

ЭМИТИ Pharm

№ 4 (14) 2014



Обложка
Куаныш Рысбеков
Фото – Азиз Аскеров

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

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

Над номером работали:

Дана Бердыгулова, Галина Хван, Наталья Батракова,
Ирина Ткаченко, Наталья Выдренко, Алексей Славич-Приступа,
Евгения Макаренко, Наталья Польшанная, Жанат Смирнова,
Полина Шаповалова, Оксана Белых, Яна Сологерт, Рано Илахунова

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

Дорогие читатели!

В каждой жизненной ситуации мы разные: подтянутые и серьезные на работе, смешливые и задиристые с друзьями, загадочные и непредсказуемые с любимыми.

Вы не задумывались над тем, почему мы ведем себя с разными людьми, в разных компаниях по-разному? Ответ лежит на поверхности: потому что мы носим маски и даже не представляем, сколько их у нас. Что будет, если все маски снять? Маску заботливой жены, сильного человека, доброго друга, хорошего работника... Что останется? Останется человек, настоящий, хороший или плохой – неважно, главное, что это будет настоящее и нескрываемое лицо.

Мы не представляем себя без масок. Некоторые мы носим, потому что кому-то нужно видеть нас такими, некоторые – в силу привычки, чтобы поддержать тот стереотип, который прочно закрепился за нами. Но в их постоянном ношении есть один недостаток: сколько сдерживаемых эмоций мы носим в себе годами, а порой и всю жизнь! Выплеснуть их, проявить в поступке или слове не позволяют кому-то воспитание, кому-то страхи, кому-то излишняя терпимость, застенчивость, скромность, низкая самооценка. Эти ментальные рамки порой ведут к плачевным последствиям.

Без масок, наверное, в социуме нельзя, главное – не допускать, чтобы маска, вырвавшись из-под контроля, стала управлять, руководить нами и нашим поведением.

Дана Бердыгулова,
главный редактор



СОДЕРЖАНИЕ



ВОПРОС НОМЕРА 6

Нефрит

НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА 14

Фитотерапия: лекарства из природной аптечки

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА 18

Красота без уколов

КАРЬЕРА 22

HeadHunter: маркетологи чаще остальных лгут своим коллегам!

Полундра: весеннее настроение!

МАРКЕТИНГ 26

Оценка маркетингового потенциала аптеки методом бенчмаркинга

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА 28

Будущее аптеки – за аптечным консультированием

МИРОВОЙ ОПЫТ 32

Аптечные работники на земле Моисея

МОНОЛОГ ДИРЕКТОРА 34

Ольга Александрова



Тема номера

Жизнь – театр...



ФОТО-РАНДЕВУ 36

Улжан Егемова

Нуржамал Нышынова

Гульнара Назарова

Назира Абдуразакова



40

ГЕРОЙ НОМЕРА

40

Конкуренции не нужно бояться,
ее надо уважать!
Куаныш Рысбеков

ИНТЕРВЬЮ

44

В театре должны работать только
непроходимые оптимисты
Рубен Андриасян

ОТНОШЕНИЯ

48

Десять правил поведения
на войне между женой и мужем

ВОСПИТАНИЕ

52

Почему дети обманывают?

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

56

Роли, которые играет личность

ПОДИУМ

60

Женственность снова в моде

ПУТЕШЕСТВИЯ

62

Родина Шекспира

ЗООМИР

64

Животные – артисты

КУЛИНАРИЯ

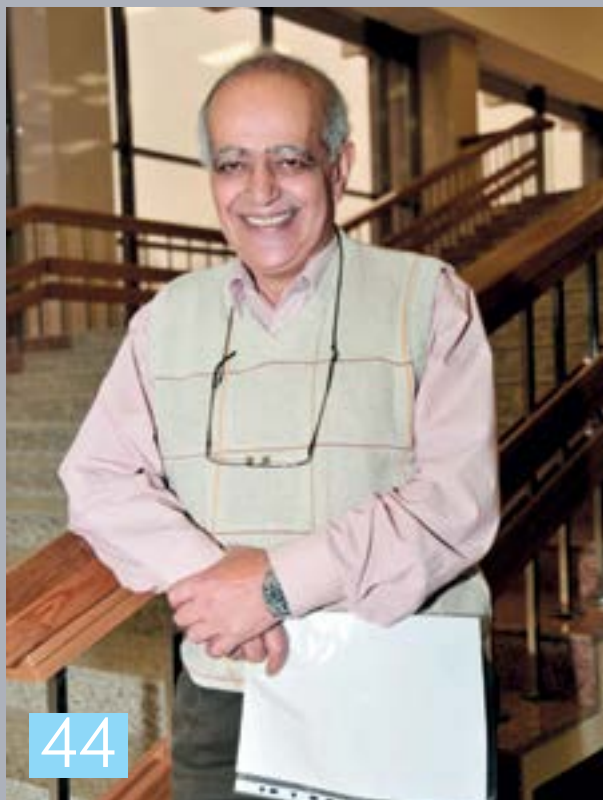
68

Пасха

АСТРОПРОГНОЗ

70

Гороскоп на апрель



44



52



60

Нефрит

Галина Хван, врач высшей категории
Гульшат Абдугалиева, врач-терапевт высшей врачебной категории
объединения врачебных комплексов Центральной клинической больницы
Медицинского центра Управления делами Президента Республики Казахстан

Нефриты (nephros – «почка», -itis – «воспалительный процесс») – это группа воспалительных заболеваний почек, при которых нарушается способность почек выводить из организма продукты обмена.

Различают различные формы нефрита, и об их особенностях полезно знать, т.к. от правильного понимания механизма заболевания зависит как лечение, так и профилактика. Последнее особенно важно в связи с тем, что нефрит чаще бывает приобретенным как осложнение других заболеваний (вторичные нефриты) и его возникновение и хронизацию можно предупредить.

Нефрит может возникать и как самостоятельное заболевание (первичные нефриты, наследственные нефриты). К первичным нефритам относятся воспалительные заболевания почек, возникшие на фоне их врожденных аномалий (дефектах).



Почка – это парный орган, расположенный в области поясницы. Размеры ее – 10–12 см в длину, 5–6 см в ширину, 3 см в толщину. Каждая почка состоит из паренхимы и системы накопления и выведения мочи. Ткань почки содержит корковое (наружное) и мозговое (внутреннее) вещество. Корковое вещество состоит из нефронов, кровеносных сосудов и соединительной ткани. В свою очередь нефроны состоят из сосудистого клубочка и канальцев.

За сутки в почке образуется примерно 170 литров первичной мочи, весь объем крови проходит через почки около 300 раз!

При нефрите поражаются канальцы, клубочки и интерстициальная ткань (ткань почечной паренхимы). Нефрит может быть диффузным (поражающим клубочки полностью) и очаговым (с отдельными воспалительными очагами). Диффузный нефрит более опасен для здоровья человека. Он может протекать в острой и хронической формах. Чаще всего воспалению почек подвержены женщины.

Наиболее часто встречающиеся клинические формы нефрита:

- пиелонефрит (воспаление почек бактериального происхождения);
- гломерулонефрит (воспаление гломерул);
- интерстициальный нефрит (поражение интерстициальной ткани и почечных канальцев).

Среди первичных нефритов чаще всего фигурирует острый или хронический гломерулонефрит. На его долю выпадает около 80% всех случаев заболеваемости нефритом.

Вторичный нефрит развивается как осложнение при разнообразных патологических процессах:

- сахарный диабет, амилоидоз почек;

инфекционные заболевания (туберкулез, малярия, грипп, сифилис);

– аутоиммунные заболевания (ревматоидный артрит, красная волчанка);

– аномальные аллергические реакции;

– васкулиты, миеломная болезнь, тромбозы;

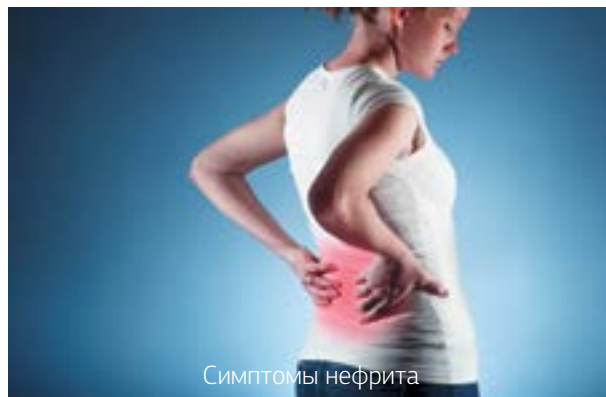
– онкологические заболевания;

– отравления ядами или тяжелыми металлами (свинец, ртуть, золото);

– гинекологические заболевания у женщин;

– беременность (нефропатия беременных);

– алкоголизм.



Симптомы нефрита

Клинические симптомы нефрита не зависят от его причин и почти всегда проявляются одинаково: общей слабостью больного, потерей аппетита, сухостью во рту и постоянной жаждой, болями в пояснице и головной болью. Количество мочи уменьшается, иногда наблюдаются тошнота и рвота, вздутие живота и понос, отечность конечностей и лица.

Затянувшееся воспаление почек и прием диуретиков обычно вызывают парестезию (чувство онемения и покалывания кожи), сильную слабость, мышечные боли и судороги. Эти симптомы проявляются из-за потери организмом полезных веществ, в частности калия и хлоридов.

Сильная отечность конечностей весьма часто ограничивает нормальную активность человека, мешает полноценной жизнедеятельности и выполнению какой-либо физической работы. Больные пассивны, у них отмечаются бледность, сухость и шелушение кожи, нормальная или сниженная температура, волосы и ногти ломкие.

Острое воспаление почек может проходить со значительным повышением температуры, ознобом, сильной потливостью. Для хронического нефрита более характерна ночная потливость, желтушность кожи, потеря аппетита, частые мочеиспускания, приносящие боль. Артериальное давление повышено, моча мутная, с хлопьями.

Хронический нефрит протекает с чередованием обострений и ремиссий. Частые обострения ведут к гибели почечных клубочков: развивается почечная недостаточность, шлаки и ядовитые вещества не выводятся из организма, возникает самоотравление организма (уремия).

ГЛОМЕРУЛОНЕФРИТ

Острый гломерулонефрит чаще всего начинается с появления отеков. Причем отечность появляется с утра и спадает к вечеру. Пациент также может заметить, что количество мочи у него уменьшилось, а сама моча становится мутной, возможна гематурия (кровь в моче). Отеки сопровождаются слабостью, головной болью, снижением аппетита, тошнотой и болью в пояснице. Температура тела повышается, это повышение сопровождается ознобом. Повышается и артериальное давление. Возможны боли в области сердца.

Следует знать, что острый гломерулонефрит развивается чаще всего на фоне перенесенных ранее инфекционных заболеваний: тонзиллита (гнойная ангина), фарингита, пневмонии; аллергических и системных заболеваний.

Острый гломерулонефрит, как правило, возникает через 1–2 недели после инфекционного заболевания. Известны две формы этого заболевания – циклическая и латентная. Для циклической формы характерно бурное начало, повышение артериаль-

ного давления, сильное изменение лабораторных показателей. Эта форма вылечивается через 2–3 недели, однако после излечения у пациентов может наблюдаться протеинурия (белок в моче) и гематурия.

Латентная форма острого гломерулонефрита развивается постепенно, медленно, симптомы ее выражены слабо, пациентов обычно беспокоят лишь одышка и отеки. Такую болезнь довольно трудно диагностировать, она часто приводит к развитию хронического гломерулонефрита. Длится латентная форма от 2 до 6 месяцев.

Острый гломерулонефрит опасен не только возможностью хронизации патологического процесса, но и другими осложнениями: острой почечной недостаточностью, острой сердечной недостаточностью, острой почечной гипертензивной энцефалопатией и кровоизлиянием в головной мозг.

Диагноз «острый гломерулонефрит» ставит уролог или нефролог. Пациента направляют на общий и биохимический анализы крови, общий анализ мочи и другие исследования. Для диагностики острого гломерулонефрита также делают посев мочи, биопсию почки, УЗИ почек.

Лечение острого гломерулонефрита проходит в стационаре. При остром гломерулонефрите назначают постельный режим и строгую диету. Страдающего гломерулонефритом ограничивают в потреблении белка, соли, жидкости.

Пациент, перенесший острый гломерулонефрит, должен наблюдаться у нефролога еще два года после выздоровления. Причем первые полгода врач осматривает пациента раз в месяц, а следующие полтора года – раз в три месяца.

Профилактика острого гломерулонефрита заключается в своевременном и правильном лечении инфекционных заболеваний, укреплении иммунитета. Важно не злоупотреблять алкоголем. Работающим на химических предприятиях нужно соблюдать правила безопасности и избегать попадания в организм солей тяжелых металлов.

ПИЕЛОНЕФРИТ

Пиелонефрит – это гнойно-воспалительное заболевание почек. Возбудителями пиелонефрита обычно становятся стафилококки, кишечная палочка и другая патогенная и условно-патогенная микрофлора. Бактерии могут попадать в почки следующими путями:

- восходящим (из нижележащих отделов мочеполового тракта),
- нисходящим (инфекция попадает в почки с кровью из существующих в организме очагов инфекции).

Пиелонефритом чаще страдают женщины из-за особенностей строения их мочеполовой системы: мочеиспускательный канал у них короче и шире,

ВОПРОС НОМЕРА

инфекции проще попасть в него и подняться наверх к мочевому пузырю и почкам. Важную роль в развитии этого заболевания играет и то, что женщины, слепо следуя моде, часто одеваются не по погоде. У мужчин пиелонефрит чаще развивается как осложнение мочекаменной болезни, хронического простатита, аденомы простаты.

Для развития пиелонефрита также нужны соответствующие общие и местные факторы. К общим факторам относятся состояние иммунитета человека и сопутствующие болезни, например сахарный диабет. А к местным относятся нарушения оттока мочи из почки и нарушение кровоснабжения почки.

По течению пиелонефриты делят также на **острые** и **хронические**. Хронический пиелонефрит может возникнуть после острого пиелонефрита из-за:

- неправильного или несвоевременного лечения;
- перехода микроорганизмов, вызвавших заболевание, в формы, устойчивые к действию препаратов и неблагоприятным для них условиям;
- наличия заболеваний мочеполовой системы, способствующих хронизации процесса (мочекаменная болезнь, аденома простаты, сужение мочевых путей);
- наличия других хронических заболеваний, способствующих снижению иммунитета (сахарный диабет, ожирение, заболевания желудочно-кишечного тракта, болезни крови);
- нарушения работы иммунной системы.

Хронический пиелонефрит обычно обостряется при каких-либо простудных заболеваниях (ОРВИ, грипп, ангина, синусит, отит). Как правило, рецидивы заболевания случаются два раза в год – весной и осенью.

ДИАГНОСТИКА НЕФРИТОВ

Для диагностики нефрита врач учитывает жалобы пациента и подробно расспрашивает о начале заболевания и возможных причинах его возникновения: предшествующие инфекции, переохлаждение, употребление лекарственных средств, сопутствующие заболевания и т.д. Для уточнения характера нефрита назначаются следующие лабораторно-инструментальные исследования:

- общий анализ мочи и крови;
- различные мочевые пробы (по Зимницкому, Нечипоренко, проба Фольгарда и другие);
- УЗИ почек;
- рентгенологическое исследование (рентгеноконтрастная урография);
- компьютерная и магнитно-резонансная томография;
- биопсия почечной ткани.

Снимок почек с помощью рентгеноконтрастной урографии



Важно: при появлении симптомов, указывающих на заболевание почек, необходимо срочно обратиться к врачу, так как нелеченый нефрит может быстро принять хроническое течение и впоследствии привести к хронической почечной недостаточности.

ЛЕЧЕНИЕ НЕФРИТА

Если при обследовании обнаруживается заболевание почек – нефрит, врач назначает комплексное лечение, зависящее от причины, стадии и симптомов заболевания. Лечение нефрита направлено главным образом на устранение причин и клинических проявлений заболевания, что позволяет предотвратить осложнения болезни, ее дальнейшее прогрессирование и переход в хроническую стадию. Любые терапевтические мероприятия должны осуществляться под контролем высококвалифицированного врача.

При остром нефрите лечение обычно проводится в стационаре. В первые дни заболевания необходимо соблюдение постельного режима и диеты с ограниченным содержанием жидкости и соли. Основой лечения при пиелонефрите является антибактериальная терапия препаратами широкого спектра действия (пенициллин, гентамицин, кефзол и пр.), а также устранение воспалительного процесса и отеков путем приема дезинтоксикационных и мочегонных лекарственных препаратов (фуросемид, урегит, гипотиазид и т.д.).

При уменьшении мочеотделения применяют диуретические средства. В случае, когда нефрит сопровождается высоким кровяным давлением, назначают гипотензивные и сердечные средства.

В случае неэффективности консервативной терапии нефрита пациенту показано хирургическое

лечение болезни. Оперативное вмешательство в данном случае подразумевает под собой декапсуляцию почек с последующим вскрытием гнойных очагов. Подобные манипуляции требуют незамедлительного решения, поскольку промедление и пренебрежение врачебными рекомендациями может привести к развитию септического процесса и почечной недостаточности.

При гломерулонефрите основное значение имеют гормональные препараты, которые уменьшают воспалительный процесс и ограничивают образование антител к почечной ткани. Если нефрит привел к тяжелой хронической почечной недостаточности, то решается вопрос о гемодиализе или трансплантации почек.

Лечение гломерулонефрита также должно проходить в стационарных условиях. Больного госпитализируют и помещают в специальное нефрологическое отделение, выбирая наиболее рациональный метод лечения этой болезни.

Медикаментозное лечение предусматривает применение диуретиков, антигистаминных средств, препаратов кальция, рутина, аскорбиновой кислоты, реже – антибиотиков и сердечных средств.

Если нефрит протекает тяжело, комплексная терапия не дает желаемого эффекта и развивается нефротический криз, применяют плазмаферез (удаление из плазмы крови токсических и метаболических компонентов), гемосорбцию (очищение крови путем адсорбции токсинов на поверхность сорбента); используют глюкокортикостероиды, цитостатики. Лечение всегда проходит под пристальным медицинским наблюдением с регулярным исследованием крови, мочи и мочевины больного.

Больным нефритом также рекомендовано санаторно-курортное лечение и дальнейшая диспансеризация.

Для профилактики воспаления почек необходимо своевременно и качественно лечить инфекционные заболевания, вызывающие нефрит. Больные хроническим нефритом должны избегать физических нагрузок, нервных перенапряжений и переохлаждений.

ЛЕЧЕНИЕ НЕФРИТА ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СБОРАМИ



При хронических нефритах важное значение имеет фитотерапия. Широко применяются настои и отвары растений, обладающих мочегонным и противовоспалительным действием.

Перед началом лечения растительными средствами необходимо проконсультироваться с лечащим врачом. Кроме того, следует помнить, что фитотерапия является лишь вспомогательным средством и не может заменить медикаментозное лечение, а в большинстве случаев используется только как дополнение к ней.

Для лечения воспаления почек народными методами травники издавна использовали лекарственные травяные сборы. Ниже приводятся самые популярные **рецепты** этих целебных сборов.

Сбор 1. Необходимыми ингредиентами этого сбора являются листья березы и земляники, семена льна и листья крапивы двудомной. Компоненты, взятые в одинаковом количестве, соединяют между собой, перемешивают и измельчают. В стакан кипятка добавляют столовую ложку смеси, накрывают крышкой и держат на водяной бане около 15 минут. Перед тем как процедить лекарство, его необходимо остудить. Для этого достаточно 45 минут. Пить лекарственный настой нужно за 15 минут до еды, по паре стаканов в день. При гломерулонефрите настоем поможет снять воспаление и аллергию, окажет мочегонное действие и снабдит организм витаминами.

Сбор 2. Вам понадобятся корни петрушки, плоды фенхеля, корни лекарственной спаржи и пахучего сельдерея. Ингредиенты смешивают в равных количествах, измельчают и добавляют столовую ложку сбора в емкость с холодной водой (300 мл). Настаивают сбор в течение шести часов, затем кипятят 10 минут и процеживают через слой марли и ваты. Отвар пьют в течение дня по несколько глотков.

Сбор 3. Смешайте корень ясеня высокого (30 г), листья брусники (10 г), шишки хмеля обыкновенного (5 г), траву душицы (10 г) и залейте все литром воды. Кипятить лекарство нужно не более получаса. Затем процедите отвар и пейте по половине стакана трижды в день. Сбор помогает в лечении острого и хронического пиелонефрита.

Сбор 4. Для приготовления этого сбора необходимо соединить листья мать-и-мачехи (30 г), траву зверобоя (25 г), цветки тысячелистника обыкновенного (25 г) и листья крапивы (20 г). Смесь измельчают, перемешивают и заваривают столовую ложку в стакане кипятка в течение пары часов. Затем лекарство цедают и пьют в два приема по половине стакана. Курс лечения составляет 25 дней. Полезно принимать этот сбор в период ремиссии при хроническом пиелонефрите.

Сбор 5. Окопник лекарственный, семена льна, дрок красильный (траву) и листья толокнянки

ВОПРОС НОМЕРА

(по 2 части каждого компонента) смешивают с листьями ежевики и плодами можжевельника (по 1 части). Смесь измельчают в кофемолке или мясорубке и кладут столовую ложку в емкость с крутым кипятком (200 мл). Травяной сбор варят на медленном огне 10 минут, оставляют на час и процеживают. Можно ослабить симптомы острого нефрита, принимая по трети стакана отвара трижды в день.

Сбор 6. Возьмите по 3 части травы фиалки трехцветной и цветков календулы и соедините с почками тополя черного и травой пастушьей сумки (по 1 части каждого компонента). Измельчите смесь и насыпьте столовую ложку в стакан кипятка. Настаивать лекарство нужно не менее часа. При пиелонефрите рекомендуется принимать по две чайных ложки настоя трижды в день перед едой (за 15 минут).

Сбор 7. Листья толокнянки смешивают с шалфеем, почками березы и травой хвоща в пропорции 5:4:3:2, кладут столовую ложку смеси в емкость с кипятком (400 мл) и доводят до кипения. Охлаждают отвар в течение 20 минут, процеживают и пьют по паре глотков в 6 приемов.

Сбор 8. По одной части цветков василька и почек березы смешивают с двумя частями листьев толокнянки и четырьмя частями листьев вахты трехлистной. Пару чайных ложек сбора заливают кипятком (200 мл) и варят в течение 10 минут. Затем отвар необходимо процедить и пить по 100 мл трижды в день.

ЛЕЧЕНИЕ НЕФРИТА ЯГОДАМИ И ФРУКТАМИ



Некоторые ягоды могут помочь больным в борьбе с воспалением почек.

Ягоды **брусники** промывают в холодной воде и пропускают через мясорубку. Затем сырье смешивают с сахаром в равных пропорциях (1 кг брусники на 1 кг сахара). Смесь раскладывают в банки и ставят в холодильник, предварительно накрыв пергаментной бумагой. Это вкусное и полезное средство применяют для лечения хронического пиелонефрита. Перед приемом разведите пару столовых ложек в кипяченой воде. Пейте такой компот не более трех раз в день.

Землянику также используют для лечения воспалительных процессов. Для этого в равных количествах (по 10 г) нужно взять ее листья и плоды, залить стаканом воды и кипятить в течение 10 минут. Затем отвар должен настояться в течение пары часов. Пьют лекарство трижды в день по 1 столовой ложке.

Арбуз всегда считался эффективным мочегонным средством. Помимо мякоти арбуза, можно заваривать его свежие корочки. Это средство помогает справиться с отеками при нефритах.

Айву также часто применяют для лечения нефрита. Для приготовления отвара необходимо взять по половине столовой ложки сухих листьев и семян айвы, залить кипятком (200 мл) и 5 минут варить на медленном огне. Отвар цедают, студят и добавляют мед для вкуса. Пейте по столовой ложке лекарства в 4 приема за день.

ЛЕЧЕНИЕ НЕФРИТА БЕРЕЗОЙ И ХВОЩОМ

При воспалении почек полезно пить настой из молодых **березовых листьев**. Для этого листья измельчают, берут 100 г и заливают теплой кипяченой водой (200 мл). Снадобье должно настояться за 5–6 часов. После этого его цедают, отжимают листья и пьют по половине стакана перед едой. Для взрослого человека доза составляет 100 мл.

Народным лекарям давно известны мочегонные свойства **хвоща**. Пару чайных ложек травы заливают кипятком (200 мл) и оставляют на час. Затем настой цедают и пьют в течение дня по паре глотков.

Смесь березы и хвоща – оптимальное народное средство для лечения нефрита. Траву хвоща смешивают с березовыми листьями в равных количествах, отсыпают 2 столовых ложки и заливают кипятком (двумя стаканами). Лекарство настаивают, цедают и выпивают за 3 раза.

ЛЕЧЕНИЕ НЕФРИТА ПЕТРУШКОЙ И ТЫКВОЙ

Два толстых **корня петрушки** измельчают, нарезают и заливают водой и молоком (по 500 мл каждого компонента). Смесь кипятят и студят. Принимают по половине стакана трижды в день. Курс лечения составляет 30 дней, после чего нужно сделать месячную паузу. Это лекарство подходит для лечения хронического воспаления почек.

Используйте для лечения нефрита **тыкву**. У плода срезают верхнюю часть и удаляют волокна и семечки. Предварительно приготовленную смесь из подсолнечного масла и сахара (по 250 г каждого ингредиента) заливают внутрь, накрывают верхушкой и запекают в духовке. Затем тыкву чистят и толкут до образования однородной массы. Такую кашу нужно есть 3 раза в день по одной столовой ложке.

В настоящее время для лечения нефритов применяется препарат «Канефрон Н», в состав которого входят травы золототысячника (Centaurium

umbellatum, Gentianaceae), корня любистока лекарственного (*Levisticum officinale*, Apiaceae), листья розмарина (*Rosmarinus officinale*, Lamiaceae). «Канефрон Н» – комбинированный препарат растительного происхождения. Оказывает мочегонное, спазмолитическое, противовоспалительное и противомикробное действие.

ЛЕЧЕНИЕ НЕФРИТА ДИЕТОЙ



Диета является ключевой частью в лечении воспаления почек. Первые пару дней больному показан голод: он должен выпить только 2 стакана сладкой воды (по 50 г сахара на 1 стакан). После этого в рационе ограничивают употребление поваренной соли (до 5 г соли в день), мяса и жидкости (до 1,5 л).

Больным рекомендованы горячие потогонные настои, слабительные средства. Для устранения отеков применяют молочную диету. Чтобы избежать вздутия живота, в молоко добавляют пищевую соду. Овощи, фрукты и сухари употребляются в пищу без соли. Полезно есть тыкву и тыквенную кашу.

При хроническом нефрите в период ремиссии нельзя употреблять соленую, жирную и копченую пищу. При нефрите больным противопоказано есть редьку, горох и морскую капусту. Для питья хорошо подходит настой плодов шиповника (по паре стаканов в день).

