все свойства характера закладываются на генетическом уровне, большинство из них невозможно изменить, даже если захотеть. Однако определенный процент особенностей психики трансформируется на протяжении жизни. Способствуют этому внешние обстоятельства, воспитание и образование, окружение, место жительства и т.п.

Окончив школу, вчерашние дети порой неожиданным образом меняются, и учителя с удивлением узнают, что непоседа и хулиган стал руководителем крупной фирмы, а посредственный ученик сделал успешную научную карьеру. Хотя, если разобраться, скорее всего, предпосылки были, просто не все их замечали, ведь зачастую на неординарного ребенка преподаватели наклеивают ярлыки, освободившись от которых он наконец-то находит себя. А хорошему педагогу удается заметно повлиять на созревающие души. Он способен привить положительные, полезные для жизни черты: любознательность, трудолюбие, усидчивость, целеустремленность. Настоящий учитель прекрасно понимает: взрослые меняются значительно реже и только в силу весьма серьезных причин, в нестандартных, даже экстремальных ситуациях, поэтому так важно постараться сделать все возможное для развития положительных свойств еще в школе.

В основном наши жизненные приоритеты достаточно стабильны, но все же под влиянием обстоятельств у нас порой формируются новые качества. Например, люди, сменившие место работы, замечают, что немного меняются и сами. На службе мы проводим практически половину жизни, и многие вещи именно благодаря работе входят у нас в привычку, а, как гласит латинская пословица, «привычка – вторая натура». Таким образом, качества, необходимые для дела, постепенно проявляются и в быту.

Как мы выбираем специальность? В детстве наиболее привлекательными кажутся творческие, публичные профессии. Со временем школьное преподавание отдельных дисциплин позволяет человеку определить, что именно ему ближе, интереснее. Довольно многие подтвердят, что выбрали сферу деятельности благодаря учителю, который сумел заинтересовать воспитанников, привить им любовь к своему предмету. На выбор также влияют окружающие, в первую очередь родители. Недаром существуют династии, в которых секреты ремесла передаются из поколения в поколение. Бывает, решающими оказываются какие-то жизненные

обстоятельства, порой трагические: например, гибель близкого родственника заставляет человека посвятить себя медицине. Но что бы ни повлияло на выбор, очевидно: если человек подходит к делу с душой, постепенно он начинает в той или иной степени отождествлять себя с «типичным представителем» своей специальности.

Разделив все профессии на несколько основных групп, можно выделить ключевые особенности представителей каждой из них и выяснить, какие из этих свойств помогают в жизни, а какие, наоборот, создают проблемы.

Наверное, наиболее сильный отпечаток на характер накладывает работа в сферах, связанных с нестандартными, критическими ситуациями, не поддающимися обычной логике. Там, где ежедневно приходится наблюдать, как кто-то балансирует на

В основном наши жизненные приоритеты достаточно стабильны, но все же под влиянием обстоятельств у нас порой формируются новые качества

грани жизни и смерти, а порой и самому рисковать жизнью, – все качества человека видны как на ладони. Это касается тех, чья служба напрямую связана с криминальными событиями. Полицейские, адвокаты, следователи, юристы и другие работники правоохранительных и судебных органов со време-

нем покрываются своеобразной «броней», которая сторонним наблюдателям кажется цинизмом и бесчувственностью. Но иначе никак: сталкиваясь с пороками и слабостями ближних, нельзя каждый раз воспринимать все одинаково остро. Поэтому человек старается отстраниться от происходящего, чтобы сохранять объективность и ясность мышления.

Те, кто занимается расследованием преступлений, со временем становятся более внимательными к деталям. Всю информацию из внешнего мира они автоматически сортируют по ячейкам своей памяти, чтобы использовать подходящие данные в нужный момент. Кроме того, у них развиваются аналитические способности, позволяющие прогнозировать развитие некоторых ситуаций. Однако такой человек может начать подсознательно искать во всем подвох, подозревать окружающих, относиться к ним с недоверием, вовсе избегать общения, забывая, что подавляющее большинство граждан не преступники – напротив, им претит любой криминал. Поэтому особенно важно в принципе не разочароваться в людях. Да, к сожалению, человек порой совершает ужасные поступки. Однако он способен и на необычайное благородство. Так что ни в коем случае нельзя замыкаться на круге своих служебных интересов; в жизни должно быть что-то отвлекающее, позволяющее увидеть другие грани мира.

КАРЬЕРА

К разряду психологически тяжелых можно отнести и медицинское направление. Профессия врача формирует в человеке особого рода сострадание – не просто сочувствие к пациенту, а стремление приложить все усилия, чтобы искоренить недуг. Поэтому здесь неприемлема излишняя эмоциональность, зато просто необходимо логическое мышление, умение сопоставлять и анализировать данные, хранить в памяти огромный объем информации. Отличительное качество врачей в обычной жизни – готовность всегда прийти на помощь. Хотя окружающих часто раздражает в докторах постоянная, порой чрезмерная, забота о гигиене.

Профессия учителя также сильно влияет на характер. Общение с детьми, стремление понять их внутренний мир, проникнуть в него часто приводят к изменению мировоззрения педагога. У некоторых преподавателей появляется привычка наставлять, делать из всего нравоучительные выводы. Меняется даже манера речи: она становится более размеренной, назидательной. Если хорошо присмотреться, можно выделить два типа старых учителей. Для одних приоритет – внушение, для других – забота. Соответственно, у первых характер деспотичный и непримиримый, тогда как вторые приятны и легки в общении.

Тех, кто выбрал в качестве сферы деятельности точные науки, часто считают людьми сухими, неэмоциональными, даже занудливыми. Но сами они с этим не согласны и стремятся опровергнуть стереотип. В пору противостояния между «физиками» и «лириками» были очень популярны издания «Физики шутят», доказывающие, что у представителей технических специальностей, кроме серьезности и аккуратности, есть и чувство юмора.

Действительно, работа с точными приборами и механизмами вовсе не способствует развитию излишней строгости, зато формирует множество положительных качеств. В первую очередь речь идет о рациональном подходе к любым, в том числе бытовым проблемам. Такие люди рассматривают конкретную ситуацию как частный случай закономерности, они способны взглянуть на процесс отвлеченно, извне. Они всегда просчитывают последствия различных событий, прогнозируют поступки окружающих. Поэтому в обычной жизни от технаря вполне можно получить толковый совет. Отрицательным качеством «физика» порой становится излишняя педантичность, но чаще бывает наоборот: ученые в большинстве своем удивительно рассеяны. Привыкая оперировать общими категориями, они, как правило, невнимательны к мелочам.



Люди, связанные с искусством, так или иначе проникаются некоторым артистизмом. В данной сфере человеческие качества очень быстро начинают проявляться в крайних формах. Тот, кто действительно чист в помыслах, будь то творец или исследователь, со временем раскрывает все новые грани души. Их призвание – нести радость окружающим. Такими же интеллигентными и возвышенными они остаются и в обычной жизни, эстетика становится частью их быта. Для граждан, посвятивших себя изучению творчества других, характерно наличие собственного, независимого мнения во всем. Именно так можно совершать настоящие открытия. Правда, порой в обычной жизни эти люди непрактичны, оторваны от реальности.

Истоки творческого вдохновения неизвестны, а значит, успех невозможно объяснить одним лишь трудолюбием. Именно потому для творческой среды столь характерны проявления зависти. К сожалению, далеко не все из тех, кто реализуется в области искусства, прекрасны душой. Есть там и коммерсанты, воспринимающие творчество как объект купли-продажи. Их не волнует красота произведения, им важно, сколько оно стоит. Много в этой среде и критиков, не сумевших выразить себя в творчестве и потому ищущих недостатки у других. Все негативные черты характера такого человека видны как на ладони.

Одна из наиболее обширных областей деятельности на сегодняшний день – продажи. Представители данной сферы тоже ведут себя особенно, ведь род их занятий диктует определенную манеру поведения. У «негоциантов» формируется категоричность суждений, привычка говорить напорающими, убеждающими фразами, стремление понравиться и т.п. Все это может создавать проблемы в приватном общении.



Специальность и характер неразрывно связаны. Если человек любит свое дело, то в этом взаимном проникновении уже довольно трудно разобраться, что послужило толчком к выбору профессии, а что сформировалось как следствие принадлежности к определенной сфере деятельности

Специалисты по рекламе и PR, если они увлечены своим делом, тоже постепенно начинают замечать изменения в собственном характере. Во-первых, у них в значительной степени повышается коммуникабельность, появляется умение разрядить любую напряженность, сгладить неловкость и т.п. Во-вторых, развивается привычка больше слушать, чем говорить, поскольку рекламистам и пиарщикам часто приходится ориентироваться на мнение других, чтобы знать, чем именно заинтересовать аудиторию. Правда, некоторые отмечают за ними склонность ставить над окружающими небольшие психологические эксперименты с целью проверить, как функционирует тот или иной метод воздействия.

Командировки и экспедиции накладывают на характер свой отпечаток. Люди, чья служба сопряжена с разъездами, легки на подъем и спокойно переносят трудности. При этом большинство из них стремятся создать в собственном доме максимальный уют, как бы компенсируя его недостаток в другое время.

У тех, чья работа связана с экономикой и финансами, формируется повышенная ответственность. Зачастую они не могут избавиться от привычки все планировать, контролировать, жить согласно схемам.

Такой подход хорош, когда речь идет об экономии семейных средств, обдумывании перспектив на будущее. Но в жизни должно быть место спонтанности, романтике и даже безрассудству.

Каждый из нас может отметить, как именно специальность изменила его характер. И если приобретенные качества положительные, их надо стараться развивать и закреплять. Если же то, что хорошо для работы, в быту доставляет больше неудобств, то необходимо научиться проводить грань между частной жизнью и служебными обязанностями.

Разумеется, на характер накладывает отпечаток не только профессия, но и занимаемая должность. Руководитель обычно либо продолжает командовать и дома, либо, наоборот, устав от ответственности, складывает с себя полномочия по принятию решений и передает бразды правления своей второй половине.

Кроме того, нереализованные профессиональные амбиции часто проецируются на личную жизнь. Кто-то дополнительную энергию направляет на поддержку семьи и близких. А у некоторых, к сожалению, наоборот, такие проявления имеют негативную форму.

Специальность и характер неразрывно связаны. Если человек любит свое дело, то в этом взаимном проникновении уже довольно трудно разобраться, что послужило толчком к выбору профессии, а что сформировалось как следствие принадлежности к определенной сфере деятельности. Говорить о том, что работа коренным образом влияет на личность, наверное, неправильно, но есть множество примеров того, как преступник или просто человек, подверженный пагубным привычкам, найдя любимое дело, становился на путь исправления. И дело даже не в конкретной специальности. Важно суметь выразиться в профессии, почувствовать себя нужным, востребованным членом общества. Чтобы работа действительно облагораживала, она должна в первую очередь нравиться самому «хозяину». А значит, выбирая специальность, необходимо думать не только о ее престижности или прибыльности. Главное – чувствовать призвание и понимать: все, что связано с работой, способно принести пользу.

Следует верить, что влияние профессии на жизнь будет только положительным. Кроме того, нужно отдыхать, время от времени расслабляться и просто посвящать себя чему-то новому и неизведанному. Можно стать по-настоящему счастливым, когда характер и дело находятся в гармонии, дополняют друг друга и способствуют всестороннему развитию личности.

По материалам интернет-изданий



Аптеки в стране кенгуру

Зеленый континент, страна кенгуру, «удачливая страна» (lucky country, как говорят местные жители) – все это об Австралии. Австралия – одно из наиболее развитых государств мира. И как отмечают многие эксперты, современная австралийская система розничных аптек – одна из лучших в мире.



В Австралии между аптекарями и клиентами часто возникают довольно теплые и прочные отношения. Зачастую фармацевты хорошо знают своих пациентов и их семьи на протяжении всей жизни

По данным статистики, в Австралии работает свыше пяти тысяч розничных аптек, в которых трудятся более 10 тысяч дипломированных фармацевтов. Все аптеки Австралии являются частными и независимыми, и конкуренция между ними очень высока. Некоторые из них работают по франшизе и объединены в крупные сети. Таких сетей три: Australian Pharmaceutical Industries (API), Sigma Pharmaceuticals и Symbion Health.

В среднем каждый житель Австралии посещает аптеку 14 раз в году. И в целом ежегодно все аптеки страны отпускают лекарства примерно по 275 млн рецептов, в т.ч. 192 млн по социальной программе PBS.

Программа PBS (Pharmaceutical Benefits Scheme) – это государственная социальная программа лекарственного обеспечения. Ее механизм прост: аптекари получают от государства компенсации за лекар-

ственные средства, входящие в список льготного отпуска для населения. В результате необходимые медикаменты доступны всем австралийцам по приемлемым ценам.

Список льготных лекарств составляется специальной комиссией, и государство компенсирует следующие затраты аптекарей: оптовую стоимость препаратов; затраты на доставку препаратов от поставщика; торговую наценку за хранение и отпуск препаратов потребителям; оплату услуг аптекарей по обслуживанию и консультированию пациентов. Также оплачивается работа аптекарей с препаратами повышенной опасности или в тех случаях, когда фармацевт изготавливает определенные препараты на месте.

АВСТРАЛИЙСКИЕ ФАРМАЦЕВТЫ

Чтобы стать фармацевтом в Австралии, необходимо пройти трехгодичный курс обучения и один год практики. При этом действующие фармацевты (все владельцы аптек и весь персонал, который в них работает) должны ежегодно проходить перерегистрацию в Фармацевтической комиссии Австралии. Члены комиссии оценивают компетентность аптекарей по всем вопросам, касающимся здоровья населения: знание законов, регулирующих фармацевтическое и медицинское обслуживание, стандарты этого обслуживания и т.п.

Зарплата аптекарей также регулируется государством. Она зависит от их квалификации и занимаемой должности, а также от региона страны (в разных штатах ставки и коэффициенты разнятся). Рабочая неделя составляет 38 часов, и сверхурочная работа аптекарей оплачивается по ставке 150–250% (в зависимости от размера переработки).

В обязанности австралийских аптекарей входит:

- ведение учета вакцинации населения;
- консультирование пациентов при выборе лечения безрецептурными лекарствами, а также народными и домашними средствами;
- оказание первой помощи при ранах, порезах и травмах;
- ведение пациентов с хроническими заболеваниями (астмой, диабетом, заболеваниями почек, сердца, дыхательных путей и т.п.);
- профилактическая деятельность: контроль соблюдения пациентом режима терапии, контроль взаимодействия лекарств, принятие мер при побочных реакциях на медикаменты или при появлении аллергии на лекарства и т.п.;
- индивидуальное фармацевтическое обслуживание пациентов преклонного возраста, чтобы они могли вести независимую жизнь в привычной для них обстановке;
- обслуживание жителей удаленных поселений и сельской местности, включая коренное население (аборигенов и туземцев) медикаментами и экстренной медицинской помощью.

