

ЭМИТИ Pharm

№ 7 (27), сентябрь 2015

Казахстанский журнал для работников аптечных и медицинских учреждений



ТЕМА НОМЕРА Семья

ВОПРОС НОМЕРА
Ревматизм

КАРЬЕРА
Семейный подряд

ОТНОШЕНИЯ
Семейная
система

*Есть кому продолжить
семейную династию*

Майгуль Кушерова



Состав

Одна таблетка содержит активные вещества: смесь амоксициллина тригидрата и клавуланата калия 4:1 (для дозы 500 мг/125 мг) и 7:1 (для дозы 875 мг/125 мг); амоксициллина тригидрат (в пересчете на амоксициллин) 500 мг и 875 мг; клавуланат калия (в пересчете на клавулановую кислоту) 125 мг.

Показания к применению

- острый и хронический синусит, средний отит, застойный абсцесс, тонзиллит, фарингит
- острый бронхит с бактериальной суперинфекцией, обострение хронического бронхита, внебольничная пневмония
- вагинит, уретрит, пилевефрит, пилелит
- сальмонелит, сальмонеллозоносительство, цервицит, бактериальный вагинит, эндоцервикит, пельвиоперитонит, септический аборт
- рожа, импетиго, вторично инфицированные дерматозы, флегмона, абсцесс, раневая инфекция, в т.ч. после укусов животных и человека
- остеомиелит
- холангит, холангит
- мягкий панкреатит
- одонтогенные инфекции
- дисбактериоз, сальмонеллез, сальмонеллезное носительство

Противопоказания

- гиперчувствительность к амоксициллину, клавулановой кислоте и другим компонентам препарата
- гиперчувствительность к другим бета-лактамам антибиотикам (пенициллинам и цефалоспорином)
- нарушения функции печени (в т.ч. желтуха) при приеме амоксициллина + клавулановой кислоты в анамнезе
- детский возраст до 12 лет (с массой тела менее 40 кг)
- хроническая почечная недостаточность (клиренс креатинина менее 30 мл/мин) только для таблеток 875 мг + 125 мг

Особые указания

С осторожностью: тяжелая печеночная недостаточность, заболевания желудочно-кишечного тракта (в т.ч. колит в анамнезе, связанный с приемом пенициллинов), хроническая почечная недостаточность.

Амоксициллин и клавулановая кислота могут провоцировать неспецифическое свертывание иммуноглобулинов и альбуминов с мембраной эритроцитов, что может быть причиной ложноположительной реакции при пробе Кумбса.

С осторожностью применять препарат у пациентов с нарушением функции печени. Увеличить, принимая препарат в начале приема пищи.

У пациентов со сниженным диурезом очень редко может возникнуть кристаллурия. При приеме амоксициллина в высоких дозах рекомендуется принимать достаточное количество жидкости и поддерживать адекватный диурез для уменьшения вероятности образования кристаллов амоксициллина.

При курсовом лечении необходимо проводить контроль за состоянием функции органов кроветворения, печени, почек.

Беременность и лактация

Препарат не рекомендуется назначать во время беременности.

Во время приема препарата следует соблюдать осторожность при управлении транспортными средствами, механизмами и при выполнении других потенциально опасных видов деятельности, требующих повышенной концентрации внимания и быстроты психомоторных реакций.

Условия отпуска из аптек - по рецепту

Перед назначением и применением внимательно прочитайте инструкцию по медицинскому применению

Арлет®

(амоксициллина тригидрат/клавулановая кислота)

Лекарственные взаимодействия

Антациды, глюкозамин, слабительные средства, аминокислоты - замедляют и снижают абсорбцию; аскорбиновая кислота повышает абсорбцию.

Одновременный прием с аллопуринолом повышает частоту развития экзантемы. Бактерицидные антибиотики (в т.ч. аминогликозиды, цефалоспорины, ванкомицин, рифампицин, циклосерин) - при одновременном применении оказывают синергидное действие; бактериостатические (макролиды, кларитромицин, линкозамиды, тетрациклины) - антагонистическое.

Повышает эффективность непрямых антикоагулянтов (подавляя кишечную микрофлору, снижает синтез витамина К и протромбиновый индекс). При одновременном приеме антикоагулянтов необходимо следить за показателями свертываемости крови.

Уменьшает эффективность пероральных контрацептивов, лекарственных средств, в процессе метаболизма которых образуется парааминобензойная кислота, этилэтистреднола - риск развития кровотечения «прорыва».

Диуретики, аллопуринол, фенилбутазон, нестероидные противовоспалительные средства, блокирующие канальцевую секрецию - повышают концентрацию амоксициллина (клавулановая кислота выводится в основном путем клубочковой фильтрации).

Одновременный прием с метотрексатом - повышает токсичность метотрексата.

Способ применения и дозы

Внутри.

Режим дозирования устанавливается индивидуально в зависимости от возраста, массы тела, функции почек пациента, а также от степени тяжести инфекции.

Для уменьшения возможных побочных эффектов со стороны пищеварительной системы рекомендуется принимать препарат в начале еды. Таблетку проглатывают целиком, не разжевывая, запивая стаканом воды.

Взрослые и дети старше 12 лет или с массой тела более 40 кг

Легкие и среднетяжелые инфекции (кроме инфекции нижних дыхательных путей) - по 1 таблетке (500 мг + 125 мг) 2 раза в сутки.

Тяжелые инфекции или инфекции нижних дыхательных путей - по 1 таблетке (500 мг + 125 мг) 3 раза в сутки или по 1 таблетке (875 мг + 125 мг) 2 раза в сутки.