ПРОФИЛАКТИКА

Страдающий нефритом должен строго соблюдать диету: пить 700–800 мл жидкости в сутки, есть как можно меньше соли. Алкоголь вообще исключается. Нужно избегать переохлаждения. Противопоказаны также стрессы и физические нагрузки.

Для профилактики нефритов нужно своевременно и правильно лечить воспалительные заболевания, не переохлаждаться, не злоупотреблять алкоголем.

Предупреждение острого нефрита связано прежде всего с борьбой с инфекционными заболеваниями, следствием которых он является, и с успешным abortивным, этиологическим лечением этих инфекций.

Среди мер общей профилактики нефрологи указывают на желательность избыточного введения в организм щелочей и пищи, богатой щелочными валентностями: последние, по данным ряда авторов, предупреждают развитие нефрита. Существенное значение имеет также предупреждение сильных охлаждений, в особенности воздействия влажного холода. С этим связан ряд мер по охране труда на многих производствах (гидротехнические сооружения, строительные и наружные монтажные работы, красильное дело и пр.). Разумеется, диспансеризация организованных групп населения, в первую очередь рабочих промышленных предприятий, сыграла также немалую роль. Для профилактики перехода острого нефрита в хронический имеет значение тщательное лечение больных острым нефритом и их последующее трудоустройство.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ И МНЕНИЯ

По оценке представителей психосоматической медицины, около 50% всех органических заболеваний в индустриально развитых странах имеют психогенный характер. Душевное устройство человека самым непосредственным образом влияет на состояние его физического здоровья. Болезнь является прямым следствием того, что на духовном и эмоциональном уровне происходит внутри нас.

Каноны древнегреческой медицины подразумевали неделимость телесного и психического начал в человеке. Каждый орган описывался и рассматривался в тесной связи с соответствующей ему эмоцией (печень – гнев, сердце – страх, желудок – печаль и тоска и т.д.). Связь, как указывали древние врачи, является взаимной. Болезнь органа влияет на эмоциональное состояние человека, негативные чувства и эмоции способствуют заболеванию конкретного органа.

Причинно-следственная связь психологии конкретного человека и соматических заболеваний существует, но она опосредованная, неоднозначная и в элементарные схемы не укладывается.

МЕТАФИЗИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ПРОБЛЕМ И БОЛЕЗНЕЙ ПОЧЕК

Рассмотрим метафизические (тонкие, ментальные, эмоциональные, психосоматические, подсознательные, глубинные) причины проблем с почками.

ВОПРОС НОМЕРА

Вот что пишут об этом всемирно известные эксперты в данной области и авторы книг по данной тематике.

Лиз Бурбо в своей книге «Твое тело говорит: "Люби себя!"» пишет о возможных метафизических причинах проблем и болезней почек.

Эмоциональная блокировка. Так как почки поддерживают объем и давление жидкостей в теле человека, проблемы с ними говорят о нарушении эмоционального равновесия. Человек проявляет недостаточную рассудительность или неспособность принимать решения при удовлетворении своих потребностей. Как правило, это очень эмоциональный человек, который чрезмерно беспокоится о других.

Нарушения работы почек указывают также на то, что человек чувствует себя недостаточно способным или даже бессильным в своей сфере деятельности или в отношениях с другим человеком. В трудных ситуациях у него часто возникает ощущение несправедливости происходящего. Это также может быть человек, который слишком подвержен влиянию других и в стремлении помочь этим людям пренебрегает своими собственными интересами. Он вообще не способен понять, что для него хорошо, а что плохо.

Он склонен идеализировать ситуации и людей, поэтому испытывает сильное разочарование, когда его ожидания не оправдываются. В случае неуспеха он обычно критикует ситуации и других людей, обвиняя их в несправедливости. Жизнь такого человека очень редко складывается благополучно, так как он возлагает на других людей слишком большие надежды.

Ментальная блокировка. Чем серьезнее проблема с почками, тем быстрее и решительнее ты должен действовать. Твое тело хочет помочь тебе восстановить контакт с твоей внутренней силой и говорит, что ты можешь справляться с трудными ситуациями не менее успешно, чем другие люди. Считая жизнь несправедливой, ты не даешь проявиться своей внутренней силе. Ты тратишь слишком много энергии на сравнение себя с другими и на критику. Ты плохо используешь свою чувствительность; активная умственная деятельность заставляет тебя испытывать множество эмоций, лишает душевного равновесия и рассудительности, которые так необходимы в трудных ситуациях. Научись видеть людей такими, какие они есть, не создавая в своем воображении идеальных образов. Чем меньше у тебя ожиданий, тем реже будет у тебя возникать чувство несправедливости.

Бодо Багински и Шармо Шалила в своей книге «Рейки – универсальная энергия жизни» пишут о возможных метафизических причинах проблем и болезней почек.

Как и все парные органы, почки имеют отношение к партнерству. Так, например, легкие являются представителями области дружбы и взаимообмена, яички и яичники – сексуальной области (эроса), а почки представляют ту область, в которой мы находим партнера как дополнение, как ту часть нас, которую мы сами не проживаем сознательно. Так, мы практически всегда притягиваем партнера и вообще людей, которые представляют нашу теневую сторону, то есть те вещи и свойства, которые мы не интегрировали в нас самих, которые мы желали бы для себя или которые мы вытесняем в подсознание.

Чем серьезнее проблема с почками, тем быстрее и решительнее ты должен действовать

Если у тебя проблемы с почками, то, возможно, ты проецируешь на партнера свою неполноценность, недостатки или свои проблемы. Поэтому ты мнителен, разочарован, огорчен или критикуешь всех вокруг тебя. И точно так же, как из-за недостаточной способности твоих почек различать отравляется твой организм, так и ты отравляешь сам себя, проецируя свои проблемы на других, вместо того чтобы их сознательно переработать и разрешить. Поэтому спроси себя, какие проблемы у тебя с партнером и на какие твои собственные недостатки они указывают. Уважай, не осуждая, все, что ты найдешь в себе, – только так ты сможешь получить урок из сложившейся ситуации. Все, с чем мы встречаемся в мире, все, что вызывает нашу реакцию, – все это дает нам шанс узнать нечто о нас самих и расти благодаря этому знанию.

Таким образом, вся наша жизнь может стать нашим партнером. Откройся ей и не цепляйся за старые проблемы. Рейки может помочь тебе познать любовь и радость, заключающиеся в тебе самом, и потом ты сможешь найти и узнать их и в окружающем тебя мире.

Согласно Бодо Багински и Шармо Шалиле, при воспалении почечной лоханки, как и при всех воспалительных процессах, речь идет об актуальной проблеме, о существующем конфликте – в данном случае в области наших отношений с партнером, – который ты не можешь разрешить сознательно. Поэтому конфликт перешел на твои почки и просит тебя таким способом уделить ему внимание. Рассмотрим существующий конфликт и все, что с ним связано, сознательно отнесись к нему и проработай его.

Подводя итоги всему вышеизложенному, мы хотим сказать словами известного философа Жан-Жака Руссо: «Большая часть болезней наших – это дело наших собственных рук». А это значит, что и отношение к болезни, победа над ней – зависит от нас самих. Пусть не все, но многое – в ваших руках! Берегите себя!

**ОТЕЧЕСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ
"MTI MEDICAL" ПРОИЗВОДИТ
БАЛЬЗАМ «ВОЗРОЖДЕНИЕ»
ИЗ МЕСТНОГО СЫРЬЯ. 14 лет на рынке.**

свидетельство государственной регистрации
№ KZ 16.01.78.003.E.002218.02.11 от 11.02.2011 г.

**ЗАЩИЩАЕТ,
УКРЕПЛЯЕТ
И ПИТАЕТ
СЕРДЦЕ**

г.АЛМАТЫ
Каблукова, 264, блок 5, офис 1.
Тел.: +7 (727) 311 37 06,07

8 800 080 22 33
бесплатный
по Казахстану

info@mti-medical.com
www.onko-stop.ru



СПРАШИВАЙТЕ В АПТЕКАХ!

Я, врач-кардиолог Черемнова О., работаю врачом на скорой помощи. В практике лечения сердечно-сосудистых заболеваний рекомендую пациентам принимать бальзам «Возрождение» с 2005 года. Имею очень много собственных положительных результатов применения в медицинской практике и отзывов друзей, коллег. Приведу некоторые из них:

Мужчина с заболеванием ишемическая болезнь сердца пил в течение 3-х месяцев капсулы «Возрождение плюс». Прекратились боли в сердце.

Подруга с диагнозом сахарный диабет 2-ой степени принимала в течение года бальзам «Возрождение». Сахар в крови с 10 ммоль снизился до 5,3 ммоль и результат держится уже в течение года, она продолжает его принимать.

Мужчина, перенесший инфаркт миокарда, пьет капсулы «Возрождение плюс» для улучшения состояния здоровья. Из его отзыва: нет слабости, улучшился сон, нет повышения артериального давления.

Очень хорошо бальзам «Возрождение» помогает при лечении гипертонии I и II степени. У знакомого был диагноз стенокардия, аритмия, артериальная гипертензия. Пропил бальзам «Возрождение» 6 месяцев, улучшилось артериальное давление, улучшились результаты электрокардиограммы.

Бальзам «Возрождение» используют также мои коллеги врачи. Сокурсник, врач-хирург, бальзам «Возрождение» рекомендует использовать в качестве примочки 1 чайная ложка бальзама на 40гр. воды очищенной при трофических язвах. Результаты хорошие. Язвы, которые не затягивались по 3-4 месяца, заживали за 10-14 дней.

Мужчина 1939 г принимает бальзам Возрождение в течение длительного периода. В анамнезе ишемическая болезнь сердца, артериальная гипертензия, артрит начальной стадии. Заметил улучшение общего состояния, нормализация артериального давления. Еще Возрождение применяет в качестве компресса на коленные суставы. Ощущает улучшение общего состояния, прилив энергии.

Фитотерапия: *лекарства из природной аптечки*

На кухне у каждой хозяйки есть коробочки, емкости или мешочки с травами, которые добавляются как специи при приготовлении блюд. Полезные свойства укропа и лука, без которых не обходится ни один овощной салат, ромашки и одуванчика, подорожника и лопуха известны практически в каждой семье. Однако если отвар шиповника для профилактики можно пить без назначения врача, то при лечении серьезных заболеваний с помощью трав непременно нужно обратиться к фитотерапевту.



По разным источникам, в мире насчитывается от 12 до 23 тысяч видов целебных трав. В отличие от фармацевтических препаратов, травяные сборы нежнее воздействуют на организм и имеют меньшую вероятность возникновения побочных эффектов. В фитотерапии в большей степени используются листья трав, однако в ход также идут плоды, цветы, кора, корни и другие части растений.

С классификацией растений и их полезными свойствами отлично знаком **провизор с высшей медицинской категорией Алексей Бабий**. Алексей Николаевич уже около 30 лет занимается изучением лекарственных растений, начиная от ресурсных

исследований и заканчивая заводской переработкой, а также был ведущим специалистом аптечного управления по вопросам лекарственных растений в Алматы.

«Из всей массы растительного мира, который нас окружает, применяемые для целей медицины растения можно разделить на три группы. Первая – это чисто научно-медицинские растения, лечебные свойства которых и фармакологически, и клинически подтверждены. Они внесены в государственные реестры, утверждены фармакопеями и так далее. Ко второй группе относятся растения практической медицины. Они имеют явный лечебный эффект, но

по каким-то причинам – допустим, недостаток ресурсов, или нашли более эффективные растения – эти травы исключаются из перечня научно-медицинских. Но оттого, что их или в природе стало меньше, или трудно использовать для широкой медицины, они же не становятся менее лекарственными... И третья группа – это народно-медицинские и чисто народные растения с трудно проверяемым названием и трудно подтверждаемым эффектом. Их уже используют лишь с точки зрения домашнего приема», – говорит Алексей Николаевич.

Несмотря на то, что травами лечатся уже на протяжении нескольких тысяч лет, эксперт настоятельно рекомендует любые действия согласовывать либо со своим лечащим врачом, либо с врачом-фитотерапевтом, поскольку именно он способен подобрать такой травяной состав, который бы не причинил вреда здоровью пациента.

«Фитотерапевт – это врач, который обладает всем набором знаний, необходимых для использования возможностей лекарственных растений и применения их в своей повседневной практике. По сложившейся у нас системе фармацевты изучают в вузах ботанику и специальную науку – фармакогнозию, то есть дисциплину о способах выращивания лекарственных растений, их заготовке, переработке, об их действующих веществах, о правилах хранения и применения этих лекарственных

С помощью трав лечится большой спектр заболеваний

растений. К сожалению, наши врачи лечебного профиля ни ботанику, ни фармакогнозию не изучают. Поэтому существует такой разрыв для кадрового пополнения фитотерапевтов. Только в том случае, если врач проходит специализацию по курсу фитотерапии, приобретает знания по вопросам лекарственных растений в отдельном порядке, он может являться фитотерапевтом. Для этого ему необходимо и высшее медицинское образование, и прохождение специальных курсов усовершенствования. Еще здесь нужны и опыт, и теория, и практика, и, как говорится, чтобы душа у человека лежала к этому делу», – считает Бабий.

С помощью трав лечится большой спектр заболеваний. Самая обширная группа, в которой применяются лекарственные растения, – это болезни органов пищеварения. По словам Алексея Николаевича, горячее питье оказывает свое действие не только на желудок, поджелудочную железу, печень и кишечник, но и влияет на почечную систему, систему выделения и помогает при заболеваниях верхних дыхательных путей.

«Эти нозологические группы наиболее часто применяются как врачами-фитотерапевтами, так и самими больными, которые по тем или иным причинам вынуждены длительно лечиться при хрониче-

ских формах заболевания. В этом случае больные уже знают, какие травы в какой пропорции заваривать, и могут это делать сами в домашних условиях. Но при этом они периодически приходят к врачу на консультацию. В зависимости от динамики течения болезни врач либо продолжает лечение, либо прекращает, заменяя использованный состав другим. Именно такое лечение и должно быть, когда применяются травы. Поскольку это происходит по рекомендации и под контролем врача, его самолечением никак не назовешь. Другое дело, когда больной сам себе ставит диагноз, сам себе определяет стадию болезни, сам себе подыскивает какие-то средства, сам приготавливает и сам принимает. Сам, как говорится, и результаты пожинает», – говорит Алексей Бабий.

Отличительное свойство трав в том, что их можно применять длительное время без риска возникновения зависимости. Это качество фитопрепаратов особенно ценно при хронических болезнях, поскольку к медикаментам, полученным путем химического синтеза, организм человека привыкает довольно быстро. Кроме того, лечебная сила растений имеет разностороннюю направленность, что позволяет одновременно лечить как основное, так и сопутствующие заболевания. Фитосборы прекрас-

Отличительное свойство трав в том, что их можно применять длительное время без риска возникновения зависимости

но подходят для профилактики простуды, могут назначаться после длительного приема антибиотиков или других медикаментов, снижающих иммунитет.

Наиболее эффективны сборы, составленные для отдельных заболеваний. Здесь важно соотношение взаимодействующих компонентов, их подбор, чтобы травы не просто сочетались между собой, но и усиливали действие друг друга. Многокомпонентные сборы могут включать в себя десятки видов лекарственных трав. Готовые сборы можно приобрести в аптеках или фитоаптеках.

«Сегодня у нас в аптеках много разных лекарственных растений, которые предлагаются для самостоятельного применения. Но сюда относятся только растения, не имеющие каких-либо сильнодействующих субстанций. То есть они не являются сильнодействующими, ядовитыми, наркотическими, одурманивающими. Эти растения имеют широкий диапазон терапевтического применения, и передозировку ими получить трудно», – утверждает Алексей Николаевич.

По словам специалиста, большинство лекарственных растений, отпускаемых в аптеках, имеют показания, не связанные со сложными диагнозами,

НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА

и рекомендуются для использования в качестве пищевых добавок, повышающих аппетит, в виде косметических средств или в роли различных сопутствующих методов лечения.

«Допустим, можно взять 10 грамм крапивы, заварить на 200 грамм воды и принимать по столовой ложке, а можно из этой крапивы сделать блюдо и есть ложками – в частности у грузин существует такое национальное блюдо. На Руси раньше всегда крапиву вареную ели. То есть даже большие дозы этого растения не принесут вреда. Она может применяться как витаминное средство, кровоостанавливающее и так далее. Вот такие травы как крапива и могут чаще всего использоваться для домашнего приготовления при корректировке каких-либо состояний, расстройств, во время несложно текущих заболеваний», – говорит врач-фитотерапевт.



При этом Алексей Николаевич подчеркивает, что пациентам со сложными заболеваниями нужно строго соблюдать дозировку, назначенную фитотерапевтом.

Однако не все недуги можно побороть, принимая отвары трав, делая ингаляции, примочки и припарки. В Казахстане есть директивный документ, содержащий перечень заболеваний, лечение которых не рекомендуется осуществлять при помощи фитотерапии. К ним относятся болезни из сферы онкологии и психиатрии, а также заболевания, требующие хирургического вмешательства, например аппендицит и так далее. В этих случаях настои и компрессы из трав будут малоэффективны.

«При наличии какого-либо заболевания, которое подпадает под этот перечень, его не рекомендуют лечить непосредственно фитотерапией. Но это не значит, что если человек чем-то заболел, ему вообще травы нельзя назначать. Допустим, в случае эпилепсии можно назначать те или иные фитопрепараты, для того чтобы уменьшить последствия или сделать более редкими приступы и так далее. Но при этом фитопрепараты будут являться не основными лечебными средствами, а как бы суммирующими, вспомогательными», – поясняет Алексей Николаевич.

По словам эксперта, при лечении травами особое внимание стоит уделить их качеству. Специалист не советует использовать старое, прошлогоднее сырье, а также покупать травы с рук, так как они могут быть собраны в экологически опасном месте, вблизи дороги или свалки. Безопаснее всего приобретать травы в аптеках, так как там имеются все необходимые сопровождающие документы. Или же при достаточной осведомленности можно собирать травы самим.

«Если наши читатели живут где-то за пределами города, где есть дачи, где природа довольно чиста, они могут там собирать травы для себя, но лишь в том случае, если они уверены, что собирают действительно лекарственные травы. Если у них есть какие-то сомнения относительно того, тот зверо-



Самостоятельная заготовка трав – очень ответственное дело

бой они собрали или не тот, обязательно нужно выяснить, как выглядит настоящее растение. В принципе, если вы самостоятельно собрали зверобой лекарственный, правильно его высушили, законсервировали для применения в течение года, если храните его правильно, то не будет никакой разницы между вашим зверобоем и тем, который заготовили специалисты», – говорит Бабий.

При этом эксперт предупреждает, что самостоятельная заготовка трав – очень ответственное дело. Для этого надо точно знать, в каких именно частях растений содержатся лечебные вещества, в какое время года производится сбор, какая техника высушивания растений должна соблюдаться, поскольку при неправильной сушке они могут заплесневеть. Кроме того, нужно разбираться в фармакологических качествах лекарственных растений и знать биохимию организма. Тогда фитотерапия поможет в борьбе с различными заболеваниями, сохранит здоровье и продлит годы жизни.

Наталья Батракова

“MTI MEDICAL” ВЫВОДИТ НА РЫНОК ДВЕ НОВИНКИ:

Комплекс №1 «Здоровое Сердце», разработан для повышения эффективности восстановительных работ организма. Эффективно контролирует давление, сахар, холестерин, остеопороз, атеросклероз, инфаркт и инсульт. Очень хорошо помогает усвоению кальция, помогает удерживать хорошее зрение.

Инструкция применения:

Утром натощак – принимать 2 капсулы №60, бальзам «Возрождение плюс», усиленной формулы. С одной стороны, обогащение йодом помогает щитовидной железе вырабатывать очень важный для организма – йодированный гормон тироксин. С другой, только при наличии гормона тироксин печень способна выполнять свои функции, основная из которых – иммунная. В результате кровеносная система обогащается иммуноглобулинами – антителами против вирусов, бактерий, грибов, паразитов, опухолей. Препарат «Акулий жир Омега-3», принимать 3 раза в день по 2 капсулы, снижает концентрацию холестерина сыворотки крови. Замедляет процессы старения, эффективно поднимает иммунитет.

Рекомендуется принимать Комплекс №1 не менее 6 месяцев, удвоенное воздействие на иммунитет и кровеносную систему, эффективно снижает угрозу атеросклероза, инсульта и инфаркта миокарда.

Комплекс №2 «Чистая кожа», разработан для повышения эффективности восстановления кожных покровов.

Комплекс «Чистая кожа!» Состоит из 2-х препаратов! Утром принимаете бальзам «Возрождение», один раз в день! А Крем – «Возрождение» наносите на болячки. Крем разработан против псориаза, экземы, ожогов и витилиго мазать 1-2 раза в день. Крем хорошо лечит красные угри на лице и спине.

Инструкция применения:

Утром натощак – принимать 2 капсулы №60, бальзам «Возрождение плюс», усиленной формулы. Усиленная формула действительно обогащает кровеносную систему иммуноглобулинами – антителами против вирусов, бактерий, грибов, паразитов, опухолей.

Есть состояния, когда бактерии, грибки и паразиты высыпают на кожу тела, например, на фоне частого приема антибиотиков происходит сбой обмена веществ. Специальный крем «Возрождение», помогает избавиться от паразитов на кожном покрове. Мазать один раз в день, нанесите кисточкой на зоны болячек и держите до высыхания, затем стряхните, смывать водой не обязательно. Для ванночек, развести в воде необходимое количество крема (от чайной до 2-х столовых ложек).

СПРАШИВАЙТЕ В АПТЕКАХ!



info@mti-medical.com
www.onko-stop.ru



г.АЛМАТЫ
Каблукова, 264, блок 5, офис 1.
Тел.: +7 (727) 311 37 06,07

8 800 080 22 33
Бесплатный
по Казахстану

Красота без уколов:

безыneedleционная мезотерапия с аппаратом Cryolift Filorga (Франция)

Майя Тен, дерматокосметолог
клиники эстетической, лазерной медицины и пластической хирургии «Арумед»

Сегодня во всем мире популярна такая косметологическая процедура как мезотерапия. Эта методика заключается в том, что врач-дерматокосметолог с помощью шприца и иглы вводит специальные лекарственные коктейли непосредственно в проблемную зону, что позволяет создать максимальную концентрацию вещества в нужном месте при отсутствии общего воздействия на организм.

Микроскопическими дозами, очень тонкими и короткими иглами, поверхностно (на глубину от 1,5 до 6 мм) вводится специальный коктейль – набор различных препаратов и витаминов, подбираемый дерматокосметологом индивидуально, в зависимости от проблемы пациента. Лечебным коктейлем можно обкалывать любую область. В отличие от средств, наносимых на кожу (крема, маски), мезотерапия позволяет доставить необходимые биологически активные вещества непосредственно в глубь кожи, что обеспечивает их депо и активизирует обмен веществ в клетках, что существенно влияет на их омоложение. Мезотерапия эффективна при многих проблемах: сухость, снижение тургора кожи, тусклый цвет лица, морщины, пигментация, целлюлит, выпадение волос.

Главный же минус – необходимость «уколоться», то есть повредить кожу. Хотя инъекции и делаются короткими и тонкими иглами на небольшую глубину, но все же это укол, после которого могут остаться синяки, покраснения, отеки. Также при несоблюдении правил асептики и антисептики возможно инфицирование обкалываемой зоны.

К тому же к инъекционной мезотерапии имеются противопоказания, такие как:

- кожные заболевания;
- хроническая сосудистая патология; хроническая почечная недостаточность, нефропатия;
- беременность и лактация;
- желчнокаменная болезнь;
- острые лихорадочные заболевания;
- нарушение свертываемости крови в результате заболевания, а также при применении антикоагулянтов и дезагрегантов.

Именно для тех, кому противопоказана классическая мезотерапия, или для тех, кто не хочет, чтобы им прокалывали кожу, был разработан новый метод, который включает преимущества обычной мезотерапии и решает проблему уколов, – безыneedleционная мезотерапия.

Безыneedleционная (безыгольная) мезотерапия – это нанесение коктейля из активных веществ прямо на кожу в нужной зоне, после чего кожа подвергается специальному аппаратному воздействию. Элементы коктейля проникают в кожу, потому что во время процедуры ее проницаемость заметно увеличивается.

Безыneedleционную мезотерапию можно проводить с помощью криотерапии. Криотерапия – физиотерапевтическая процедура, лечебное действие которой основано на ответных реакциях организма на резкое охлаждение наружного слоя кожи. На протяжении многих веков криотерапия использовалась в различных оздоровительных практиках. Метод криотерапии основан на принципе термического шока (очень резкое снижение температуры) с последующей передачей холода в глубокие слои кожи.

Термический шок на поверхности кожи позволяет обеспечить три основных эффекта криотерапии:

- обезболивание;
- дермокриофорез;
- насыщение кожи кислородом.

Обезболивание

Действие холода быстро подавляет проведение импульсов по нервным волокнам. Таким образом, в зоне охлаждения достигается эффект местного обезболивания. Благодаря этому процедура не вызывает неприятных ощущений у клиента.

Дермокриофорез

Резкое охлаждение приводит к сужению капилляров кожи. Ответная реакция организма на интенсивное и глубокое охлаждение кожи заключается в парадоксальном расширении сосудов. Процессы сужения и расширения капилляров постоянно чередуются между собой, создавая эффект «насоса», что способствует повышенному всасыванию активных веществ с поверхности кожи и их лучшему распределению.

Насыщение кожи кислородом

Эффект «насоса» усиливает микроциркуляцию в коже и тем самым способствует интенсивному насыщению клеток кислородом. Клетки, в которые кислород поступает в большем количестве, начинают использовать собственные ресурсы наиболее эффективно. Таким образом, в кожу не только проникает большее количество активных ингредиентов, но и действие их на клетки дермы становится более активным.

В клинике «Арумед» мы предлагаем проводить процедуру криотерапии на специальном аппарате Cryolift.

Аппарат Cryolift – это современная и уникальная разработка ученых из Франции. Laboratoires Filorga создали прибор, который на основе медицинских исследований позволяет ухаживать за кожей, поддерживать ее красоту и молодость.

Французская компания Laboratoires Filorga – крупнейшая компания, которая уже больше 30 лет проводит научные исследования по омоложению кожи. Лаборатория постоянно разрабатывает новые препараты и технологии для anti-age терапии.

Криотерапия на аппарате Cryolift – это уникальный микс современных криогенных технологий, адаптированных для эстетической медицины; она объединяет применение криотерапии и активных препаратов Laboratoires Filorga.

Также этот прибор называют «электронным кубиком льда». Принцип его работы – это насадка, которая постоянно находится при определенной температуре (-18°C – 0°C). Аппарат Cryolift сохраняет эту температуру, а лечебное воздействие холода позволяет поддерживать молодость и здоровье кожного покрова. Данный эффект – результат многих исследований и тестов. Поэтому Cryolift постепенно появляется во многих ведущих мировых косметологических клиниках и салонах красоты.