Так уж исторически сложилось, что в Австралии между аптекарями и клиентами часто возникают довольно теплые и прочные отношения. Зачастую фармацевты хорошо знают своих пациентов и их семьи на протяжении всей жизни, иногда даже на протяжении нескольких поколений, поэтому местные жители, как правило, всегда приходят за лекарствами в одну и ту же аптеку.

АПТЕЧНЫЙ БИЗНЕС

Во-первых, как уже говорилось, все аптеки в Австралии частные. Количество аптек, которыми может владеть (или совладеть) один человек, зависит от штата: на севере страны и в столице (г. Канберра) число аптек не ограничивается, в Западной Австралии и Тасмании одному фармацевту может принадлежать не более четырех аптек, в Квинсленде, Новом Южном Уэльсе и Виктории – не более пяти, а в Южной Австралии разрешается владеть шестью аптеками. Однако один фармацевт может владеть аптеками в разных штатах, в итоге в одних руках может быть сосредоточено до 30 аптек.

Во-вторых, роль государства в аптечном деле очень высока. Помимо упомянутой программы PBS (государственной социальной программы лекарственного обеспечения), в которой участвуют все аптеки без исключения, действует еще целый ряд государственных программ. Например, программа качественного фармацевтического обслуживания (The Quality Care Pharmacy Program). В нее входит порядка 90% аптек. Есть также программы специально для сельской местности или для обслуживания коренного населения Австралии (аборигенов). Все аспекты работы аптек строго регулируются законодательством: порядок хранения, продажи и бесплатного отпуска лекарств, маркировка лекарственных средств, реклама товаров для здоровья и т.п. Стоимость лекарств, размер торговых наценок на разные категории препаратов также регулируется государством.

В-третьих, на некоторых территориях аптеки проходят через лицензирование. Это результат принятия целого ряда законов, призванных повысить качество фармацевтического обслуживания населения.

Итак, в Австралии одна из лучших мире аптекарских систем. Это объясняется высоким профессионализмом фармацевтов и активным участием государства в этой сфере: законы, программы поддержки и прочие меры обеспечивают доступность лекарств (как финансовую, так и географическую) для всех жителей страны, а также высокое качество обслуживания. Кроме того роль аптекарей в современной Австралии довольно высока, так что профессия эта – почетная и прибыльная.

Максим Гревцев

ЭМИТИ-Стиль

Предлагаем вашему вниманию материал о том, как проходит акция «ЭМИТИ-Стиль», стартовавшая 1 июля 2013 года.

Недавно проведенный опрос посетителей аптечных организаций относительно дизайна специальной одежды сотрудников показал, что большинству респондентов она не нравится. Участники опроса отметили, что эта одежда неэстетична и удовлетворяет лишь санитарно-гигиеническим нормам, не более. Вероятно, моделирование специальной одежды – это уже необходимость ближайшего времени. Корпоративная одежда оказалась под влиянием модных тенденций, ведь каждому из нас и на работе хочется выглядеть стильно и привлекательно.

Именно поэтому компания «ЭМИТИ Интернешнл» организовала проект «ЭМИТИ-Стиль». Моделируя специальную одежду, также как и при оформлении интерьера, необходимо учитывать влияние цветов и цветовых сочетаний. Используя один цвет в качестве основы, другой (контрастный) можно включить в виде окантовки или элементов вышивки. Кроме того, в качестве форменной одежды можно использовать деловые костюмы из однотонной ткани различных оттенков. Причем костюмы могут быть и брючными. Стиль корпоративной одежды позволит аптечной организации создать свой единый, индивидуальный образ.

Клиенты филиала города Уральска благодарят компанию «ЭМИТИ Интернешнл» за предоставленную возможность выбирать из большого числа моделей халатов и костюмов приглянувшиеся: «Халаты нам очень нравятся по качеству, стилю и практичности. Желаем вам процветания и творческих успехов».

Клиенты филиала города Шымкента отмечают высокое качество ткани, из которой пошиты халаты, ее практичность и износостойкость. «Нам больше понравились халаты традиционного кроя в классическом стиле», – отметила Тасымбекова Аякоз Накыпбековна, директор ИП «Тасымбекова А.Н.» (ЮКО, Шардаринский р-н, город Шардара).

Клиенты филиала города Астаны отметили широкий ассортимент моделей халатов и костюмов, возможность самостоятельного подбора типа и цвета ткани, отделки, а также нанесения логотипа организации.

А.И.Круглова, зав. аптекой ИП «Вербовая»; г. Костанай


– С компанией «ЭМИТИ Интернешнл» мы работаем более двух лет. За время нашей совместной работы у нас сложились очень теплые отношения. Мы были рады тому, что теперь компания производит пошив халатов, ведь внешний вид сотрудников – это лицо самой аптеки. Размеры халатов соответствуют заказанным нами, качество и пошив просто идеальны. Большое спасибо! Очень благодарны за профессиональную работу!



Трицифр домино



Давно устоялось представление о том, что наша жизнь состоит из белых и черных полос. С этим, пожалуй, можно согласиться. Уютность, наверное, заключается в том, какой цвет в качестве основного фона выбирает каждый для себя: белый с чередованием черных полос или черный с чередованием белых. Это как пример со стаканом, который для одних наполовину полон, а для других наполовину пуст. Самое главное ~ это наше восприятие жизни, отношение к событиям, которые происходят с нами. Надо научиться радоваться в полную силу, не опасаясь при этом, что скоро на смену хорошему обязательно придет плохое. Думайте о хорошем, и пусть у всех нас в жизни будет одна сплошная белая полоса!

A portrait of Svetlana Melekhina, a woman with long, straight, dark brown hair and bangs. She has light blue eyes and is looking directly at the camera with a slight smile. She is wearing a black long-sleeved top with a large, white, ruffled collar. Her hands are clasped together in front of her, and she is wearing a ring on her left hand. The background is plain white.

Светлана Мелякова,
провизор аптеки,
ИП «Коптелова А.А.»

Я считаю, что необязательно после белой полосы должна последовать черная. А если все-таки она появилась, то замажь ее корректором.

Чтобы ощущать себя везучим человеком, необходим позитивный взгляд на прошлое и оптимистичный взгляд в будущее. Считайте себя счастливым, и вам будет чаще везти!

Я – везучая, у меня есть все, к чему каждый из нас стремится: любимый человек, доченька, работа, приносящая удовольствие, душевное спокойствие.

Белый цвет – символ чистоты, светлости, мира, нежности и медицины. Не зря голубь мира белый, а жизнь в трудный момент начинается с белого листа.

Черный цвет – это элегантность, классика, изящность, высокий стиль.



Айслу Джурунгужиева,
заведующая сетью аптек,
ТОО «Никамед»

Вообще полосы в жизни окрашены в те цвета, какие хочет видеть человек. Я считаю, что не всегда после белой полосы обязательно следует черная. У меня они цветные и все по-своему любимые.

Везучий ли я человек? Думаю, что да. У меня есть любимая работа, близкие и друзья, которым хочется сказать: «Как мне повезло, что вы есть у меня!»

С белым цветом у меня с детства ассоциируется аптека, а с черным – торжественность и элегантность.

ФОТО-РАНДЕВУ


Гульнар Утешева,
директор
ИП «Утешева Г.Т.»



В жизни каждого человека есть черная и белая полосы, без этого нет развития. Если бы не было черной полосы, человечество не знало бы цену белой. Белую полосу можно растянуть и не думать о том, что наступит черная полоса. Надо всегда быть оптимистом. Ведь каждый человек – кузнец своего счастья!

Все познается в сравнении. Я везучий человек. Ведь у меня есть то, что необходимо для каждого в этой жизни: вера, надежда, любовь! Я верю в себя, в своих детей и родных! У меня есть любимая работа, я считаю, что мне очень повезло когда-то с выбором профессии.

Черный и белый цвета у меня ассоциируются с пандой и зеброй. Я считаю их очень симпатичными. Жаль, что вживую я их пока встречала!

A portrait of a woman with short dark hair, wearing a blue patterned top and green earrings. She is resting her chin on her hand.

Нурбану Нысанбаева,
заведующая сетью аптек,
ТОО «Ланцет»

Белый и черный – это символ противоборства положительного и отрицательного, а в жизни каждого из нас бывают и положительные, и отрицательные моменты. Ответ на данный вопрос, наверно, каждый находит исходя из жизненных ситуаций. Лично я считаю, что необязательно после белой полосы следует черная. Что касается меня, то у меня в жизни больше белых полос, чем черных.

Я не скажу, что я на 100% везучий человек. Бывают, конечно, моменты невезения, но я их отношу к мелким неудачам и стараюсь не заикливаться на них. Пример огромного везения – это мои успехи в профессиональной деятельности. После окончания АГМИ я пришла в прекрасный коллектив аптечного управления, в котором начиналось мое становление как квалифицированного провизора под руководством замечательного руководителя Нигишева Онайбека Имашевича (ныне покойного), где я стала настоящим профессионалом своего дела. Сейчас я продолжаю успешно трудиться в замечательном коллективе ТОО «Ланцет» под руководством молодого, энергичного директора Истаева Абая Рафхатовича. Когда идешь на работу с большим желанием, я думаю, это тоже огромное везение в жизни.

Черный цвет у меня ассоциируется с чем-то мрачным, недобрым, а белый – с добротой, искренностью и светлым будущим; а там, где светло, всегда веет теплотой.

ГЕРОЙ НОМЕРА

Светлана Мартынова,
начальник районной аптечной сети,
АО «Талап», г. Уральск

В нашей профессии
нет случайных людей

Героиня нашей рубрики – начальник районной аптечной сети АО «Талап» Светлана Мартынова, волевая, целеустремленная, решительная женщина, не привыкшая пасовать перед трудностями. Сегодня она рассказывает о себе, о своем дружном коллективе, любимой работе, делится с нашими читателями своими мыслями о счастье, о препятствиях, возникающих на пути любого человека, об отношении к ним, о том, что за черной полосой всегда следует белая.

Склонность к медицине – это у меня от мамы, она была чудесным человеком, и медицина была ее призванием. Так случилось, что трагически погиб мой отец, когда мне было всего пять лет, и мама воспитывала меня одна. Она работала в хирургическом отделении поликлиники, и после школы я частенько приходила к ней, сидела «как мышка» в кабинете, иногда подглядывая в соседний, где делали перевязки и небольшие операции. Мне всегда было интересно, что же там такое происходит.

Вот так все и начиналось. В школе я училась хорошо, нравились химия и биология. К восьмому классу я точно знала, что буду поступать в медицинский и обязательно стану хирургом. И никакие уговоры мамы не помогали. Зная, какая это трудная профессия, она хотела для меня лучшей доли. Но, видя мою настойчивость, перестала меня отговаривать. И так, после окончания школы, в 1989 году, я поступила в Кемеровский государственный медицинский институт на... фармацевтический факультет! Мама была мудрой женщиной и, наверное, уже тогда знала, что профессия фармацевта мне очень понравится. Поэтому она настояла на том, чтобы я сдала документы на фармацевтическое отделение, сказав при этом: «Не понравится – переведешься». Еще как понравилось! Я вспоминаю годы учебы с огромной теплотой. Как интересно было учиться, какие были замечательные педагоги! Я бесконечно благодарна им за те знания, которые они мне дали.

Период учебы совпал с развалом СССР. Было тяжело материально: стипендия мизерная... Помню, хлеб, масло, сахар давали по талонам, в гастрономе выстраивались огромные очереди. Но трудности, как известно, закаляют и формируют характер человека. Окончание института совпало с полным развалом государственной системы в области фармации. После года мытарств в поисках работы я уехала в Омск, там мне удалось устроиться химиком-аналитиком в контрольно-аналитическую лабораторию на мизерную зарплату; знакомые помогли с общежитием. Так началась моя трудовая деятельность. Мне очень нравилась моя работа: колбочки, пробирки, молодой коллектив – было весело и интересно.

Тут я встретила свою вторую половинку, и в 1996 году переехала в Казахстан, так как мой муж из Павлодара. Ситуация с работой здесь оказалась еще хуже, чем в России, но мне по жизни везет, я без особых проблем продолжила работать аналитиком в больничной аптеке при инфекционной больнице. Но хотелось чего-то большего, ведь профессия фармацевта многогранна, область деятельности большая, и я искала... Так, пройдя конкурсный отбор, я пришла работать в ТОО «Стофарм» заведующей аптечным складом, и началась совсем другая работа – я училась всем тонкостям этого нового для себя дела.

В 2006 году моя жизнь круто изменилась в связи с переводом супруга в город Уральск. Сейчас, оглядываясь на пройденный этап, я удивляюсь своей решительности. Чужой город, чужие люди, нет ни одной родной души. Но меня это не остановило. Обустройство, переезд, забота о детях легли на мои плечи, т.к. работа мужа связана с постоянными командировками. Это был самый тяжелый период в моей жизни, много раз хотелось все бросить и вернуться обратно. Но я не могла себе позволить раскисать. Высоко подняв голову, я в очередной раз двинулась покорять новую вершину.

Конечно же, меня здесь никто не ждал. В 2007 году я пришла в АО «Талап» на должность провизора-информатора в аптечную службу и начала строить свою карьеру... Здесь было все по-другому, существовали стандарты обслуживания клиентов, работала система менеджмента качества ИСО 9001-2001 и многое другое, с чем раньше я не сталкивалась. Работа мне понравилась, и вот уже почти семь лет я с «Талапом». Пройдя профессиональные ступени заведующей аптекой, аудитора аптечной службы, я получила бесценный опыт, и сегодня занимаю должность начальника районной аптечной сети.

АО «Талап» было образовано в 1993 году и стало первой частной медицинской компанией в Западном Казахстане. Возглавляет организацию Волков Владимир Витальевич – уникальная личность, профессионал высокого уровня. Наша компания – многопрофильная организация, оказывающая населению целый комплекс медицинских, фармацевтических, образовательных, туристических, бытовых услуг. Всего около двадцати направлений бизнеса. У нас работают более полутора тысяч человек. Моя любимая аптечная служба включает 38 аптек. Из них в районе находится 17 аптек, причем есть очень отдаленные районы, более 500 км от г. Уральска. В каждом районном центре области есть наша аптека. Надо сказать, что это не просто маленькие аптеки, а современные большие здания с открытой формой продаж, так называемые фарм-маркеты с открытой выкладкой средств гигиены, лечебной косметики, товаров для детей и будущих мам, детского и диетического питания, предметов оптики и многого другого, необходимого в повседневной жизни сельчан. Здесь любой посетитель может увидеть, «потрогать» необходимый товар, получить от фармацевта и продавца-консультанта совет по его применению и приобрести по доступной цене в условиях высоких стандартов обслуживания.