Минимальный курс лечения препаратом составляет 5 дней. Продолжительность курса лечения определяется лечащим врачом.

Лечение не должно продолжаться более 14 дней без повторного медицинского осмотра. Продолжительность лечения острого неосложненного среднего отита составляет 5-7 дней.

Максимальная суточная доза амоксициллина составляет: для взрослых и детей старше 12 лет (с массой тела 40 кг и более) - 6 г.

Максимальная суточная доза клавулановой кислоты (в форме клавулата калия) составляет: для взрослых и детей старше 12 лет (с массой тела 40 кг и более) - 600 мг.

Побочные действия

- тошнота, рвота, диарея, боли в животе, печеночная недостаточность (чаще у пожилых, мужчин, при длительной терапии), повышение активности печеночных трансаминаз

- головкружение, головная боль, обратимые гиперчувствительность и судороги (судороги могут возникнуть при нарушении функции почек или у пациентов, получающих высокие дозы препарата)

- развитие суперинфекции (включая кандидоз), эозинофилия

- гепатит, холестатическая желтуха

- обратимая лейкопения (включая нейтропению), тромбоцитопения,

обратимые агнулоцитоз и гемолитическая анемия

- многоформная экссудативная эритема

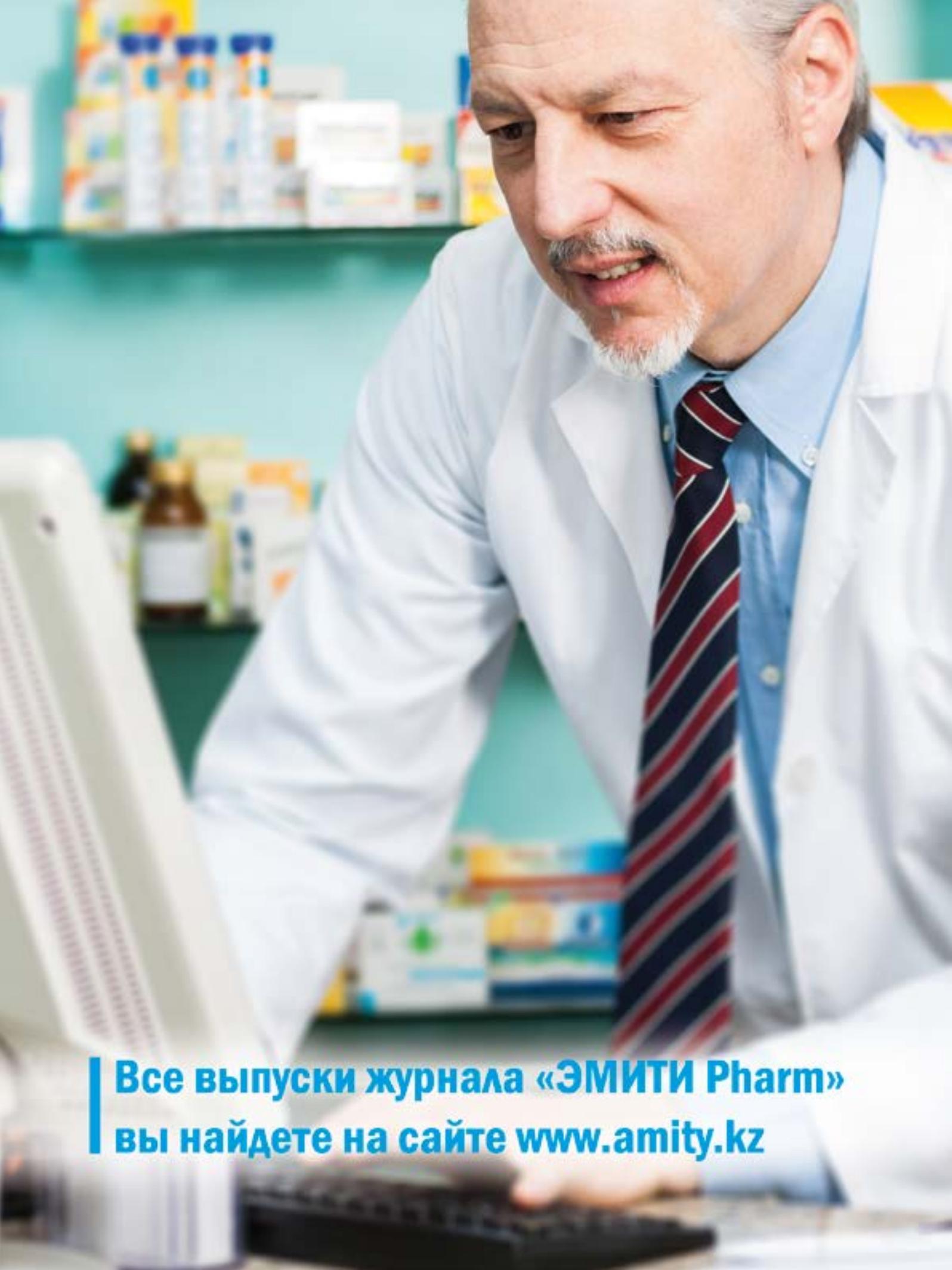
- обратимое увеличение протромбинового времени, кристаллурия, интерстициальный нефрит, васкулит

Производитель - ОАО «Синтез»;
за подробной информацией обращайтесь:

Эксклюзивный поставщик препарата Арлет® на территории РК -
ООО «ВОЛЛО», Россия г. Курган (3522) 46-34-31; 46-25-41

TOO «Medex-Center», г. Алматы, ул. Гоголя, 18, тел.
(727) 271-02-22

Это бед -
один Арлет !