Многочисленные клинические исследования подтверждают, что эффективность криотерапии с помощью Cryolift в сочетании со специальными гелями-сыворотками сравнима с мезотерапией. При этом процедура очень комфортна для пациента: по ощущениям – приятный холод и поглаживания, по результатам – насыщение тканей питательными веществами, кислородом и активация обмена веществ.

В качестве биологических коктейлей в программах «Криолифт» применяют гели, которые обеспечивают выраженный anti-age эффект, а именно: лифтинг, регенерацию и глубокое увлажнение кожи. Формула гелей полностью повторяет компонентный состав клетки кожи, дополнительно включает 12 витаминов.

Препараты, используемые во время процедуры:

- гель с ДНК и эластином – укрепление, регенерация;
- гель с коллагеном – увлажнение;
- гель Embryolift – лифтинг;
- гель NCTF – тонус; омолаживает, оживляет кожу и выводит ее из состояния стресса.

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА



Гели подбираются по проблемам и потребностям клиента. Но обычно мы комбинируем эти препараты для достижения более выраженного эффекта.

Результаты после программы омоложения при помощи аппарата Cryolift имеют выраженный эффект в борьбе со старением кожи:

- активизируют микроциркуляцию;
- увеличивают кожную проницаемость;
- способствуют проникновению активных веществ;
- стимулируют метаболические процессы;
- насыщают ткани кислородом.

После процедуры Cryolift результат, как говорится, «на лице». Кожа выглядит сияющей, холеной и подтянутой. Разглаживаются мелкие морщинки, выравнивается цвет лица. Эффект от процедуры длится несколько дней, поэтому для достижения более стойкого эффекта необходимо проводить несколько процедур. Курс подбирается индивидуально, мы рекомендуем проводить интенсивный курс, состоящий из 1–2 процедур в неделю в течение месяца на зону лица, шеи и декольте. Затем клиент сможет воспользоваться «электронным кубиком льда» так часто, как ему этого захочется.

Основные показания к криотерапии:

- профилактика и коррекция признаков старения кожи;
- жирная и пористая кожа;
- чувствительная кожа, эритрокупероз;
- реабилитация после хирургических операций;
- реабилитация после механических, химических, лазерных пилингов, шлифовки;
- обезвоженная кожа с утратой сияния;
- целлюлит;
- противопоказания к мезотерапии;
- усиление и пролонгирование эффекта мезотерапевтических программ.

Противопоказаний к процедуре немного, среди них: синдром Рейно и другие вазоспастические состояния; ограниченные сосудистые патологии или тромбозы; криоглобулинемия; простудные и инфекционные заболевания; состояние организма, сопровождающееся лихорадкой; различные дерматиты в стадии обострения; онкологические заболевания кожи.

Преимущества процедуры: не вызывает пигментации; ни возраст, ни время года не являются противопоказанием для процедур на аппарате Cryolift. Его можно использовать даже в тех случаях, когда все остальные физиотерапевтические процедуры запрещены. Также уникальность метода заключается в том, что его можно проводить беременным и кормящим женщинам, ведь именно в это время так хочется выглядеть красиво, а многие косметические процедуры просто противопоказаны. Криолифт прекрасно сочетается с другими процедурами, такими как пилинги, инъекции ботулотоксина, контурная пластика. Он также пролонгирует действие классической мезотерапии.

Таким образом, уникальная процедура «криолифт» позволяет получить эффект мезотерапевтических воздействий неинвазивным способом, что в особенности актуально для пациентов, имеющих противопоказания к мезотерапии или не желающих повреждать свою кожу. Также криотерапия на аппарате Cryolift является прекрасной процедурой «на выход», когда клиент хочет хорошо выглядеть перед важным мероприятием.



МАГНИЙ
Ulife
nlimited **КАЛИЙ**

**СПРАШИВАЙТЕ
В АПТЕКАХ!**

**Восполнение
дефицита калия
и магния, при
снижении
их содержания
в организме**

**принимай -
жизнь
сердцу
продлевай!**



Применяется при:

- сердечно-сосудистых заболеваниях;
- судорогах;
- стрессах;
- усталости;
- вредных привычках.



МЕДОПТИК
производство и продажа лекарственных,
антикоагулянтных и дезинфицирующих средств



Горячая линия: 327 98 01
ТОО «Медоптик» РК, г. Алматы, ул. Огарева 2 «Б», тел.: 8 (727) 383-22-02, 232-08-24

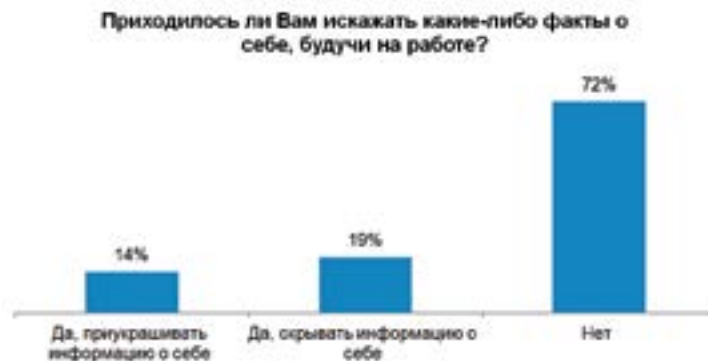
Маркетологи чаще остальных лгут своим коллегам!

Служба исследований компании HeadHunter провела опрос среди работников компаний и выяснила, что четверть респондентов так или иначе искажают информацию о себе в кругу коллег или начальства. Так, 19% признаются, что скрывают некоторые факты частной жизни от сослуживцев, а 14%, напротив, порой приукрашивают события, касающиеся их личности. Интересные различия прослеживаются в разрезе профессиональных групп: так, самыми искренними в разговорах с коллегами являются медики и представители фармацевтической отрасли (13%), а маркетологи, напротив, предпочитают умолчать или соврать обо всем, что касается их персоны (51%).

Интересно, что чаще всего работники предпочитают умалчивать факты о своем материальном положении (55%), а приукрашивать – достижения на профессиональном поприще в прошлом (46%). Тем не менее находятся такие, кто не прочь рассказать коллегам о достатке своей семьи (30%), собственных хобби и увлечениях (26%), вкусах и предпочтениях (21%), снабдив эти сведения выдуманной изюминкой, приукрасив или даже откровенно солгав.

Помимо своего материального положения, сотрудники компаний предпочитают отмалчиваться о семье и детях (44%), успехах в личной жизни (43%), своем круге общения и друзьях (33%): подобную информацию, по их мнению, коллегам знать ни к чему.

Отметим, что чаще всего работники искажают информацию о себе для того, чтобы отвести любопытных коллег (66%), четверть – чтобы завоевать доверие сослуживцев (24%), а 17% – просто потому, что стесняются себя перед окружающими.



Возможен выбор нескольких вариантов ответа



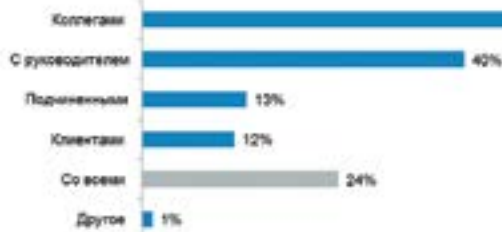


Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Какого рода факты Вам приходилось скрывать/приукрашивать на работе?

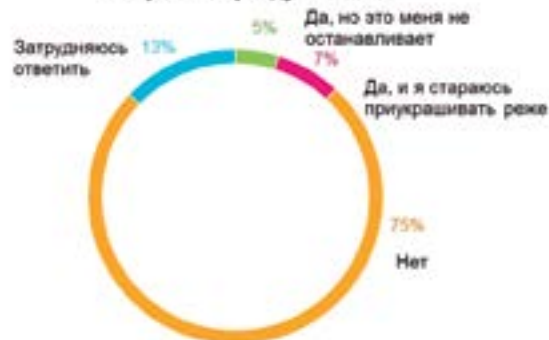
Что побуждало Вас исказить (приукрашивать или скрывать) информацию о себе в общении с коллегами/клиентами?

В общении с кем Вам случалось исказить информацию о себе (приукрашивать или скрывать)?



Возможен выбор нескольких вариантов ответа

На работе Вас когда-нибудь ловили на том, что Вы говорите неправду о себе?



Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Сумма значений в вопросах с одним вариантом ответа может незначительно отличаться от 100% в связи с округлением до целого.

Период исследования: 20-27 января 2014 г.

Респонденты: 2 288 сотрудников компаний (пользователей порталов группы компаний HeadHunter).

* Группа компаний HeadHunter работает на рынке интернет-рекрутмента с 2000 года. На данный момент сайт hh.kz является ведущим HR-порталом Казнета. HeadHunter предоставляет удобные инструменты для поиска работы и найма персонала.



Полундра: *Весеннее настроение!*

Вот наконец настал тот час, тот день... Когда «травка зеленеет, солнышко блестит, ласточка с весною в гости к нам летит»... А мы-то на работе! Когда же нам петь, гулять и веселиться, приветствуя весну? Да все тогда же – в «потехе час». А в «делу время» надо старательно держать себя в руках (если совсем «растеклись» – в ежовых рукавицах). Многие учителя говорят, что не переносят учеников весной: они совершенно отбиваются от рук. У педагогов свои методы борьбы с этим явлением. Но мы-то взрослые люди, над нами нет «классной дамы», поэтому возврат к нормальному рабочему настрою только в наших силах и компетенции. Вот нехитрые рекомендации на эту тему.

Хорошо спим и кушаем

Да, соблюдаем по мере возможности и трудовой загруженности режим дня и следуем всем принципам здорового питания. Чтобы хорошо работать, нужно вовремя и в достаточной степени восстанавливаться, т.е. отдыхать. Чтобы спокойно и без истерик на вечную тему «За что же мне все это и когда же все это кончится и придет пенсия?» вставать по утрам, надо вовремя ложиться. Это легко на самом деле – даже если сна нет ни в одном глазу, раздевайтесь и лягте в постель. Вот увидите: «помечтаете» минут 15 и заснете все равно – «от безвыходности ситуации». Это как с маленькими детьми: стоит запеленать, и они сразу спят. Да, и укладываться надо до наступления полуночи. Обязательно!

Не стоит обделять вниманием и психологическую сторону нормальной жизнедеятельности. Если вы с супругом (супругой) являетесь молодой семьей и не закалены годами перепалок со старшим поколением (а порой и младшим – в виде трудных подростков – сестры или брата), лучше изыщите средства и решитесь уже снимать отдельное жилье. Знаете же один из принципов достижения благосостояния: не лучше экономить, а больше зарабатывать. А ваша продуктивная работа, в том числе и в рассматриваемый весенний период, обязательно окупится.

Не сотворите себе кумира...

Но вдохновляйтесь положительным примером. Слышали про систему позитивных подкреплений? Если да – то скорее эффективно применяйте, а если нет – читайте внимательно, что мы сейчас напишем. Помните, как в детстве, прочитав книгу о людях, которые преодолевали себя, жили ярко и интересно – Маресьеве, Макаренко, – да что там, о Вите Малееве, который самостоятельно учил математику, – нам ведь тоже хотелось претворять в жизнь великие и на первый взгляд обыденные свершения. Так и сейчас – Интернет вам в помощь – читайте книги и блоги успешных людей и активно берите с них пример. Чем вы хуже, чем от них отличаетесь? У вас тоже две руки, две ноги и голова. А вон сколько людей вообще без рук, без ног «города берут»,

что называется. Возьмите на вооружение видео с выступлениями коучей, и у вас все получится, а весна только поспособствует выплеску вашей кипучей энергии и креативности. Вперед!

«Будим» эмоции и управляем ими

Все наши рабочие планы и задачи мы составляем под влиянием холодного разума. Ну, холодного не холодного, в любом случае эмоциями мы в работе не руководствуемся. Записали себе в органайзер:

Читайте книги и блоги успешных людей и активно берите с них пример. Чем вы хуже?

в 17.30 обучающая беседа с сотрудниками колл-центра, так и думаем: придет время «икс», и все отработаем, никуда не денемся. А эмоции наши... не согласны. Нам грустно, например. И этого капризного ребенка, который внутри нас закопошился, не «успокоить» разумными доводами – с ним можно справиться только эмоционально. Пообещайте себе что-то приятное после «тяжкого» эмоционального деяния, например «принять ванну, выпить чашечку кофе»... И все должно получиться, непременно. Только не обманывайте себя – пусть обязательно будет «и ванна, и кофе, и какао с чаем».

Первый шаг: глаза боятся, руки шевелятся

«Стоит только начать...» – эту поговорку знает всякий. У писателей – боязнь чистого листа, у офисных работников – прокрастинация. А у героя голевской повести «Нос» майора Ковалева – «вот исполнится мне ровно сорок два года, и женюсь я тогда на вашей дочери...»

Используйте разные хитрости, чтобы начать дело – а там, глядишь, и затянет. Обещайте себе делать не совсем приятное вам дело только «15 минут и все». Так начнете, а потом пойдет-пойдет-пойдет. Рассудите, что если закончите сегодня, то сможете полноценно и на полную катушку отдохнуть завтра. Завершите отчет и потом позвоните «тому красавчику Мише».

Блокируем «Фейсбук»

Если человек из вашей семьи борется с лишним весом или соблюдает диету по какой-либо иной причине, врачи наверняка советовали всем домочадцам не искушать сидящего на диете видом запрещенных ему продуктов, а (в идеале) придерживаться правил питания вместе с ним. Вывод этой сентенции вот в чем: не искушайте. Ни худеющих диетиков, ни самого себя работающего. Не хмурьте гневно брови, если системные администраторы заблокировали вам все развлекательные сайты – это вам же и вашей работе (следовательно, и благосостоянию) во благо. Если же вы сам себе хозяин и работаете дома, последуйте тактике вредного офисного сисадмина и уберите из зоны видимости все сетевые (и не только) соблазны.

«Через не могу»

Когда же случается так, что никакие уговоры на самого себя не действуют, а прокрастинация (бесконечное откладывание на потом), как и лень, родились поперек вас, примените метод «через не могу». Любой психолог вам скажет, что работа над собой начинается с насилия над собой.

Рассчитайте, сколько стоят пять минут вашего рабочего времени, и безрадостные рабочие пятиминутки заискрят новыми красками

Когда вы до конца осознаете (или убедите себя), что откладывать дальше просто некуда, откуда ни возьмись появятся и силы, и решимость, и рабочее настроение. Лишь бы не получилось, как у героя детской книжки, который собирался написать стих для школьной стенгазеты: «... потом отчаянно мешать стал вдохновенью стул. Я лег с листочком на кровать, взял ручку... и заснул».

Образно-денежная мотивация

Когда за окном щебечут птички, а на уме вертятся сплошь стихи и романтические песни, заставить себя работать продуктивно вполне может помочь так называемая образно-денежная мотивация.

Рассчитайте, сколько стоят пять минут вашего рабочего времени, и безрадостные рабочие пятиминутки (как и другие отрезки времени) заискрят новыми красками. Допустим, ваша заработная плата составляет 100 000 тенге. Делим на четыре – одна ваша рабочая неделя стоит 25 000 тенге. В день (делим 25 000 на пять рабочих дней) – 5 000 тенге. В час – 625, за пять минут – 52 тенге. Вы наглядно увидите, что рабочие часы тикают, а деньги капают! Попробуйте, непременно должно помочь!

Продвигаем позитив

Рабочее настроение в коллективе, где народ настроен позитивно, обычно намного выше. Долой меланхолию, вызванную весенним дождиком! Именно сейчас самое время договориться с коллегами не рассказывать на работе о чем-то плохом. Если кто-то хочет пожаловаться товарке-сотруднице на тяжелую жизнь, пусть берет номер ее домашнего телефона и делится пережитым в нерабочее время.

В кабинетах развесьте смешные и позитивные стихи о любви к работе в стиле «... я люблю свою работу, я приду сюда в субботу... От работы дохнут кони, ну а я – бессмертный пони...»

Соревнование. Лучшие среди лучших

Придумайте со своими коллегами повод в чем-то посоревноваться – повесьте плакат с записями ваших достижений. Нулей только там писать не надо (замените, например, цветочком этот невеселый знак). Знаете ведь: психологи советуют визуализировать то, к чему надо прийти, а не то, от чего следует уйти.

Перекрестный контроль

Следующий наш совет опять же призывает к взаимодействию с коллегами: договоритесь и контролируйте работу друг друга. Это будет восприниматься более легко и позитивно, чем контроль непосредственного начальства, но в то же время полезно действует на рабочий процесс: это как записаться на танцы с подружкой или сестрой – стыдно не идти на занятия, когда идет она. Так и вам будет стыдно продемонстрировать свое лоботрясничанье добровольному партнеру-коллеге.

Изредка отвлекаемся для пользы дела

Иногда для достижения лучшей работоспособности нужно, как это ни странно... отвлечься. Перестроиться на другое, недолгое и несложное занятие, чтобы потом опять вернуться в рабочее русло освеженным, со вновь острым восприятием окружающего.

Вариантами такого отвлечения могут быть: подшивка накопившихся за неделю газет, разбор черновиков (ну когда листы для принтера использованы лишь с одной стороны), недолгое чаепитие с чем-то сладким (быстрые углеводы хорошо сказываются на работе мозга), прогулка по прохладному коридору, куда выходит ваш офис. Загляните в «курилку», наконец, даже если не имеете вредной привычки – легкий разговор с коллегами на посторонние темы отвлечет вас и взбодрит.

В общем, весна весной, а работа должна идти по расписанию, т.е. своим чередом. Держите себя в тонусе, чтобы не лишиться квартальной премии и не наделать каких-либо ошибок, могущих иметь неприятные последствия. А выйдете за пределы рабочего помещения – наслаждайтесь жизнью и весной на всю катушку!

Наталья Выдренко

Оценка маркетингового потенциала аптеки методом бенчмаркинга

Алексей Славич-Приступа,
консультант и тренер по аптечному маркетингу, кандидат экономических наук, Россия
Официальная страница автора: <http://www.spct.ru>

Объективная оценка достижимых продаж для существующей аптеки или в месте, планируемом для новой аптеки, – основа бизнес-планирования. Ключевым элементом такой оценки является сопоставление с лучшими результатами конкурентов – бенчмаркинг.

ПОДБОР КОНКУРЕНТОВ ДЛЯ БЕНЧМАРКИНГА

Сравнивать свою аптеку имеет смысл с объективно сопоставимыми конкурентами. Базовый фактор здесь – местоположение: в зависимости от него маркетинговый потенциал аптек может отличаться в разы.

Большинство (около 80% всех аптек) составляют т.н. «спальные» аптеки с преобладанием посетителей, проживающих поблизости. Сопоставимых конкурентов для них стоит в первую очередь искать среди аналогичных аптек в радиусе 0,5–1 километра, у которых в значительной степени тот же контингент посетителей. При этом важно учитывать удобство местоположения: например, может существенно уступать конкурентам аптека в месте с пониженной плотностью застройки, «отрезанная» от основного жилого массива оживленной автомагистралью и т.п.

Иногда конкуренты поблизости явно несопоставимы либо даже отсутствуют и для бенчмаркинга приходится выбирать более отдаленные спальные аптеки. В этом случае необходимо прибегать к контролю сопоставимости дополнительных показателей:

- Территориальная плотность клиентуры. Как правило, можно оценить как численность квартир в радиусе ~1 километра вокруг аптеки, деленное на количество аптек на этой территории.
- Средняя стоимость квадратного метра жилья в микрорайоне – обычно приемлемый индикатор платежеспособности клиентуры.

Другим основным типом являются «проходимые» аптеки с преобладанием неместных посетителей. Для них характерен высокий трафик – поток пешеходов, проходящих в непосредственной близости от аптеки, в дневное время в среднем свыше 50 человек/час. Интенсивность автомобильного трафика при этом обычно играет незначительную роль (за исключением мест массовой парковки и т.п.). В большинстве аптек посетители, специально приехавшие на автомобиле, составляют не более 10% клиентуры.

Для проходимых аптек уровень локальной конкуренции определяется не только расстоянием, но и расположением по траектории трафика (подробнее см. ниже). Кроме того важную роль могут играть и другие факторы: расстояние от трафика (всего 10–20 м в сторону по боковой улице могут существенно влиять на выручку), структура и специфика трафика (его источники/основные пункты назначения) и др.

Как правило, для проходимых аптек приемлемым интегральным показателем сопоставимости, характеризующим весь комплекс параметров (трафик, локальную конкуренцию и др.), выступает среднее дневное количество чеков (о методике оценки данного параметра см. следующий раздел).

Для любых типов аптек необходимо также учитывать сопоставимость по основным маркетинговым характеристикам: ассортименту, ценам, сервису. Например, для ориентированных на минимальную цену дискаунтеров или, напротив, для люксовых аптек в качестве сопоставимых необходимо выбирать аптеки с аналогичными стратегиями. Понятно также, что тесная аптека с одной кассой будет из-за проблем с очередями, скорее всего, несопоставима с аналогичной по местоположению просторной аптекой с несколькими кассовыми терминалами.

При этом важно концентрироваться на реально значимых, а не «виртуальных» параметрах: в силу специфики аптечного товара и сервиса покупателей гораздо больше интересуют ассортимент, цены, сервис, чем «раскрученность» сетевого бренда.

ОЦЕНКА ВЫРУЧКИ АПТЕК-КОНКУРЕНТОВ

Обычно достоверные данные о выручке конкурентов, выбранных для бенчмаркинга, недоступны и необходимо их оценивать самостоятельно. Сделать это с достаточно высокой точностью порядка 10–20% можно посредством замеров среднего количества покупателей и среднего чека, а затем перемножения этих параметров.

Среднедневное количество покупателей в аптеках, где чеки нумеруются по порядку, можно определить по этим номерам. Если же номеров на чеках нет, можно сделать выборочные замеры. Обычно для приемлемой точности их достаточно проводить 6 раз в течение дня по полчаса. Соответственно, умножив получившуюся величину на отношение длительности рабочего дня к длительности замеров (например, в случае 12-часового рабочего дня этот коэффициент будет равен 4), получим среднедневную оценку количества пробитых чеков.

Оценка среднего чека производится путем выборочной фиксации размера чеков в торговом зале рядом с кассой под «маской» обычного посетителя, рассматривающего витрины. Обычно для приемлемой точности оценки достаточно зафиксировать значения чеков для 10–15% покупателей.

Оценка среднего чека производится путем выборочной фиксации размера чеков в торговом зале рядом с кассой

При замерах необходимо учитывать возможные внутридневные и внутринедельные скачки. Поэтому замеры надо делать не менее чем для 3–4 дней в неделю, а внутри каждого дня – не менее 6 раз, утром, днем и вечером, с охватом «пиковых» периодов посещаемости. В ряде аптек значительная часть замеров должна производиться в выходные, поскольку на них иногда приходится до 40–50% продаж.

ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕСТА ДЛЯ АПТЕКИ

Прогноз достижимых продаж в аптеке, планируемой на определенном месте, проводится аналогично оценке для существующей аптеки – с использованием оценок выручки аптек-конкурентов. Однако следует дополнительно учитывать возможное влияние локального ужесточения конкуренции вследствие появления новой аптеки.

Наиболее отчетливо это проявляется для спальных аптек: появление еще одной точки в большинстве случаев приводит к некоторому, нередко довольно заметному уменьшению выручки всех или большинства локальных аптек. Т.е. если на территории радиусом 0,5–1 км у n спальных аптек средняя выручка равна X , после появления новой спальной аптеки в качестве краткосрочного ориентира ее возможной выручки обычно следует рассматривать величину: $X \cdot n / (n+1)$.

Для проходимых аптек спрогнозировать влияние локальной конкуренции значительно сложнее, поскольку на поведение их потенциальных посетителей действует много трудноучитываемых факторов. Характерны следующие варианты:

- Новая аптека планируется в пределах ~50 м на траектории того же пешеходного потока, что и существующая аптека; больше близких конкурентов по ходу трафика нет. В такой ситуации уровень продаж новой сопоставимой аптеки может составить порядка половины продаж существующей аптеки, поскольку обеим аптекам придется делить между собой локальный спрос трафика.

- Новая аптека планируется в пределах ~50–200 м на траектории того же пешеходного потока аналогичной интенсивности, что и существующая аптека; больше близких конкурентов по ходу трафика нет. Определенная прямая конкуренция за спрос трафика будет иметь место, уровень продаж новой аптеки может составить порядка 70–100% продаж существующей аптеки.

- При отсутствии аптек-конкурентов в пределах ~200 м по траектории пешеходного потока влиянием локальной конкуренции обычно можно пренебречь: выручка новой аптеки, вероятно, будет близка к продажам существующих сопоставимых проходимых аптек (при примерно аналогичных уровнях трафика и конкуренции). Следует подчеркнуть, что при наличии конкурентов даже в непосредственной близости, но по другому пешеходному трафику (например, прямо напротив, но на другой стороне оживленной автомагистрали без удобного перехода поблизости) конкуренция между аптеками обычно незначительна.

Для проходимых аптек спрогнозировать влияние локальной конкуренции значительно сложнее, поскольку на поведение их потенциальных посетителей действует много трудноучитываемых факторов

Поскольку у еще неоткрытой аптеки отсутствует показатель среднедневного количества чеков, при подборе конкурентов для бенчмаркинга в качестве основного параметра сопоставимости приходится использовать трафик. Как и все аптечные параметры, он обычно сильно колеблется в течение дня и недели. Поэтому аналогично количеству чеков его необходимо замерять 6 раз в течение дня по полчаса времени, не менее чем для 3–4 дней в неделю (в т.ч. в выходные).

Следует также учитывать, что у новой аптеки выход на стабильный «крейсерский» уровень продаж происходит постепенно, по мере привыкания клиентуры, занимая порядка 3–6 месяцев. Для спальных аптек первоначальный период адаптации обычно больше (и порой превышает полгода), а у проходимых, напротив, меньше (иногда в пределах 1–2 месяцев).

Заведующая кафедрой
организации лекарственного
обеспечения и фармакоэкономики
Первого Московского
государственного медицинского
университета им. И.М.Сеченова,
доктор фармацевтических наук,
профессор
Роза Исмаиловна Ягудина

Будущее аптеки -
за аптечными консультировавшими

Современные реалии ставят новые задачи перед работниками аптечной службы. Сегодня аптечный работник должен не просто отпустить лекарственный препарат, но и предоставить посетителю аптеки всю необходимую информацию по различным вопросам применения лекарств. А это очень серьезная и непростая задача с учетом огромного ассортимента лекарств, используемых в практической медицине.

Мы беседуем с заведующей кафедрой организации лекарственного обеспечения и фармакоэкономики Первого Московского государственного медицинского университета имени Сеченова, доктором фармацевтических наук, профессором Розой Исмаиловной Ягудиной.