Когда-то, в 1994 году, когда все начиналось, это были небольшие аптечные пункты. Крупномасштабная реорганизация районных аптек началась в 2008-м. Я могу с уверенностью сказать, что таких аптек, как у нас в районах, нет нигде по Казахстану.



Мы одни из первых начали открывать в республике фарммаркеты и внедрили систему менеджмента качества еще в 2004 году. Были созданы и успешно работают стандарты работы для каждого сотрудника аптеки. Отдел обучения, существующий в нашей организации, на регулярной основе проводит семинары и тренинги для сотрудников, они всегда в курсе всего нового, что появляется на рынке.

В районной аптечной сети работает 148 человек, и все мы как одна большая семья. В нашей профессии нет случайных людей, сюда приходят неравнодушные, преданные своему делу сотрудники. Быть настоящим фармацевтом непросто, нужно быть грамотным специалистом, хорошим психологом, т.к. клиенты бывают разные и к каждому нужен свой подход. Большинство сотрудников работает со дня открытия аптеки, и их стаж насчитывает почти 20 лет! Именно столько исполнилось нашей большой компании в этом году. Я считаю, что каждый руководитель должен знать, чем живет его подчиненный, и стараюсь быть неравнодушной к проблемам своих сотрудников. При каждом выезде в аптеку всегда искренне интересуюсь, как у них дома дела.

У нас работают удивительные люди, ведь сельская жизнь отличается от городской: неустроен-

ность быта, свое хозяйство – все это требует много сил, но тем не менее они всегда открыты, позитивно настроены ко всему новому, жадные до знаний. Ежемесячно все фармацевты приезжают в город, мы собираемся вместе, решаем рабочие вопросы, общаемся. Я учусь у них, они – у меня. Так и работаем.

Почему клиенты выбирают нас? Я думаю, потому, что им у нас комфортно, мы стараемся удовлетворить их запросы. В отделе сопутствующих товаров очень много продукции и для здоровья, и для гигиены. Детское питание покупают только у нас, потому что нам доверяют, ведь АО «Талап» – это качество. Аптеки районов ничем не отличаются от городских: персонал обучается регулярно, соблюдается мерчандайзинг, требуемые стандарты работы. Сельчане приходят в аптеку не только за лекарствами – для них это еще и место общения, встреч, т.к. у нас в каждой аптеке есть уголок клиента, где можно присесть отдохнуть, выпить воды. Довольно часто я вижу, как наши клиенты, расположившись в торговом зале, мирно беседуют о чем-то. Покупатели постоянно благодарят руководство компании за то, что у них есть возможность получить грамотную консультацию фармацевта, очень часто просят поощрить того или иного сотрудника



за хорошую работу, поздравляют с праздниками. И действительно, теперь они могут купить необходимое лекарство, не выезжая в город. Кроме того, во всех аптеках в течение многих лет осуществляется отпуск медикаментов в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Сельчанам нашей области стало гораздо легче. Несмотря на то, что растет конкуренция, мы не сдаем своих позиций. Наши клиенты лояльны к нам, и мы им за это благодарны.

В чем же секрет моего успеха? А у меня нет никакого секрета. Я всегда много работала, училась; когда мне было трудно, не опускала руки, не уходила в сторону, а шла всегда вперед, старалась делать работу профессионально. Главное, я думаю, быть в гармонии с самим собой, прислушиваться к себе, и тогда все получится. У меня это пока получается.

Я очень благодарна судьбе за возможность заниматься любимым делом, за то, что бог дал мне мудрую советчицу по жизни – мою замечательную маму, что у меня надежный тыл – моя крепкая, дружная, все понимающая семья. Работая в «Талапе», я выросла профессионально, сейчас могу с уверенностью сказать, что справлюсь с любой задачей, потому что рядом со мной мои замечательные коллеги, с которыми мне комфортно, у которых я учусь

быть лучше, мудрее. Для меня моя работа больше чем просто работа – в ней вся моя жизнь. Думаю, что для каждого человека очень важно найти свое место в этой жизни, и я его нашла.

Я человек творческий, не люблю рутины, мне нужно постоянно заниматься чем-то интересным. Я вышиваю картины, подумываю перейти на акварель, люблю хорошие книги, в основном классику, увлекаюсь психологией, но времени на все катастрофически не хватает. Наверное, моя любовь к творчеству передалась сыну: он очень любит заниматься лепкой с самого детства. Так сложилось, что мы живем далеко от наших родных, видимся не так часто, как хотелось бы. Выходные и отпуск провожу с семьей. У меня замечательные дети, сын не по годам рассудительный, а дочка – это наша «звездочка», очень заводная, всеобщая любимица.

Что для меня черный и белый цвет? Наверное, они для меня две противоположности. Как и у большинства, с белым у меня связано все светлое, яркое, позитивное, а с черным – негативное. Наступает такой период в жизни, когда все складывается отлично, удача сама идет к тебе навстречу, а затем неожиданно все начинает валиться из рук, ничего не получается, кажется, что жизнь закончилась и нет выхода, а нет – появляется лучик света. И так происходит всю жизнь. Я думаю, белая полоса или черная – это наше изменяющееся отношение к жизни. В одном возрасте ты воспринимаешь события как черную полосу, в другом эти же события ты будешь воспринимать более позитивно. Люди с возрастом меняются, меняются их ценности, отношение к происходящему. Вот у меня именно так. Наверное, я скажу прописную истину, что каждый сам кузнец своего счастья, а значит, будет ли это только белая полоса, или только черная, или полосы будут чередоваться, – зависит от самого человека. Нужно уметь нести ответственность за свою жизнь, работать над собой, а это очень непросто. Чем позитивней относишься к жизни, тем больше приятных подарков она тебе преподносит. «Принцип домино» – это то же, что и причинно-следственная связь: что-то сделал, потрудился – все в жизни хорошо, в порядке; расслабился, ничего не предпринял – тоже получил по заслугам.

Есть ли у меня любимые цвета? Трудно ответить однозначно. Бывает, что все зависит от настроения, времени года. Весной и летом хочется яркого, солнечного, зимой – наоборот. Есть определенные предпочтения: люблю красный, оранжевый, белый, зеленый. Но в одежде, конечно, если это для работы, приходится выбирать другие, более спокойные цвета.

Всем читателям я бы хотела пожелать крепкого здоровья, душевного спокойствия, любви и радости, как можно больше светлого, доброго в вашей жизни, благополучия и удачи во всем. Занимайтесь любимым делом, и будете счастливы!

Беседовал Андрей Розенберг

Варвара: *мечты сбываются!*

Яркая, красивая, самобытная – все эти эпитеты можно смело применить к нашей сегодняшней героине. Варвара успешна не только в карьере, но и в личной жизни: на двоих с супругом, бизнесменом Михаилом Сусовым, у них четверо детей! Певица рассказала о том, как ей удается совмещать плотный гастрольный график с заботами о своей большой семье.

– С вашим супругом Михаилом вы женаты уже четырнадцать лет. В чем, по-вашему, заключается секрет счастливой семейной жизни?

– Вы знаете, тут нет никакого особого секрета, и Америку я сейчас не открою: нужно просто любить и уважать свою вторую половину, доверять друг другу и умело расставлять жизненные приоритеты. В нашей семье есть такое правило: четко разделять работу и личное пространство и все проблемы и заботы оставлять за порогом дома. Для нас домашний очаг – это не просто красивое словосочетание.

– За те годы, что вы вместе, не исчезла ли романтика из ваших отношений?

– Мы стараемся сделать все, чтобы этого не произошло! Постоянно устраиваем друг другу какие-то сюрпризы. У нас дома всегда стоят цветы, подаренные мне мужем. Я – артистка и вроде бы привыкла к цветам, но Мишины букеты для меня особенные. Мы каждый год отмечаем дату нашей свадьбы. Обычно проводим этот день вдвоем, устраиваем романтический ужин. Но в этот раз годовщина нашей свадьбы совпала с моими съемками в проекте «Универсальный артист» и, честно говоря, я так заматалась, что совершенно забыла о нашем празднике. Каково же было мое удивление, когда, приехав домой, я обнаружила там сто пятьдесят шикарных белых роз! Было очень приятно!

– А правда ли, что среди подарков, сделанных вам супругом, была даже настоящая планета?

– Да, Михаил на самом деле подарил нам с дочкой звезду, названную нашим именем. Она находится в созвездии Рыб.



– Что дало вам участие в шоу «Универсальный артист»?

– Благодаря этому проекту я открыла в себе новые возможности. Оказывается, помимо фолка, я могу петь и в других жанрах: джаз, рок, рэп. Теперь я планирую расширить свой концертный репертуар, добавив в него новые композиции. Есть идея записать дуэт с каким-нибудь рэп-исполнителем. Так что буду удивлять своих поклонников!

– Что во время участия в шоу «Универсальный артист» было для вас самым сложным?

– На подготовку каждого номера нам давали всего неделю. Это очень мало! Когда я училась в Гнесинке, мы в сентябре составляли репертуар, а в декабре показывали его на творческих вечерах. Здесь же нужно было поставить качественный номер в максимально сжатые сроки. За время, пока шли съемки проекта, я переслушала больше песен, чем за всю свою жизнь!

– Если бы вам предложили поучаствовать в каком-нибудь экстремальном телепроекте вроде «Последнего героя», вы бы согласились?

– Вряд ли! Я бы не стала есть пауков или спать на сырой земле. Я люблю природу, но все-таки предпочитаю комфорт. Если мы едем отдыхать в какие-нибудь экзотические страны, то обязательно выбираем хороший отель. Не хочется, чтобы у тебя в номере кто-то квакал или ползал (улыбается).

– А как часто вам удается выбраться на отдых?

– Иногда я себе устраиваю мини-отпуск: уезжаю куда-нибудь в Европу на три-четыре дня. Люблю Шотландию, Ирландию, Норвегию. Раз в год мы с семьей ездим в азиатские страны. В марте, например, были в Таиланде, на острове Самуи. Это был очередной романтический подарок моего мужа. Он втайне от меня купил путевки и вручил мне их со словами: «Любимая, я хочу, чтобы ты вышла за меня замуж!» Меня, конечно, это очень удивило: ведь мы женаты уже 14 лет. Оказалось, Михаил купил билеты в Таиланд, чтобы там, на берегу океана, провести свадебную церемонию по местным традициям. Это было очень красиво и необычно. Церемония проходила в два этапа. Сначала с нами пообщался духовный наставник. Потом состоялся обряд, который проводил старейшина местной деревни. После этого мы устроили пикник на берегу океана, ели рыбу и морепродукты, которые муж собственноручно выловил; перед нами выступал танцевальный ансамбль в национальных костюмах; повсюду были живые орхидеи. Все было так трогательно и романтично, что в какой-то момент я даже расплакалась. В путешествие на Самуи мы брали с собой дочь Варю. Там же отметили ее день рождения, подарили ей сертификат на обучение дайвингу. Дочь была в восторге от такого презента! Там же, в Таиланде, она впервые погрузилась, и сразу на глубину пятнадцать метров.



– Любите побаловать себя спа-процедурами?

– В спа-салонах делаю только массаж. Уже перепробовала всевозможные его виды: тайский, ба-лийский, релакс, ойл-массаж, массаж травяными мешочками. Уход за лицом доверяю только своему проверенному косметологу, к которому хожу уже много лет.

А вообще я считаю, что спа-процедуры можно вполне проводить и в домашних условиях. Например, принимать ванну Клеопатры. Нужно взять 300 грамм морской соли и два пакета сливок. Перемешать и вылить в ванну, температура воды в которой должна быть 36–38 градусов. Принимать такую ванну следует в течение 15-20 минут. Кожа после такой процедуры становится очень мягкой и бархатистой. Для ухода за лицом я тоже использую народные средства. Например, утром протираю лицо кусочком льда или ломтиком огурца. Могу также поделиться рецептом маски для жирной кожи – она очень хорошо сужает поры и избавляет от лишнего блеска. Нужно взять яичный белок, смешать его с измельченной лимонной цедрой и нанести на лицо на пятнадцать минут. Смыть прохладной водой.

– Бывали ли вы когда-нибудь в Казахстане?

– Да, и не раз. Меня нередко приглашают на частные мероприятия. И всегда очень тепло принимаю! Местные жители такие открытые, гостеприимные и доброжелательные! Жаль только, что обычно

ИНТЕРВЬЮ

я прилетаю всего на день, и времени на то, чтобы полюбоваться местными достопримечательностями, не хватает. Как-нибудь обязательно хочу приехать в Казахстан как обычная туристка.

– У вас есть актерское образование – вы окончили ГИТИС. Хотели бы попробовать свои силы в кино?

– Хотелось бы! Но только не в сериале, а в каком-нибудь хорошем историческом фильме. Мне было бы интересно прожить на экране жизнь другого человека.

– Знаю, что не так давно ваш старший сын Ярослав женился. Какой была свадьба?

– На самом деле Ярослав и его невеста хотели устроить скромное торжество. Но мы с мужем решили сделать им сюрприз, сами все организовали. Хотелось подарить им незабываемый праздник! И, судя по отзывам гостей и впечатлениям самих молодоженов, нам это удалось! Свадебное торжество проходило в одном из старейших московских ресторанов, стены которого помнят Чехова, Шалыпина и Куприна.

– Какие отношения у вас сложились с невесткой?

– Замечательные! Мы с Софьей знакомы давно. Она прекрасная девушка, добрая, воспитанная.

– А готовы ли вы к тому, чтобы стать бабушкой?

– Вполне! Мне кажется, это здорово – быть молодой бабушкой! (Улыбается.)

– Чем занимаются ваши дети? Кто-нибудь пошел по вашим стопам?

– Старший, Ярослав, окончил факультет политологии МГУ. Сейчас он работает в департаменте экологопользования и параллельно получает второе высшее – юридическое образование. Василий окончил международную школу бизнеса «Мирбис», Сергей учится там же, на экономическом факультете.

Младшей, Варе, сейчас двенадцать лет, она пошла в седьмой класс. Учится хорошо, у нее всего две четверки, остальные – пятерки. Она у нас очень одаренная и разносторонняя девочка. Помимо обычной школы, дочь ходит в художественную, музыкальную, на танцы и на английский. Так что вполне возможно, что Варя выберет творческую профессию. Может быть, как и я, станет певицей.

– У вас очень насыщенная творческая жизнь: гастролы, участие в телепроектах. Не просят ли ваши муж и дети снизить обороты и больше времени уделять им?