**Все выпуски журнала «ЭМИТИ Pharm»
вы найдете на сайте www.amity.kz**



Обложка
Майгуль Кушерава
Фото – Денис Пахомчик

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

Главный редактор Дана Бердыгулова
Корректор-литературный редактор Фарида Нурпеисова
Дизайн, верстка, допечатная подготовка
Денис Пахомчик

Фото: Ельдар Ертаев, Денис Пахомчик,
интернет-ресурсы

Иллюстрации: Наталья Польшанная
Менеджер по рекламе Кристина Рябухина

Над номером работали:

Галина Хван, Майя Тен, Наталья Батракова, Андрей Ким,
Аруна Алимтаева, Наталья Григорьева, Яна Сологерт,
Нина Тельпуховская, Полина Шаповалова, Мира Кайрат,
Айгерим Камилова, Марина Азанова, Оксана Белых,
Наталья Польшанная, Жанат Смирнова,
Фарида Нурпеисова, Дана Бердыгулова

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры
и информации Республики Казахстан.

Свидетельство № 14578-Ж от 06.10.2014

Территория распространения: Республика Казахстан

Периодичность выхода: 10 раз в год

Основная тематическая направленность:
специализированное издание, предназначенное для
медицинских и фармацевтических работников

Адрес редакции: Республика Казахстан,
г. Алматы, ул. Муратбаева, 23/1.

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: k.yabuhina@amity.kz

ВОПРОС НОМЕРА

Ревматизм

4



ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

8

Молодость у вас в крови

НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА

10

Семейная арт-терапия

КАРЬЕРА

14

Семейный подряд

Каждый четвертый работник подвержен
рискну послепутуской депрессии



КОНФЛИКТНАЯ ЗОНА

18

Внезапные увольнения после отпуска

МАРКЕТИНГ

20

Секреты повышения среднего чека

МИРОВОЙ ОПЫТ

26

Аптечное дело в Эстонии

ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ

Борец за гигиену

ХРОНИКА ЭМИТИ

Лесная сказка



28

НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

Путешествуем самостоятельно

30

ОН И ОНА

Сальвадор Дали и Галя Прекрасная

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Русский женьшень

ПОДИУМ

Модные очки

56

60

64

66

ФОТОРАНДЕВУ 34

ГЕРОЙ НОМЕРА 38

Есть кому продолжать семейную династию Майгуль Кушерова

ЛИЧНЫЙ КЛУБ 42

Свой своему поневоле друг

ОТНОШЕНИЯ 46

Семейная система

ВОСПИТАНИЕ 52

Насилие в семье



ПУТЕШЕСТВИЯ 70

Английская деревня: сказка наяву

ЗООМИР 74

Лебединая верность

АСТРОПРОГНОЗ 78

Гороскоп на сентябрь

70

74

78

РЕВМАТИЗМ

Галина Хван, старший специалист центра инноваций и образования Центральной клинической больницы МЦ УДП РК, к.м.н., врач высшей категории

Ревматизм лижет суставы и кусает сердце

Старинное медицинское изречение



Ревматизм был известен еще в древние времена. Описания этой болезни можно встретить в работах Гиппократа, Галена, Сиденгема. До 1881 года ревматизм считался заболеванием только суставов, а поражение сердца и других внутренних органов считали осложнениями.

В настоящее время ревматизм многими врачами расценивается как один из разделов истории медицины или по меньшей мере как заболевание, теряющее свою актуальность.

И это неудивительно, если вспомнить, что когда-то во всем мире имели место массовые вспышки и даже эпидемии ревматизма. В 30-е и 40-е годы XX века больничная летальность детей от ревматизма составляла до 40%; частота формирования пороков сердца доходила до 50–75%. У каждого пятого-шестого ребенка формировались сочетанные пороки сердца.

Это время отмечено целым рядом кардинальных изменений и в медицинской науке, и в организации здравоохранения. Апробировались разные схемы ведения ангин и фарингитов (предшественников ревматизма). Появилась первая в мире и вторая в СССР специализированная служба ревматологии и ее самостоятельное подразделение – детская ревматологическая служба страны. Ее рождение можно отнести к 1932 году, когда Всесоюзный ревматический комитет создал свою детскую секцию.

Только в 60-е годы прошлого столетия удалось подтвердить и уточнить роль гемолитического стрептококка как специфического возбудителя ревматизма, и в последующем проведение ряда организационных мероприятий оказалось достаточным, для того чтобы распространенность болезни стала снижаться. Летальность среди госпитализированных упала до 2%, а пороки сердца формировались реже: у 15–30% детей с ревматизмом. Дальнейшие усилия по профилактике распространения и хронизации инфекций, вызванных β -гемолитическим стрептококком группы А, введение жестких правил антибактериальной терапии ангин и фарингитов привели к снижению заболеваемости.

Ревматизм – это диффузное заболевание соединительной ткани с аутоиммунным механизмом развития, преимущественным поражением оболочек сердца и суставов, которое развивается после перенесенной острой стрептококковой инфекции у предрасположенных лиц.

Действительно, весь предшествующий опыт убедительно свидетельствует о неразрывной связи этих двух фактов. Так, ревматизмом заболевают только 0,3–3% перенесших острую стрептококковую инфекцию.