– Роза Исмаиловна, как со временем изменилась профессия провизора: какой она была раньше и что с ней происходит сейчас?

– Профессия провизора (аптечного работника) за последние 20–25 лет претерпела серьезные изменения. Если раньше важнейшей составляющей фармацевтической деятельности было изготовление лекарств, то сейчас можно сказать, что 90% деятельности аптечных работников так или иначе относится к отпуску готовых ЛС. Соответственно, на первый план должны выходить вопросы, связанные с информированием посетителей аптек, взаимодействием с врачебным сообществом, наличием необходимой подготовки в области консультирования. Совершенно очевидно, что необходимо менять и профессиональную подготовку аптечных работников, и информационное сопровождение, и формы и методы их работы и т.д. Все последние крупные международные фармацевтические конгрессы в качестве центральной темы обсуждали необходимость более активного вовлечения фармацевтических работников в процесс оказания медицинской помощи, в которой лекарства играют решающую роль. Ведь до сих пор до 95% всех врачебных назначений – это ЛС. А кто из профессионалов имеет лучшую подготовку в области применения лекарств? Конечно, провизоры. Именно поэтому в странах с развитой системой здравоохранения провизоры являются полноценными членами междисциплинарной команды, включающей врача, медсестру, зачастую психолога и т.д. Есть очень много исследований, которые убедительно демонстрируют, что в тех больницах, где есть аптечные подразделения (фармацевтические специалисты), эффективность применения лекарств выше, а затраты на достижение результата ниже. Несколько лет назад я была в одном из крупнейших медицинских учреждений США (в Балтиморе), и на встрече с руководителями этого госпиталя поинтересовалась, работают ли у них фармацевтические специалисты. Они очень удивились вопросу и сказали, что даже не представляют себе, как они могли бы работать без наличия фармацевтического подразделения, в котором у них занято 90 (!) фармацевтов (провизоров).

– Отчего так произошло, что провизоров начали ставить в один ряд с продавцами?

– К сожалению, действительно приходится иногда слышать, как аптечных работников сравнивают

с продавцами. Мол, что тут сложного: отпустил лекарство – принял деньги, и аптеку интересует только, как бы подороже продать. Врачи уже говорят: «Ну что вы такого делаете?! Подумаешь, лекарства продаете! Это каждый может. Поставим автоматы с инструкциями, пациент сам придет и выберет, что ему надо». Честно говоря, в появлении такого отношения отчасти виноваты и сами аптечные работники. Посмотрите, например, на тренинги по повышению продаж – иногда это переходит все разумные рамки (учат: оцените, насколько платежеспособен покупатель, и предложите ему самый дорогой препарат и т.д.). Но никогда не будет успешным тот бизнес, который во главу угла ставит зарабатывание денег. Главное – делать нужное дело, которое приведет к хорошему финансовому результату. Но, с другой стороны, чтобы аптека меньше думала о прибыли, надо создать ей и определенные условия. Если общество ждет от аптеки, чтобы она выполняла социально значимые функции, нужно дать и соответствующие привилегии (например, в налогообложении, оплате коммунальных услуг и пр.). А если аптеку поставили в условия самовывживания, то она не сможет действовать по-другому. И в этой ситуации очень большая роль отводится профессиональному сообществу. Нынешняя модель аптечного бизнеса, когда аптечный работник просто закупает и отпускает лекарства, себя исчерпала. Страны с развитой аптечной системой все больше внимания уделяют оказанию фармацевтических услуг и профессиональному развитию аптечных работников в области консультирования при отпуске лекарств. Согласитесь, коллеги, что мы в последние годы больше интересовались развитием фармацевтического бизнеса, чем развитием фармацевтической профессии. В России в этом году даже запланировано проведение фармацевтического съезда, основным лейтмотивом которого заявлено: «Профессия в опасности».

– Хорошо ли вузы готовят провизоров?

– Вы заставляете меня отвечать на прямые и не очень удобные вопросы. Я все-таки не член какой-то ревизионной комиссии. Давайте лучше поговорим о том, насколько образовательные программы соответствуют потребностям сегодняшнего дня и почему руководители аптек жалуются на уровень профессиональной подготовки молодых специалистов и говорят, что их надо либо переучивать,

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

либо заново учить некоторым важным вещам. А также ощущают недостаток практически ориентированных программ повышения квалификации. Если говорить о профессиональной подготовке провизоров, то здесь есть несколько вопросов, которые, как оказалось, характерны не только для нас, – это международная проблема. Лет 15 тому назад, например, в Великобритании у провизоров не было проблем с трудоустройством: они были очень востребованы. Но недавно я общалась с нашими английскими коллегами в нескольких аптеках Лондона – они сказали, что сейчас очень просто найти работника с дипломом провизора на работу в аптеку. Звонишь в любое агентство – там 60–70 человек в листе ожидания. Почему так произошло? Во-первых, резко увеличилось количество мигрантов, желающих работать в аптеках, а во-вторых, выросло число вузов, которые готовят провизоров. Многие университеты открыли отделения, как только увидели, что эта профессия востребована. Такая же картина и в России. Во времена Советского Союза количество фармацевтических институтов можно было пересчитать по пальцам, а сейчас их больше тридцати. А ведь открыть фармфакультет – это очень непросто. Особенно сложно найти квалифицированных преподавателей – кандидатов и докторов фармацевтических наук. Это штучные специалисты. Это непросто сделать даже в Москве, где сосредоточено достаточно много квалифицированных специалистов в области фармации, не говоря уже о регионах. Кроме того, в вузе должна быть научная школа, преемственность и пр. Если посмотреть на программы подготовки специалистов, то они по-прежнему ориентированы на преподавание фармацевтической химии, фармакогнозии, фармацевтической технологии. Безусловно, эти предметы нужны для закладки фундамента фармацевтической профессии. Но давайте посмотрим, чем сейчас занят фармработник в аптеке: это в преобладающем большинстве организация работы аптеки и отпуск готовых лекарств. Логично в связи с этим уделить большее внимание таким предметам, как организация фармацевтического дела (в современном понимании этой дисциплины) и фармакология. А ведь аптека – это не единственное место работы выпускника фармацевтического вуза. Есть еще и фармацевтические заводы, фармацевтические компании, больницы, органы управления лекарственным обеспечением и пр. Другая проблема – это программы и организация процесса повышения квалификации. Во-первых, проходить обучение раз в пять лет при современных темпах развития фармации абсолютно недостаточно. Повышать квалификацию, знакомиться с новинками нужно постоянно, поэтому необходима и другая система организации этого процесса. Кроме того, образовательные программы должны быть более ориентированы на практику. Не нужно повторять институтскую программу. Надо учить тому, что

действительно нужно, чтобы совершенствоваться в профессиональной деятельности. А для этого, конечно же, и сами преподаватели не должны быть оторваны от практической жизни. Что толку пересказывать учебник, это фармацевты могут и сами сделать.

– Насколько важно для аптеки иметь квалифицированный персонал?

– Я считаю, что сейчас это основное конкурентное преимущество аптеки. Ассортимент более-менее у всех похож. Помещение, возможность оборудовать аптеку – это не очень большая проблема, были бы деньги. Но без грамотного, способного оказать профессиональную консультацию специалиста аптека не будет успешной, потому что нужно, чтобы человек снова захотел прийти в аптеку и стал постоянным посетителем. Например, в сети аптек Boots (Великобритания) разработаны специальные программы консультирования пациентов аптечными работниками (как бросить курить, где узнать о своем лекарстве, как правильно принимать лекарства при артериальной гипертензии, сахарном диабете, гриппе и т.д.) – целый комплекс программ. У нас, к сожалению, это пока не развито. В некоторых странах, например, аптечное консультирование даже включено в тариф, и за счет этого также увеличивается доход аптеки. Но внедрить такой подход у нас очень сложно, наверное, это во-

В ряде стран в аптеке можно измерить давление, вес, определить уровень холестерина и так далее



прос на будущее. Еще одна интересная тема – это возможность тестирования отдельных биохимических и физиологических показателей организма. В ряде стран в аптеке можно измерить давление, вес, определить уровень холестерина и т.д. У нас

этого сделать нельзя, нужно иметь лицензию на медицинскую деятельность. Получается, что человек может купить в аптеке аппарат для измерения давления, различные тест-полоски и использовать их самостоятельно дома. В центре Лондона я даже видела аптеку, на которой было объявление (на английском и арабском языках), что клиент может обратиться в аптеку для вызова врача. Я спросила у аптечных работников, как это работает. И они сказали, что если мне нужен врач, то через 20 минут он будет в аптеке и окажет необходимую помощь. Правда, стоит это довольно дорого.

– Опыт каких стран можно взять на вооружение в этом вопросе?

– Вы знаете, с этим неплохо в Австралии, Великобритании, странах Северной Европы. В Дании, например, очень хорошо развито информирование о препаратах, работа с пациентом. Но там всего около 300 аптек. И просто взять их опыт и перенести в нашу страну будет, наверное, не совсем правильным. У нас немножко другие масштабы, расстояния, традиции поведения и врачей, и пациентов. Мы можем посмотреть, как они это делают, что у них получается, что не получается, и лучшее из этого адаптировать здесь и разработать свое.

– А как насчет собственных наработок?

– Я могу немного рассказать, что мы делаем в этом направлении. Так, уже более шести лет мы разрабатываем алгоритмы консультирования при выборе и отпуске лекарственных средств. Эти алгоритмы включают в себя следующие моменты: краткое описание самой нозологии и принципы ее фармакотерапии. Мы рассказываем о том, что необходимо уточнить провизору и как правильно задать уточняющие вопросы перед отпуском лекарственных препаратов. Также представляем информацию о том, какие существуют в фармакотерапии определенных заболеваний «подводные» камни с учетом особенностей детского, пожилого возраста при наличии сопутствующих заболеваний. Вот пример «подводных камней», который мы описывали в одной из наших статей на тему аптечного консультирования. Мы посмотрели официальные инструкции к препаратам бензилпенициллина, который выпускается в виде трех солей: натриевой, калиевой и прокаиновой. Несмотря на абсолютно одинаковые показания, фармакологическое действие, фармакокинетику, взаимодействие с ЛС, для этих препаратов существуют различия как в способах введения ЛС, так и в побочных действиях и противопоказаниях. Эти отличия связаны с различным видом содержащихся в препаратах солей. Так, прокаиновая соль бензилпенициллина вводится только в/м, а побочные действия и противопоказания у калиевой соли включают в себя аритмии, остановку сердца и гиперкалиемию. Кроме того, мы работаем вместе с Московским фармацевтическим обществом над тренингами по аптечному консуль-

Население очень заинтересовано в получении информации по лекарственным средствам



тированию. Я сразу хочу подчеркнуть один важный момент: провизор ни в коем случае не подменяет собой врача. Но при этом провизор зачастую лучше ориентируется в лекарственной информации, чем врачи. Ведь каждый врач, будь то уролог, кардиолог, невролог или онколог, работает обычно только со «своей» группой препаратов, со своим так называемым личным формуляром, который включает от 40 до 80 препаратов.

– А будут ли разрабатываться какие-либо программы для самих пациентов?

– Я считаю, что население очень заинтересовано в получении информации по лекарственным средствам. Как правильно принимать лекарства, в какое время суток, до или после еды, чем можно запивать, а чем нельзя, можно ли делить таблетку, как правильно хранить и т.д. Но при этом очень важно так преподнести информацию, чтобы не стимулировать потребление препаратов, не провоцировать неоправданное самолечение. И мы сейчас вместе с одним из профессиональных фармацевтических журналов готовим серию специальных публикаций для населения. Первые выпуски показали, что такая информация очень нужна.

– Роза Исмаиловна, что, по-вашему, произойдет в будущем с профессией провизора?

– Я считаю, что наша профессия будет только развиваться. Но очень важно и самому профессиональному сообществу задуматься о том, как будет выглядеть портрет аптечного работника и что нам нужно сделать уже сейчас, чтобы завтра престиж фармацевтической профессии был выше.

Вопросы задавала Дана Бердыгулова

Аптечные работники на земле Моисея

Паломничество в Израиль ежегодно совершают тысячи человек. Веруя в библейские писания, христиане со всего света стремятся окунуться в реку Иордан, чтобы очиститься и исцелиться. Поправить здоровье в Израиль едут и приверженцы теории Дарвина. Медицина и фармацевтика этой страны всемирно известна своим качеством, а число врачей и аптечных работников на душу населения в Израиле является самым высоким в мире.

В Израиле проживает более восьми миллионов человек. Благодаря высокому качеству жизни и медицинских услуг граждане страны в среднем доживают до 82,3 лет. Большая продолжительность жизни встречается только в Японии. Это связано с тем, что в Израиле очень развита система государственного медицинского страхования. Она охватывает 98% населения и позволяет пациентам получать весомые скидки на некоторые лекарства и виды врачебной помощи, входящие в установленную правительством «корзину медицинских услуг».

Система медицинского обслуживания в Израиле прозрачна. Каждый пациент имеет магнитную карточку, на которую при каждом визите к доктору записывается вся информация о назначаемых курсах лечения, проведенных лабораторных исследованиях, выписанных рецептах и так далее. Самолечения в Израиле практически нет. В значительной мере это связано с тем, что львиная доля лекарств в аптеках отпускается только по рецепту врача.

АПТЕКИ



Для граждан и гостей Израиля приобрести выпущенное лекарство в любое время дня и ночи – не проблема. Здесь на сегодняшний день работают около 1,3 тысячи аптек. Примерно 40% из них – больничные аптеки, которые входят в систему медицинского страхования. Около 35% аптечных учреждений составляют независимые фарммаркеты, владельцами которых являются частные лица. Остальная доля аптек (25%) приходится на крупные сети.

Многие израильские аптеки работают круглосуточно. Однако для большего удобства пациенты могут воспользоваться услугами онлайн-аптек, заказ лекарств в которых осуществляется через Интернет. Онлайн-аптеки имеют право продавать рецептурные препараты, ОТС-группу, пищевые добавки и косметику, но при обязательном условии, что сама аптека фактически находится на территории Израиля и соблюдает местные законы. Кроме того, при онлайн-торговле лекарственными средствами администрация аптеки не может указывать в «прайсе» логотип производителя ЛС, этикетку или упаковку препарата.

Еще одно требование Минздрава касается консультирования фармацевтами пациентов. Согласно закону, консультация провизора в онлайн-аптеке может быть доступна лишь в традиционные часы работы всех аптек формата «оффлайн».

ФАРМРЫНОК



Недостатка ЛС в Израиле нет. Более того, Израиль экспортирует на мировой рынок до 85% произведенных в стране фармацевтических товаров. Между тем импортная продукция в местных аптеках тоже имеется. В большинстве случаев это препараты, привезенные из США и Канады. А вот индийские или китайские средства здесь не в почете.

При этом к зарубежным производителям предъявляются строгие требования. Например, с мая 2013 года власти страны обязали иностранные

компания предоставлять пакет информации обо всех рецептурных препаратах на иврите, английском, арабском и русском языках. В то же время жесткий контроль осуществляется и за отечественными производителями.

Самой крупной фармацевтической компанией Израиля является Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Эта компания была открыта в 1901 году молодыми фармацевтами, державшими небольшую аптеку в Иерусалиме. Сегодня Teva изготавливает примерно 10 тысяч медицинских препаратов. Конечно, значительная часть из них – дженерики, однако у компании есть большой спектр препаратов собственной разработки. За время своего существования Teva поглотила 15 других фармацевтических компаний и открыла около 40 заводов по всему миру.

ПРОФЕССИЯ ФАРМАЦЕВТА



Фармацевт и провизор – довольно востребованные и уважаемые профессии в стране. Всего здесь работают около 5 тысяч лицензированных фармацевтических работников. Причем половина из них родилась за пределами Израиля и диплом о высшем образовании тоже получила в другой стране.

На сегодняшний день провизоров готовят только в двух израильских вузах – Иерусалимском университете и университете Бен-Гуриона в Негеве. Чтобы стать специалистом в этой области, студенты обучаются 3,5 года в вузе, а затем еще полгода проходят обязательную стажировку в аптечных учреждениях.

Фармацевты, приехавшие в страну из-за рубежа, для получения лицензии должны пройти оценочный экзамен. Его Министерство здравоохранения Израиля проводит раз в полгода. Успешно пройдя эту проверку знаний и получив лицензию, иностранные специалисты могут работать в аптеках при поликлиниках, аптечных сетях и других учреждениях фарминдустрии.

РАЗРАБОТКИ ЛС

В Израиле постоянно идет разработка новых лекарственных средств. Ученые в большей степени заинтересованы в создании инновационных препа-

ратов для лечения онкологических заболеваний, сахарного диабета и редких генетических болезней. К примеру, в конце 2011 года израильская компания Vaxil Bio Therapeutics заявила о создании вакцины от рака. Сегодня новое лекарство уже проходит испытания в клинике «Хадасса». По словам онкологов, препарат эффективен против девяти видов злокачественных образований. Его принцип действия основан на усилении естественного иммунитета пациента, чтобы его организм сам смог справиться с опухолью.

Другая израильская компания, Roche Pharmaceuticals (Israel) Ltd., разрабатывает лекарственный препарат MabThera для борьбы с раком крови. По словам врачей, он позволяет увеличить продолжительность и качество жизни больных хронической лимфоцитарной лейкемией.



Сейчас в Израиле идут клинические испытания лекарственного средства Ladostigil израильской компанией Avraham Pharmaceuticals. Ожидается, что этот препарат позволит замедлить развитие болезни Альцгеймера и других форм слабоумия, а также ослабить поведенческие симптомы этих заболеваний, например повышенную тревожность и депрессию.

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ

В связи тем, что в Израиль ежегодно приезжают порядка 30 тысяч пациентов, цены во многих медцентрах для них устанавливаются выше, чем для местных жителей. Однако при этом иностранцы в случаях госпитализации освобождаются от уплаты налога на добавочную стоимость, а в некоторых учреждениях НДС не взимается и за амбулаторные обследования.

Лечение в этой стране может позволить себе не каждый, но с развитием интернет-технологий в будущем вполне возможно, что любой житель Земли, не выезжая из страны, сможет получить консультации у израильских врачей и фармацевтов высшего уровня.

Наталья Батракова

Все у нас получится!

Сегодня гость нашей рубрики – Ольга Александрова, директор филиала города Шымкента. Чуть больше года она работает в этой должности, но уже успела полюбить фармацию и отдает ей все свои силы, знания и накопленный опыт. Впрочем, иначе Ольга и не умеет работать. Чем бы она ни занималась, все делает с любовью и интересом, увлеченно и самозабвенно. А еще у нее есть очень ценное качество: Ольга не боится принимать ответственные решения и смело идет навстречу новым вызовам. Неудивительно поэтому, что возглавляемый ею филиал компании «ЭМИТИ Интернешнл» делает все большие успехи.



Родилась я в ЮКО, в Шымкенте, так что, можно сказать, коренная жительница нашего прекрасного, теплого, гостеприимного города. Мои родители – педагоги. Мама, Любовь Михайловна, всю жизнь проработала учителем математики в школе, выучила и воспитала не одно поколение, многие из ее воспитанников добились определенных высот в жизни. В настоящее время она находится на заслуженном отдыхе, но все равно не может сидеть без дела – занимается репетиторством. Отец, Николай Николаевич, профессиональный спортсмен, футболист, работал главным тренером молодежной сборной команды Казахстана по футболу, тренировал многие команды из разных городов. Первым в Казахстане создал женскую команду по футболу! Папа был настоящим фанатом своей работы: всего себя отдавал делу, которое очень любил, и это было взаимно: воспитанники, коллеги, преемники – все

восхищались им как человеком и профессионалом своего дела. Четыре года назад отца не стало: из-за внезапной онкологической болезни он рано ушел, даже не дожив до пенсии. Но светлая память о нем всегда согревает меня и моих близких.

Я с детства была очень активной: староста в классе, председатель совета дружины, капитан команды КВН, вожатая в лагере, участница всевозможных конкурсов и олимпиад и т.д. – всегда и везде мне надо было проявить себя. Параллельно с обычной школой окончила музыкальную по классу фортепиано и студию при Русском драматическом театре. Вообще я хотела работать с детьми и как-то предполагала, что моя будущая специальность будет связана с творчеством. Хотела работать в детском саду – музыкальным работником. Но когда окончила школу с золотой медалью и встал вопрос о выборе профессии, отец мне посоветовал: «Займись финансами, дочка!» Последовав папиному совету, я поступила на экономический факультет, так что по специальности я экономист международных отношений, чему очень рада. Окончив учебу в университете, устроилась на работу в банк. Начинала с самой нижней ступеньки: была стажером. Мне очень нравилась работа, возможность показать себя, свои знания, а самое главное – что я могу учиться всему, чего еще не знаю. Ведь стажер как губка все впитывает, поглощает информацию, чтобы потом применить.

В банковской системе я задержалась надолго: более двенадцати лет. Прошла путь от стажера до директора филиала банка. Очень благодарна всем, кто работал со мной в разные периоды моей жизни, за то, что направляли и где-то помогали, где-то ругали, но все не зря. Считаю, что я состоялась как финансист и банковский специалист только благодаря их помощи и поддержке.

Работа всегда отнимала у меня много времени, особенно на руководящих позициях – почти не оставалось его на увлечения и хобби: командировки, тренинги, курсы повышения квалификации и т.д. Но, конечно, любую свободную минутку хочется провести в кругу семьи, с родными людьми. Хочется слышать звонкий смех дочери и заботливое ворчанье мамы. Наверное, все, что я делаю, – это для них. Самое главное, чтобы в доме был покой, здоровье и уют. Только когда я знаю, что дома все хорошо, я спокойно могу отдать себя работе.

В марте 2013 года меня пригласили в ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» возглавить филиал в городе Шымкенте. И вот уже год как я тружусь в новой для себя сфере – в фармацевтической компании. Сразу скажу, что пошла я на это легко. Нужно не бояться принимать ответственные решения, которые могут поменять твою жизнь в лучшую сторону. Я очень рада, что решилась на это шаг: у меня появилось столько новых возможностей узнать то, чего я еще не знала, познакомиться с интересными людьми, заняться самообразованием. Ведь без самообразования сегодня – никуда! Нужно идти в ногу со временем, со-



ответствовать – и в компании «ЭМИТИ Интернешнл» есть все для того, чтобы человек развивался как личность и как профессионал. Мне очень интересно работать в таком режиме – оперативно, слаженно, адекватно – и каждый день видеть пусть маленький, но результат своей работы.

Шымкентский филиал был открыт 1 февраля 2007 года. За эти 8 лет пройден непростой путь, были ошибки, но были и победы. Мы не раз становились одними из лучших. Самое главное, что есть у филиала – это наши клиенты, которые уже много лет вместе с нами. Менялось руководство, менялись менеджеры, сотрудники склада, но верные клиенты всегда оставались с ЭМИТИ. Большое спасибо хочу сказать всем нашим клиентам, что все эти годы они с нами! Все, что делает головной офис и филиал г. Шымкента, сегодня нацелено только на то, чтобы


у клиентов компании были самые современные технологии, самый качественный товар по самой лучшей цене – чтобы вы гордились и радовались тому, что мы можем полностью удовлетворить все ваши потребности!

Для этого у нас работает целая команда, которая образовалась не так давно, – молодая команда сотрудников, готовых к новым подвигам и свершениям! И я уверена, что все у нас получится! Это и заведующая складом Гаухар Танатовна Тобаева – специалист с большим опытом и стажем работы, и все сотрудники склада – быстрые, ловкие ребята, готовые моментально собрать товар для заказчиков; и Улжан Егемова – ценообразователь-маркетолог, которая всегда подберет и придумает интересную акцию, просчитает наиболее выгодную цену; и менеджеры отдела сбыта Динара Тлеубердиева, Лилия Бурнашева, Рада Гадецкая и Жулдуз Турлыбекова – всегда улыбчивые, приветливые, грамотные специалисты, готовые к любым предложениям о сотрудничестве!

Также не могу не сказать о двух наших регионах. Это представительства в городах Кызылорде и Таразе, где трудятся отличные ребята, которые делают все, чтобы «ЭМИТИ Интернешнл» в их городах была лучшей фармацевтической компанией, и подтверждение тому – рост их клиентских баз, увеличение товарооборота и лидирующие позиции в рейтингах среди всех представительств. Хочу поблагодарить за хорошую работу региональных менеджеров Максата Муратова и Ануара Туркумбаева.

Одним из самых больших изменений за последнее время стал наш переезд в новое, современное, соответствующее всем стандартам здание склада и офиса. Теперь мы можем размесить еще больше товара в лучших условиях и нашим клиентам будет еще приятнее и комфортнее находиться в нашем офисе. Так что с новосельем нас! И всем добро пожаловать!



A portrait of a woman with long, dark hair, wearing a peach-colored top with grey horizontal stripes and a grey scarf. She is looking slightly to the right of the camera with a gentle smile. The background is softly blurred, showing an indoor setting with a framed picture on the wall.

Улжан Егемова,
менеджер-ценообразователь
филиала г. Шымкента

Шекспир был прав: все мы в этой жизни играем роли. Иногда поневоле, в силу различных жизненных обстоятельств. Помогает ли в жизни умение перевоплощаться, «играть»? Думаю, да. Многое зависит от мировоззрения и нравственных принципов самого человека. Это своего рода психологические познания. Мое мнение: к каждому человеку можно найти подход!

Мой кумир театра и кино – Сергей Безруков. Его актерское мастерство, талант, безусловно, ставит его в один ряд с великими актерами прошлого: Евгением Евстигнеевым, Сергеем Юрским, Иннокентием Смоктуновским.



Нуржамал Нышынова,
заведующая аптекой,
ПК «Саке»,
г. Шымкент

Я согласна с утверждением Шекспира, что «жизнь – театр, а люди в нем актеры». Все мы играем какие-то роли и дома, и на работе. Иногда наши домашние знают нас только с какой-то одной стороны и не допускают мысли, что вне дома мы можем быть другими. Я думаю, что умение перевоплощаться, «играть» помогает нам в жизни.


Из артистов театра и кино мне очень нравятся своей оригинальностью и чувством юмора Андрей Миронов и Анатолий Папанов. Они по-настоящему артистичны и очень убедительны в своих разноплановых ролях.



Гульнара Назарова,
директор ТОО «Наз-фарм»,
г. Шымкент

Да, мы все играем роль: семейную, социальную. Иногда за человеком закрепляется определенный поведенческий стереотип, что вызывает соответствующее отношение к нему. А на самом деле он, может быть, совсем не такой. Это только маска, которая скрывает его истинное лицо. А бывает, что маска настолько прирастает, что уже невозможно отличить, где настоящее лицо, а где личина.