– Они понимают, что это моя работа. Просто кто-то каждый день ходит в офис, где сидит с девяти утра до шести вечера. Я же периодически уезжаю на гастролы. С этим ничего не поделаешь! Но если передо мной вдруг встанет выбор: семья или работа, я, не задумываясь, выберу первое! В моей жизни был период, когда мои близкие особенно во мне нуждались. И я отменила все свои концерты.



Вообще я каждую свободную минуту стараюсь проводить с семьей.

– Расскажите, какая вы мама? Мне почему-то кажется, что совсем нестрогая. Я права?

– Да, строгой меня точно не назовешь. Я считаю, что детей нужно баловать, хвалить за хорошие поступки. Это вселяет в них уверенность в себе, в собственных силах.

– Часто ли дети обращаются к вам за советом?

– Бывает. Хотя сыновья уже не так часто, как раньше: они стали взрослыми и самостоятельными. А вот с Варей мы постоянно беседуем, секретничаем. Для своих детей я стараюсь быть мамой-подружкой.

– Когда вам нужно принять важное решение, чем вы обычно руководствуетесь: разумом или эмоциями?

– Сейчас стараюсь включать разум, но раньше, случилось, действовала очень эмоционально. И это неправильно! Важные решения нельзя принимать сгоряча. Прежде чем что-то сделать, нужно хорошенько подумать.

– Совершали ли вы поступки, о которых потом жалели?

– Глобальных ошибок в своей жизни я вроде бы не совершала, но, наверно, были моменты, когда я поступала не очень правильно, упускала какие-то возможности. Впрочем, я ни о чем не жалею. Ведь наши ошибки – это наш опыт.

– Правда ли, что вы знаете арабский язык?

– Да, это правда. Когда-то мне пришлось его выучить для работы: в середине девяностых меня пригласили выступить в одном элитном гостиничном комплексе в Арабских Эмиратах. Я поехала туда не за славой, а за деньгами: в России в то время артистам платили сущие гроши. Полтора года, проведенные в чужой стране, стали для меня отличной

школой – и в профессии, и в жизни, закалили мой характер. Конечно, я очень скучала по родине, по близким, бывало, даже плакала по ночам в подушку. Но быстро брала себя в руки, убеждала себя, что нельзя расклеиваться. В тот момент мне не на кого было положиться, только на саму себя.

– Как вы думаете, всегда ли в жизни след за черной полосой идет белая?

– Не всегда. Бывают в жизни этапы, состоящие только из черных полос. Недаром говорят: беда не приходит одна. Но, что бы ни случилось, никогда нельзя опускать руки. Нужно верить в лучшее, настраиваться на хорошее и позитивное, мечтать. Я уверена: мечты всегда сбываются! Главное – правильно формулировать свои желания.

– Есть ли в вашей жизни какая-то область, в которой вы придерживаетесь принципа «черное-белое»?

– Разве что только в одежде. Если мне нужно выглядеть по-деловому строго – я надеваю белую рубашку и черную юбку или брюки. Это беспроигрышный вариант. Хотя ярких вещей в моем гардеробе все-таки больше, чем черных или белых. Что же касается интерьера, я люблю уют, теплые краски. Минимализм, который подразумевает под собой черно-белая гамма, не для меня.



– Слышала, что у вас с супругом есть общее хобби – рыбалка...

– Да, Миша – заядлый рыбак и меня «подсадил» на это дело. Мы довольно часто ездим в Астрахань. Наволим рыбы и тут же готовим из нее уху на костре, прямо на берегу Волги. Я добавляю в суп много лука, моркови, а в конце варки – обязательно – пятьдесят грамм водки. Получается очень вкусно! Я вообще очень люблю рыбу и морепродукты: мидии, креветки, устрицы, гребешки.

– Раз уж заговорили о еде, скажите, приходилось ли вам когда-нибудь сидеть на диетах?

– Конечно, как, наверно, и любой женщине. Если появление на свет нашего первенца, Ярослава, никак не отразилось на моей фигуре, то после рождения Варюши я поправилась на 25 килограммов! Пришлось срочно взять себя в руки. Я каждый день ходила на фитнес, массажи, перепробовала множество разных диет. Но со временем пришла к выводу, что диеты – не для меня. Я просто стараюсь соблюдать несколько правил, которые помогают мне держать вес в норме. Во-первых, это дробное питание. Я ем 4–5 раз в день, небольшими порциями. Ужинать стараюсь не позднее шести часов. Основу моего рациона составляют уже упомянутые рыба, морепродукты, куриное мясо, овощи. Очень люблю молочные продукты – кефир, творог, йогурты. Время от времени устраиваю себе разгрузочные дни. Самым эффективным, на мой взгляд, является рисовый. Нужно взять 200 граммов риса, залить холодной водой и оставить на ночь, чтобы крахмал осел на дно емкости. Утром слить воду и этот рис отварить в небольшом количестве воды. Вместо соли приправить ароматными травами или соевым соусом. Есть в течение дня небольшими порциями.

– А что-то вредное, но вкусное, например макароны или булочки, себе позволяете?

– Конечно, иногда могу съесть и булочку, и пирожное. Но только в первой половине дня. От макарон тоже не отказываюсь. Но они обязательно должны быть из твердых сортов пшеницы, приготовленные, как говорят итальянцы, al dente. То есть когда паста уже готова, но она еще твердоватая, неразваренная.

– Антон Павлович Чехов как-то заметил, что человека делают счастливым три вещи: любовь, любимая работа и возможность путешествовать. Исходя из этой формулы, вы можете назвать себя счастливым человеком?

– Да, безусловно! Я люблю и любима, у меня есть возможность посмотреть мир и моя карьера складывается удачно. Я состоялась как женщина, как мать, как певица. Так что мне грех жаловаться!

Беседовала Ирина Боровлева



Черно-белая полоса
и разноцветные
эмоции поперек

«И жили они долго и счастливо» – позитивный и ожидаемый конец всякой истории про отношения двух влюбленных персонажей, которым за время сказки довелось пережить немало разных приключений. Но что потом? Сказка закончилась, а понятия «долго» и «счастливо» нередко оказываются несовместимыми. Рано или поздно наступает черная полоса в отношениях. Как ее распознать, как пережить и осознать тот опыт, который она преподносит?

Всякий роман, особенно в длительных отношениях, подобен синусоиде. Помните ее график? За падением следует подъем, который по достижении пикового состояния вновь идет на спад, а затем новый период и опять подъем. То есть функция выглядит как волна. Порой и отношения идут в гору – мы переживаем идиллию, единение душ. В такие моменты не возникает вопроса, почему я выбрал этого человека, поскольку ответ очевиден: потому, что люблю; потому, что это самый прекрасный спутник для меня! Это белая полоса. Однако в иные моменты нас и партнера будто подменили – все раздражает, все не то, начинаются упреки, выискиваются поводы для взаимного неприятия, ссор и обид. Это, понятно, черная полоса. С одной стороны, черная полоса якобы «плохая». Не то, чего мы объективно ждали от жизни и отношений. Она может изматывать и приносить массу сложного, неприятного опыта. Однако, с другой стороны, как показывает практика, ссоры очень важны для обновления отношений, выпуска пара или просто перехода к иным, более актуальным эмоциональным состояниям. Каким-то парам ссоры нужны больше, каким-то меньше. И отношения – это та система, которую иногда нужно растрясать и хорошенько взболтать для обеспечения ее устойчивости. Часто ссорящимся парам известна радость примирения и прелесть примирительного секса. Мне известны случаи, когда примирение становилось одной из ведущих мотиваций ссор между супругами, поскольку иного, столь же мощного по выбросу эмоций взаимодействия они не могли себе вообразить. Для другой пары черной полосой окрашивались моменты не бурных стычек, а полного игнорирования друг друга. И то и другое имеет место. У каждого свой темперамент и свои потребности в эмоциональном контакте или уходе от него. А ведь именно наши эмоции и определяют наше положение на стороне «света» или «тьмы» в этой зебре. Научившись в них разбираться и храбро идти навстречу эмоциональному состоянию партнера, мы можем научиться управлять длительностью белых, а также понимать и принимать значение опыта черных полос в нашей жизни. Разберемся с эмоциями поподробней.

ЦВЕТНЫЕ ЭМОЦИИ НА ЧЕРНО-БЕЛОЙ ПОЛОСЕ

Сейчас сложно сказать, когда и кому из великих или не очень великих мыслителей впервые пришла в голову идея: «Эврика, ребята! Жизнь-то, как зебра, – полосатая!» Однако это утверждение практически каждый из нас услышал и усвоил еще

в детстве. Едва ли можно найти взрослого человека, который вообще ничего не слышал о «теории черно-белой жизни». Отдельные шутки и рассуждения про «зебру» в том или ином виде живут в нашем фольклоре, а обращение к личному опыту при некотором усилии позволит вспомнить несколько случаев, подтверждающих эту модель. За черной полосой следует светлая и наоборот. Наш субъективный опыт здесь логически верен. Если что-то идет хорошо, а потом еще лучше, мы не называем это так: «За моей белой полосой началась еще одна белая». Рано или поздно все процессы идут на спад или начинают идти чуть хуже, чем ранее, и мы называем это окончанием белой полосы, после которой началась черная.

Есть ли способы хоть какого-то объективного распознавания: а какая полоса у меня сейчас в жизни? Если рассматривать черную и белую полосу через модель базовых эмоций, присутствующих в «рационе» человека, то, безусловно, такой способ есть.

Итак, **белая полоса** связана с событиями, а в первую очередь с эмоциями, которые мы длительное время можем испытывать благодаря тому, что происходит в нашей повседневной внешней и внутренней жизни, а также в отношениях с любимым человеком.

Три базовые эмоции, которые в культурном контексте принято относить к «позитивным», – это **радость, интерес, удивление**. Если эти эмоции свойственны вашему текущему состоянию и интонации общения с партнером – будьте спокойны: вы на белой полосе. Любовь – это уже не просто базовая эмоция, но более сложное образование. Кто-то называет ее чувством, кто-то выстраивает концепции, согласно которым любовь – это вовсе не чувство, а некий тип отношений или вообще способ проведения энергии в этот мир. Не будем пока углубляться в определение любви. Однако согласно приводимой нами модели базовых эмоций любовь – это просто... сумма радости и интереса. Если эти две эмоции с определенной интенсивностью присутствуют в вашей жизни по отношению к партнеру – вы его любите. Если нет – дайте себе время отдохнуть друг от друга, и, возможно, эти эмоции вернуться вновь.

Не все люди считают теорию о чередовании черных и белых полос жизнеспособной, но очень и очень многие верят в нее. И те, кто верит, иногда живут прямо с ожиданием того, что после хорошего обязательно настанет что-то плохое. Как ни странно, но чаще люди вспоминают

ОТНОШЕНИЯ

о «полосатости» именно когда все хорошо, чем когда все плохо. Это означает, что в общем эмоциональное состояние пробралась еще одна базовая эмоция, уже «негативного» или неприятного характера. Эта эмоция – страх.

В своей практике мне приходилось работать с затаенным страхом в целом счастливого клиента: «А вдруг это все закончится? А вдруг настанет расплата за счастье?» Эти глубинные переживания часто связаны с чувством вины, которое многим также прививается с детства. Поскольку контролировать ребенка, умеющего испытывать чувство вины, намного проще, чем «бессовестного». Научившись избавляться от иррационального чувства вины за то, что ему хорошо, человек обретает свободу получать удовольствие от жизни. Самый легкий способ избавляться от чувства вины уже сейчас – это похвалить себя. Каким бы «простым» или «стыдным» ни показался этот совет. Не откладывайте на потом. Похвалите себя прямо сейчас бессовестно, за любую, лучше всего неожиданную, мелочь. Избыточная строгость к себе и к партнеру сокращает время действия «белой полосы». А с позитивным самоощущением, усилением таких базовых эмоций как интерес и радость (как к себе, так и к партнеру) вам приятней и легче будет прожить свою белую полосу: вы просто ощутите, что достойны ее.

В то же время, когда у человека наступает так называемая **черная полоса**, ему приходится напоминать, что следом за ней вскоре должна начаться белая. Сам он об этом почти не вспоминает, оказываясь погруженным в переживания, связанные с нелегким моментом в жизни.

Существуют разные стратегии того, как работать с человеком, находящимся в кризисе. Одна из стратегий – эмоциональная, на основе модели базовых эмоций. Главная идея направлена на то, что все эмоции без исключения, которые приходят к человеку, имеет смысл уважать, осознавать по мере сил, уделять каждой из них достаточно внимания, позволять себе проживать их и проявлять вовне. Даже (и особенно!) те эмоции, которые принято считать «негативными». Однако фишка в том, чтобы сформировать к ним позитивное или как минимум принимающее отношение, понимая: дескать, вот эти эмоции тоже есть, они тоже часть меня. Вторым этапом станет признание их у партнера и разрешение и ему тоже побыть иногда с ними.

Страх, гнев, стыд/презрение, печаль – 4 базовые эмоции, которые принято считать «негативными». Четыре – потому что стыд и презрение считаются одной и той же эмоцией в данной модели, поскольку в корне имеют одно и то же переживание. Просто одно направлено вовне (презрение), другое же (стыд) направлено вовнутрь.

Если вы различаете в себе эти эмоции и находите, что они присутствуют в данное время в вашей жизни и в ваших отношениях с партнером, – вы на черной полосе.

Однако что такое эмоции вообще? В первую очередь это реакции, наши личные способы восприятия реальности, взаимодействия с реальностью и адаптации к ней. Мы живем в своем мире, по своим законам. Мир живет по своим. Любимый человек – это тоже целый мир, отличный от вашего. Эмоции, в том числе четыре вышеперечисленных, позволяют нам адекватно увязывать себя с другим миром. Испытывать печаль по поводу того, что близкий человек расстраивает нас, не оправдывает наших надежд, – это нормально. Это по-человечески. Главное – не увязнуть в болоте печали. Надо позволить себе испытать ее [печаль], а затем пойти дальше.

Совершенно нормальной эмоцией является **гнев**. Несмотря на то, что в «приличном», интеллигентном обществе его особо не принято демонстрировать, иногда просто необходимо стать «воплощением Ареса», чтобы проявить и утвердить свою волю. Невыраженный гнев намного опаснее для здоровья и отношений, чем тот, который нашел выход. И то, что сейчас принято называть «стрессом», – некое накопившееся напряжение – часто является именно невыраженным гневом. Поэтому важно уметь управлять гневом: позволять себе не зажимать его все время, а проявлять там, где требуется, где он сможет достигнуть пикового состояния (полезно бывает побить боксерскую грушу или разбить тарелку), или же регулярно конструктивно направлять в настоящее зубастое и отвязное творчество.