Для возникновения ревматизма важна индивидуальная чрезмерная иммунная реакция организма на стрептококковые антигены.

Причины длительной персистенции (нахождения в организме) антистрептококковых иммунных реакций обусловлены генетически.

Механизм поражения оболочек суставов и сердца при ревматическом воспалении заключается в том, что патогенные микроорганизмы «заставляют» иммунную систему человека «работать против

себя». Вследствие этого образуются аутоантитела, которые поражают собственные оболочки суставов с развитием ревматического артрита и оболочки сердца с развитием ревмокардита, в результате чего формируются пороки сердца.

Предрасположенность к ревматизму не ограничивается только особой реактивностью противострептококкового иммунитета. В семьях больных ревматизмом повторные случаи заболевания встречаются в 3 раза чаще, чем в популяции, а ревматические пороки сердца – даже в 4 раза. Конкордантность по ревматизму среди близнецов также самая высокая (37%).

Ревматизм – это диффузное заболевание соединительной ткани с аутоиммунным механизмом развития

Исследования генетических маркеров показали, что среди больных ревматизмом чаще встречаются лица с группами крови А (II), В (III).

Некоторые ученые придают большое значение «простуде», считая ее причиной болезни. Ведь очень часто ревматизм впервые проявляется тотчас же вслед за ангиной, катаром верхних дыхательных путей. Охлаждение, несомненно, способствует возникновению ревматизма, но не может явиться причиной, вызывающей заболевание. Перенесенные заболевания, и особенно повторные ангины, ослабляют организм, создают состояние повышенной чувствительности и хорошую почву для своего развития.

Пик заболеваемости приходится на возраст 7–15 лет, соответственно, чаще приходится лечить детей. Женщины болеют в 2,5–3 раза чаще, нежели мужчины.

Ревматизм может протекать как обычная и высоковирулентная инфекция, вызывающая и гнойные воспалительные процессы, а также в виде генерализованных токсических шокоподобных синдромов.

В перечень заболеваний входят: некротизирующие процессы в коже, подкожной клетчатке (целлюлиты), фасцииты и миозиты. В качестве характерных поражений для стрептококка описывают вульвиты-вагиниты у девочек препубертатного возраста и перианальные дерматиты и проктиты у детей обоего пола. Не являются редкостью и генерализации стрептококковой инфекции с клиникой менингита, сепсиса или бактериального миокардита. Но наибольшую угрозу для жизни пациента представляет шокоподобный токсический синдром.

Самым тяжелым осложнением ревматизма является порок сердца. Ревматизм занимает первое место среди причин приобретенных сердечных пороков.



СИМПТОМЫ

Признаки ревматизма очень разнообразны и зависят в первую очередь от активности процесса и поражения различных органов.

В развитии ревматизма могут быть выделены **три периода**.

Первый период продолжается 2–4 недели после стрептококковой инфекции: (стрептококковые инфекции дыхательных путей, ангины, фарингиты, их осложнения – шейные лимфадениты, перитонзиллярные и заглоточные абсцессы, синуситы, мастоидиты, средний отит, пневмонии, кожные заболевания – как поверхностные пиодермии (импетиго), так и глубокие поражения).

Этот период может протекать бессимптомно или с явлениями, свойственными затянувшейся реконвалесценции. Возможно острое начало с повышения температуры до высоких значений, общего недомогания, признаков интоксикационного синдрома, резких болей в суставах рук или ног.

Второй период – клинически очевидная болезнь с развитием полиартрита, кардита и др. клиническими, морфологическими и иммунобиохимическими изменениями, характерными для первичного ревматизма.

Третий период – многообразные проявления возвратного ревматизма с прогрессированием тяжести пороков сердца и развитием гемодинамических нарушений. Такая характеристика ревматизма отражает все этапы его развития – от начального до заключительного, сопровождающегося функциональной недостаточностью наиболее поражаемого органа – сердца.

Артрит присутствует в подавляющем большинстве случаев дебюта заболевания. Чаще это поли-

артрит, достаточно симметричный, поражающий преимущественно крупные суставы и при этом мигрирующий. Характерна высокая степень болезненности суставов, причем не только при движении, но и при полном покое, нередко за счет выраженной чувствительности кожи над суставами.

Ревматизм суставов является только внешним проявлением патологии. Несмотря на выраженные признаки воспаления, поражение суставов не несет опасности для здоровья и жизни пациента. Для него также свойственна относительно высокая чувствительность к нестероидным противовоспалительным средствам. В редких случаях артрит принимает затяжное течение – до 8–10 недель. Но суставной синдром является именно тем признаком, который позволяет рано выявить патологию и предупредить сердечные повреждения. Поэтому знать симптомы поражения суставов при ревматизме должен каждый человек, который заботится о своем здоровье.

- Ревматический артрит проявляется отеком сустава, его покраснением и болью.

- ревматические боли в суставах характеризуются выраженной интенсивностью. Как правило, боль настолько сильная, что пациенты не двигают ни на миллиметр пораженной конечностью;

- поражение суставов является асимметричным;

- как правило, в патологический процесс втягиваются крупные суставы;

- боль характеризуется симптомом миграции (постепенно, один за другим болят все крупные суставы организма);

- суставы отекают, кожа над ними становится красной и горячей на ощупь.

Все симптомы суставного синдрома быстро регрессируют при назначении лекарств из группы нестероидных противовоспалительных. Это также можно применять в качестве диагностического признака. Особенностью ревматического артрита является и то, что он не оставляет после себя никаких патологических изменений в суставах, в отличие от, например, ревматоидного. Имеет благоприятное течение и хороший прогноз, чего нельзя сказать о поражении сердца.