Мне очень нравится Фаина Раневская. Это великая актриса – неординарная, многогранная, с большим чувством юмора. Еще люблю Александра Абдулова, его работы всегда вызывали улыбку, поднимали настроение... Он был по-настоящему талантливым актером... Если говорить о зарубежном кино, очень нравится Джулия Робертс, которая привлекает своей непосредственностью, яркой внешностью, стопроцентным воплощением в роль.

A portrait of Nazira Abdurazakova, a woman with dark hair, wearing a white shirt with blue suspenders. She is resting her chin on her hands, which are placed on a decorative, dark red box with gold patterns. The background features several black silhouettes of human figures in various poses, mounted on a light-colored wall.

Назира Абдуразакова,
руководитель аптеки,
ИП «Абдуразакова»,
г. Шымкент

Если хорошенько оглядеться вокруг, то можно заметить, что маски носят все. Представим себе театр: декорации, бархатный занавес и, конечно, герои – положительные и отрицательные, красавицы и чудовища. Мы идем в театр не только затем, чтобы просто посмотреть представление, отвлечься от привычной суеты, но и получить для себя что-то полезное. Во время спектакля мы восхищаемся или возмущаемся поступками героев на сцене, но ведь спектакль – это не только эмоции, но и учебник, школа жизни. Поэтому нам придется согласиться со словами английского классика. Наша жизнь, особенно фармацевтов, – это тоже театр. К нам в аптеку приходят раздраженные, нервные посетители, и мы, несмотря на чувства, которые испытываем в этот момент, должны обслужить их очень вежливо, попытаться снять их негатив и разрядить обстановку, перевести разговор в мирное русло.

Из артистов кино и театра мне больше всех нравится наш прославленный актер Асанали Ашимов.

Конкуренции не нужно бояться, ее надо уважать!

В жизни каждый сам выбирает роль, считает Куаныш Рысбеков. Он выбрал для себя роль успешного бизнесмена и, надо сказать, отлично с ней справляется. Хотя наш герой утверждает, что «золотой формулы успеха» не существует, все-таки он уверен: только любовь к своему делу помогает достичь желаемых целей, найти гармонию в жизни, а значит, стать по-настоящему счастливым человеком. Ему повезло: он нашел свой «золотой ключик» от заветной двери, ведущей к счастью. Еще в юности Куаныш сделал важнейший в своей жизни выбор, решив однажды и навсегда связать свою судьбу с фармацевцией, и не ошибся: профессию он выбрал, что называется, по любви, и она отвечает ему взаимностью.



Куаныш Рысбеков,
директор и соучредитель
ТОО «МАДИ-МК»

– Куаныш, расскажите о том, как происходил у вас выбор профессии, что на него повлияло?

– Вопрос выбора профессионального пути – очень сложный вопрос, так как от этого зависит вся дальнейшая жизнь. Первые шаги к этому важному решению начинаются с самого детства. Со своим выбором я определился сразу, еще в школе: решил пойти по стопам мамы. Я выбрал путь фармацевта и стал провизором.

Конечно, раньше аптека была совершенно другой: приходилось готовить все лекарства самостоятельно, дистиллировать воду, стерилизовать флаконы, взвешивать и фасовать порошки. И хотя с того времени работа в аптеке изменилась, я бы никогда не выбрал иную профессию. Ведь ты при-

ходишь на работу для того, чтобы помочь людям, всегда в белом халате и с улыбкой на лице. От того, как преподнести человеку лекарство, зависит очень многое. Главное – объяснить, что оно действительно может помочь, и настроить людей на выздоровление. Мне очень интересно знакомиться с новинками, периодически появляющимися на фармацевтическом рынке.

Изучить фармакокинетику, фармакодинамику, механизм действия, схемы приема – это главное в профессии провизора и фармацевта, т.к. зачастую приходится самостоятельно корректировать назначения врачей, которые в полной мере не владеют дозировками и способами применения того или иного лекарственного средства.

Я очень горжусь своим выбором, считаю его правильным! Ведь фармацевты – это хранители аптечных традиций и вековых секретов приготовления лекарственных средств. От них зависит жизнь и здоровье миллионов людей! Быть провизором престижно – так считали много лет назад и такого же мнения придерживаются до сих пор!

– Какой путь вам пришлось пройти, прежде чем решиться на создание собственной компании?

– Когда-то Билл Гейтс сказал: «Бизнес – увлекательнейшая игра, в которой максимум азарта сочетается с минимумом правил». Для того чтобы открыть бизнес, свое дело, необходимо пройти несколько этапов, на каждом из которых важно не совершить ошибок, т.к. в дальнейшем они могут поставить под угрозу существование вашего бизнеса.

скую компанию ТОО «Мади-МК», которой руководил замечательный, очень грамотный специалист Қасымбек Манат Нұрлыбайұлы.

Манат Нұрлыбайұлы дал мне то, что я действительно искал и желал в этой жизни. Поняв, что я способный ученик, он доверился мне, обучил и показал на практике, как не только вести свой собственный бизнес, но и сохранить и развить его. Ведь заниматься фармацевтическим бизнесом очень непросто. Необходимо наладить организацию хранения лекарственных средств в соответствии с требованиями надлежащих дистрибьюторских практик и законодательства; создать информационную систему для интеграции процессов логистики единого дистрибьютора, заказчика и поставщиков, а также



Самым главным этапом стал, конечно же, первый опыт работы. После окончания Южно-Казахстанской государственной медицинской академии я начал работать провизором-аналитиком в АО «Фармация». Проработав несколько лет, получив нужные навыки и опыт, я понял, что могу больше. И начал задумываться о своем деле. Мечтал, проводил расчеты и думал, где бы взять первоначальные средства для собственного бизнеса. Признаюсь честно, я тогда ясно понимал, что достаточных средств у меня нет, никаких сбережений я еще не накопил. Поэтому пришлось искать работу, где мои способности, навыки и опыт найдут достойное применение. И судьба улыбнулась мне: меня пригласили на должность менеджера по закупке в фармацевтиче-

для получения актуальной информации об обороте, товарных остатков; участвовать в открытых торгах по закупке лекарственных средств в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и многое другое.

Проработав некоторое время не покладая рук, я был назначен на должность заместителя директора, а потом стал и директором ТОО «Мади-МК». В данный момент являюсь соучредителем и директором.

Анализируя и подводя итоги, хотелось бы отметить, что в создании успешного бизнеса важную роль играет конкуренция. Она побуждает предпринимателей придумывать что-то новое, заставляет

ГЕРОЙ НОМЕРА

принимать смелые решения и делать бизнес лучше! Не знаю, почему многие боятся конкуренции, на мой взгляд, ее надо уважать!

– **Куаныш, расскажите о коллективе, который вы возглавляете, о том, что пришлось преодолеть на своем пути, а также о планах и перспективах вашей компании.**

– Лозунг последних лет – это хороший сервис. Не зря говорят: «Тот, кто сможет сэкономить время клиента, будет вне конкуренции». Именно поэтому стараюсь много внимания уделять своему коллективу. Обязательно вместе отмечаем праздники. Ведь сотрудники составляют опору и поддержку в процветании нашей компании.

У нас штат небольшой, 25 сотрудников. Это ведущие аптеками, провизоры, бухгалтера, менеджеры продаж и закупок. Стараюсь с пониманием относиться к их проблемам, по мере своих возможностей помогаю с решением сложных вопросов, возникающих в их жизни. Как говорил Дейл Карнеги, «самый благородный путь к сердцу человека – это беседа с ним о том, что для него дороже всего».

Если говорить о планах и перспективах, то их много. В существующей сегодня структуре бизнеса, а именно в связи с изменениями на финансовом рынке нашей страны, компания нацелена прежде всего на выполнение текущих контрактных обязательств. Как молодая компания, мы ищем новые рынки сбыта товара, импортированного в Казахстан. В будущем хотелось бы попробовать себя и в производственной сфере. А именно построить завод по изготовлению изделий медицинского назначения. Главной целью, я думаю, не только нашей компании, является увеличение прибыльности. Успех нашего дела зависит от нескольких факторов:

- конкурентная разведка – это проводимый на постоянной основе сбор информации и исследование как рынка, так и всей деловой среды;
- здоровая конкуренция;
- коллектив единомышленников.

– **Как вы считаете, достаточно ли иметь базовое фармацевтическое образование, чтобы открыть свое дело, вести успешный бизнес?**

– На мой взгляд, недостаточно. Ведь фармацевт должен знать лекарственные препараты, их составы и ингредиенты, технологии их приготовления и производства, основное, сопутствующее и побочное действие, а также их использование с целью предупреждения заболевания и в ходе лечения. Он должен уметь оценивать качество лекарственных препаратов (физическими и химическими методами). Также он должен знать их действующие вещества и принципы использования.

А как стать успешным бизнесменом и хорошим топ-менеджером, если не знать и не понимать законов финансового рынка, не рассчитывать риски? Даже не понимать бухгалтерские отчеты? Столкнувшись с этими вопросами, я для себя решил получить



второе высшее образование и окончил факультет экономики и финансов в Казахском национальном университете имени аль-Фараби по специальности «экономист». Как говорится, одно другому не мешает, поэтому применяю в работе как фармацевтические знания и навыки, так и экономические.

Сейчас открыть свой бизнес не составляет большого труда, но многие начинающие предприниматели не могут понять, что главное в бизнесе. Кто-то может сказать, что главное – это наличие хорошего оборудования, связей, оригинальной идеи или чего-то еще. Но, начиная свой бизнес, порою и не догадываешься, почему ничего не выходит и приходится искать другие источники дохода.

Повторю еще раз: по моему мнению, главное в бизнесе – это люди, т.е. человеческий фактор. Так считаю я, так же считают многие известные бизнесмены. Людей не будет без продаж, бизнеса не будет без продаж. Забывать об этом нельзя. Ну а чтобы были продажи, нужно рекламировать свою деятельность всеми возможными способами.

– **Каковы, на ваш взгляд, составляющие успеха, что нужно делать, чтобы достичь его?**

– Я думаю, что главный секрет, как я его называю, «золотая формула успеха» заключается в том, что ее не существует. Колин Пауэлл однажды сказал: «Не существует такой вещи, как секрет достижения успеха. Не теряйте зря времени на его поиски. Успех – это результат самосовершенствования, тяжелой работы, извлечения уроков из неудач, лояльность по отношению к тем, на кого ты работаешь, и упорство».

Однако тут есть-таки «золотой ключик», который открывает волшебную дверь и не только значительно облегчает дорогу к успеху, но и делает ее чрезвычайно приятной: если ты найдешь свое любимое дело и посвятишь себя ему, сложных задач не будет. Будут только интересные. Работа превратится в удовольствие. А уж то, что выда-

ющиеся вещи создают только люди, увлеченные своим делом, известно испокон веков. Поэтому я думаю, мой главный успех – это моя работа. Сейчас на мне большая ответственность: работа с персоналом, заказ препаратов, документация и т.д., но я со всем справлюсь, ведь главное – любить дело, которым занимаешься! И в этом заключается мой секрет успеха!

– Расскажите о своей семье, о том, как вы проводите свободное время, есть ли у вас любимое занятие, увлечение?

– У нас большая казахская семья, со своими традициями и обычаями. В семье я самый старший, после меня есть сестренки. Они замужем. Растут нам на радость и племянники, их у меня двое. Сам в прошлом году женился.

Свободное время люблю проводить с друзьями, родными в хорошей, веселой компании. Обычно стараемся на выходные выезжать в горы или попеть в караоке. Сейчас я очень увлекся игрой на гитаре. Играю пока не очень хорошо, но я старательный ученик. Мечтаю когда-нибудь сыграть роковую композицию или хотя бы что-нибудь из ДиДюЛи. Конечно, о занятиях спортом можно и не говорить, ведь это стало частью меня. Спортзал, и два раза в неделю обязательно футбол! У нас с друзьями даже есть своя футбольная команда.

– Тема нашего номера – «Жизнь – театр...» Как вы думаете, помогает ли в делах умение «играть», перевоплощаться?

– Если говорить о жизни как о театре, то в действительности, в жизни маску носят все. Разница лишь в том, что в театре роль предлагает режиссер, а в жизни каждый выбирает ее сам. «Жизнь – театр, и люди в нем актеры». Я согласен с этим выражением.

Творческий подход к повседневности – это активная жизненная позиция, стремление жить ярко,



в согласии с самим собой и окружающими. Артистизм в обыденной жизни – это умение выглядеть и вести себя так, как нужно вам в конкретной ситуации, способность привлечь и увлечь за собой людей. Благодаря артистизму мы имеем возможность управлять ситуацией во многих сферах нашей жизни. Например, в сфере бизнеса артистизм безоговорочно необходим. Развитие артистизма в этой сфере является одним из ключевых моментов создания собственного имиджа и совершенствования коммуникативных качеств. Презентации, представление новых проектов – по сути, любое публичное выступление не может обойтись без вхождения в определенный образ, роль.

– Кто из артистов театра и кино нравится вам, почему?

– Из артистов кино могу отметить Джейсона Стэтхэма, особенно меня увлекла его игра в фильмах «Револьвер» и «Перевозчик». Играет всегда сильных, отважных и мужественных персонажей. перевоплощается легко и вживается в роль сразу. Всегда удивляешься его мужеству, ведь он все трюки исполняет сам, без помощи каскадеров. Также одним из любимых актеров является Николас Кейдж. Все фильмы с его участием – это шедевры. В особенности хочу отметить фильм «Медальон». Из отечественных кинофильмов нравится «Рэкетиры» от режиссеров Азамата Ильясова и Ахана Сатаева. Особенно мне нравится в этом фильме игра актера Жаната Байжанбаева. Он очень убедительно сыграл роль отрицательного героя. Не могу не сказать о фильме «Ликвидатор» в лице главного героя Берика Айтжанова. Об артистах театра ничего сказать не могу, в театр не хожу. Я не театрал, отношусь к киноманам. Не пропускаю ни одной премьеры в кинотеатрах.

– Ваши пожелания читателям журнала?

– Есть успех жизненный и успех профессиональный, успех можно трактовать как достижение желаемого результата и как удачу, как общественное признание заслуг и как высокую оценку собственных свершений. Я хотел бы пожелать нашим читателям стремиться к успеху, не останавливаться на достигнутом, завоевывать новые вершины! И хотел бы завершить словами английского писателя Аддисона: «Если желаете добиться успеха, сделайте упорство своим ближайшим другом, опыт – мудрым советником, осторожность – старшим братом и надежду – ангелом-хранителем».

Хочу от всей души поблагодарить компанию «ЭМИТИ Интернешнл» за столь познавательный и очень полезный в работе, увлекательный журнал, которого мы каждый месяц ждем с нетерпением. И огромное спасибо, что смогли уделить моей маленькой персоне столько внимания. Для меня большая гордость и честь стать героем номера.

Беседовала Дана Бердыгулова

В театре должны работать только *непроходимые оптимисты*

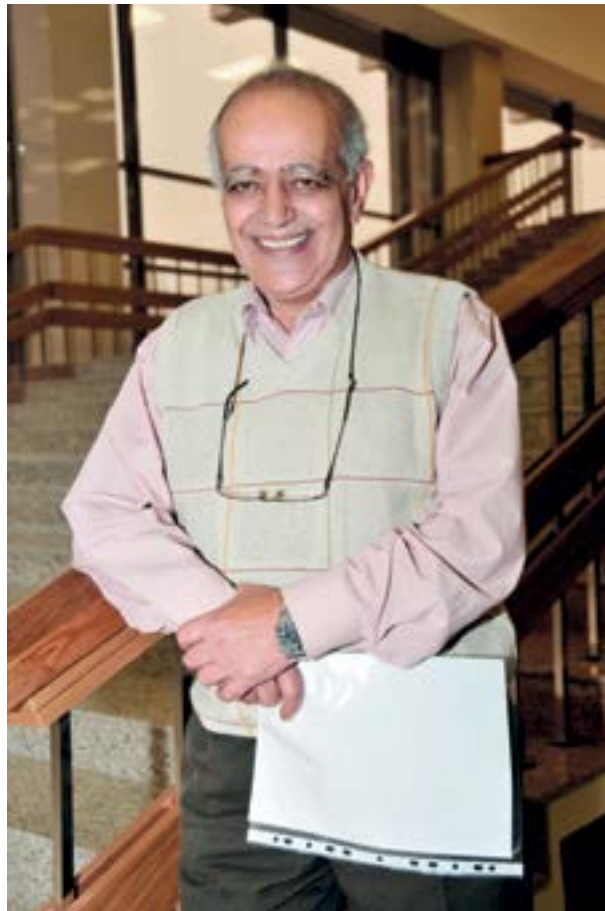
Рубен Суменович Андриасян – народный артист Республики Казахстан, лауреат Государственной премии Республики Казахстан, лауреат независимой премии «Платиновый Тарлан», профессор, художественный руководитель Государственного академического русского театра драмы им. М. Ю. Лермонтова.

Жизнь и театр для Рубена Суменовича – практически неразделимые понятия. Его служба в «Лермонтовке» – это судьба. Во-первых, трудовой путь в четверть века случайностью назвать сложно, ну а тот факт, что даже дни рождения у самого театра и его художественного руководителя в один и тот же день, полностью отбрасывает любые сомнения на сей счет.

Рубен Андриасян едва ли не самая известная личность в театральной жизни нашей страны. Все, кто так или иначе связан с театром, говорят о нем с почтением и некоторым придыханием в голосе. И хотя он привык отшучиваться: «Зачем же сразу мерить сантиметром?!», он все же настоящий мэтр театра, главный его наставник, человек глубочайшей мысли и тонкой души одновременно. Всей своей творческой жизнью Рубен Суменович доказывает, что театр вечен, как и само искусство.

– Сегодня, в эпоху блокбастеров и засилья поп-культуры, многие театральные труппы переориентируют свой репертуар в угоду вкусам нового зрителя, ожидающего так называемого «экшна». Что является исходным принципом при подборе материала для новой пьесы в вашем театре?

– Дело в том, что театр никогда не был массовым искусством, он всегда был элитарным зрелищем. Поэтому говорить о том, что массы отвернулись от театра, не приходится. А исходным принципом является то же, что и всегда: прежде всего, материал должен быть хорошей литературой, во-вторых, важно, чтобы болевые точки пьесы совпадали с болевыми точками сегодняшнего общества и, в-третьих, чтобы было кому играть. Как говорится, если в труппе нет Гамлета, зачем ставить «Гамлета»? Вот когда совпадают все эти три составляющих, тогда пьеса попадает в репертуар. Следовать модным веяниям, желанию заманить зрителя, считаю, неверно. Неверно, потому что к нам приходит зритель, склонный к серьезному искусству, а он так или иначе вернется



в театр, лишь бы это было для него интересно по сути своей.

– Есть вневременные пьесы, которые актуальны всегда, скажем, тот же «Гамлет». Какую долю в репертуаре театра занимают современные пьесы и классика?

– Я не анализировал наш репертуар в процентном соотношении, но у нас достаточно много классики. Из взрослой русской классики у нас и Тургенев, и Чехов, и Островский. Что касается современных пьес, то, к сожалению, сегодня в нашей драматургии наблюдается некоторый коллапс. Это касается не только Казахстана, это, скорее, проблема всего постсоветского пространства.

– С чем связан этот коллапс, по-вашему?

– Настоящему художнику необходимо время на осмысление происходящих событий, на то, чтобы сначала пропустить их через себя. И только после этого он может попытаться ответить на те вопросы, которые волнуют нас. Конечно, появляются пьесы,

но, может быть, недостаточно глубокие, недостаточно интересные, потому что, еще раз повторюсь, нужно время. Мы находим ответы на эти вопросы, но пока не в нашей драматургии.

Я предполагаю, что через некоторое время, после того как этот процесс осмысления завершится, случится драматургический бум. Ну а пока мы восполняем этот пробел, во-первых, произведениями классики, во-вторых, многие европейские страны прошли тот путь, который мы сейчас проходим, гораздо раньше, и мы пользуемся этим, беря на вооружение, в частности, американскую драматургию, которая посвящена тем же насущным проблемам, которые волнуют наше общество. У нас, например, есть спектакль «Цена», который посвящен теме великой депрессии.

– Есть мнение, что во время кризисов расцветает творчество, это так?

– Не думаю, я не связываю одно с другим... Наоборот, «когда грохочут пушки, музы молчат».

– Художник должен быть сытым или голодным, как вы считаете?

– Вы задаете мне очень сложные вопросы, потому что если я скажу «сытым», успокоятся наши актеры, если я скажу «голодным», успокоятся наши чиновники, которые и так считают, что актеры получают слишком много, в то время как зарплата оставляет желать лучшего. И все-таки я считаю, что художник должен быть голодным, он должен быть беспокойным, равнодушным. Потому что, если человек ощущает себя комфортно, внутренне оберегает свой комфорт, это не позволяет ему быть настоящим художником в любой сфере. Художник не может быть безразличным и не имеет права на пессимизм, иначе у него будут сплошные «черные квадраты».

– При постановке классического репертуара вы придерживаетесь классических постановок или трактуете с точки зрения современности?

– В нашем театре есть пародия на современную трактовку классики – «Дама сердца прежде всего». Она прослеживается в двойных костюмах: классический испанский верх, но он прозрачный, а под ним – джинсы, майки как намек на то, что, в каком бы веке это ни происходило, человек остается человеком. Я тоже не сторонник того, чтобы «Гамлета» или «Короля Лира», которого мы сейчас репетируем, играть в джинсах. Другое дело, что их прочтение все-таки связано с сегодняшним днем, ведь классика – явление многогранное и дает возможности для различных интерпретаций. «Лира», наверное, во все времена ставили по-разному. Например, спектакль «Все в саду» мне приходилось ставить в своей жизни два раза. Первый раз я ставил его еще в советские времена, и тогда я очень плохо относился к его героиням. Я их осуждал: добропорядочные семейные женщины идут рабо-

тать в высокооплачиваемый бордель?! Когда же я ставил эту пьесу сейчас, я относился к ним с пониманием и сочувствием, ведь они были вынуждены идти работать в такое место... И это уже был другой спектакль. Понимаете, время диктует свою точку зрения на те или иные вопросы.

– Вы можете нарисовать общий портрет самого преданного зрителя «Лермонтовки» сегодня: возраст, социальное положение и т.д.?

– В этом смысле публика очень разношерстна. Но, во всяком случае, есть то, что их всех объединяет: в театр ходят люди, способные на сопереживание, черствому человеку в театре делать нечего, ему здесь скучно. У нас есть постоянные зрители, с которыми мы общаемся на нашем сайте, обсуждаем различные вопросы.

В театр ходят люди, способные на сопереживание, черствому человеку в театре делать нечего

– Согласны ли вы с утверждением, что сегодня существует проблема духовно-нравственного кризиса у молодежи, и как, по-вашему, театр влияет на формирование жизненных взглядов у молодых людей?

– Я не считаю себя достаточно старым человеком, чтобы ворчать на молодежь, поэтому не скажу, что существует деградация молодежи; существует другое: мы упустили время для приобщения целого поколения к серьезному искусству – театру, живописи, музыке. И сейчас получается, что, когда молодой человек приходит в театр, он элементарно не знает, как себя вести, не знает разницы между стекляшкой телевизора и живым актером. Он привык лузгать семечки, жевать поп-корн, глядя на экран телевизора, и кричать: «Во дает!» В советское время ребенок впервые оказывался в театре, будучи в младшем школьном возрасте, потом – старшеклассником, и только затем приходил на взрослые спектакли. Сейчас, к сожалению, эта поэтапная дорожка нарушена. Я уже не говорю о том, что уровень среднего образования у нас стал небывало низок, а это сказывается на развитии детей. Но то не вина их, а беда. Это не то, что упустили они, а то, что упустили мы – взрослые.

– Каковы, по-вашему, пути популяризации театра в молодежной среде?

– Знаете, тут самое главное – очень точно организовать первое свидание с театром. Я категорически против того, чтобы дети приходили на вечерний спектакль: им скучно на нем, они его еще не в состоянии понять, зато у них сразу откладывается: «Театр – скучное заведение». С другой стороны, в нашем сознании укоренилась мысль, что культура – это дело второстепенное. При этом мы забываем значение самого слова. Ведь «культура» означает «обработка». Культурный человек или



некультурный – обработанный или необработанный, мы стали слишком материальными и долго еще будем расхлебывать последствия своего материализма. Я думаю, в этом должно участвовать не только государство – в этом должно участвовать и общество. Я не знаю ни одного государства, где бы театр, находясь на иждивении у государства, был при этом успешным, а вот когда общество начинает вкладывать в искусство, в культуру – все меняется.

Должны появиться меценаты, у которых сознание должно быть не «Я – богатый», а «Я – хозяин», а раз хозяин, то ответствен за все: за образование, за культуру, и тогда человек будет осознанно вкладывать деньги в развитие культуры. Я уже не говорю о том, что меценатство нужно хорошо поощрять. Царь-батюшка за это ордена давал...

– А вы ощущаете помощь меценатов в Казахстане?

– У нас меценатов в принципе нет, у нас есть спонсоры, но и это для нас редкость. Самый крупный спонсор, который у нас был – это иностранная компания Exxon Mobil: у них так принято, у нас, к сожалению, – нет. Ради интереса я изучал биографии русских меценатов: все они были богаты уже как минимум в третьем поколении... Понимаете?

– В нашей стране нет школы обучения основам актерского мастерства для детей. Насколько актуален этот вопрос, и что, по вашему мнению, можно предпринять для его решения?

– Вы знаете, еще в советское время я носился с идеей создания театральных классов для детей. Это не моя идея, она принадлежит корифею театра Борису Евгеньевичу Захарову. Он говорил: «Мы запаздываем с началом обучения мастерству актера». Биография-то начинается «с молодых ногтей», а мы запаздываем. И начинаем, действительно, не тогда,

когда ребенок естественным образом пребывает в атмосфере игры, а гораздо позже. Он уже перерос этот этап, а мы вдруг начинаем возвращать его в прошлое. Признаться, для воплощения моего желания тогда нужно было сплотить усилия трех министерств, мне же удалось заинтересовать только одно, и как результат – отсутствие школы актерского мастерства для детей.

– Существует ли у вас понятие «ведущий актер театра», и какими качествами нужно обладать, чтобы получить это звание?

– Для этого нужно доказать свое право нести на себе основное бремя репертуара и брать определенное количество наиболее ярких работ, для чего необходимо самому обладать хорошей профессиональной школой. Есть талантливые ребята, но без школы, без умения работать. Чему обучаем мы в вузе, ведь таланту не обучишь? Обучаем азам ремесла, а уже ремесло, помноженное на «кудайдан берген», рождает профессионализм.

– Быть театральным актером – это прежде всего призвание или ремесло?

– Это призвание. Ремесло без призвания, без Божьей искры, как и Божья искорка без умения ее применить – это плохо. Вот мы и обучаем умению применить Божью искорку.

– Большинство актеров вашей труппы известны и узнаваемы, многие снимаются в кино. Это тоже положительный момент для привлечения зрителя в театр?