Стыд является весьма стыдной эмоцией. Стыдно стыдиться. Стыдно признаваться, что испытываешь стыд. Стыд – это переживание несоответствия себя и мира, сравнение, насколько я хорош или плох для него. Но это также нормально и абсолютно по-человечески – его переживать. Равно как и презрение: мы можем переживать несоответствие каких-то людей нашим идеалам и представлениям о высоком. Главное – отдавать себе отчет в этих эмоциях, видеть их, признавать, что они есть и могут быть испытаны, в том числе и в процессе взаимоотношений с любимым. Можно просто позволить себе их испытать, осознать, что это за эмоции, и пойти дальше.

Наконец, **страх** – базовая эмоция, которая является жизненно важной для нашего выживания. Но иногда она проявляется чрезмерно, выливаясь в нечто, что зовется «страх перед испытанием страха». Я боюсь, что мне будет страшно когда-то потом, допустим, когда лишусь работы. Поэтому я изо всех сил держусь за нелюбимую работу. Однако, когда я все-таки увольняюсь, страх оказывается не такой уж и страшный, как виделся на расстоянии. Я продолжаю жить дальше, небо не падает на землю.



Поговорите с любимым человеком о ваших и его эмоциях. Иногда достаточно осознания и признания эмоции как есть, чтобы двинуться дальше – например, на шаг приблизиться к светлой полосе или вовсе попасть в нейтральный промежуток между полосами

Я предпринимаю необходимые шаги, чтобы найти новую работу или открыть свое дело. Сталкиваюсь со страхом лицом к лицу, и вблизи он вовсе не так страшен, как на расстоянии. «Тоннель страха можно пройти насквозь, а в болоте печали легко увязнуть», – есть такая поговорка у психологов, работающих с эмоциями.

Однако в эмоциях случаются и перегибы, где их проявление и переживание становится для человека серьезной проблемой, а не адаптацией к реальности. Существуют эмоции и более сложного порядка – суммы перечисленных базовых эмоций. Так, например, обида складывается из печали, страха и гнева. А чувство вины – из четырех эмоций: стыда, печали, страха и гнева, обращенного на себя. Работа с этими эмоциями несколько сложнее: здесь нужно найти выход и высказанность уже для трех-четырех эмоций сразу. Можно начать с самой актуальной или, наоборот, с той, которая осознается меньше и слабее всего. Попытаться найти выход вначале для нее. А выходов может быть много разных – через творчество, танец, разговор, но всегда это связано с какими-то действиями во внешнем мире. Со страхом можно встретиться. Пройти тоннель страха насквозь и выйти, например, к удивлению. Гнев можно излить вовне, что-то ритуально сломав, разрушив. Что-то не слишком ценное, но достаточное, чтобы выразить эту эмоцию. Так, частой картиной является переход от гнева к радости. В действительности, стоит нам пережить и выказать гнев так, как импульс и интенсивность эмоции того заслуживали, как сразу приходит облегчение и радость. А радость у нас уже на светлой полосе. Стыд достаточно осознать, а уже от него двинуться в другую эмоцию, например гнев – уже как в способность противостоять общественному мнению, инициировавшему переживание стыда. Осознание стыда может породить интерес, который также является эмоцией светлой полосы. Традиционно для печали, для ее переживания и изживания, можно

просто поплакать. Печаль, возможно, потребует времени: ее лечит время. Из нее чаще характерен выход к другим эмоциям «темной» стороны (хорошо, если к гневу, как к преобразующей силе) или в нейтральное состояние, что тоже является нормальным движением дальше.

Говорите с любимым человеком об эмоциях. Научите его разбираться в собственных – мужчинам в этом смысле приходится несколько сложнее, чем женщинам. С детства на мальчиков накладывается огромное табу: не плакать, эмоции не проявлять. Но эмоции приходят ко всем, а что с ними делать – не учат, к сожалению, нигде, ни в одной школе или институте. Поэтому эмоции девальвируются, становятся чем-то «ненужным», что в обыденной жизни игнорируется, исчезает из поля зрения и осознания, поскольку есть и более важные дела, чем разбор собственных эмоций. А между тем иногда нет более важных дел. Поговорите с любимым человеком о ваших и его эмоциях. Иногда достаточно осознания и признания эмоции как есть, чтобы двинуться дальше – например, на шаг приблизиться к светлой полосе или вовсе попасть в нейтральный промежуток между полосами.

Настоящий успех – в том, насколько вы уверены в себе, как часто вы улыбаетесь и насколько уверенно вы шагаете. А настоящее счастье с любимым в том, насколько вы разделяете этот успех с ним и позволяете ему быть успешным самому. Помните, что именно эмоции окрашивают вашу жизнь в светлые или темные тона, и иногда по-настоящему побыть, с полным присутствием духа, на темной стороне – важнее, чем вечно обманываться, будто ты на светлой. То же самое справедливо для вашего партнера. Берегите себя и близких!

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

Близнецы: психология развития



Рождение одновременно двух или более младенцев всегда вызывало особенный интерес у окружающих, а в некоторых древних культурах появление на свет близнецов воспринималось как событие, имеющее религиозный, мистический смысл, а иногда как дурное предзнаменование.

Все семьи, имеющие детей, сталкиваются с некоторыми трудностями, хотя, конечно, в близнецовых семьях эти трудности выражены ярче, требуют от родителей гораздо больших усилий. Некоторые же проблемы типичны только для близнецовых семей. Появление на свет сразу двоих детей умножает число проблем в несколько раз. Знание этих особенностей и проблем, возникающих в процессе воспитания близнецов, необходимо не только родителям, но и учителям и всем, кто работает с детьми.

Близнецы бывают двух видов – однояйцевые (мозиготные – МЗ), обладающие идентичным генотипом (100%) и разнаяйцевые (дизиготные – ДЗ), имеющие примерно половину общих генов (40%-50%), как и обыкновенные дети одних родителей. На психологию развития накладывает отпечаток то, что эти дети одновременно имеют общую внутриутробную среду – на них одинаково влияет беременность мамы.

Близнецов, только что появившихся на свет, бывает трудно отличить друг от друга, хотя они с первого дня жизни – отдельные индивиды, со своими потребностями и эмоциями. Во многих литературных источниках даются советы, как родителям отличать своих крох друг от друга. Это могут быть и родинки, и браслетики разного цвета на ручках детей, разная одежда, какие-то знаки или букочки (пуговицы) на одежде и так далее. Внимательно наблюдая за поведением своих детей (сон, бодрствование, кормление, купание, активность крика), безошибочно можно узнать, кто из них кто. Позже, при появлении осмысленного взгляда у детей, реакции на предметы, можно судить о некоторых чертах характера, присущих каждому из них. А вот практика «одевания в разную одежду» обязательно пригодится впоследствии при формировании индивидуального вкуса.

С самого начала очень важно, чтобы вы видели в своих близнецах две независимые индивидуальности. В самом деле, ни сами близнецы, ни кто-либо другой не забывает факта их близнячества и не упустит их отличий от одиночного рождения детей, поэтому нет нужды акцентировать это. Что действительно находится под угрозой, так это их индивидуальность! Если ваши близнецы очень похожи, то вам проще обращаться с ними как с одним целым, снабжая их одинаковой одеждой, игрушками и «одинаковым вниманием». Но какими бы похожими ни оказались ваши близнецы физически, помните: эмоционально, психически, интеллектуально они совершенно разные! Чтобы вырасти счастливыми и уверенными в себе людьми, они нуждаются в вашей поддержке их особенностей и различий.

С первых дней появления близнецов приучите себя к тому, что покупать следует равноценные игрушки, книги и так далее, но не одно и то же. В процессе игры дети могут обмениваться игрушками, внося в игру свою «ролевою» и «сюжетную» линию; прочитав свою книгу, можно почерпнуть знания из книги сестрички. А вот покупая конструктор, развивающую игру и так далее, следует помнить, что такой вид игровой деятельности должен быть коллективным, так что можно обойтись такой покупкой или подарком в одном экземпляре. Каждый из близнецов внесет свой оттенок в процесс игры.

Все восхищаются близнецами, обращая на них внимание, всем нравится, когда близнецы одинаково одеты и одинаково выглядят. Почему же это

го следует избегать? А вот почему. У близнецов может создаться впечатление, что единственный источник их привлекательности – сходство, что они нравятся окружающим только как одинаково одетая пара одинаковых хорошеньких малышей. Это действительно очаровательно зрелище в три года. Но если, как это иногда бывает, близнецы все еще пытаются привлечь внимание своим сходством и одинаково одеваются даже в 30 лет и настолько зависимы друг от друга, что не в состоянии полюбить кого-то или завести семью, то результат получается очень даже грустный. Так что в гардеробе близнецов должна быть одежда и одинаковая, и разная.

Очень важным этапом в психическом развитии детей является становление и развитие речи. У близнецов этот этап своеобразный. Дети-близнецы с самого раннего возраста не пользуются системой понятий, сложившейся в обычном языке, а сами создают так называемый «автономный язык». Очень важно, чтобы родители, несмотря на домашние заботы, чаще общались с детьми, разговаривали с ними «нормальной» речью, читали книги, рассказывали сказки, беседовали. Общение нужно начинать с первого дня жизни детей. Поскольку уход сразу за двумя малышами – это большая физическая нагрузка, петь песни гораздо легче – все подряд: детские, народные, просто знакомые мелодии.

Причиной возможных отклонений, которые могут повлиять на все дальнейшее психическое развитие детей, является не близнецовость как таковая, а в первую очередь грубые педагогические ошибки родителей и воспитателей, которые не могут учесть специфику «близнецовой ситуации». Основная движущая сила как нормального развития личности, так и, к сожалению, отклонений в ее развитии – это отношение взрослого к ребенку и их взаимодействие.

Что же нужно знать родителям об особенностях психического развития близнецов? Необходимо подчеркнуть три обстоятельства, обратить на них внимание родителей близнецов.

Во-первых, близнецы сильно привязаны друг к другу. Поэтому они, особенно в раннем возрасте, очень тяжело переносят разлуку. Разлучать близнецов нельзя. Разлученные близнецы (если они выжили после разлуки), больше подвержены стрессам, менее уверены в себе, у них преобладают страхи и повышенная тревожность. Но, с другой стороны, если не учить близнецов иногда обходиться друг без друга, они могут на всю жизнь замкнуться внутри своей близнецовой пары, у них не возникнут свои, отдельные интересы, они не смогут завести разных друзей, создать семью. Можно иногда гулять, играть с ними отдельно, брать с собой каждого по очереди в магазин. Существует практика разделения близнецов в детском саду по разным

ВОСПИТАНИЕ

группам, в школе по разным классам. Следует создавать близнецам одинаковые условия развития, а самое главное – приветствовать любые ростки самостоятельности и индивидуальности, помочь детям обрести свое «Я».

Во-вторых, не следует подчеркивать (постоянно и повсеместно) сходство близнецов, внушая тем самым стремление быть во всем одинаковыми (играть роль близнецов). Необходимо поощрять игры близнецов с разными товарищами, обращать внимание на индивидуальные потребности, желания, а они уже различны с самого рождения – нужно только заметить эти различия и не стараться их нивелировать. Обращайтесь к каждому из близнецов по имени, а не обобщайте: «Дети!», давайте каждому индивидуальное задание, за которое каждый чувствовал бы индивидуальную ответственность.

В-третьих, не нужно подчеркивать различия между членами близнецовой пары. Некоторые родители, убедившись в невозможности закрыть глаза на различия между близнецами, начинают концентрировать свое внимание на этих различиях. Нельзя нивелировать своих близнецов, но и нельзя относиться к ним с разной степенью любви, нельзя систематически ставить одного в пример другому. Драка близнецов друг с другом – обычное явление, если близнецы не наносят физического ущерба друг другу. Никогда нельзя узнать, кто из близнецов начал драку первым, поэтому лучше не выяснять, а наказать обоих, рассадив по разным комнатам и запретив им играть вместе какое-то время, или переключить их внимание на какой-то другой вид деятельности.

В близнецовых семьях ревность возникает раньше и проявляется сильнее, чем в семьях с одиночно рожденными детьми. В момент ревности между близнецами постарайтесь распределить внимание

обоих родителей на детей. Один ребенок с мамой, другой – с папой. Через несколько минут поменяйтесь детьми, и каждый из родителей проделайте все то же самое с очередным ребенком. Если мама в момент ревности находится с детьми одна, ей придется «делиться надвое», то есть постараться уделить одинаковое внимание сразу двоим, иначе возникнет сложная ситуация: один ребенок обязательно будет «отграничивать» своего партнера по близнецовой паре и стараться «завоевать» внимание мамы.

Отношения типа «лидер – ведомый» встречается в близнецовых парах очень часто. Выраженность лидерских отношений в разных парах различна: от умеренного преобладания авторитета одного из близнецов до полного подчинения одного партнера другому. Во многих парах разделение на лидера и ведомого сочетается с достаточно гармоничным развитием каждого близнеца и не ведет к подавлению каких-то принципиально важных качеств или к одностороннему развитию. Когда говорится о распределении ролей в паре, о его существенном влиянии на все развитие личности близнецов, должно быть подчеркнутым то, что это распределение создают не сами по себе ранние различия, а то отношение окружающих, которое связано с этими ранними различиями. В одних случаях, например, больший вес одного из близнецов позволяет родителям считать его более сильным и спокойным, а другого – более слабым, капризным, инфантильным. В других семьях родители считают одного близнеца более привлекательным, более отзывчивым, он пользуется особым вниманием в семье, в отличие от второго ребенка. Таким образом, совместное существование придает членам близнецовых пар свойства и роли, не определенные изначально их врожденными различиями и не зависящие непосредственно от наследственности.



ПОПУЛЯРНЫЕ МИФЫ О БЛИЗНЕЦАХ

Миф первый: близнецы рождаются через поколение.

На самом деле исследователи могли отследить такую закономерность только в определенных случаях, однако в рождении детей более чем из одной яйцеклетки, в принципе, закономерности никакой нет. Действительно, предрасположенность к рождению близняшек заложена в генах, однако она может вообще никогда не проявиться.

Миф второй: близнецы всегда рождаются путем кесарева сечения.

Это не так. При многоплодной беременности вероятность кесарева повышается, но женщина может самостоятельно родить двух дочерей или сынишек, если беременность протекала нормально и нет противопоказаний к самостоятельным родам.

Миф третий: близнецы всегда рождаются раньше срока.

Действительно, близняшки в большинстве случаев рождаются на 37-й неделе, но акушеры считают это нормальным сроком для вынашивания двойни. Иногда вынашивают близнецов и как одного ребенка – все 40 недель. Поэтому нельзя с уверенностью сказать, что двойни всегда появляются на свет недоношенными.

Миф четвертый: старший близнец – первый во всем, младший – ведомый.