Среди других признаков ревматизма, которые можно отнести к диагностическим критериям, можно назвать:

- Сыпь – кольцевидная эритема. Розовые неправильные по форме и совершенно плоские полукольца высыпаний с бледной центральной частью и без зуда располагаются на туловище, животе и внутренних поверхностях рук и бедер.

- Ревматические подкожные узелки. Раньше встречались исключительно редко, однако в последние пять-десять лет они стали чаще выявляться в ряду других клинических признаков.

- Поражение сердца сопровождается слабостью, одышкой, быстрой утомляемостью, акроцианозом. Кардит, несомненно, остается главным и наиболее тяжелым проявлением заболевания. Острый кардит с недостаточностью кровообращения раньше представлял непосредственную угрозу для жизни, но сегодня наибольшее значение для прогноза имеют ревматические вальвулиты (воспаление клапанов сердца) и формирование пороков сердца.

Распознавание кардита в активной фазе сложности не представляет, особенно при использовании современной ультразвуковой аппаратуры.

- Мышечные боли.
- Хорея у детей.
- В качестве возможных проявлений отмечается вовлечение легких, почек.

ДИАГНОСТИКА

1. Клинический осмотр
2. Лабораторные обследования
3. Исследование функции сердца ЭКГ, УЗИ сердца
4. Пункция сустава с исследованием синовиальной жидкости
5. Лучевое исследование суставов.

ЛЕЧЕНИЕ

Консервативная терапия включает:

- строгий постельный режим;
- диету с ограничением острых, копченых блюд; также необходимо ограничить употребление кухонной соли до 4–5 граммов в сутки;
- антибиотики – основа этиотропного лечения; применяют препараты из группы пенициллина (пенициллин G, ретарпен), также используют цефалоспорины 1 и 4 поколения (цефазолин, цефпиром, цефепим);
- для уменьшения боли и ликвидации воспалительных изменений в суставах применяют препараты из группы нестероидных противовоспалительных средств и салицилатов (диклофенак, ибупрофен, кетопрофен, мелоксикам, нимесулид, целекоксиб); их назначают как системно (таблетки, уколы), так и местно (мазь, гель);
- глюкокортикоидные гормоны применяют только при тяжелом поражении сердца (преднизолон, метилпреднизолон);
- метаболическая терапия (рибоксин, АТФ, предуктал).

Хирургическое лечение проводится пациентам с ревматическими пороками сердца (пластика клапанов или рассечение спаек между ними).

Популярно лечение ревматического артрита и **народными средствами**. Но необходимо помнить главное условие: лечить суставной синдром рецеп-

тами народной медицины можно только с позволения врача и не в качестве основного метода, а добавок к медикаментозной терапии.

Методы лечения ревматического артрита народными средствами:

- Употребление в пищу ягод черники, брусники и клюквы.
- Солевой компресс для суставов. Возьмите столовую ложку соли, растворите ее в стакане теплой воды. Смочите в растворе сложенный бинт и приложите к больному суставу. Сверху укутайте чистой тканью. Держать компресс нужно 2 часа. Выполнять процедуру можно 2 раза в день.
- Лечение овсом. Из натуральной ткани нужно пошить несколько небольших мешочков, в которые зашить овес. Положите мешочки в воду и доведите ее до кипения. После этого отожмите их и приложите к больным суставам. Сверху укутайте теплой тканью. Держать такой компресс нужно 2 часа.
- Компрессы для суставов из свежих пропаренных листьев осины.
- Сок лимона, разведенный с водой, по утрам.
- Ванны с настоем из листьев черной смородины.
- Грязевые аппликации к больным суставам, можно использовать любую медицинскую глину.

ПРОФИЛАКТИКА

Бывает первичной и вторичной. Целью первичной является предупреждение первой атаки болезни. Это, прежде всего, комплекс мероприятий, который направлен на предупреждение простудных респираторных заболеваний, также раннее выявление ангин, фарингитов и их адекватное лечение.

Вторичная профилактика заключается в предупреждении повторных атак ревматизма, так как с каждой последующей увеличивается шанс и степень повреждения сердца. С целью профилактики всем пациентам, которые перенесли первую атаку ревматизма, внутримышечно вводят депо-формы антибиотиков пенициллинового ряда (бициллин-5, ретарпен). Такие уколы делают 1 раз в месяц на протяжении 5 лет после первой атаки, а если присутствует необходимость, то и дольше. Пациентам, у которых диагностировано ревматическое поражение сердца, профилактику проводят на протяжении всей последующей жизни.

Делая выводы, стоит отметить, что прогноз при ревматизме суставов благоприятный. Но если в патологический процесс вовлекается сердце, то последствия могут быть самыми серьезными. Весьма уместным будет изречение: «Лучше предупредить болезнь, чем потом лечить ее». А значит, занимайтесь профилактикой частых респираторных вирусно-бактериальных заболеваний.

Молодость у вас в крови

Аутологичное клеточное омоложение – уникальная швейцарская технология омоложения собственной плазмой. Компания REGEN LAB – швейцарская биотехнологическая лаборатория – является лидером в области регенеративной медицины. Компания запатентовала и предложила уникальную технологию биостимуляции клеток с помощью плазмы



Плазмотерапия уже получила мировое признание. Именно эта система является одной из самых востребованных в ведущих клиниках мира. Ведущие центры антивозрастной медицины признают за этой терапией будущее. Только в 2014 году плазмотерапию выбрали более 500 000 человек.