– Безусловно, это пропагандирует театр. Когда мы, допустим, едем на гастроли в Россию и их зритель видит, что у нас служит Володя Толоконников, сразу возникает определенный пиетет к нашему театру. А когда снимали «Перекресток», то было ни пройти, ни проехать нашим актерам: их обступали со всех

сторон. Поэтому я всегда иду навстречу, когда кто-то из наших актеров снимается в кино, по возможности стараюсь освободить ему для этого время.

– Рубен Суренович, но вы же предвещаете бум, поэтому будем надеяться... Известные актеры, театральные режиссеры воспринимаются обывателем как люди особого сорта. Каково качество жизни наших актеров: живут они или выживают?

– Мы государственные служащие, не более того, поэтому я стараюсь выкроить для актеров время, чтобы у них была возможность подзаработать. На вопрос о том, сколько получают актеры, я никогда не отвечаю, потому что мне стыдно называть эти цифры.



– Ну хоть какой-то оптимизм существует в этом вопросе?

– В театре должны работать непроходимые оптимисты, пессимисту в театре делать нечего. У актера должна быть вера, что он «не зря это делает».

– В интервью одного российского критика я прочла фразу «К сожалению, театр сегодня – это агонизирующий организм». Что бы вы ответили на такое утверждение?

– Я слышу подобное со дня своего рождения, а это было достаточно давно. Я все время слышу, что вот театр умирает, вот-вот умрет. Однако... Было время, когда закрывались все кинотеатры, но театр продолжал существовать, потому что «неизбывна потребность человека в живом общении». А театр, в отличие от стекляшки, – это живое общение, участие в процессе, ведь зритель всегда участвует в спектакле, и мы очень зависим от того, талантлив у нас сегодня зритель или нет.

...Я очень часто захожу в зрительный зал. Не столько для того, чтобы посмотреть, сколько для того, чтобы послушать, как шуршат мозги у зрителя, послушать сердца. Ведь это же удивительно: собирается шестьсот человек абсолютно разных: преступники и прокуроры, подлецы и святые – все раз-

ные. Но в один и тот же момент все они замирают. Мне очень нравится такая формулировка: «Театр – это то место, где толпа превращается в народ». Так что театр – это не агонизирующий организм, не-е-ет! Во-первых, человеку всегда будет необходимо общаться, человеку всегда интересно понять себя, увидеть себя со стороны. Даже в те безбожные времена, когда мы жили в стране, гордящейся тем, что все мы произошли от обезьян (а я в ту пору работал в ТЮЗе и часто встречался с детьми), я объяснял возникновение театра так: «Театр возник еще раньше человека, просто одна обезьяна передразнила другую, и та решила больше не давать повода для дразнилок».

– Согласны ли вы с мнением, что во время спектакля происходит симбиоз театра и зрителя и они становятся единым живым организмом? Что происходит в этот момент?

– В театре происходит сплочение, потому что люди привыкают жить одним дыханием, одними мыслями, одними чувствами... После хорошего спектакля происходит некое очищение и даже усталый актер чувствует, что все было по-настоящему, все было «не зря».

– Трудно ли руководить творческим коллективом?

– Творческими людьми вообще не надо руководить, с ними нужно выработать общие правила совместной жизни. Правило первое: учти, что рядом с тобой тоже яркая творческая индивидуальность. Правило второе: учти ранимость этой профессии. Когда удастся договориться друг с другом, когда удастся объяснить всем, что в нашей профессии один в поле не воин, тогда не нужно руководить, тогда все происходит само собой...

– Каждый актер мечтает получить хорошую роль...

– Да, это единственная профессия, где человек за те же деньги хочет работать больше.

– Скажите, насколько часто вы ходите на постановки в другие театры, вам это интересно?

– Мне это всегда интересно, просто времени порой не хватает, но хожу. Я думаю, что такой город, как Алматы, должен жить более богатой театральной жизнью. Одних государственных театров для двухмиллионного города мало, пора иметь и альтернативные, но это невозможно без помощи общества. Вроде бы время от времени они у нас появляются, но потом затихают. Причины разные: «закончился» спонсор, выгнали из помещения. Поэтому я очень люблю и уважаю девочек из «АРТИШО-Ка»: они выживают всеми правдами и неправдами.

– Ваше жизненное кредо?

– Кредо?.. Когда меня спрашивают о таких вещах, я, шутя, отвечаю: «Наливай!»

– Ваши пожелания нашим читателям?

– Я бы пожелал всем здоровья, успехов, чтобы вас окружали хорошие, добрые люди. И хоть немножечко удачи.

Все права на интервью принадлежат журналу Time.kz

Десять правил поведения на «войне» *между мужем и женой*



Все мы прекрасно знаем, что причиняет нам боль. Особенно в супружеской войне, в конфликте, в гневе, в злости, в обиде. Не раз мы испытывали на себе, каким неприятным может быть критическое замечание или презрительный взгляд. Мы неоднократно становились свидетелями, как одно неосторожно брошенное слово может ухудшить или даже уничтожить отношения между мужем и женой. Мы прекрасно осознаем, что негативные поступки, совершенные нами, могут значительно перевесить наши позитивные проявления.

Поэтому первый шаг на пути к улучшению супружеских отношений – попытка избавиться от негативного эмоционального багажа, день за днем отягчающего наше семейное сосуществование. На поле, усеянном токсичными отходами, не вырастут кусты роз. Для того, чтобы кусты прижились, необходимо сначала очистить почву от отравляющего ее яда. Только потом в нее можно будет сажать цветы. Научившись фиксировать психологические раны, которые мы наносим нашим партнерам, и сознательно избегать их, мы создадим атмосферу, в которой любовь будет расти и развиваться.

Читая статью, вы должны подготовиться к применению содержащихся в нем советов на практике. Рекомендуется также выполнять все предложенные в нем «задания».

Брак – это своего рода испытание. Для того, чтобы успешно его выдержать, необходимы настойчивость, терпеливость и желание не ограничиваться теоретическими выкладками, но немедленно претворять их в жизнь. Начните, и результаты вашего труда не заставят себя долго ждать. Даже если только один из партнеров будет осознанно следовать нашим рекомендациям, этого все равно будет достаточно, чтобы изменить отношения в семье в лучшую сторону.

1. Научитесь выражать признательность

Брак, возможно, самая эффективная и сложная программа воспитания человеческого характера. Совместное проживание с другим человеком под одной крышей предоставляет нам уникальный шанс постоянно развивать и укреплять в себе самообладание, уважение к окружающим и доброту. В каждый момент общения супругов перед ними встает необходимость выбора между вспышкой гнева и сдержанным проявлением своего недовольства. Мы можем воспринимать помощь и верность партнера как нечто само собой разумеющееся, или постараться при каждом удобном случае выразить ему свою признательность.

Мужу и жене не следует считать, что они завоевали друг друга раз и навсегда, а потому должны беспрекословно исполнять супружеские обязанности. Сразу же предупрежу, что этот совет по сравнению с девятью остальными – уникален, потому что для его воплощения в жизнь надо совершить позитивное действие: научиться выражать благодарность. Вы либо считаете свою жену само собой разумеющейся частью «домашнего обихода», либо благодарите ее за проявленную ею доброту. Никакой промежуточной позиции тут быть не может. Кроме того, изъявления благодарности – прекрасное средство борьбы против собственного эгоизма. Для того, чтобы достичь такого состояния, когда вы испытываете искреннее желание постоянно выражать признательность за каждую оказанную вам услугу, необходимо избавиться от трех негативных факторов: чувства вседозволенности, завышенных ожиданий и осознанной амнезии.

Вседозволенность в контексте семьи – это позиция, когда человек твердит про себя: «Ты заботишься обо мне, потому что я этого заслуживаю. Так за что же мне тебя благодарить? На первом месте – мои нужды и желания, а твоя обязанность состоит в том, чтобы их удовлетворять». С подобным отношением к партнеру (партнерше) связаны и завышенные ожидания: «Если я чего-то хочу, ты должен (должна) это сделать». Вооружившись вседозволенностью и верой в то, что наши желания обязательно будут исполнены, мы начинаем вести себя с нашими партнерами так, как будто они не самостоятельные и независимые личности, а продолжение нас самих. Это сродни тому чувству, которое младенец испытывает к матери. Он знает, что, стоит ему закричать, его тут же накормят.

Осознанная амнезия или небрежность – это «искусство» забывать или игнорировать очевидное. Мы перестаем обращать внимание на доброту, которую проявляют по отношению к нам партнеры по браку. Подозреваю, что вседозволенность вкупе с завышенными ожиданиями со временем и порождает эту осознанную амнезию.

Если вы хотите разобраться в том, как вы в действительности воспринимаете своего партнера по браку, ответьте на вопросы предлагаемого здесь теста.

Спросите себя: отличается ли мое поведение в отношениях с мужем (женой) от поведения со случайными знакомыми или коллегами по работе (я так же вежлив, внимателен и любезен)?

Большинство людей, полагаю, будут вынуждены сказать «нет».

Задание

Записывайте все, что ваш партнер делает для вас. Составляя список, старайтесь ничего не упустить. Важна и чашка кофе, которую муж (жена) подал вам утром, и умение мужа (жены) рассчитать семейный бюджет.

Когда список станет достаточно длинным, внимательно перечитайте его и спросите себя: «Выражал(а) ли я благодарность по каждому отмеченному здесь пункту?» Скорее всего, вы обнаружите, что в большинстве случаев ваш партнер так и не дождался от вас слов признательности. Проследите за собой и в течение недели постоянно благодарите партнера по браку за все, что он делает. И вскоре вы заметите перемену в ваших отношениях. Не забывайте время от времени напомнить ей (ему), что вы любите и цените ее (его).

2. Не пытайтесь читать мысли партнера

Не предполагайте, что вы знаете, о чем думает ваш партнер и что он чувствует. Слишком велики шансы, что вы ошибаетесь. Ошибочные предположения ведут к ненужным и бессмысленным конфликтам.



Представьте себе такую ситуацию.

Войдя в гостиную, вы видите, что ваш муж сидит в своем любимом кресле и неотрывно смотрит в одну точку где-то на стене. Его губы плотно сжаты... Как вы отреагируете на это? Вы примете это на свой счет и расстроитесь: «Что я такого сделала, что он на меня сердится?»

Но вот вы подходите к нему и тихо спрашиваете: «Что случилось?» Муж медленно оборачивается в вашу сторону, его взгляд смягчается, и он произносит: «Меня уволили». Вы ожидали, что сейчас на вас обрушится поток обвинений. Но дело оказалось совсем в другом.

В приведенном примере женщина не стала забивать себе голову досужими домыслами и убедилась: муж не имеет к ней никаких претензий и расстроен из-за проблем на службе.

Однако нередко в подобных случаях мы выстраиваем цепь ложных предположений и начинаем свято в них верить, даже не потрудившись сделать попытку выяснить, что произошло в действительности.

Итак, не стройте догадок. Всегда выясняйте, что происходит с вашим партнером.

Задание

Возьмите лист бумаги и, не раздумывая, закончите фразу: «Я предполагаю, что мой партнер испытывает ко мне...». Далее должно идти перечисление: какие чувства, на ваш взгляд, он (она) к вам питает.

Закончив список, попытайтесь проверить, правы ли вы в своих догадках.

Подозреваю, что после проверки вы убедитесь, что в большинстве случаев ошибались.

Весьма вероятно, что с некоторыми «пунктами» списка ваш партнер по браку согласится. Это может причинить вам боль. Однако гораздо лучше иметь дело с фактами, чем с туманными и неподтвержденными предположениями. По крайней мере, вы будете знать, в чем заключается проблема и с какой стороны подойти к ее решению.

3. Не бросайтесь обвинениями

Супруги нередко бросают друг другу тяжкие обвинения: «Ты заставил(а) меня пойти на это»; «Это из-за тебя наши отношения становятся все хуже и хуже»; «Ты делаешь все, чтобы я чувствовал(а) себя несчастным (несчастной)» и т.п. Так проще. Гораздо труднее взглянуть правде в глаза и задать себе вопрос: «Каков мой вклад в разрушение наших отношений?»

Обвиняя партнера, мы таким образом как бы снимаем с себя ответственность за все, что происходит в семье. В сущности, возлагая вину на супругу (супруга), я тем самым утверждаю, что именно

он (она) руководит моим поведением. Но супружеская жизнь – не опыты академика Павлова. И наши реакции – не условные рефлексы собаки: звучит сигнал – и у животного выделяется слюна. Ведь что получается: моя жена забывает поздороваться со мной, и я свирепею...

Бросаясь обвинениями, мы лишаем партнера возможности серьезно подумать над нашими претензиями и дать на них полноценный ответ. Вместо того чтобы попытаться спокойно высказать свое справедливое недовольство, мы кричим и угрожаем, провоцируя партнера на подобную же реакцию. В лучшем случае дело закончится перепалкой, в худшем – затяжной семейной войной. И всем нам известна одна грустная истина: в любви и на войне все средства хороши. А брак – это и любовь и война.

Итак, как же бороться с желанием обвинить партнера во всех «тяжких»? Ответ прост: несите ответственность за свои поступки и действия.

Задание

Составьте список всех обвинений, которые вы выдвигаете партнеру. Например: «Из-за тебя в нашем доме вечный беспорядок» или «Ты виноват в том, что Жанна дружит с кем попало. У тебя на общение с ней никогда нет времени».

Просмотрите составленный список и взгляните правде в глаза. Запишите все случаи, когда вы сами



могли урегулировать ситуацию, но не сделали этого. И попытайтесь для каждого из этих случаев найти свое решение.

4. Не интерпретируйте

Какие чувства вы бы испытали, если бы ваша жена вдруг сказала вам: «Наконец-то я поняла, почему ты так ко мне придираешься. Ты – точная копия своего отца. Уверена, что он придирался к тебе даже больше, чем ты ко мне».

Не думаю, что подобный «анализ» поведения партнера способен принести пользу хотя бы одной из сторон – помочь разобраться в себе и преодолеть некоторые комплексы.

В словах жены, возможно, и есть доля правды. Однако по сути своей это тот же упрек, замаскированный «объективным беспокойством». Вы можете свято верить, что глубинные причины поступков вашего партнера вам понятны, что вы различаете едва уловимые нюансы его поведения и что ваша интерпретация объективна и полезна. Но смею заверить вас в том, что ни один человек, глубоко и серьезно задумывающийся над отношениями со своим партнером, не способен сохранить необходимую для профессиональной оценки ситуации дистанцию. Чаще всего определенное влияние на наши интерпретации оказывают эгоистические интересы супругов, а также желание изменить партнера в «лучшую сторону».



Задание

В следующий раз, когда ваш муж (жена) о чем-то заговорит с вами, постарайтесь правильно его (ее) понять. Научитесь мимикой и жестами выражать свое сопереживание. Вы можете добиться нужного эффекта, заглядывая партнеру в глаза или держа его за руку.

Во время разговора найдите удобный момент, чтобы поддержать его, выразить свое согласие с ним. Скажите ему, например: «Прекрасно понимаю, почему ты рассердился на своего начальника. На твоём месте я бы просто пришел (пришла) в ярость».

5. Не говорите «да», если хотите сказать «нет»

Многие люди не способны сказать партнеру «нет». Возможно, они боятся, что он разозлится или будет разочарован, и они тут же почувствуют себя виноватыми. Поэтому вместо того чтобы выразить свои истинные чувства, они заставляют себя идти против собственной воли. И в результате негодуют и на себя, и на партнера.

Дело в том, что, говоря «да», когда хочется сказать «нет», человек как бы надевает маску, и отношения с партнером утрачивают искренность. А ведь брак, лишенный искренности, не может по-настоящему крепко и глубоко связать двух людей.

Стремление избавиться от эгоизма и научиться не только брать, но и давать, не подразумевает отказа от собственных чувств, желаний и потребностей в угоду мужу (жене). Отказавшись от того, что составляет часть вашей личности, вы очень скоро начнете испытывать недовольство. Если вы будете открыто и прямо говорить вашему супругу о своих переживаниях и нуждах, он сможет лучше взглянуть на ваше истинное «я». Неверно полагать, что наилучший выход из положения – представить партнеру некую «искусственную личность», которая, по вашему мнению, должна ему нравиться.

Задание

Напишите на листе бумаги такую фразу: «Я боюсь рассказать мужу (жене), что...» И далее перечислите ваши страхи в порядке возрастания. Пусть на первом месте окажется ваше опасение, о котором вам проще всего поведать мужу (жене).

Затем представьте себе, что вы подходите к своему партнеру и говорите ему правду. Фиксируйте эмоции, которые вы при этом испытываете. Постарайтесь дышать ровно и мягко убеждайте себя расслабиться. Когда вы будете способны умозрительно представить всю сцену разговора с партнером, попробуйте осуществить это на практике. Начните с самого простого (страха номер 1) и идите дальше по списку.

Продолжение в следующем номере



Жанат Смирнова,
психолог, кандидат психологических наук,
Центр семейного развития «Жануям»,
тел. 8 (727) 302 22 05

Почему дети обманывают?

Уже с раннего возраста дети обманывают взрослых. Иногда они делают это совершенно неосознанно, искренне веря в свои фантазии, – потому, что мир для них наполнен волшебством и невероятными, с точки зрения взрослого, возможностями и событиями. Иногда это часть игры, иногда они врут осознанно, вопреки известной идее, что «врать нехорошо».

Перед вами несколько жизненных историй о том, какие у детей бывают причины для лжи. И несколько рекомендаций о том, что делать, если ребенок «заврался».



ОБМАН-КОМПЕНСАЦИЯ

Таня – третьеклассница. На первый взгляд ничем не отличается от остальных девочек, разве что курносый носиком и чуть более изящной, складной фигуркой. При более близком с ней знакомстве выяснилось, что отличилась она не только этим. У Тани была Тайна. Своя собственная, которой она дорожила и с огромным удовольствием делилась со всеми.

К Тане приходили любовные письма. Находила она их в самых неожиданных «почтовых ящиках»: то под цветочным горшком, то под партой, то в собственном портфеле. Однажды записка была брошена под дверь в кабинет, рано утром, еще до прихода учителя.

С нахождением очередного послания Таня начала визжать: «Не читайте, это мне пришло!» Когда это произошло впервые, никто еще и не думал отнимать записки и зачитывать их. Однако Танечка так отчаянно провоцировала ребят на внимание к себе, что в классе развязался целый циклический спектакль. Таня обнаруживает письмо (обычно на перемене), кто-нибудь заметивший это сообщает на весь класс, начинается борьба по отниманию тайного клочка бумаги, в итоге он отбирается, ребята читают письмо, смеясь и передавая друг другу, Таня в истерике плачет.

Однажды кому-то из ребят пришло в голову сравнить почерк в Таниной тетради и в записке – они были схожи. В истории настал кульминационный момент. Танечка стала жертвой еще большей травли – теперь над ней смеялись потому, что письма, как выяснилось, писала она себе сама. Таня отпиралась, плакала, настаивала на том, что ей все завидуют.

Такой вид лжи называется «компенсацией». Ребенок возмещает несуществующую, но желаемую часть реальности своими выдумками. Такая ложь может возникнуть, если ребенок неуспешен в том, что является ценностью для его окружения – родителей и сверстников. Позже классный руководитель, беседуя с Таней, выяснила, что в гостях у ее мамы – разведенной эффектной женщины – нередко бывают подруги, «красивые и придирчивые», по словам девочки. Так вот, одна из таких подружек обронила при разговоре с Таниной мамой: дескать, сколько в тебе шарма, а дочь получилась «тень бледная», ну кто на нее посмотрит, когда та вырастет. Вышло так, что девочка, услышав эти слова, устыдилась своего «незавидного положения» и придумала себе того, кто на нее посмотрит. Вместе с тем вовлекла в эту игру столько людей, сколько смогла. Но самым сокровенным ее желанием было «показать этой маминой подружке, что на нее все-таки смотрят».

«БЕЛАЯ» ЛОЖЬ

История с Таней продолжилась. Классный руководитель попросила Диму, мальчика из пятого класса, очень популярного в школе, обратить внимание на Танечку: проявить к ней чуть-чуть реального мальчишеского внимания. Дима был соседом классной, и они хорошо общались с его мамой. Вначале он категорически был против: «Меня засмеют, да и знаю я ее, не нравится она мне. Что я, врать, что ли буду?» Классная объясняла Диме, что Таня и не обязана ему нравиться, просто это добрый поступок – сделать ей комплимент и небольшой подарок, тем более что на носу был очередной праздник. Тот в итоге согласился, но с условием, что в случае

«напрягов» расскажет всем, что его попросили это сделать. На следующий же день он подошел к Тане на перемене, добросовестно высказал, как ему нравится ее прическа и подарил большой леденец. Таня улыбнулась и вежливо его поблагодарила.



Теперь классную тревожила мысль: что, если девочка начнет писать письма от пятиклассника? Но этого не произошло. Однако Танечка, получившая каплю приятного и нужного ей внимания, все же начала следить за собой. А к концу начальной школы стала победительницей школьного конкурса красоты среди четвероклассниц. Сейчас уже сложно сказать, что тут сыграло решающую роль – вовремя оказанное внимание с леденцом, изменившееся отношение мамы, ее помощь в нарядах и макияже или природные данные девочки вместе с характером актрисы. Но фактически Таня стала первой красавицей, и одноклассники стали относиться к ней с интересом.

Разновидностям «белой лжи» (в том числе и комплиментам) ребенок учится, когда обретает друзей, людей, с которыми возвращает эмоциональную связь. Ложь во спасение, ложь-умолчание, милосердие, ложь-чуткость проявляются из лучших побуждений, а для взрослых она становится формой дипломатии. Когда ребенок научается различать «белую» ложь от «черной», это становится большим шагом к формированию такого ценного качества личности как деликатность.

ОБМАН-ЗАЩИТА

С Димой была и другая история. Однажды он увлеченно играл на ковре в гостиной – у него была целая крепость из лего и сеть дорог вокруг нее с игрушечными машинками. Как объяснял Дима, у него была выстроена захватывающая логистическая стратегия по доставке грузов в крепость со всех уголков квартиры. А мама Димы готовит праздничный обед на кухне и время от времени дергает

сынишку: то просит сходить в ближайший магазин – забыла купить сметаны, то принести ей из комнаты сигареты или зажигалку, то убрать из кухни свои разбросанные машинки. В какой-то момент Дима перестает отзываться на мамины просьбы.



Когда ребенок научается различать «белую» ложь от «черной», это становится большим шагом к формированию деликатности

Раздраженная мама заходит в гостиную и видит сына неподвижно лежащим на ковре с закрытыми глазами. «Что такое?!» – бросается она к сынишке. «Я умер, – отвечает тот, – не видишь, что ли? Вот принеси себе сама свою зажигалку, я и оживу».

Мама смеялась сквозь слезы, прижимая к себе сына. Тактично считаться с интересами малыша не входило в ее планы. Но после такого акта протеста она пересмотрела свое мнение. Без лишних слов сын дал понять, что нельзя бесцеремонно ломать его намерения, прерывать его игру – защитил свои границы. С тех пор мама старается не приставать к сыну со столь частыми навязчивыми просьбами и, как сама сформулировала, «поняла, что и его дела нужно уважать».

ОБМАН-ИГРА ВООБРАЖЕНИЯ

Мама восьмилетнего Баглана жалуется на постоянную ложь ребенка: «Он всегда как из той сказки, где кричали: «Волки, волки!», а волков-то и не было». Однажды прибегает весь запыхавшийся и объявляет: «Там пожар!» Все тут же переполошились, начали спрашивать, где, сам ли он видел или слышал, а мальчик, с широко открытыми глазами, уверяет, что сам видел дым и бегущих от пожара людей. Дело было в том, что мимо окон пробежали два человека. Любопытный ребенок спросил их,

куда они бегут. Те не ответили и махнули рукой. В одно мгновение в голове Баглана мелькнула мысль о пожаре, а воображение дополнило остальное. Он тотчас же побежал сообщить обо всем старшим и во время рассказа уже окончательно убедился, что видел дым и пожарных.

Раньше он пугал родителей, внезапно забегаая в комнату с криком: «Мама, сестренка ушиблась, кровь так и льет!» Тогда оказалось, что хотя сестренка и ушиблась, но крови нет. Мальчик всегда конфузился, когда его рассказы раскрывались как ложные, и обещал более не выдумывать. Тем не менее он и сейчас с упоением продолжает рассказывать о виденных им инопланетных кораблях. Другие похожие на него дети утверждают, что знают секрет прохождения через стены или могут взглядом передвигать предметы. Иногда родители принимают детские вымыслы за речи детей индиго и считают их чем-то большим, чем игры разума.

Фантазирование – это прекрасно, в частности при игре, для активного развития мышления, плюс это и увлекательный творческий процесс. Но что, если его слишком много? Спокойно, так будет не всегда. Мнимая ложь постепенно исчезнет вместе с взрослением и адаптацией ребенка к социальным условиям. Что-то из детских фантазий, безусловно, останется для него важным и, возможно, станет основой для будущей творческой профессии режиссера, сценариста или художника.

Однако, чтобы ложь фантазирования исчезла без последствий, ребенок должен всесторонне развиваться, иметь реальную жизнь, наполненную своими собственными событиями и свершениями. Избыточно фантазирующему ребенку не хватает каких-то реальных впечатлений – интересных занятий, путешествий, внимания взрослых или, наоборот, отдыха от них и свободного времени для личных игр. Может, вам удастся понять, исходя из его фантазий, каких именно впечатлений ему не достает. Если реальные достижения не будут сопровождать его жизнь и хотя бы часть из мечтаний не превратится в реальность, есть опасность приобрести пустую мечтательность и инфантильность как основную черту характера. С этим тоже можно жить, но адаптироваться к «вещественной» жизни и общаться с другими людьми может быть сложно. Так что поддерживать у ребенка баланс между вымыслом и реальностью просто необходимо, а уж если фантазии заменяют ему все виды активности, необходимо возвращать его «на землю» и прививать вкус к настоящему делу.

ОСОЗНАННЫЙ ОБМАН

Дети знают, что «обманывать нехорошо», однако, помня это, могут продолжать врать. Чаще всего дети врут, чтобы избежать наказания, скрыть свою вину, выглядеть старше, добиться похвалы, значимости в глазах окружающих или же просто выказать

свою враждебность. Бывает, и сами родители подталкивают детей к обману, не осознавая этого.

Например, мама наказывает ребенка не за дурной поступок, а за то, что его действия не совпали с ее ожиданиями. Дети вынуждены обманывать, чтобы реакция родителей не вызвала у них болезненных чувств. Не секрет, что одни родители выносят свое раздражение и крик на ребенка, тогда как другие могут и ударить. И тут срабатывает принцип бумеранга: чем больше мама сердится на ребенка, тем больше он будет обманывать, дабы избежать ее родительского гнева. Возмущаясь ложью ребенка, вы, наоборот, провоцируете его говорить неправду.