Если такое и случается, то это абсолютно не связано с тем, кто первый появился на свет. Разница в рождении малышей обычно составляет всего несколько минут, поэтому на характер и способности детей это не влияет. Другое дело – воспитание и личностные качества каждого ребенка. Зачастую одного ребенка заставляет стремиться к успеху то, что его постоянно сравнивают с братом (сестрой); обычно это и приводит к тому, что один из детишек становится более инициативным во всем.

Миф пятый: близнецов в школе лучше разделять. Или наоборот – сажать за одну парту.

Скорее всего, для близнецов не подходит вообще ни одна форма размещения. Некоторым ребятишкам лучше оставаться в одном классе, за одной партой, пока они не научатся самостоятельности, других лучше отправить в разные классы – хотя бы для того, чтобы легче было преподавателям. Ситуации бывают разные, и все они индивидуальны, поэтому нельзя однозначно сказать, стоит ли разделять близнецов в школе, не зная досконально их характер и личностные качества.

В связи с тем, что у близнецов чаще бывают проблемы с развитием речи, чем у обычных детей, мы предлагаем следующий тест.

ТЕСТ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ РЕЧИ У ДЕТЕЙ ПЯТИ ЛЕТ

Покажите ребенку изображение слона. Пусть он внимательно посмотрит на картинку и попробует описать, то есть рассказать, что он видит. Не надо задавать ребенку наводящих вопросов. Пусть он самостоятельно попробует свои силы в этом нелегком деле.



Варианты описаний:

«Не знаю» – 0 баллов;

«Слон. Не знаю больше» – 1 балл;

«Слон. Он маленький. Он сидит» – 2 балла;

«Это слоненок, он сидит. У него хобот. Уши. Четыре ноги. Хвост» – 3 балла;

«На картинке нарисован слоненок. Он сидит. Свой хобот подогнул внутрь, наверно, он кушает» – 4 балла;

«На картинке нарисован слоненок. Он сидит. У слоненка большие уши и длинный хобот. Свой хобот он подогнул внутрь. Бровки малыша приподняты. Он чем-то удивлен. Это добрый и веселый слоненок» – 5 баллов.

Результат:

0–1 балл – низкий уровень. У ребенка плохо развита речь. Вам необходимо ему много читать, заставлять его пересказывать или чаще спрашивать о том, что он видел, о чем он думал и мечтал; описать любимого героя мультфильма и т.д.

2–3 балла – средний уровень. Речь ребенка развита удовлетворительно для его возраста, но следует активно использовать его словарный запас, также каждый день читать ему книги и обсуждать с ним прочитанное.

4 балла – хороший уровень. Речь развита хорошо. Однако следует расширять активный словарный запас.

5 баллов – высокий уровень. Речь развита отлично. Необходимо давать ребенку как можно больше творческих заданий.

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



Белая ворона

И ВСЕ-ВСЕ-ВСЕ

Белая ворона – птица редкая, необычная и уязвимая. Как метафорический образ она характеризует человека, имеющего поведение, систему ценностей или внешность, отличные от других людей того же сообщества. Если, сталкиваясь с нормами общества, нонконформист осознанно плывет против течения, то у «белой вороны» может вовсе не быть стремления выделиться, просто человек в силу непохожести отмечается окружающими как «не свой», «чужой».

Как по-человечески помочь, если белая ворона обитает рядом с вами, и как выжить, если вы сами чувствуете себя белой вороной?

Вороны с белым оперением в природе очень редки. Это альбиносы, они более уязвимы для хищников из-за своей заметности, но что самое главное – их действительно травят черные и серые вороны, свои же соплеменники. Вороне достаточно родиться хотя бы с белыми крыльями – еще не целиком белой, чтобы испытать на себе абсолютное отчуждение стаи.

В русском языке понятие «белая ворона» используется как символ инаковости, связанной с внутренним страданием, непринятием, непониманием со стороны окружающих, и в то же время некой избранности, исключительности, чистоты и незащищенности.

В обществе взрослых, психологически зрелых людей появление белой вороны в коллективе – это вопрос личной толерантности, ответственности и умения налаживать контакт с любым типом людей. Если в целом коллектив здоровый, доброжелательный, то лидеру коллектива или значимому человеку иногда достаточно прилюдно позвать «белую» на совместное торжество или чаепитие, чтобы вовлечь в коллективные процессы хотя бы немного, не требуя полной отдачи всех сил на общение с коллективом. Помните: то, что для вас хорошо и является «нормальным общением» – для белой вороны может оказаться избыточным контактом. Все люди разные, принимать их особенности подчас вовсе нетрудно, а нередко это оказывается полезным для расширения собственных знаний о житейской психологии.

Адаптация новых сотрудников часто ложится на плечи HR-менеджера, за неимением психолога в организации, а тот не всегда понимает важность и сложность психологической проблемы, которая может встать перед новичком. В крупных компаниях разумным образом предусмотрены программы адаптации персонала в новом коллективе, а также тренинги тимбилдингов для уже работающих в штате сотрудников, чтобы снизить уровень имеющегося отчуждения. В более мелких компаниях

проблемы адаптации будто бы не существует, на нее предпочитают закрывать глаза, и тогда потенциальная белая ворона остается наедине со своей проблемой. Она может по-разному успокаивать себя и рационализировать тот аспект своей жизни, что в коллективе ее не принимают. «Мне неинтересно с ними», «я по жизни одиночка», «здесь (в коллективе) нет никого, перед кем мне хотелось бы раскрыть душу». Так можно стать белой вороной и оставаться ею долгое время; испытывать дискомфорт, но при этом получать то, что в психологии называют «вторичной выгодой». То есть запустить компенсаторные психологические процессы, позволяющие при неприятной внешней ситуации в глубине души получать приятную эмоциональную выгоду: «Пусть меня не принимают, но это ведь значит, что я отличаюсь!» Глядя на унылый опен спейс рабочего офиса, так приятно возвышаться над «серой» толпой. Особенно подросткам или тем, кто близок к этому возрасту психологически. Однако, уверяю вас, не иметь серьезных проблем в коллективе, оставаясь при этом собой, уникальным и индивидуальным, – еще приятнее.

Несколько советов о том, **как избавиться от самоощущения «белой вороны»**. Даже если это привычная для вас стратегия поведения с детства, всегда имеет смысл попробовать что-то новое.

1. Первое и самое главное лекарство от гиперощущения инаковости – адекватность. Возвращение к простым способам реагирования. Многие компании в первый месяц работы заваливают новичка массой информации, и он просто тонет в ней. Если вы не успеваете переработать навалившийся на вас объем – адекватно объясните это своему начальнику и специалисту по персоналу.

2. Не бойтесь просить помощи, задавать дополнительные вопросы, переспрашивать. Многие люди – а при вежливом подходе практически все – любят помогать. Запишите это себе где-нибудь на видном месте и живите с идеей, что, когда надо, поддержка всегда придет. И она придет.

3. «Считывайте» информацию о компании, которая видна в мелочах: о чем говорят сотрудники во время обеда, как реагируют на руководство, как одеваются, какие отношения царят внутри коллектива. Исследуйте мир внутренних отношений с любопытством ученого: это тоже часть окружающего мира, о которой бывает интересно и полезно узнать больше.

4. Не бойтесь и не стесняйтесь подстраиваться под людей. Жестами, позой, интонацией разговора. Все люди любят свое отражение, а вы, давая это отражение другим, вовсе не теряете своей индивидуальности, а, наоборот, обретаете важное качество для развития собственной личности – умение находить контакт. Подстраиваться под чужие ценности при этом вовсе не обязательно.

5. Не ударяйтесь с первого дня в фантазии о том, будто всё, что здесь есть, – плохо, а коллектив – отстой. Ситуация, взгляд на нее и сами люди могут меняться. Больше открытости и взгляда «наивно-го наблюдателя» помогут относиться к атмосфере в коллективе с интересом.

6. Создавайте поводы для контактов. Людям, работающим в одном коллективе, иногда бывает просто тяжело находиться в одном пространстве. В этом нет ничего «плохого» или странного. Разрядить ситуацию простого нахождения рядом всегда помогает диалог. Причем любой, даже о самых неусветных глупостях. Поэтому создавайте поводы для контактов, например, обживите свое рабочее пространство: принесите туда семейные фотографии, поставьте на рабочий стол красивый цветок, памятные сувениры или любимые предметы. Сделайте так, чтобы у коллег был повод спросить вас как бы между прочим о чем-то личном. Ответьте на их вопросы, чтобы немного приоткрыться. Это поможет поддержанию контактов на достаточном для комфортного сосуществования уровне.

ТЕСТ: «КАКОЙ ВЫ ЗВЕРЬ В КОЛЛЕКТИВЕ?»

Существуют и другие синонимы определения «белая ворона», отличающиеся некоторыми характерными нюансами. «Черная овца» – почти полный смысловый аналог «белой вороны», употребляемый в английском языке, – указывает на нежелательного в обществе индивида, однако все так же исключительного и даже противостоящего коллективу в большей степени, чем хрупкая белая ворона. «Козел отпущения» – наиболее негативная форма описания человека-изгоя. Здесь его возможные качества исключительности уже не принимаются в расчет, козел отпущения – объект травли. «Гадкий утенок» имеет свое позитивное развитие, мы знаем историю, где в итоге он вырастает в лебедя, который оказывается прекрасней и иерархически выше тех уток, с которыми ему приходилось чувствовать себя чужим. «Темная лошадка» – так называют человека, который не похож на других, и совершенно

непонятно, чего от него ожидать. К нему сообщество относится с опаской, настороженностью и также не торопится принимать в свой круг.

Чтобы определить, относитесь ли вы к какому-либо из этих типов, отметьте в каждом вопросе один, наиболее подходящий вам вариант ответа.

1. С каким настроением вы чаще всего приходите в привычный для вас коллектив?

- мне здесь опять одиноко;
- всех ненавижу;
- меня ждет еще один банальный рабочий день;
- ну, каких гадостей ждать от них сегодня?
- осталось потерпеть совсем немного, ведь скоро все будет хорошо;
- ах, сколько сегодня больших и интересных дел впереди;
- скорей бы обед, и обсудить все новости за чаем!

2. Знакомые чаще всего говорят вам, что вы...

- малообщительны;
- импульсивны и эмоциональны;
- умны;
- все делаете не так;
- мечтательны;
- энергичны;
- слишком много болтаете!

3. Как часто вы получаете от окружающих советы?

- меня, скорее, напряженно проигнорируют, чем что-то посоветуют;
- это я раздаю всем советы, остальные ни на что не способны;
- не знаю, не обращаю внимания;
- каждый первый считает своим долгом;
- иногда мне советуют опуститься на землю;
- не часто, на них не хватает времени;
- я обожаю раздавать и выслушивать советы!

4. Что для вас мечта?

- то, что отличает нас от других;
- мечта – это когда все случается так, как я задумал;
- то, на что нет ни времени, ни сил;
- то, что никогда не сбудется;
- то, к чему нужно стремиться всегда;
- это то, к чему я двигаюсь прямо сейчас;
- создать хорошую семью и жить долго и счастливо!

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

5. В общественном транспорте сидящий напротив человек внимательно вас разглядывает. Что вы подумаете?

- кажется, я ему интересен;
- подумаете, как же плохо он воспитан, и начнете разглядывать его в ответ;
- ничего, меня это не взволнует;
- у меня что-то не так с одеждой или внешностью;
- ничего не подумаю, но мне просто будет неловко;
- о да, я сегодня так хорош, как раз чтобы ловить на себе взгляды;
- заведете с ним разговор с фразы: «А почему вы на меня так смотрите?»

6. Моя оценка себя чаще бывает...

- заниженной, потому что меня недолюбливают;
- высокой, потому что я больше всех успеваю и быстрее схватываю информацию;
- обычной, как у всех;
- заниженной, потому что все считают себя лучше меня;
- низкой, но просто оттого, что я себя в полной мере еще не реализовал;
- высокой, потому что я просто прелесть;
- адекватной, потому что я чувствую поддержку окружающих!

7. Ваше детство прошло бы счастливее, если бы...

- родители меньше опекали меня;
- без всяких «если бы», у меня было счастливое детство;
- у меня было больше игрушек;
- не тот неприятный случай, о котором я помню до сих пор;
- у меня было больше друзей;
- если бы длилось до сих пор;
- у меня был брат-близнец!

8. С каким человеком вы не будете общаться?

- с человеком, который не понимает вас;
- с человеком, который мне не подходит;
- с человеком, который мне неинтересен;
- с человеком, который хуже меня;
- с тем, у кого совсем нет совести;
- с тем, кто совершает слишком много ошибок;
- с тем, кто странно выглядит и ведет себя!

9. Какие проблемы с большей вероятностью могут возникнуть у вас на работе?

- в отношениях с коллегами;
- проблема всеобщей халатности и попустительства;
- задержат зарплату или нагрузят сверхурочно;
- заставят делать то, чего я не хочу, и начнут смеяться за спиной;
- проблемы, связанные с тем, что я не люблю подчиняться общим правилам;
- проблемы недостатка времени;
- проблемы со слишком строгим начальством!

10. Если ваш ребенок заявляет, что хочет стать актером, какой будет ваша реакция?

- прекрасно, если он сможет проявить себя;
- нет, актеры слишком много тратят времени на ерунду, а выхлоп минимальный;
- да хоть кем, лишь бы был нормальным человеком;
- мир актеров такой злой и конкурентный, он просто в нем не выживет;
- сначала получи нормальную профессию, а потом делай что хочешь;
- это возможно, особенно если проявится талант;
- хорошо, если он прославит нашу семью!

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Посчитайте, какое наибольшее количество квадратов одного цвета вы набрали, и прочтите соответствующую интерпретацию. Если в вас ярко выделены несколько типов, например набранное количество двух ведущих квадратов поровну – значит, в вас проявлены качества обоих архетипов, которые могут демонстрироваться в разных компаниях по-разному. Если ни один из квадратов не набирает большинства, а их выбор равномерно распределен между всеми цветами – то либо вы «темная лошадка», либо ищите себя на стыке описаний.

Белая ворона. Да, вы – белая ворона, со всеми достоинствами и недостатками этого статуса. Строго говоря, у вас три пути. Вы можете дальше погружаться вглубь себя, остро реагируя на неосторожно сказанные кем-то слова как на вспышки агрессии по отношению к вашей уникальной индивидуальности, которую вы лелеете. Двигаясь по второму пути, вы можете пойти навстречу коллективу – проявить интерес, смекалку в изучении психологии людей и тех законов, по которым функционирует ваш

коллектив. Это может прибавить очков вашей индивидуальности. И третий путь – нетривиальный. Займитесь спортом, или – в широком смысле – своим телом. Изучите свои потребности и импульсы на телесном уровне, найдите способы их выражения, а все остальное – комфортные отношения в коллективе и здоровое самоощущение – приложатся сами собой.