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ REGENACR?

Метод аутологичного клеточного омоложения (Autologous Cellular Rejuvenation – ACR) заключается в получении обогащенной жизнеспособными тромбоцитами аутоплазмы, а также специального аутогеля, которые вводятся в кожу пациента для омоложения и лечения.

ЧТО ТАКОЕ А-PRP?

А-PRP – это аутологичная обогащенная тромбоцитами плазма. Получение такой плазмы происходит следующим образом: врач берет небольшое количество венозной крови в специальные пробирки и отделяет эритроциты от концентрата тромбоцитов, содержащихся в собственной плазме пациента, путем центрифугирования. Весь процесс занимает менее 10 минут. Поскольку аутологичная обогащенная тромбоцитами плазма получается из собственной крови пациента, риск аллергии или отторжения вследствие такой процедуры отсутствует.

Именно жизнеспособные тромбоциты играют самую важную роль в плазмотерапии. И именно они обуславливают омолаживающий и лечебный эффект процедуры. Тромбоциты являются ключевыми факторами в механизмах восстановления мягких и костных тканей, так как они являются источниками

необходимых факторов роста (специальных белков), которые воздействуют на клетки кожи и

- стимулируют выработку коллагена;
- повышают эластичность и толщину кожи, улучшают ее тон;
- стимулируют дифференциацию и пролиферацию стволовых клеток;
- способствуют ангиогенезу.

Благодаря плазмотерапии живыми тромбоцитами в коже запускается естественный процесс омоложения, улучшается кровообращение, повышается обмен веществ, активизируются фибробласты, начинают синтезироваться новые молекулы гиалуроновой кислоты, коллагена и эластина. Все это ведет к формированию нового и здорового каркаса кожи.

Ноу-хау компании RegenLab является уникальная процедура по получению аутогеля из собственной плазмы без добавления других препаратов. Именно аутогель дает возможность заполнить морщины, мгновенно разгладить лицо, создать лифтинговый эффект, глубоко увлажнить кожу.

Плазму RegenLab можно использовать практически на любой части тела:

- для омоложения лица, шеи, декольте, рук;
- для коррекции рубцов, шрамов постакне;
- для лечения акне (в комплексной терапии);
- для коррекции целлюлита.

Помимо всего этого плазмотерапия набирает популярность в трихологии при лечении различных видов алопеций. После нескольких процедур прекращается выпадение волос и начинается рост новых. Количество процедур определяется врачом-трихологом.

ПРЕИМУЩЕСТВО REGENACR ПЕРЕД ДРУГИМИ МЕТОДАМИ ПЛАЗМОТЕРАПИИ

Что бы получить выраженный, долгосрочный и безопасный эффект от лечения плазмой, необходимы именно живые тромбоциты в определенном количестве. А для их получения недостаточно просто взять нужное количество крови и центрифугировать ее. Уникальность системы RegenLab заключается в самом методе забора и подготовки крови пациента для получения обогащенной тромбоци-

тами плазмы и аутогеля. Для этого используются специальные запатентованные одноразовые наборы. В них входят две или три вакуумные пробирки (в зависимости от набора) из медицинского стекла с уникальным разделительным гелем, система для атравматичного забора крови у пациента и шприцы с иглами для введения готовой плазмы и аутогеля.

Пробирки от RegenLab оснащены химически инертной гелевой мембраной, которая позволяет максимально эффективно отделять эритроциты и ряд лейкоцитов (например, эозинофилы) от необходимой для проведения процедуры плазмы. В качестве антикоагулянта используется цитрат натрия, который не блокирует способность тромбоцитов к выработке факторов роста (в отличие от гепарина, который повреждает мембрану тромбоцитов).

Плазму, полученную в таких пробирках, можно абсолютно безопасно вводить пациенту, не боясь непредвиденных реакций.

Клинические исследования, проведенные по международным стандартам, подтверждают, что более 80% тромбоцитов из цельной крови при центрифугировании пробирок RegenLab остаются в плазме и сохраняют свою жизнеспособность при введении в дерму и в дальнейшем, в течение 6–10 дней после инъекции.

КАК ПРОХОДИТ ПРОЦЕДУРА?

Накануне процедуры желательно ограничить прием очень жирной пищи. За 30 минут до процедуры надо выпить стакан воды. Особо чувствительным пациентам при необходимости можно за 30–40 минут нанести обезболивающий крем под окклюзию.



Затем врач или медсестра производят забор крови из вены в необходимое количество пробирок. Далее пробирки центрифугируются в течение нескольких минут в фирменной центрифуге. После обработки лица антисептиком проводится сама процедура. Для введения плазмы применяются специальные техники, которые врач использует в зависимости от зоны введения и проблемы пациента. Сама процедура занимает около 30 минут. После процедуры наблюдается небольшое покраснение и отек, которые проходят довольно быстро. Возможны небольшие синяки.

Результат после процедуры можно видеть сразу: это мощный лифтинговый эффект и уменьшение глубины морщин за счет наполняющего действия аутогеля. С каждым днем после процедуры эффект нарастает – кожа становится более молодой и сияющей. Омоложение и оздоровление кожи происходит под действием факторов роста тромбоцитов, что выражается в повышении упругости, эластичности, плотности и увлажненности кожи, устранении мелких и уменьшении глубины средних морщин, выравнивании цвета кожи, осветлении пигментаций.