Допустим, ваш ребенок врет, вы это знаете, и он знает, что вы знаете. Прежде всего установите причину обмана: понять – это уже полдела. Не нападайте сгоряча на ребенка. Помните: ваш ребенок не преступник, он всего-навсего беспомощный, неопытный малыш, не знающий, как удержаться, устоять в этом мире, и потому всякий раз что-то пробующий.

Мнимая ложь постепенно исчезнет вместе с взрослением и адаптацией ребенка к социальным условиям

Создать такие взаимоотношения в семье, чтобы у ребенка не было потребности обманывать, – возможно, даже если кажется, что ваш ребенок совсем «заврался». Когда дети вас любят, вам доверяют, не боятся вас, если над ними не висит угроза наказания за каждый поступок, за каждое «неправильное» движение, когда у ребенка есть возможность спокойно объяснить свое поведение, будь оно хорошее или плохое, тогда нет нужды говорить неправду. Подумайте, что вы могли бы сделать для более благоприятных отношений со своим чадом.

Доверяйте своим детям, делитесь с ними своими чувствами, находите время для самых разных игр, поощряйте развивающиеся в них чувства юмора, способность фантазировать. Обман и фантазии – это «две большие разницы».

Детям стоит объяснить и то, что в реальности взрослым не всегда удается оставаться собой, сдерживать свои обещания: таковы складывающиеся обстоятельства. Тем не менее с друзьями и близкими нужно строить честные и искренние отношения, чтобы можно было доверять друг другу. И тогда ваш ребенок, повзрослев, будет честным. А ведь именно с такими людьми легко жить и приятно иметь отношения.

Наталья Полывянная, магистр психологии, сертифицированный специалист по телесно-ориентированной терапии и танцевально-двигательному тренингу

Дорогие читатели!

Сегодня в рубрике «Наш конкурс»
мы печатаем стихи
Татьяны Савельевны Подолько,
фармацента аптеки ИП «Ключкова»,
г. Алматы.



Берегите любовь

Когда любовь придет к тебе издали,
Через года, века, столетия,
Тогда узнаешь ты наверняка.
Какая сильная любовь на свете есть.
Не верь друзьям, не верь ты никому,
Что, мол, все сводится к банальности:
Пришел, увидел, победил,
А дамы — лишь формальности.
Что все наскучить может, мол, лет через пятюк,
И будешь ты налево ходить тогда, дружок.
Все так живут, все ходят, и глаза друг другу врут,
А деньги и здоровье в семью к себе несут.
А левые походы — ну так, для развлечения,
А то ведь жизнь проходит, лопи ты все подряд,
Чтоб было в чем вспомнить под старость лет, мой брат.
Но вот какая штука: любовь — это наука,
Любовь — это творец.
Она живет отдельно от всех наших сердец.
Ведь люди умирают, а любовь живет.
Как драгоценный камень хранится где-то в небе,
Она ко всем приходит, кем бы ты только ни был.
Ее Господь рассыпал везде большими гроздьями,
Цветочными полями, камней драгоценных россыпями,
Детскими улыбками, утренней росой,
Когда по ней однажды пройдешь совсем босой,
Ты вдруг не почувствуешь, как будто сердца стук,
Как будто задрожала вся земля вокруг.
Она такая светлая, чистая, огромная,
Ее ни с чем не спутаешь.
Она приходит в дом к нам,
Собой все напоминает и делает сильный,
Здоровье возвращает — лишь повстречайся с ней.
Открой глаза однажды на утренней заре,
Ты улыбнись, послушай, как птицы распевают,
Как ветер что-то шепчет, как солнышко сияет.
Увидишь и услышишь, лишь только присмотришься:
Она такая большая — больше, чем твоя жизнь.
Она живет вечно, а не умирает с тобой.
Тебя уже не будет, но будет жить любовь,
Любовь придет к другому, живущему на Земле,
Поселится в его доме, в детях его, в траве.
Любовь — это вечный двигатель, а не утеха плотская.
Ее на помойку не выбросишь и не уйдешь от нее.
Если ты ей не понравилась, она сама тебя бросит.
Только тогда не жалуйся, что, мол, не любит никто.
И если жизнь не замедлилась, то ты задай вопрос себе:
Что я сделал не так, чем я любовь обидел?
И почему стороною обходит она мой дом?
Если все сам поймешь, то и любовь вернешь,
Счастье придет к тебе, удача и жизни радости.
Будет тогда о чем никому рассказывать в старости.
Но если погибнет любовь, то незачем будет жить.
Она — драгоценный цветок.
Постарайтесь любовь сохранить.

Божественная музыка

Ляется музыка глаз, ляется музыка сердца,
Ляется музыка души, ляется музыка счастья.
Нас Господь повстречал, нам любовь подарил,
Мир раскрасил весь яркими красками.
И теперь мы стоим, друг на друга глядя,
А вокруг все кричит: «Будьте счастливы!»

Душевный разговор

Где ты причешишь печаль?
Где ты причешишь боль свою?
Но, когда ты глядишь на меня,
Глаза твои говорят «люблю».
И мне ничего не надо больше,
Я растворюсь в твоих глазах,
Я купаюсь в твоей любви.
Нам совсем не нужны слова,
Мы с тобой в целом свете одни.

Родниковая вода

Чтобы мудрым стать, надо мудрым родиться,
Родниковой воды надо в детстве напиться.
Научиться любить, на родителей глядя,
А людей уважать не научит чужой дядя.
Все идет из семьи, от родного порога,
Где любил тебя, провожал в дорогу,
Где учили трудиться, быть честным, не врать,
И чужого не брать.
А учил тебя быть опорой другим,
Слабым чтоб помогал, кто судьбою тоним.
Как научат тебя еще с самых пеленок,
Так и будешь по жизни лететь —
Как орел или как воробенок.

Муки творчества

Не родится стихи без боли,
Коль родится они от любви.
В них должна быть такая сила,
Чтобы душу они прожгли.
Глубина должна быть такая,
Чтобы можно в них утонуть.
А иначе не надо просто
Из себя их за хвост тянуть.

Друзья, наш конкурс продолжается!
Присылайте свои стихи, рассказы, эссе и др.
на адрес: d.berdygulova@amity.kz

Роли, которые играет личность

Каждому из нас приходится быть разным. Одновременно мы вовлечены в несколько социальных групп: домашние, друзья, коллеги, клиенты, товарищи по интересам. Бывает, что мнение людей из разных групп о нас не совпадает, да и сами мы ощущаем себя с ними по-разному: для друзей мы мягкие и сговорчивые, на работе жесткие, с клиентами подчеркнуто корректные, наедине с собой еще сильнее отличаемся от этих образов поведения. Нормально ли это – быть разным? Можно ли за масками отыскать самого человека и нужно ли это делать?



Сразу ответим на вопрос: да, быть разным, проявлять разные характеристики и способы поведения в социальном окружении – это нормально. Карл Густав Юнг, знаменитый швейцарский психоаналитик, назвал этот феномен «Персона». Понятие он взял из древнегреческого театра, где «персонами» назывались маски, прикладываемые актерами к лицу.

Персона (она же Маска) определяет нашу социальную сторону личности, стиль поведения, выбор одежды, еду, которую мы любим, хобби и вообще все то, что мы демонстрируем окружению. Персона – это часть нашей личности, отвечающая за социальную

роль, которую человек играет, выполняя требования, обращенные к нему со стороны общества. Персона призвана прятать истинную суть личности человека, защищать ее от давления внешнего мира.

Как писал сам Юнг, «маска – это функциональный комплекс, возникающий для удовлетворения потребности в адаптации <...> но отнюдь не идентичный личности как таковой». Другими словами, Маска необходима для того, чтобы быть принятым обществом, и в то же время Маска – это еще далеко не все, что представляет собой личность.

У здоровой личности, находящейся в согласии как со средой, так и с собственной жизнью, Маска – это всего лишь тонкая защитная оболочка, помогающая ее естественным отношениям с окружающим миром. В то же время неразвитая Персона делает человека очень чувствительным, он ощущает угрозу даже в обычных взаимодействиях с окружающими.

По Юнгу, личность человека образуется из шести подобных структур: Эго, Персона, Тень, Самость, Анима и Анимус. Каждая из этих частей имеет свое функциональное значение.

Эго – центр сознания. Оно обеспечивает чувство постоянства в нашей сознательной жизни. Оно противится нарушению хрупкой целостности сознания и убеждает нас в том, что мы должны всегда сознательно планировать и анализировать наш опыт. Эго – та часть, которую мы считаем собой, часто не подозревая, что в нас есть что-то еще. «Мое сознание – это и есть я», – так говорит Эго. Мы привыкли верить, что эго является основным элементом личности и психики; так мы игнорируем другую половину психики – бессознательное.

**Маска необходима для того,
чтобы быть принятым обществом,
и в то же время Маска –
это еще далеко не все, что
представляет собой личность**

Персона, как мы уже говорили, определяет нашу социальную роль, то, как мы ведем себя с другими – иногда осознанно, иногда нет; придерживаемся роли некоего «приличного» человека, который готов подмять собственные желания и даже здравый смысл в угоду социальным интересам, чтобы остаться приличным. «Приличность» между тем определяем мы сами, когда в течение жизни накапливаем опыт о том, что значит быть взрослым, какие взрослые нас окружают и какие являются в обществе принятыми. «То, кем я кажусь, – это и есть я», – говорит Персона.

Тень находится в центре бессознательного. Согласно Юнгу, психика в первую очередь состоит из бессознательного, и Тень – это все то, что мы вытеснили из своего сознания. Это то, что мы вспоминаем, переживаем, желаем, но никогда не признаем себе в этом, потому что этого не желает общество, окружающее нас. Тень противоречит Персоне, но в ней скрыта огромная положительная энергия («Золото Тени») и истинные желания отдельно взятого человека. Если энергией Тени научиться правильно управлять, то можно эффективно развить свою личность. «Я то, чем ты не хочешь быть, все то, что ты в себе отрицаешь и ненавидишь в других», – говорит Тень. Встреча с Тенью, как правило, очень неприятный и даже травмирующий опыт для человека.

Анима и Анимус – идеальный образ женственности и мужественности соответственно. Они присутствуют как образы в бессознательном каждого мужчины и каждой женщины. «Каждый мужчина, – пишет Юнг, – несет в себе вечный образ женщины как таковой. Этот образ – отпечаток, или «архетип», всего родового опыта женственности, сокровищница всех впечатлений, когда-либо производившихся женщинами. Поскольку этот образ бессознателен, он всегда также бессознательно проецируется на любимую женщину и является одним из главных оснований притяжения и отталкивания». То же справедливо и для женщин. Пока наша Анима или Анимус неосознанны, не приняты как часть нашей Самости, мы будем стремиться проецировать «типично женские качества» или «типично мужские» на людей противоположного пола, не давая себе возможности поступать так, как будет наиболее эффективно. Анима и Анимус оказывают большое влияние на то, какой явится миру наша Персона. Аналог Анимы и Анимуса – Инь и Ян в китайской философии. «Я твоя женская половина в тебе», – говорит Анима мужчине. «Я твоя мужская половина в тебе», – говорит Анимус женщине. Для женщины, как считал Юнг, процесс психологического развития влечет за собой начало диалога между ее Эго и Анимусом.

Самость – наиболее важная часть личности человека, отвечающая за целостность и центрированность личности, за ее истинность и «нормальность» в широком смысле этого слова. Это единство сознания и бессознательного, которое воплощает гармонию и баланс различных противоположных элементов психики. Самость интегрирует в себе все вышеописанные структуры личности: Эго, Персону и так далее. Согласно Юнгу, «сознание и бессознательное не обязательно противостоят друг другу, они дополняют друг друга до целостности, которая и является Самостью». Юнг открыл образ Самости только после своих исследований других структур личности.

Самость изображается в снах и образах или безлично (как круг, мандала, кристалл, камень), или персонифицированно (как королевская чета, божественный ребенок или другие символы божественности целостности, единства, примирения противоположностей и динамического равновесия – целей процесса индивидуации). Индивидуация – это конечная цель развития человека по Юнгу – его приход к полному принятию и пониманию себя и тех структур его личности и психики, которые были скрыты от сознания. «Я есть твоя индивидуальность», – говорит Самость.

Свои труды Юнг объединил под общим концептуальным названием «Аналитическая психология». И по сей день его последователи – аналитические психологи – помогают людям разобраться с разными неинтегрированными частями своей психики

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

для более целостного и чуткого понимания себя, для более счастливого и эффективного способа прожить свою жизнь. Самостоятельное изучение трудов Юнга тоже, впрочем, этому благоприятно способствует.

Интерес к юнгианской структуре личности нередко возникает с размышлениями о том, что мы – это не только наше сознание, что есть что-то еще. Или с наблюдений за тем, что мы ведем себя с разными группами людей по-разному и не все процессы своей психической жизни можем контролировать сознательно. «Не болен ли я, не раздвоение ли личности у меня?» Нет, не раздвоение. Иметь защитную оболочку, помогающую естественным отношениям с миром, то есть Персону – это нормально.

Рассмотрим, что такое Персона, еще чуть более подробно. Как мы уже упоминали, Персона – внешнее проявление нас миру; это и характер, который мы считаем приемлемым – через него мы взаимодействуем с другими. Чтобы социально функционировать, мы играем роли, используя приемы, стереотипы, подходящие для поведения в конкретных социальных ситуациях. Совокупность всех возможных ролей и содержит в себе Персона. Даже тогда, когда мы в глубине души не можем приспособиться к чему-то в окружающем мире, смириться с чем-то неприятным и неприемлемым – наши роли продолжают работать.

Персона имеет как негативные, так и позитивные аспекты. Избыточно доминирующая Персона мо-



Чтобы социально функционировать, мы играем роли, используя приемы, стереотипы, подходящие для поведения в конкретных социальных ситуациях

С осознания того, что в структуре личности есть место для Эго – центра нашего сознания – и есть место для Персоны – центра нашей социальной представленности в мире... начинается увлекательное путешествие в мир юнгианской психологии и вглубь себя.

жет подавить Эго человека. Те, кто идентифицирует себя только с Персоной (здесь уместно вспомнить о термине VIP – очень важная персона), начинают видеть себя лишь в границах своих специфических социальных ролей. Юнг пишет о том, что создание коллективно пригодной Персоны означает

значительную уступку внешнему миру, истинное самопожертвование. Бессознательное ни при каких условиях не переносит это смещение центра тяжести. Тот, кто выстраивает для себя слишком хорошую Персону, расплачивается за это проблемами в области эмоций, истинных чувств и аффектов. Уверенность в том, что Персона – это и есть я, представляет собой щедрый источник неврозов, потому что человек не может безнаказанно отказаться от своей цельности. «Это вызывает бессознательные реакции, изменения настроения, аффекты, фобии, навязчивые представления, слабости, пороки... Социально «сильный» мужчина с его «любовью к своей профессии» дома впадает в меланхолию, его безупречная публичная порядочность под маской обнаруживает большие фантазии. Впрочем, жены таких мужей могли бы порассказать об этом кое-что. Его самозабвенный альтруизм?.. – спросите об этом у его детей», – пишет Юнг.

Позитивный аспект Персоны в том, что она ограждает Эго и психику в целом от различных социальных сил. Персона отдается на откуп этим силам. Плюс Персона является ценным инструментом для общения.

Персона может быть решающей в нашем позитивном развитии. Когда мы начинаем играть главную роль – роль самих себя, наше Эго потихоньку стремится идентифицировать себя с ней: «перестать казаться и начать быть собой». Этот процесс является основным в личностном развитии.

Процесс тем не менее не всегда позитивен. В то время как Эго идентифицируется с Персоной, люди начинают верить, что они являются тем, чем претендуют быть. В конечном счете при нормальном развитии личности, при нормальной рефлексии идентификация Эго и Персоны изучается человеком в ходе его самореализации или индивидуации. Он начинает понимать, что он собой представляет, свою ценность, компетентность, и Маска становится его инструментом, но не им самим.

Создание коллективно пригодной Персоны означает значительную уступку внешнему миру, истинное самопожертвование

Аналитическая психология Юнга с большим уважением относится к символам, образам, знакам, снам человека. В реальной жизни признаки проявления Персоны могут быть выражены через объекты, которые мы используем, чтобы «прикрыть себя». В первую очередь это одежда, или покрывало. Персона символически выражается и через инструменты работы: лопата, портфель, экран монитора. Таким образом, обычные предметы становятся символами идентификации человека. Символы статуса – машина, дом, диплом, дорогие часы – тоже

проявление Персоны, они выражают понимание человеком важности имиджа. Символы Персоны могут быть найдены и во снах. Например, кто-либо с сильной Персоной может появиться во сне как слишком нарядно одетый или стесненный большим количеством одежды. Человек со слабой Персоной может появиться во сне голым, в открытой одежде. Одним из возможных выражений неадекватной Персоны может быть фигура, не имеющая кожи.



«Есть люди с неразвитой Персоной, – пишет Юнг, – которые из одной неловкости или промаха тут же попадают в другую. Так действует Персона, которой пренебрегли». Если вы считаете, что ваша персона недостаточно проявлена, постарайтесь осознанно научиться понимать, как надо вести себя в обществе, чего ожидает от вас социум, увидеть, что в мире есть обстоятельства и лица, намного вас превосходящие, исследовать, что означают ваши поступки для другого. Юнг заключает: «Тот, кто не имеет Персоны, тот лишь одной ногой стоит в том, что мы обозначаем как реальность. Другой ногой он стоит в мире духов». «Проблема Персоны не должна быть трудной для понимания, – пишет далее Юнг. – Психология Персоны доступна практически любому. Каждый знает, что такое «принять официальный вид», «играть общественную роль».

Представляться тем или иным, скрываться под маской, воздвигать определенную Персону в качестве крепостной стены для себя – это нормально, когда это целесообразно и до тех пор, пока вы не перестаете чувствовать себя осмысленным, наполненным вкусом к жизни. Если же Персона начинает тяготить – возможно, настало время ослабить ее влияние, обратиться к простым человеческим радостям и разобраться со своими истинными желаниями. Желаем вам успехов на пути развития и познания истинных себя.

Наталья Полювянная, магистр психологии, сертифицированный специалист по телесно-ориентированной терапии и танцевально-двигательному тренингу

Женственность снова в моде

Ну вот, наконец-то пришла настоящая весна, и все женщины кинулись пересматривать свой гардероб, чтобы быть в русле модных тенденций. Спешим вас обрадовать, милые дамы: кардинально пересматривать и решительно что-то менять не придется. Поскольку, как бы ни уверяли нас модные журналы, что «в новом сезоне, в отличие от предыдущего», будет особенно модно то-то и то-то, все-таки справедливости ради надо напомнить, что «все новое – это хорошо забытое старое». Но кое-то освежить, приобрести новенькую блузку или сшить платье, конечно, нужно. Иначе зачем мы так долго ждали теплых деньков?!



А сейчас давайте посмотрим, что же все-таки рекомендуют нам дизайнеры в сезоне весна-лето 2014.

Этой весной главный акцент дизайнеры делают на женственности. Что ж, давно пора. Надоели, если честно, эти стили унисекс и прочая маскулинность.

Цветовая гамма предлагается яркая и сочная. Главным цветом сезона станет синий и все его оттенки – от ярко-синего до светло-голубого. Также будут актуальны оттенки фиолетового (от нежно-лавандового до цвета орхидеи), оттенок фрезии, оттенок красного стручкового перца, песочный, мягкий оттенок серого и зеленый (цвет канадской ели). Оранжевый и желтый цвета также прочно завоевали сердца дизайнеров и модниц, так что эти цвета традиционно в тренде. Также в моде карамельные цвета и ненавязчивые пастельные оттенки.

Излюбленный дизайнерский прием – возвращение в прошлое. В этом сезоне модельеры предлагают нам акцентировать внимание на моде 60-70-х годов. Наиболее ярко это отражено в коллекции Miu Miu – пальто леденцовых оттенков, мини-юбки из

винила, вязанные леггинсы, туфли с перепонкой модели Mary Jane и высокие ботинки со шнуровкой – все это вновь произведет фурор, как обещают дизайнеры.

Из 80-х стоит позаимствовать образы для вечеринок – асимметричные топы и мини-платья, байкерские куртки, жакеты мужского кроя и узкие брюки. (Ну вот, а обещали, что все будет женственно...) Ну и конечно, вечно молодой, нестареющий, демократичный деним. Без него никуда! Более того, он завоевал в этом сезоне право считаться самым главным среди огромного многообразия тканей.

Утонченный и сдержанный крой, чистый цвет, архитектурная драпировка ткани, сочетание прозрачных и непрозрачных материалов, оптические принты и декоративная отделка по канту – все это также нашло место в коллекциях дизайнеров. Ключевой акцент сделан на спокойной цветовой гамме: персиковый, графичный белый и черный, игра светлых и темных тонов. При этом – лаконичные силуэты и полный аскетизм в дизайне.

В мире моды есть такое понятие как *overdressed*, то есть «одетый чересчур». Своеобразное возвращение в 90-е и подражание Джанни Версаче все чаще прослеживается в весенне-летних коллекциях нового сезона. Нагромождение принтов и деталей, наслоение фактур тканей и разнообразных оттенков, сложные барочные мотивы – китч в лучшем его проявлении снова в моде!

Одной из самых популярных в весенне-летний период будет этническая тема. Правда, в этом сезоне дизайнеры выбирают сложные принты, которые не сразу дают нам угадать источник вдохновения. Так что вы не ошибетесь, если отведете в своем гарде-

макrame, под которыми окружающие обязательно рассмотрят ваши трусики-кюлот – еще один тренд грядущего сезона.

Для тех, кто предпочитает сдержанный монохром, предлагается большой выбор одежды в черно-белой гамме, которая, как справедливо считают многие дизайнеры, будет также пользоваться популярностью в новом сезоне. Хит сезона – цветочные мотивы в этой гамме.

Многослойная одежда опять входит в моду. На этот раз модниц ждет несколько неожиданное сочетание: дизайнеры предлагают надеть платье... с брюками. Наиболее наглядно этот тренд отражен



робе место для одежды в стиле казахского или любого другого близкого вам по духу национального колорита.

Очень популярен у дизайнеров стиль сафари (Chloe, Bottega Veneta, Donna Karan, Givenchy Michael Kors), а также принты с изображением разнообразных пейзажей и растительности.

Не сдает своих позиций и давно полюбившийся всем модницам спортивный стиль. Тем более что в нынешнем сезоне дизайнеры постарались сделать максимально женственные вещи. Шорты, будто позаимствованные у баскетболистов, уютные толстовки, козырьки и гетры в сочетании с платьями – все это можно встретить в коллекциях Prada, Marni, Gucci и Emilio Pucci.

Для самых смелых и дерзких красавиц дизайнеры предлагают полупрозрачные наряды, чтобы вы могли продемонстрировать то, что, по идее, должно быть скрыто от посторонних глаз. Но тем не менее Chloe, Dolce&Gabbana, Milly, Fendi, Oscar de la Renta, Burberry, Jason Wu предлагают примерить платья из полупрозрачного шифона, кружева или

в коллекциях Haider Ackermann, Monique Lhuillier, Maison Martin Margiela, Richard Chai.

Раз уж мода заявила о женственности, неудивительно, что вновь на пьедестал восходит плиссировка. Плиссированные длинные юбки и платья, использование плиссе в качестве декора можно встретить в коллекциях таких дизайнеров, как Salvatore Ferragamo, Givenchy, Proenza Schouler, Prada, Celine, Rochas.

Кроме того, в качестве декоративного элемента некоторые дизайнеры используют бахрому. По-прежнему на пике популярности так называемые «говорящие» принты, и чем крупнее и лаконичнее надпись, тем лучше, считают создатели подобных коллекций.

Итак, мы сделали краткий обзор модных тенденций нового сезона. Надеемся, что эти сведения помогут вам определиться с выбором своего стиля и созданием нового образа. Успехов вам в столь непростом деле и будьте красивыми!

Подготовила Полина Шаповалова

Родина Шекспира



В апреле нынешнего года исполняется 450 лет со дня рождения великого английского драматурга и поэта Уильяма Шекспира (1564–1616). Он родился 23 апреля в небольшом торговом городе Стратфорде-на-Эйвоне, в семье перчаточника Джона Шекспира, занимавшего почетные должности в городском управлении. Сегодня этот город является местом паломничества многочисленных туристов со всего мира, желающих поклониться памяти знаменитого писателя и возложить цветы к его могиле в церкви Святой Троицы. В этой церкви крестили новорожденного младенца Уильяма, здесь же «великий бард» нашел последний приют. Рядом с Шекспиром покоятся его вдова и другие члены их семьи. У северной стены, в нише, посреди коринфских колонн, находится его бюст, который был установлен через 7 лет после смерти поэта. Хотя есть сведения, что этот бюст был выполнен уже в XVIII веке. Тут же выставлены ксерокопии записей о крещении и смерти Шекспира (оригиналы хранятся в Шекспировском фонде) и купель XV века как вероятное место его крещения. На надгробном камне надпись, сочиненная, по преданию, самим драматургом: «Добрый друг, во имя Иисуса воздержись выкапывать прах, заключенный здесь».

Город Стратфорд был основан в 1196 году епископом Вустером. Великий король Ричард Львиное Сердце даровал городу право на проведение еженедельных ярмарок, которые проходят здесь по сей день. На протяжении последующих столетий город развивался как торговый центр, а в XV веке новый лорд-мэр столичного Лондона, знатный купец Хью Клоптот, родившийся в районе Эйвона, начал масштабные работы по его благоустройству. Были построены несколько храмов, воздвигнуты новые дома, вымощены дороги. Численность населения увеличилась, а город принял более презентабельный внешний вид.

Сегодня Стратфорд практически не изменился с тех пор, как здесь жил и творил автор «Гамлета» и «Короля Лира». Дом Джона Шекспира, ставший музеем еще 200 лет назад, прекрасно сохранился до наших дней. Экскурсоводы в одеждах елизаветинской эпохи повествуют туристам о творческом пути поэта, проводят их по старинным комнаткам с низкими потолками, где полностью воссоздана обстановка тех лет: кухонная мебель и утварь, спальни, письменный стол, за которым Шекспир создавал свои произведения. В одной из комнат стоит колыбель маленького Уильяма.

Недалеко от дома-музея Шекспира находится другое место паломничества туристов – домик, где родилась супруга поэта, Энн Хатауэй, и где восемнадцатилетний Уильям сделал ей предложение.

Всего в Стратфорде 5 домов-музеев, хранящих память о писателе. Работают они по единому графику, и посетить их можно, приобретя единый комплексный билет. Экскурсионный тур начинается прямо за кассой в Центре обслуживания посетителей, где находится обширная, со вкусом составленная мультимедийная экспозиция. Гости могут проследить всю жизнь и карьеру Шекспира как драматурга, актера и поэта. Выйдя из центра во двор комплекса, вы попадаете в роскошный ухоженный сад, в котором растут деревья, цветы и травы, упомянутые в произведениях Шекспира.