■ **Черная овца, или черный коршун.** Немногие могут выносить ваше присутствие в коллективе. Вы давите. Давите, чем умеете: мощью, авторитетом, эмоциональностью, напористостью. Вам все должны. Для многих ранимых и впечатлительных людей вы – настоящая беда. Порой вам не хватает выдержки, такта и теплых человеческих взаимоотношений. Если в вашем коллективе есть неформальный лидер, душа компании, или кто-то, кто по результатам данного теста обозначен как «соседка-наседка», пообщайтесь с ней. Узнайте больше сплетен и сведений о членах вашего коллектива. Возможно, кому-то больше пригодилась бы ваша помощь и поддержка, чем постоянная критика и недовольство. Помните, что вы в силах помочь многим, и это к вам вернется сторицей.

■ **Сизый голубь.** Вы обычный и многим привычный член коллектива, и вас это устраивает. Вы любите пятницу, не слишком затратный отдых. В глубине души вы жалуетсяе на такую жизнь, но не представляете, могла ли быть она другой или это все, что осталось. На работе вы на своем месте. Если когда-то вам придет в голову мысль о выходе из застоя – попробуйте новое хобби и обязательно расскажите о нем коллегам.

■ **Козел отпущения.** Вы определенно являетесь изгоем в вашем коллективе. Может, самое время сменить работу? Однако не бросайтесь сразу из огня да в полымя. Прежде чем искать новую работу, попытайтесь найти причины столь сурового отношения в коллективе к вам. Не бойтесь воспользоваться помощью психолога, чтобы разобраться в себе. И только с новыми силами и уверенностью вступайте в новую жизнь, на новую работу – с намерением не повторить старых паттернов поведения.

■ **Гадкий утенок.** Вам некомфортно в коллективе, в основном потому, что кажется, будто все лучше вас. Вы будто вечный новичок или подросток, у которого все падает из рук, а он лишь неловко улыбается и извиняется. Ваши надежды на то, что когда-то потом будет лучше, смогут оправдаться, если вы возьмете ответственность за свою жизнь, свое самоощущение и самооценку уже сейчас.

Позвольте себе дерзость «быть». Твердо стоять на земле, опираться на нее обеими ногами и, зная, что в вас скрыт огромный потенциал, а время – ресурс невозстановливаемый, начать делать шаги в направлении своей истинной реализации уже сегодня.

■ **Золотая рыбка.** Вы – звездочка коллектива. Коллеги удивляются, как вам удается всегда так хорошо выглядеть. Подруги удивляются, как вам удается так много успевать. Противоположный пол от вас без ума. Вы везде преуспели и всех удивили. «Перфекционизм», пожалуй, одно из ваших любимых слов. Однако всегда есть кто-то рядом, кому все еще нужен свет вашей души, ваш энтузиазм, способный обогреть или даже зажечь. Осмотритесь вокруг: вы многого достигли сами, но, если бы вам помогли в начале пути, ведь, правда, идти было бы еще легче? А если вам помогли, то, может, настало время вернуть часть этой помощи миру и тем, кому она нужна?

■ **Соседка-наседка.** Вы – душа любой компании или как минимум очень стремитесь ею стать. Вы бы не смогли работать дома, поскольку коллектив для вас очень важен. Вы чувствуете себя в своей тарелке, если вас окружают люди, с которыми вы разделяете общие интересы и убеждения, с кем находите общий язык и можете обсудить все, что приходит на ум. Вам легко оказывать «социальное давление» на отдельных членов коллектива, просто не пуская их в свой уютный круг общения. Если в вашем коллективе есть некто неприятный для вас, потому что не похож на остальных, подумайте о нем... как о чьем-то ребенке, которому необходима ваша поддержка и понимание, даже если он сам не показывает виду. Возможно, посмотрев на него по-новому, вы обретете еще одного интересного собеседника, а если нет, то вы хотя бы поступите по-человечески, пригласив «белую ворону» к столу или к веселой беседе.

■ **Вы – темная лошадка.** Коллектив никак не может определиться в своем отношении к вам, а вы не спешите идти к нему в этом навстречу. Вы можете себе позволить быть холодным, отстраненным, даже загадочным и не пускать лишних людей в ваш внутренний мир. При этом вы в состоянии пойти на контакт, когда нужно, и при случае не позволите себя «травить», сможете постоять за себя.

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

Модная зима 2014

диктует ретро, баски и цветные меха

В новом зимнем сезоне модниц ждет роскошный мех, рельефная фактура вязаных свитеров, оригинальные головные уборы и эффектные сапоги с высокими голенищами. Эти тенденции можно не только увидеть на подиуме, но и вполне использовать в своем гардеробе, чтобы быть в тренде.

Зимний сезон 2013-2014 отдаст предпочтение одежде из натуральной кожи, объемным жилетам и юбкам, комбинезонам с рукавами и воротниками и всевозможными деталями. Выбор нового сезона будет огромен: от серых и темных оттенков до полосок и леопардовых принтов.

Главной особенностью сезона станет возвращение к стилю ретро, который придаст особую элегантность модницам. Так, актуальны будут стилистические особенности, характерные для 30-х, 50-х, 60-х и 70-х годов. Кроме того, становится популярным «мужской стиль», основательницей которого



Актуально будет носить вещи черного, серого цвета, с эффектом «металлик». Но в то же время вы будете в тренде, если предпочтете и белый цвет, особенно в мехе с длинным ворсом, в коже, в шерстяных тканях типа твида и в ажурном кружеве. Также дизайнеры предлагают глубокие оттенки синего и зеленого цвета, особенно интересна эта гамма будет в бархате, который делает цвет более насыщенным. Некоторые из стилистов-дизайнеров обозначали будущий сезон как «бархатный». Таким образом, профессионалы обещают настоящий триумф для бархата.

Не останутся в стороне и ярко-красные тона, а также розовый, оранжевый, сиреневый, кофейный. В то же время будут актуальны и умеренные цвета, легкие, светлые. Дизайнеры рекомендуют комбинировать цвета с разными тонами, в качестве базового можно использовать серый.

когда-то стала легендарная Марлен Дитрих. В то же время востребованы и романтичные женские образы. Создать такой образ можно с помощью легких, полупрозрачных тканей, многочисленных оборок и воланов, складок и драпировок, приталенных силуэтов, акцентов на бедрах и длине макси.

Еще одним из главных трендов станут объемные свитера и джемперы с большими воротниками, а также всевозможные шарфы и платки. Поэтому эффект многослойности, который в холодное время года весьма актуален, будет крайне популярен и востребован. Игра с деталями, формами и слоями из разной одежды и ткани позволяет визуально изменить пропорции фигуры.

Зимой 2013-2014 дизайнеры предлагают носить объемные шубы, шапки, манто и другие вещи. Еще одним новшеством станут украшения из меха с длинным ворсом. Главным здесь станет цвет. Он

должен быть ярким и сочным. Поэтому не бойтесь шуб красного, желтого, оранжевого, голубого и сиреневого цвета.

Платки, капоры, палантины

Пуховые или шерстяные платки в стиле «русская деревня» станут очень актуальны. Также завоюют популярность капоры, которые достаточно плотно облегают голову и лучше защищают от холода шеи. Их можно встретить в коллекциях брендов Alexander Wang, Iceberg. Наиболее интересную интерпретацию зимних головных платков на основе мягкого искусственного меха с недлинным ворсом представила марка Ermanno Scervino. В тренде будут палантины и накидки, подобные пончо.

Хомуты

В предстоящем зимнем сезоне модными будут именно воротники-хомуты. Их можно встретить на свитерах, джемперах, вязаных платьях и удлинен-

кожными аналогами спортивных джемперов и имитацией вечерних блузок элегантного кроя. В тренде будет как искусственный, так и натуральный материал, но при этом он должен быть тонким и эластичным.

Стиль «ню-лук»

Зимой 2013-2014 на подиум вернется стиль, получивший название «новый взгляд», или «ню-лук», который придумал и разработал французский дизайнер Кристиан Диор. Это направление подчеркивает естественную привлекательность женской фигуры – высокую грудь, тонкую талию, широкие бедра. Основные акценты этого стиля – платья и костюмы с облегающим лифом, подчеркнутой линией талии и объемными юбками, чаще всего расклешенными и закрывающими ноги до середины голени. Зимой 2013-2014 бренд Christian Dior снова пропагандирует эти образы.



ных жилетах. Дизайнер Laura Biagiotti даже смогла адаптировать их к моделям трикотажных вязаных пальто. Хомуты могут иметь как четкую овальную форму, так и ниспадать рельефными асимметричными складками.

Полосатые свитера

Самым модным свитером нового сезона можно назвать тот, на котором будет присутствовать узор или орнамент из полосок: горизонтальных, вертикальных, диагональных. Дизайнеры советуют сочетать в сезоне зима 2013-2014 полосатые свитера с прямыми или расклешенными юбками длиной ниже колена, облегающими джинсами, высокими замшевыми сапогами.

Топы из кожи

Для зимы 2013-2014 станут актуальны кожаные топы. Среди моделей есть очень разные решения, начиная от стиля спортивных футболок и заканчивая

Баски и шорты

Этой зимой будут актуальны шорты длиной до колена, напоминающие по покрою классические брюки со стрелками. Дизайнеры предлагают в качестве материала кожу, вельвет, бархат, твид. Кроме того, станут популярными баски – короткие оборки, расположенные в области талии и имитирующие маленькие юбочки. Не исключено, что из-за этой детали произойдет массовое помешательство, поэтому будьте осторожны. Последний фурор из-за них был в 90-х годах прошлого века. В новом сезоне модно носить платья, жакеты, пиджаки, плащи, пальто, где присутствует эта деталь. Модницы смогут замаскировать этой баской выпуклый животик или создать иллюзию более пышных бедер.

Дорогие женщины, надеемся, что вы с легкостью подберете новый гардероб, а модные тенденции украсят вашу жизнь и сделают ее еще более яркой.

Александра Бонд

Экзотический отдых в загадочной Африке

Африка не только поражает своей красотой (дикая природа не оставит равнодушным никого), но и таит в себе море опасностей и приключений. Если вы хотите необычного и экзотического отдыха, то любая из стран жаркой Африки – для вас. Туризм на Черном континенте в настоящее время очень активно развивается. Путешественников из всех уголков света влекут ни на что не похожие пейзажи: пустыни Намибии, саванна с редкими растениями, тропики, водопады, океанское побережье и многое другое. Еще Африка дает вам настоящее ощущение свободы. Кроме того, народные традиции, которые сохранились с древнейших времен, и памятники, оставшиеся от древних королевств и царств, просто восхищают. К примеру, множество памятников архитектуры, признанных достоянием мировой культуры, находится в Занзибаре. Есть в Африке и условия для активного отдыха, пример тому – глубоководная рыбалка. Однако самый популярный вид времяпрепровождения – это знаменитое во всем мире сафари.

САФАРИ

Первоначальное значение слова «сафари» – путешествие, причем именно охотничье и по Восточной Африке. Позже это понятие стало применяться и в других частях Африки и мира, а его значение изменилось. На сегодняшний день сафари чаще означает экскурсии в дикую природу, на которых фотографируют зверей. Тем не менее интерес к охотничьим сафари у туристов не исчезает и этот вид отдыха пользуется широкой популярностью. Туристы охотятся как в Южной, так и в Восточной Африке. Самыми популярными считаются ЮАР, Намибия, Ботсвана, Танзания, Мозамбик, Замбия, Зимбабве, Камерун, ЦАР. В остальных странах либо небезопасно участвовать в таком охотничьем туре, либо плохо развита инфраструктура. В Африке животные обитают в естественных условиях, и сафари дает возможность проникнуться мощью и необузданностью дикой природы.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА САФАРИ

Если вы все-таки решили поохотиться, то следует обратить внимание на несколько важных вещей. Турист не может охотиться в одиночку. Его обязательно должен сопровождать профессиональный охотник, в обязанности которого входит доставить вас к месту охоты, обеспечить правильный подход к добыче и указать, в которого именно зверя следует стрелять. Это необходимо, так как не каждый приезжий охотник сможет отличить самца от самки с большого расстояния. Кроме того, такой контроль необходим, чтобы избежать браконьерства. Еще одно важное правило – безопасность. Во время охоты на опасную добычу профессиональный охотник обязан страховать туриста, прикрывая его огнем своего оружия в случае атаки раненого зверя. Такая помощь требуется довольно часто. В среднем каждый четвертый выстрел по слону, к примеру, приводит к его нападению. Убежать же от разъяренного слона почти невозможно. Важно знать, что помимо профессионального охотника, в состав группы обычно входят 2-3 человека из местного населения. Это проводники, носильщики, которые тоже помогают вам в экспедиции.

В Африке животные обитают в естественных условиях, и сафари дает возможность проникнуться мощью и необузданностью дикой природы



УДОВОЛЬСТВИЕ СТОИТ ДОРОГО

Конечно, любое качественное и профессиональное сафари не может стоить дешево. Экспедиции, как правило, длятся от 11 до 20 и более дней. Туроператоры в основном озвучивают цены только за само путешествие, которые варьируются от 3,5 до 7 тысяч долларов, хотя в ценах нет предела. Все будет зависеть от вашего желания. Если вы поедете в группе – одна цена, если тур индивидуальный – совсем другая. Многие зависит и от снаряжения. Главное, что стоит учесть: цена, которую вам предложит туристическое агентство, не будет в себя включать перелет. Если вы соберетесь в длительную экспедицию и захотите побывать в нескольких странах Африки и поохотиться, то следует учесть, что и перелетов будет не меньше шести, соответственно, к общей стоимости нужно прибавить еще одну треть от нее или половину. Помимо самого тура, вы будете должны заплатить и за трофей, а их цена тоже очень разная. Начинается она от 150–200 долларов за такую добычу, как павиан или мелкие антилопы, и достигает десятков тысяч долларов за слона, носорога или льва. Еще туристу придется заплатить арендную плату за оружие, если у него нет своего. Она обойдется вам в 20–50 долларов в сутки, но при этом нет гарантии, что в наличии окажется именно тот вид оружия, который нужен вам для охоты.

Но не огорчайтесь сразу: есть возможность и сэкономить на сафари. Правда, придется привычную ловлю на зверя заменить фотоохотой. Тогда минимальная цена вашей поездки может составить от 1,5 тысячи долларов. Еще можно сэкономить на проживании. Вы можете выбрать отель, сафари-лоджию или палатку. Отели, как правило, самый дешевый вариант, палатки – самый дорогой. Дело в том, что палатки зачастую предлагаются с дворцом и собственным бассейном.