КУРС ЛЕЧЕНИЯ REGENACR

В среднем курс лечения составляет три процедуры в год с интервалом в один месяц.

Достигнутый после курса лечения результат сохраняется от полугода до двух лет: разброс длительности эффекта объясняется различиями в исходном состоянии кожи, возрасте и образе жизни пациента.

Конечно же, как и любая процедура, плазмолечение имеет ряд противопоказаний: заболевания крови, острые инфекционные заболевания, беременность и лактация.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, мы видим, что компания RegenLab разработала уникальные продукты для работы с плазмой. Плазмолечение – эффективная гипоаллергенная процедура, которая дает видимый и быстрый эффект, нарастающий со временем. Уникальность метода заключается в том, что плазмой вы не просто решаете эстетические проблемы, но и омолаживаете вашу кожу, причем вашими же собственными клетками.

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

Семейная арт-терапия: *лечение музыкой, танцами и живописью*

Творчество – один из прекрасных способов очистки души от накопившегося негатива. Занятия искусством позволяют сплотить людей, взглянуть на вещи под иным углом, проникнуть во внутренний мир другого человека или глубже познать самого себя. Кроме того, по словам психолога с 33-летним стажем Инны Сапаровой, сеансы арт-терапии позволяют укрепить семью и поправить физическое и психическое здоровье.



«Мы все рождаемся творческими, – говорит Инна Абдрахмановна. – Взгляните на детей: они творят постоянно – могут делать из грязи кашу-малашу, возводить замки из песка, строить домики из различных материалов, находящихся под рукой. Они рисуют, не оглядываясь на нормы и каноны, всецело отдаваясь творческому порыву; создают свои техники. То же самое происходит и со взрослыми. Когда мы начинаем творить, это вызывает в нас много положительных эмоций, доставляет удовольствие, позволяет отвлечься от работы, суеты, усталости и зарядиться необходимой энергией».

История арт-терапии имеет очень древние корни. Пусть наши предки и не называли ее именно таким словом, тем не менее о терапевтическом эффекте

искусства было известно очень давно. Достаточно вспомнить театры в Древней Греции, книгу «1001 ночь» на Востоке, картины художников эпохи Возрождения, а также классическую музыку, не теряющую своей популярности из века в век.

«Если брать нейрофизиологический аспект, то во время занятий творчеством у нас активизируется кора правого полушария головного мозга. В основном у нас задействовано левое, словесно-логическое полушарие, с его помощью мы все время думаем, выполняем различные операции в логическом ключе. А правое полушарие как раз способствует восприятию музыки, творчества и служит неиссякаемым источником воображения», – говорит Инна Сапарова.

По своей сути арт-терапия – это профилактическая мера, позволяющая избавиться от гнетущих мыслей и тревог. С ее помощью решаются трудности эмоционального развития, снимаются стрессы, снижается уровень депрессии и эмоциональной неустойчивости, а также ослабляется чувство одиночества. Сеансы арт-терапии позволяют устранить межличностные конфликты, неудовлетворенность семейными отношениями, повышенную тревожность, страхи, фобии и заниженную самооценку.

«Мы заметили, что люди с психическими заболеваниями во время занятий творчеством забывают про свои ментальные нарушения, у них наблюдаются положительные сдвиги: они чувствуют себя полноценными людьми, гордятся собой, радуются тому, что сотворили и хотят продолжать еще и еще. Это важно не только для больных, но и для здоровых людей. После работы особенно необходимо переключаться на что-то позитивное», – говорит Инна Абдрахмановна.

Стоит отметить, что арт-терапевтические технологии также применяются для укрепления внутрисемейных отношений, особенно когда пара нуждается в формировании зрелой женской и мужской личностей, способных принимать ответственные и разумные решения и действовать по взаимному зову. Занятия искусством как раз таки позволяют повысить эмпатию членов семьи друг к другу, особенно когда у них сниженный уровень доверия.

Как отмечает эксперт, периоды кризиса имеют место в любой семье. По словам Инны Сапаровой, ситуации, которые требуют творческого вмешательства, бывают разными. Иногда в семейной арт-терапии нуждаются родители, имеющие вредные привычки, или пары, которые повторяют нежелательную модель отношений своих родителей в собственных семьях. Также арт-терапия адресуется подросткам, трудности взросления которых влияют на атмосферу семейного круга. Их поведение требует сублимационного подхода для преодоления агрессии и раздражения.

Арт-терапия позволяет выявить и устранить психические травмы из раннего детства, которые негативно влияют на нынешние отношения между супругами и родственниками и нередко становятся причинами семейных проблем. Кроме того, к творчеству часто обращаются женщины в период беременности как к способу осознанной подготовки к родам, прибавлению в семье и даже формированию некоторых черт характера ребенка.

Чтобы заняться арт-терапией, предварительного опыта и особых знаний не нужно. Некоторые люди просто начинают рисовать, писать стихи и прозу, заниматься танцами, петь, шить, мастерить украшения, познавать актерское мастерство – и все это происходит уже за пределами кабинета психолога. Наступает благодатная почва для самораскрытия, человек получает колоссальный заряд энергии и хорошего настроения.

«Видов арт-терапии столько, сколько видов искусств изобрело человечество за все время существования. Это, например, изотерапия, музыкальная терапия, танцевальная терапия, а также библиотерапия, когда мы читаем книги или сочиняем рассказы, стихотворения, фантастические романы», – говорит психолог. Помимо этого, в курс арт-терапии может входить лепка, рисование в различных техниках, валяние шерсти, бисероплетение, создание масок, боди-арт, гончарное мастерство, работа с песком, фотографирование, создание коллажей, композиций из природных материалов, рисунков восточных мандал, оберегов, ритуальных символов.