После осмотра музеев и прогулки по городским улочкам туристы обычно направляются в Королевский шекспировский театр, где каждый вечер идут представления пьес великого драматурга. Постановки эти популярны настолько, что билет перед началом спектакля купить практически невозможно, а большинство зрителей специально приезжают на представления из Лондона.



Каждый год 23 апреля, в день рождения и смерти великого поэта, на улицах города проводятся театрализованные праздники, а в Шекспировском центре проходят семинары и чтения.

На центральной площади Стратфорда стоит прекрасный памятник великому драматургу, созданный в 1888 году известным английским скульптором лордом Рональдом Гауэром. На круглом постаменте сидит Шекспир, а внизу, по углам – самые известные герои его пьес: Гамлет, принц Гарри, Джон Фальстаф и леди Макбет.

На одной из центральных улиц города сосредоточены основные магазины, рестораны и лавочки, где можно приобрести на память «шекспировские» сувениры.

Впрочем, исторический район, именуемый «родиной Шекспира», интересен не только поклонникам творчества великого поэта, но и всем, кто хочет увидеть и почувствовать настоящую жизнь английской провинции с ее вековыми устоями.

В окрестностях Стратфорда находится живописнейший королевский замок Уорвик. Его строительство началось еще в 945 году, а свой нынешний облик он приобрел в XIV столетии. Этот великолепно сохранившийся замок, стоящий посреди традиционного английского парка, четверть века назад был продан компании «Тюссо групп». Сегодня здесь воссоздана жизнь средневекового замка – с восковыми фигурами, изображающими воинов, простолюдинов и знатных рыцарей эпохи войны Алой и Белой Розы. А на верхних этажах этого великолепного исторического музея восстановлена атмосфера роскошной викторианской Англии. Стоимость билета в замок и во все его экспозиции – 14 фунтов, причем летом здесь можно увидеть настоящие рыцарские турниры.

Также туристов привлекает Стратфордский оружейный музей Джеймса Уигингтона, известный как один из крупнейших в мире музеев с частной коллекцией оружия.

Желающие могут посетить ферму, где выращивают экзотических бабочек. Внутри теплиц создана тропическая среда обитания. Кроме бабочек здесь живут редкие птицы, есть водоем с рыбой, экспозиция пауков и некоторых уникальных видов насекомых.

С апреля по октябрь любимым развлечением горожан и иностранных туристов является морская прогулка по Эйвону. Проплывая по водному пространству Стратфорда и глядя на невысокие старинные фахверковые дома и узкие улочки, можно в полной мере оценить необычайную красоту этих мест.

Полина Шаповалова



Животные-артисты

Сегодня мы поговорим о фильмах, в которых принимали участие животные.

Фильмов таких на самом деле немало – и документальных, и художественных. Многие из них основаны на реальных событиях. Поэтому неслучайно, что чаще всего в кино снимались собаки, ведь именно они являются самыми верными и близкими друзьями человека. Даже навскидку можно сразу назвать несколько кинолент, в которых задействованы наши четвероногие друзья: «Трое в лодке, не считая собаки», «Ко мне, Мухтар!», «Где ты, Багира?», «Хатико: самый верный друг», «Лесси» и др. (Последняя, кстати, была настолько популярна у зрителей, что ее наградили звездой на Аллее славы в Голливуде.)



КАРЬЕРА РИН ТИН ТИНА

Самой долгой актерской карьерой известен Рин Тин Тин – немецкая овчарка, сыгравшая в фильмах «Зов Севера», «Рин Тин Тин спасает своего хозяина», «Геройский поступок Рин Тин Тина» и др. Очень сообразительный и хорошо поддающийся дрессировке пес в годы Первой мировой войны служил связным в армии. Вскоре после войны хозяин собаки, американский капрал Ли Дункан, увез ее к себе домой, в Калифорнию. Рин Тин Тин принимал участие во многих собачьих выставках и соревнованиях, и после одного такого шоу кинопродюсер Чарльз Джонс предложил Дункану снять фильм о Рин Тин Тине. Фильм получил название «Rinty», а Рин Тин Тин заработал свой первый гонорар в размере 350 долларов.

В 1922 году на киностудии Warner Brothers снимался фильм «Человек с Адской реки». Съемки были на грани срыва: никак не удавалось снять сцену с участием волка: зверь не желал подчиняться требованиям режиссера. Дункан предложил на роль волка Рин Тин Тина, и в результате фильм имел большой успех, а пес стал настоящей сенсацией и героем, в буквальном смысле спасшим компанию Warner Brothers от банкротства.

Следующую свою роль (и тоже волка) Рин Тин Тин исполнил в фильме «Там, где начинается Север». Затем были знаменитая роль Кинга в фильме «Тени Севера» (1923), не менее знаменитый волк Лобо в «Стычке волков» (1925), пес Ринти в «Охотнике» (1925). Всего Рин Тин Тин снялся в двадцати шести фильмах. Кроме того, он вел на радио собственное шоу и заслужил звезду на Аллее славы в Голливуде. Пес-актер был очень популярен: выпускались игрушки в виде фигурки Рин Тин Тина, открытки и значки с его изображением, он был героем комиксов, поклонники присылали ему тысячи писем в день, а James W. English написал книгу «The Rin Tin Tin Story». Контракты с кинокомпаниями Рин Тин Тин «подписывал» сам, оставляя на официальной бумаге отпечаток лапы.

На протяжении 25 лет (с 1930 года до 1955-го) на радио выходил спектакль с участием персонажа Рин Тин Тин (после смерти Рин Тин Тина в передаче участвовали другие собаки-актеры под псевдонимом Рин Тин Тин).

К чести Дункана следует отметить, что он совершенно не стремился к личной славе, очень любил свою собаку, относился к ней как к лучшему другу. После смерти Рин Тин Тина у Дункана остался Рин

Тин Тин II, затем Рин Тин Тин III и так далее. В 1950-е годы два потомка Рин Тин Тина сыграли в сериале «Приключения Рин Тин Тина».



Рин Тин Тин умер в 1932 году. Через два года Дункан перевез останки своего любимца на его родину, во Францию, и сейчас могила Рин Тин Тина находится на первом в Европе кладбище для животных Симьер де Шьенс, открытое в 1899 году.

Интересно, что в фильме «Рин Тин» в 1928-м году в номинации «Лучшая мужская роль» победила группа собак, игравших непосредственно овчарку Рин Тин Тина. (Дело в том, что у большинства животных-исполнителей есть дублер и порой не один, так как животные не всегда четко понимают, чего от них хотят.) Однако комиссия затем отменила решение, так что псы остались без награды.

СОБАЧИЙ «ОСКАРОНОСЕЦ»

Но собаки-актеры «взяли реванш» в 2012 году: 10-летний терьер Угги получил заслуженного «Оскара». За свою актерскую карьеру этот пес сыграл три заметные роли в кино, но настоящую славу ему принес фильм Мишеля Хазанавичуса «Артист». Именно за участие в этой ленте Угги получил главную награду в номинации «Лучший пес-актер». Как



известно, «Оскары» животным не вручаются, а потому специально для собак была учреждена другая премия – «Золотой ошейник», которую также вручают в Голливуде. Причем церемония почти ничем не отличается от «человеческой». Надо отметить, что на «Золотой ошейник» в этой же номинации претендовал еще и доберман Блэки из «Хранителей времени» Мартина Скорсезе, но Угги его опередил. Кинокритики высоко оценили умение терьера держаться перед камерой, а зрители в социальных сетях даже требовали номинировать Угги на роль второго плана в списке Академии киноискусств.

НАСТОЯЩУЮ ЛЮБОВЬ НЕ СЫГРАТЬ...

Говоря об актерских способностях собак, нельзя не сказать об экранизации повести Гавриила Троепольского «Белый Бим Черное ухо» – трогательной и трагической истории о настоящей дружбе человека и собаки. В поисках своего хозяина, которого увезли в больницу, Бим встречает множество людей – добрых и злых, старых и молодых – и все они описываются в повести глазами собаки, сквозь призму ее восприятия.

Специально для собак была учреждена другая премия – «Золотой ошейник»

Режиссер Станислав Ростоцкий снял замечательный фильм по этой повести. Роль Ивана Ивановича, бывшего журналиста, а ныне философствующего охотника, сыграл Вячеслав Тихонов, а вот с поиском главного четвероного героя режиссеру пришлось помучиться. В книге собака описана как шотландский сеттер, родившийся «с браком», неправильным окрасом: вместо черного он был белым с рыжим крапом, только ухо и одна лапа черные. Но в фильме были заняты английские сеттеры Стив (Степка) и Денди, окрас которых как раз подходил под это описание. Наиболее способным оказался Степка, который участвовал в самых ответственных сценах. Особенно ему удалось сцена в квартире во время сердечного приступа. Вся съемочная группа была в восхищении от пса, мастерски передавшего искреннюю любовь, преданную заботу, сочувствие своему больному хозяину и тревогу за его здоровье. Но дело в том, что собаки не могут играть и изображать чувства, они всегда правдивы и искренни. Для успеха фильма было необходимо, чтобы Бим в действительности полюбил своего хозяина, артиста Вячеслава Тихонова. А как можно в короткий срок добиться привязанности и любви охотничьей собаки? Только охотой. И актеру пришлось ходить вместе с Бимом на охоту, бродить по лесам и болотам, стрелять из-под него дичь, делить вместе с ним охотничьи радости и трудности. Так что Биму практически не пришлось играть роль преданного и верного друга: он таким и был для Вячеслава Тихонова.



Мухтар



Рин Тин Тин



Белый Бим, черное ухо



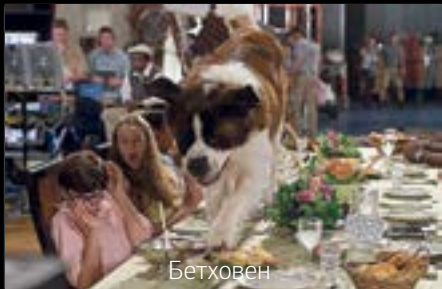
Рекс



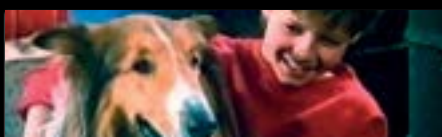
К-9



Франтишек



Бетховен



НАША СЛУЖБА И ОПАСНА, И ТРУДНА...

Очень полюбился телезрителям австрийский «Комиссар Рекс», повествующий о приключениях немецкой овчарки по кличке Рекс, служащей в полиции и спасающей различных людей от неприятностей. В течение всего фильма Рекс помогает своим двуногим товарищам-полицейским бороться с преступностью. Лучшая награда для него – бутерброд с колбасой.

Из сорока претендентов на главную роль в фильме был выбран пес Санто фон Хаус Цигль-мауер (Биджей), которому на тот момент исполнилось только 17 месяцев. Но это обстоятельство не помешало ему превзойти всех своих конкурентов, пробовавших на эту роль.

Собака проводила на тренировках по четыре часа в день. Ее обучили тридцати различным командам, причем по команде пес мог не только лаять, но и целовать кого-то, красть булочки, прятать ботинки и выполнять множество других действий. В 1998 году Биджей вышел на пенсию, и роль комиссара Рекса была отдана собаке по кличке Ретт Батлер, которая сразу же покорила сердца телезрителей. И хотя Батлер заменил своего предшественника в середине пятого выпуска, зрители не заметили подмены, так как нового исполнителя главной собачьей роли удачно загримировали, покрасив ему морду коричневой краской. В общей сложности роль Рекса сыграли шесть различных собак.

Еще одна кинолента, рассказывающая о буднях доблестной полиции, на этот раз американской, – фильм Рода Дэниэла «К-9: собачья работа». Это веселая история о жизни простого полицейского по имени Майкл (Джеймс Белуши), работающего в отделе по борьбе с распространением наркотиков. Помощником его является агент К-9 – пес по кличке Джерри Ли, умеющий находить опасное зелье. Однако пес крайне своенравен и не хочет никого слушаться, более того, он сам диктует правила поведения окружающим. С этой ролью отлично справилась полицейская овчарка, которая на самом деле специализировалась на поиске наркотиков. Настоящая кличка собаки была Котон, работала она в полицейском участке города Канзас, находящегося в штате Миссури (США). За годы службы Котон, совместно со своим напарником Паттерсоном, задержал более 24 преступников, а после того, как в 1991 году обнаружил кокаин на сумму 1,2 миллиона долларов, он стал настоящим героем. К сожалению многих поклонников героического и умного пса, он погиб в том же году при задержании преступника.

Интересно, что после съемок фильма актер Джеймс Белуши завел себе двух немецких овчарок, которые исполняли роль Джерри Ли в следующих фильмах трилогии: Мас – в фильме «К-911», King – в фильме «К-9:Р.1».

Подготовила Оксана Белых

Картонный лес в театре	Нота №151 Приток Рейна		... и ян	Кровеносный сосуд	Рус. жонглирует Дом из веток	... да устал Брось ... актер	Брань "Болотная лирическая"				
				С нее начинается театр						Своятинская шинковка	
Иностранец-актер				Самая длинная река	Амер. боксер Жак ... Кусто		Библейский персонаж				
Мешок				Предводитель гуннов	Сырье для тканей					Таинственный актер, считавшийся похороненным	
Детская болезнь	Образ на иконе	Евросоюз									
Театр труппы				Нинзя из "Олдесса"	... да глазь	Амер. актриса ... Гарланер				Греческая буска	
Болезнь мочевого пузыря						Город в России	Сов. тем. танк Белый (каз.)		Овраг ... Дуна	Материал для анализа	
				Алферова, актриса Выбовина				Болезнь лошадей Еда (каз.)		Анел. несет Крис ...	
Острая вершина горы	Шинковка			Смотри рис. 1 Врачница, актриса						Пуля (каз.)	
								При радикулите болит ...	Роберт Де ... актер		
				Иван-да-... в горле	Вид юридического лица	Грибная сумка	Крутая река в Южной Азии			Нем. фитнес	Вид троса на судне
				Часть сердца					Гамлет - мечты ... Акустич. система		
Специальный жанр	Смотри рис. 2			Специалит сельского хозяйства	Тип самолета	Лу ... аль-рус. писатель, философ					... любовник, актерск. амбула
Древнее гос-во в Греции					Приток Камы Савкина, актриса		Шток, философ			Река в России	
				... пуля ... пера Рана		Фр. актер-мим			Автор пьесы "Дядя Ваня" Горе	Вторая ступень музыка, музыкарада	
					... Серь, акын				Сурь ... инше Горе		Виноградный стебель
	Смотри рис. 3				Почта (устар.)						
	Дерма										
	Монах				Бог солнца, Древний Египет		Вид автомата Травя Смелый				
	Мало (каз.)				Виблеванские моги (плотояз начотья)						Не против
				Святыни вплотич. храма					Знак, метка (каз.)	Клишиная свозла	



Ответы на сканворд, опубликованный в предыдущем номере:

По горизонтали:

Си. Мат. Нерон. Вешалка. Куль. Али. Лот. Корь. Нил. Агава. Рим. Балет. Цистит. ИС. Яр. Пик. Ирина. Ас. Ок. Ял. Шенспир. Марья. Ниро. Инд. Клапан. Роль. Саломе. Драма. Ик. Юм. Ег. ЛГ. Ни. Ре. Пьеро. Ям. Кожа. Тело. Инок. Ра. Лихой. Нога. Склероз. Аз. Наос. Вар.

По вертикали:

Спарта. Декорация. Рур. Лик. Арлекин. Соль. ЕС. Яма. Агроном. Инь. Аттила. Ком. Ожог. Ир. Рол. Ан. Акан. Вена. Тишь. АО. Ия. Ге. Ив. Ней. Марсо. Шалаш. Ак. Аск. АКС. Мал. Спина. Ли. Сап. Лю. Лен. Синдром. Тир. Малярня. Ри. Ом. Чехов. Ро. Леер. Лоза. Татами. Кровь. Герой.

Сканворд составила Наталья Выдренко

Пасхальный кулич

Пасха – это семейный праздник, когда за одним столом собирается много друзей и родственников. На Пасху принято делать друг другу и особенно детям маленькие подарки: крашеные отварные яйца, маленькие, красиво украшенные пасочки, пасхальные куличи, пасхальные сувениры – зайчики, птички, свечи, веночки и корзинки. Предлагаем вашему вниманию домашний рецепт, проверенный годами и поколениями.



Редакция журнала ЭМИТИ Pharm выражает благодарность Рябухиной Кристине за предоставление рецепта и приготовление Пасхального кулича

Ингредиенты:

- 500 мл молока
- 1–1.3 кг муки
- 300 г изюма

- 6 яиц
- 200 г сливочного масла или маргарина
- 250–300 г сахара



- 1 ч.л. ванильного сахара
- 11 г сухих дрожжей
(или 50–60 г сырых дрожжей)

- Глазурь:
- 2 белка
 - 100 г сахара

ПРИГОТОВЛЕНИЕ

Из указанного количества ингредиентов получается 3 кулича высотой 11 см и шириной 17 см и 6 маленьких куличей высотой 7 см и шириной 6 см.

Молоко немного подогреть (чтобы оно было чуть теплее), растворить в нем дрожжи. Добавить 500 г муки, хорошо размешать. Налить в миску теплую воду, в нее поставить емкость с тестом. Накрыть полотенцем. Опара должна увеличиться вдвое (на это потребуется около 30 минут).

Отделить белки от желтков. Желтки растереть с сахаром и ванильным сахаром. Белки взбить со щепоткой соли в пену.

В подошедшую опару добавить желтки, перемешать. Следом добавить размягченное масло, перемешать. Добавить белки и тоже перемешать. Затем добавить оставшуюся муку (муки может понадобиться чуть больше или меньше, это зависит от качества муки), замесить тесто.

Тесто необходимо хорошо вымесить, оно не должно быть крутым и не должно прилипать к рукам. Снова поставить тесто в теплое место.

Дать тесту хорошо подняться (на это потребуется 50–60 минут). Изюм замочить в теплой воде на 10–15 минут, затем всю воду слить. В подошедшее тесто добавить изюм, перемешать и снова поставить в теплое место. Тесто должно хорошо подняться. Форму смазать маслом, выложить тесто на 1/3 высоты формы. Накрыть пленкой или полотенцем. Дать тесту еще раз подняться уже в форме.

Поставить в разогретую до 100 градусов духовку, выпекать 10 минут.

Затем температуру поднять до 180 градусов, выпекать до готовности (кулич высотой 11 см и шириной 17 см выпекается 35 минут: 10 минут при температуре 100 градусов и 25 при температуре 180 градусов).

Чтобы проверить готовность кулича, проткните его зубочисткой, если она сухая – кулич готов.

Готовим глазурь

Белки взбить со щепоткой соли в пену. Добавить сахар, взбивать до устойчивых пиков. Готовые горячие куличи смазать глазурью и украсить кондитерской посыпкой или цукатами.

Апрель-2014



Овен (21.03-20.04)

Тенденции месяца заставят вас обратить внимание на материальную сторону жизни. Крупные покупки лучше планировать на вторую декаду. Удачными окажутся приобретения ценных вещей, одежды, мебели, украшений. Кому-то повезет с покупкой квартиры, дачи, земельного участка. В служебных делах рекомендуется проявлять умеренную инициативу. Необузданный темперамент Овнов может спровоцировать напряжение в личных отношениях, так что поищите возможность направить свою энергию в мирное русло, займитесь перестановкой или мелким ремонтом.



Телец (21.04-21.05)

В этом месяце у вас наверняка появится много желаний, идей, планов. Можно намечать важные дела и ответственные переговоры – все получится. Наступил период вашей интеллектуальной активности. Апрель – хороший месяц для поиска новой работы: вы сумеете в выгодном свете представить свои способности. В личной жизни тоже все в порядке. Многим Тельцам предстоят романтические знакомства, новые увлечения, укрепление отношений с партнером. Вы наверняка найдете время и для отдыха. Вам повезет выгодно приобрести то, о чем вы давно мечтали. Доходы тоже не разочаруют, вы будете довольны своим финансовым положением.



Близнецы (22.05-21.06)

Типичных Близнецов в апреле ожидает некоторый спад активности. Может возникнуть желание побыть наедине с собой, а суета начнет напрягать. И неспроста – надо подвести промежуточные итоги и сделать наброски на будущее. Этот месяц неблагоприятен для финансовых рисков, и вообще Близнецам придется больше отдавать, чем получать. Возможность заработать представится в середине месяца – не упустите ее. Любовные и семейные отношения будут отмечены бурей эмоций. Особого внимания потребуют дети – возможно, придется более строго подойти к вопросам их воспитания. Уделите время спокойному отдыху, восстановите душевные и физические силы где-нибудь на природе.



Рак (22.06-22.07)

Вы можете плодотворно заняться работой, не отвлекаясь на преодоление трудностей. Продолжается благоприятный период в личной жизни, наладится взаимопонимание с окружающими. Отношения с близкими, друзьями и коллегами не должны доставлять неприятностей, у вас будет повод убедиться в их искренности и хорошем к вам расположении. Удачными обещают быть новые знакомства, вы встретите хороших деловых партнеров или человека, в постоянстве чувств которого сомневаться не придется. В деловой сфере ожидаются позитивные изменения. Улучшатся и материальные дела, в апреле возможны хорошие доходы.



Лев (23.07-23.08)

Апрель подарит вам много благоприятных моментов, однако для достижения задуманного придется основательно потрудиться. Это не лучшее время для демонстрации амбиций. Обстоятельства не располагают к реализации масштабных коммерческих проектов, а вот для разгребания старых дел и рутинной кропотливой работы время хорошее. Финансовый риск нежелателен, противопоказано брать кредиты, а в расходах лучше руководствоваться принципом необходимости. Личная жизнь не доставит особых забот. Во второй декаде вероятны более тесные контакты с родственниками, не отказывайте им в возможности выговориться и поделиться своими бедами, это окупит себя непременно.



Дева (24.08-23.09)

Фортуна, наконец, повернется к вам лицом. Возможно, обстоятельства поставят вас перед необходимостью принимать мгновенные решения и действовать, не оглядываясь назад. Чтобы контролировать ситуацию, мобилируйте умение быстро перестраиваться и не слишком отвлекаться на анализ. Это благоприятное время для учебы и творчества. Финансовые энергии благоприятны, поэтому можно поискать приработок, сделать вклад в банке или взять кредит. Хорошее время и для крупных покупок: земельный участок, недвижимость или автомобиль. Звезды также указывают на активизацию зарубежных контактов. Возможно, вы получите новости из другой страны или выгодное предложение поработать, поехать на обучение или семинар.



Весы

(24.09-23.10)

Весы вновь ощутят себя любимчиками фортуны. Используйте это время для воплощения в жизнь давно поставленных целей. Стать на один шаг ближе к мечте – это лучше, чем топтаться на месте. Поэтому начинайте действовать, даже если вам кажется, что конечного результата достигнуть невозможно. Финансовая сфера начинает стабилизироваться. Кстати, этот месяц хорош для того, чтобы заключать договоры по страхованию. Чего не скажешь о кредитах и займах – велика вероятность того, что впоследствии вам будет трудно расплатиться с кредиторами.



Скорпион

(24.10-22.11)

События могут развиваться вопреки вашим ожиданиям, а ничто так не расстраивает типичного Скорпиона, как невозможность контролировать происходящее. Вероятно, звезды хотят преподать вам урок умения расслабиться и отдаться воле обстоятельств – иногда это бывает самым лучшим выходом из ситуации. Старайтесь не ввязываться в споры, не форсируйте обсуждение беспокоящих вас вопросов – все разрешится без вас, в выгодную для вас сторону. Особенно актуальной станет способность выполнять обязательства в срок – промедлений в этом месяце вам не простят. Вероятность незапланированных расходов велика, а вот с доходами ситуация будет по-прежнему напряженной.



Стрелец

(23.11-21.12)

Достаточно ровный и даже в чем-то монотонный месяц. Делятельной натуре Стрельцов он может показаться даже нудным, однако, вероятно, так судьба предоставляет вам возможность привести в порядок дела, до которых раньше не доходили руки. Не исключено увеличение загрузки на работе, связанное, например, с необходимостью выполнять обязанности ушедших в отпуск или заболевших коллег. Тонус у вас в этом месяце высок и энергии достаточно, однако не усердствуйте. Не переутомляйтесь, не забывайте об отдыхе. В качестве «релакса» судьба может подsunуть ловушку в виде неожиданного служебного романа, однако ничего хорошего его развитие не сулит. Апрель – удачное время для того, чтобы уделить внимание здоровью. Это особенно продуктивный месяц для творчества – профессионального или любительского.



Козерог

(22.12-20.01)

В апреле ситуация во многих областях вашей жизни гармонизируется, решатся проблемы, досаждавшие вам в прошлом месяце. Наладится ситуация на личном фронте, в отношениях проявятся открытость и ясность. Кстати, романтическое настроение будет преобладать весь месяц. Не упускайте возможности для эмоциональной разрядки, отдыха, развлечений. Самое время заняться собственной внешностью, сделать покупки, о которых вы давно мечтали. Апрель – хороший месяц для помолвки, свадьбы, бракосочетания. Материальное положение обещает быть стабильным, есть вероятность дополнительных доходов.



Водолей

(21.01-18.02)

Водолеев ожидает не самый легкий месяц. Происходящие события могут идти вразрез с вашими ожиданиями, планы могут рушиться. Неподходящее время для налаживания личной жизни и установления новых деловых связей, ибо понять окружающих, а тем более договориться с ними сейчас непросто. Во многом потому, что вам изменит чувство юмора. Тем не менее апрель будет достаточно динамичным периодом, кое-что из задуманного вы сможете воплотить. Главное – не поддаваться эмоциям и не идти на авантюры. Под влиянием напряженных аспектов находятся финансы – брать и давать в долг не рекомендуется, равно как и совершать крупные покупки.



Рыбы

(19.02-20.03)

Апрель продолжит развивать позитивные тенденции, которыми был отмечен прошлый месяц. Звезды склоняют к хорошему настроению и ровным отношениям с окружающими. Особенно это касается деловой сферы. Вас ждет активный месяц, предназначенный для больших дел, работать над которыми рекомендуется без суеты. Используйте данные вам шансы с максимальной эффективностью. Проявляйте инициативу, но будьте скромны и не обольщайтесь победами и достижениями – это обеспечит вам поддержку коллег и начальства. Большие возможности откроются в общении с друзьями и партнерами. Успеха можно ждать тем, кто учится, оформляет документы, занимается умственным трудом, работает в области рекламы.

АНОНС

ТЕМА НОМЕРА



Интеллект

ВОПРОС НОМЕРА
Бессоница



НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА
Гипнотерапия



МИРОВОЙ ОПЫТ
Канада

ХРОНИКА ЭМИТИ
Андрей Розенберг



КУЛИНАРИЯ
Теплый салат с ростбифом