Цена сафари-тура зависит также и от страны. Самые дешевые сафари в Кении, самые дорогие – в Ботсване. Если вы в первый раз собрались на сафари, то в Ботсвану ехать не стоит, поскольку в последующем отправляться в путешествие куда-либо будет неинтересно: это одно из самых захватывающих мест. Но на вкус и цвет товарищей нет, как говорится. Возможно, вам больше понравится и какая-то другая страна Черного континента. В любом случае, впечатления у вас останутся незабываемые, ведь Африка – это континент дикой природы, раскаленных страстей и невероятных контрастов.

Александра Бонд



Нелегкая жизнь альбиносов

Абсолютно белые животные, как домашние питомцы, так и дикие, всегда ловят на себе пристальные взгляды и вызывают особый интерес у людей. Таких необычных животных называют альбиносами. Издавна считалось, что такие звери волшебные, сверхъестественные и поэтому счастливые. Но выживать таким «белым воронам» нелегко.

КРАСОТА ТРЕБУЕТ ВЫЖИВАЕМОСТИ

Среди своих сородичей животные-альбиносы не всегда находят понимание. Нередко племя даже может отказаться от них. Собратья часто плохо относятся к альбиносам, например пингвины клюют и прогоняют своего непохожего на остальных сородича.

Риск оказаться не таким, как все, в животном мире, безусловно, связан с окрасом. Порой природа, окрашивая тот или иной вид в конкретный цвет, дает ему природную маскировку, а альбинос ее не имеет и вынужден бороться за жизнь. Лишенные маскирующей окраски и резко выделяющиеся среди своих сородичей, животные-альбиносы привлекают повышенное внимание хищников, становясь их жертвами в первую очередь, а хищники-альбиносы не могут незаметно подкрадываться к жертвам и добывать себе пропитание.

Кроме того, животные-альбиносы, к примеру, плохо видят и очень чувствительны к солнцу. У птиц-альбиносов хрупкие перья. Альбиносы отличаются от остальных животных тем, что кожа их светло-розовая; шерсть, чешуя, перья – белого цвета; глаза красноватые. Все альбиносы страдают от проблем со слухом, у большинства из них снижен иммунитет. Поэтому альбиносы являются более уязвимыми, чем их обычные сородичи.

Но бывает и так, что животные с возрастом седеют, также как и люди. Часто на окрас влияет питание и здоровье. Интересно и то, что среди животных существуют альбиносы-полукровки: часть тела белая, а часть – привычного окраса.

Также животным-альбиносам весьма нелегко найти пару среди представителей своего вида. Ведь «импозантный» внешний вид играет важную роль в брачных отношениях не только людей, но и животных, так что блеклые самцы-альбиносы едва ли могут завоевать расположение самок своего вида, отдающих предпочтение интенсивно окрашенным самцам.

Но альбинизм – это не болезнь, а лишь генетический дефект. Ген альбинизма не позволяет организму вырабатывать меланины – окрашивающие пигменты.

Ученые отмечают, что из-за пониженной жизнеспособности животные-альбиносы вынуждены «выкарабкиваться» в природе (вспомним естественный

отбор), но с каждым годом на свет появляется все больше и больше абсолютно белых представителей зоомира. В то же время существует и обратная сторона альбинизма, называемая меланизм, – это, наоборот, преобладание черного цвета в окраске.

По наблюдениям ученых на 10 тысяч животных приходится один альбинос. Альбиносы встречаются практически среди всех видов животных: птиц, котов, собак, китов, кротов, рептилий и т.д.

Альбинизм является наследственным признаком, поэтому встречается очень редко и лишь в том случае, если оба родителя являются носителями такого гена. Причина светлого цвета в том, что в пигментных клетках животных-альбиносов не хватает белка тирозиназы, отвечающего за синтез красителя.

ВОЛШЕБНЫЙ ЗВЕРЬ

В животном мире выживать альбиносам нелегко, но в человеческом можно стать настоящей звездой. Очень часто животные-альбиносы становятся героями всевозможных фотосессий и милых взглядов в зоопарке. Самое знаменитое животное-альбинос – горилла Снежинка, которая жила в зоопарке Барселоны с 1966 по 2003 год (умерла обезьяна от рака кожи) и считалась самым фотографируемым животным за всю историю. Домашние питомцы-альбиносы тоже очень популярны, причем это не только шикарные белоснежные коты, но и кролики, хомяки, собаки.

Животные, полностью одетые в «белые шубы», всегда вызвали у человека чувство интереса и восторга своей необычной окраской. Непривычный облик животных-альбиносов и ореол тайны, окутывающий их происхождение, породили у разных народов немало мифов и легенд, связанных с белоснежными братьями нашими меньшими. Вспомним, к примеру, могучего быка, в образ которого, согласно древнегреческим мифам, перевоплощался сам Зевс, или белых слонов Таиланда, владеть которыми позволялось лишь особам королевской крови, или белую верблюдицу-мехари, унесшую от врагов пророка Магомета, или Белого коня прерий, повелевавшего, по верованиям западно-американских индейцев, несметными табунами мустангов. Обычно герои всех этих легенд, помимо предусмотренных жанром сверхъестественных способностей, наделены невиданной силой и выносливостью.

Александра Бонд



Коала-альбинос в зоопарке Сан-Диего по имени Оня-Бирри, что на языке коренных австралийцев значит «мальчик-призрак».



Летучая мышь-альбинос сидит на пальце своего опекуна, восстанавливаясь после нападения кошки в центре спасения летучих мышей в Куранде, недалеко от Кэрнса в северной Австралии.



Пинки – редкая каймановая черепаха-альбинос, страдавшая в молодости от недоедания, отчего теперь развилась странная форма панциря, – обитает в зоопарке Клинч в Траверс-Сити, штат Мичиган.



Еж-альбинос был найден работниками приюта для животных в Линкольншире, после того как от него отказались его собратья.



Самец крокодила-альбиноса в тематическом парке Су-Сити в Сан-Августине.



Самое знаменитое животное-альбинос – горилла Снежинка, которая жила в зоопарке Барселоны с 1966 по 2003 год. Она умерла от рака кожи. Ее считают самым фотографируемым животным за всю историю.

Суп-крем «Грибной»

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



Чего только не готовят опытные мастера кулинарного дела из грибов! Солят, маринуют, жарят, тушат, используют для приготовления пирогов, пиццы, жульенов, супов, ризотто, салатов. А для некоторых людей, особенно исповедующих вегетарианство и отказ от животной пищи, грибы являются одним из немногих источников белка. Но их главное достоинство, конечно, в необычном и очень приятном вкусе и кружащем голову аромате.

Особенно вкусны грибные супы, способов приготовления которых не перечислить. Но супы-пюре и кремобразные супы – это совершенно отдельная история. От крем-супа из шампиньонов не откажется, пожалуй, ни один самый привередливый гурман. Если вы еще ни разу не готовили крем-суп из шампиньонов, то много потеряли, потому что это восхитительное блюдо готовится очень просто и быстро и способно удовлетворить самый взыскательный вкус.

ИНГРЕДИЕНТЫ:

шампиньоны – 4 шт.;
картофель отварной – 1 шт. (крупный);
лук и морковь – пассерованные;
масло растительное – 50 г;
говяжий бульон – 400 г;
сливки 30% – 50 г;
соль, перец – по вкусу.



ПРИГОТОВЛЕНИЕ:

Нарезаем грибы пластинами. Берем сотейник, ставим на разогретую плиту, наливаем масло. Выкладываем грибы, жарим, помешивая, в течение 5 минут. Предварительно отваренный картофель режем произвольно и добавляем его к грибам. Затем отправляем в сотейник заранее пассерованные лук и морковь. Солим, перчим, добавляем щепотку сухой смеси овощей для приготовления супов. Жарим еще 5 минут. После этого наливаем готовый говяжий бульон и держим на огне 2-3 минуты. С помощью блендера измельчаем все до кремобразного состояния и ставим еще раз на огонь, чтобы смесь закипела. Перекладываем наш суп-крем в чашку и заливаем сверху охлажденными сливками; тонким ножом чертим на поверхности незамысловатый узор. Ваш суп-крем готов!



ПРИЯТНОГО АППЕТИТА

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



Ноябрь-2013

Овен

(21.03-20.04)



Умелое управление чужими средствами или крупными суммами вашего предприятия способно привести вас к немалому успеху. Возможно, шеф доверит вам ответственный проект, который хоть и потребует от вас больших энергозатрат, все же способен существенно расширить ваши горизонты. В начале двадцатых чисел месяца появятся новые интересные замыслы. Ваша активность должна быть максимальной, и, скорее всего, так и будет, потому что новые идеи вас крайне заинтересуют. В конце ноября все-таки придержите коней: спешка может привести к серьезным ошибкам.

Телец

(21.04-21.05)



Этот месяц вам дан для того, чтобы наладить партнерские связи и, может быть, исправить былые ошибки во взаимодействии. Очень вероятны новые деловые знакомства, заманчивые предложения, которые раскроют перед вами новые перспективы. Попутно будут решаться вопросы финансовых вложений. Здесь торопиться не стоит, имеет смысл предварительно хорошенько прощупать почву. Желание перемен в конце месяца будет велико – смотрите, не наломайте дров!

Близнецы

(22.05-21.06)



Работы у вас прибавится в разы, но, как ни странно, вас это вполне устроит, и вы будете все успевать. Мало того, начальство проникнется к вам доверием, не исключено даже, что речь пойдет о повышении в должности. Вторая половина месяца, среди прочего, будет ознаменована активизацией деловых встреч, переговоров. В конце месяца вам станет сложно совмещать новые проекты и основную профессиональную деятельность.

Рак

(22.06-22.07)



Ноябрь будет очень динамичным и интересным. Чего точно не надо делать, так это отсиживаться в тени. Покажите всем, на что вы способны, продемонстрируйте свои самые сильные стороны! Хорошо заниматься творчеством, рекламой, даже саморекламой. Звезды благоприятствуют тем Ракам, которые стремятся усилить свои лидерские позиции. Кто-то может стать известным благодаря успешному выступлению, у кого-то появится влиятельный покровитель. Не исключены и другие удачные варианты. В конце месяца возможна работа в авральном режиме.

Лев

(23.07-23.08)



Львам в конце осени стоит заняться стабилизацией, закреплением успеха на уже достигнутых высотах. Нужно спокойно и внимательно проанализировать пройденный путь и слегка откорректировать свои цели. Успешно будут решаться вопросы недвижимости, в том числе вложения денег в проекты, связанные с расширением или благоустройством рабочих или жилых помещений. Как бы стремительно ни развивались ваши новые проекты, в конце месяца все же ожидается некоторая пробуксовка или встреча с неожиданными препятствиями.

Дева

(24.08-23.09)



Движения, общения, контактов, поездок, звонков и переговоров в ноябре будет предостаточно. Всем вы будете нужны, все захотят с вами встретиться, чтобы обсудить общие дела и неотложные вопросы. Есть надежда, что партнеры наконец дадут добро на те предложения, которые вы им озвучили ранее. Не медлите, куйте железо, пока горячо: вдруг потом они передумают? Помимо прочего, внимания потребуют вопросы помещения. Возможно, речь пойдет о перестановке, ремонте или даже переезде. Так как вы настроены решительно, можно предположить, что в самые кратчайшие сроки все будет сделано.

Яна Сологерт, астролог

Весы

(24.09-23.10)



Ноябрь вам лучше всего использовать для решения задач материального толка. Это хорошее время, чтобы привести в порядок свои финансы и даже найти способы их приумножить. Возможна прибыль от удачных продаж или появление большого числа потенциальных клиентов с деньгами. В середине месяца ожидаются интересные встречи, переговоры, возможны короткие поездки. В конце ноября придется подсуесться из-за каких-то срочных дел.

Скорпион

(24.10-22.11)



В ноябре Скорпионы должны чувствовать себя прекрасно! Внимания вашей персоне предостаточно, и все пути открыты. Это подходящий период для новых начинаний, а также для участия в рекламных акциях, выставках, презентациях. Даже на фуршетках, торжествах и корпоративных тусовках вы сможете не только всласть повеселиться, но и с пользой провести время, собрав вокруг себя армию поклонников, готовых способствовать реализации ваших проектов. В конце месяца может обнаружиться некоторая брешь в бюджете, на латание которой стоит бросить все свои силы.

Стрелец

(23.11-21.12)



Дела будут идти совсем неплохо, причем нередко даже без вашего участия. У вас появится возможность оценить пройденный путь и немножко расслабиться, по крайней мере, в начале месяца. Постепенно новые замыслы все больше начнут волновать вас, появится желание попробовать свои силы в новом деле, и тогда уже вас сложно будет остановить. Конец месяца покажет вам почти весь спектр возможных препятствий. Но не стоит отступать, надо просто продумать новую тактику.

Козерог

(22.12-20.01)



Ноябрь может показаться вам оживленным и даже бурным, особенно если вы достаточно общительны и подвижны. Будет много встреч, звонков, возможны поездки. Предложения партнеров покажутся вам интересными, хотя и несколько авантюрными, но отказываться не стоит. Эти проекты открывают перед вами новые перспективы, делают ваш путь в бизнесе более увлекательным и насыщенным, пусть даже и не всегда предсказуемым. Некоторые из неожиданностей могут нарисоваться в конце месяца. Не отмахивайтесь от них, наоборот, постарайтесь разобраться, чтобы потом не было затяжных проблем.

Водолей

(21.01-18.02)



Ноябрь напомнит вам о том, что год почти закончился и пора подводить итоги. Есть надежда, что вы будете в целом довольны своими профессиональными достижениями и даже можете рассчитывать на увеличение доходов, ну или хотя бы премию. Попутно будут рождаться новые планы, причем у вас может возникнуть желание побыстрее перейти от слов к делу. В конце месяца поспешность может привести к потере прибыли.

Рыбы

(19.02-20.03)



Для вас открывается простор для маневра – можете делать все или почти все, что хотите. Благоприятны масштабные проекты, связанные с рекламой или иными способами раскрутки вашего предприятия. Могут возникнуть варианты деловых поездок за границу или же партнеры из-за рубежа сами найдут вас. Не отказывайтесь от предложений, ведь такие шансы даются не так уж часто. У вашего руководства тоже новые планы, и в конце месяца оно может вас огоршить весьма непростыми заданиями.

АНОНС

ТЕМА НОМЕРА

Исполнение желаний

ВОПРОС НОМЕРА
Бронхит



НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА
Ароматерапия

АКТУАЛЬНО
Рекламные стратегии
в фармбизнесе



ЛИЧНЫЙ КЛУБ
В Новый год – с чистого листа



ОТНОШЕНИЯ
Как улучшить личную жизнь,
не наступая на старые грабли

МЕНЕДЖМЕНТ
Мотивация персонала