Помимо видов, арт-терапия делится на формы – пассивную и активную. «Например, созерцание картин – это пассивная форма изотерапии, с ее помощью мы приходим в гармонию, получаем какое-то эстетическое удовольствие, отдыхаем. Так, некоторые в целях арт-терапии посещают выставки Рериха, картины которого имеют мощную энергетику. А есть активный вид изотерапии, когда человек рисует сам. Точно так же с музыкальной терапией: можно слушать музыку, а можно самому ее сочинять. И то и другое имеет терапевтический эффект», – отмечает Инна Абдрахмановна.

По словам эксперта, драматерапия в пассивной форме раскрывается при посещении театра. «Когда мы ходим в театр, мы испытываем катарсис, то есть своего рода очищение, как говорил Аристотель. Еще древние греки заметили, что в театре происходит некое преобразование личности, душевный подъем, особенно если спектакль тронул наше сердце», – говорит специалист. Активная форма драматерапии – непосредственное участие в спектакле. «Иногда для различных людей составляется авторский сценарий или готовится специальная роль. Например, если ребенок робкий, застенчивый, то ему дается роль очень смелого человека, какого-нибудь короля или героя, чтобы он смог преобразиться первоначально на сцене, а затем перенести эти качества в реальную жизнь», – отмечает психолог.

Большую роль в жизни людей играет кинотерапия. «Кино тоже меняет нас, нашу личность, наши взгляды, эмоции. Талантливые режиссеры могут заставить поверить в происходящее на экране. Некоторые фильмы даже могут перестроить всю нашу жизнь», – отмечает эксперт. При этом одно и то же кино влияет на зрителей по-разному, и симпатии, антипатии к героям складываются строго индивидуально. На сегодняшний день имеется большое разнообразие кинопродукции: есть развлекательные, драматические, документальные, элитарные фильмы, мультфильмы и прочее. Между тем есть люди, которые не только наслаждаются кинолентами, но и сами их создают. В последнее время все большую популярность набирают так называемые домашние

НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА

видео, которые авторы снимают на сотовый телефон и делятся ими на видеохостингах. «Бывает так, что люди, решаясь заняться активной кинотерапией, получают много отзывов, иногда даже премии, как в программе «Сам себе режиссер», – отмечает эксперт.

Похожая ситуация сложилась с фототерапией: в социальных сетях пользователи получают массу впечатлений, разглядывая чьи-то снимки с отпуска, и множество откликов, загружая свои.

Следующий вид терапии – терапия пением – в пассивной форме выражается, когда зритель приходит на концерт или просто слушает песни любимых исполнителей; в активной – когда люди сами поют, дома или в караоке. «Замечено было, что протяжные звуки в романсах, особенно звук «и», вылечивает депрессию. Когда у человека плохое настроение, то он может значительно улучшить свое состояние через музыкальную терапию. Есть обширные исследования и множество книг про то, каким образом звуки влияют на людей. Обратившись к такой литературе, можно будет не только наслаждаться музыкой, но и поправлять здоровье», – отмечает эксперт.



Еще один вид арт-терапии – терапия парковым дизайном. «Когда человеку нужно упорядочить свои мысли, когда у него царит хаос в голове и в душе, то лучше всего погулять по парку. В такие моменты, когда социум зажимает все сильнее и навязывает свое дикое расписание, когда дни как копии друг друга, потому что сегодняшний жизненный распорядок идентичен вчерашнему, – человека настигает кризис: он не понимает, зачем ему крутиться в колесе бытия, он задавлен скукой. Некоторые по этим причинам «убегают» в дикую природу, где все растет и развивается свободно и независимо. Гуляя на природе, на свежем воздухе, по парку, люди часто переключаются от жесткого графика цивилизации к спокойному течению времени», – говорит психолог.

Также существует терапия дизайном и пошивом одежды. Действие этой терапии замечают особенно женщины: когда они покупают себе новую одежду, у них меняется настроение, повышается жизненный тонус. Психологи отмечают, что люди, меняясь внешне, преобразуются и внутренне.



Не стоит забывать и о преобразении своего жилища. Дизайн квартиры – это еще один вид арт-терапии. «Когда мы избавляемся от старого, выкидываем ненужные вещи, покупаем новые или хотя бы делаем перестановку – возникает чувство, будто началась новая жизнь. И здесь тоже существует пассивная форма, когда мы высматриваем в мебельных магазинах новые товары или, например, смотрим телевизионные передачи, где обновляется интерьер – это тоже улучшает эмоциональное состояние», – говорит специалист.

Как отмечает эксперт, возрастных ограничений у арт-терапии нет. «Естественно, ребенок не будет заниматься дизайном квартиры, но он играет, у него есть игрушечная мебель, с помощью которой он выполняет своеобразный дизайн. Также весьма актуальна детская песочная терапия. Замечено, что когда дети взаимодействуют с песком, то они лучше развиваются, у них улучшается моторика рук. Всевозрастными терапиями являются книжная, музыкальная, танцевальная и рисовальная», – отмечает эксперт.

Таким образом, у арт-терапии существует множество преимуществ. Эта техника позволяет решать различные детские и подростковые проблемы: трудные отношения в семье, сложности в школе, глубокие психологические травмы. При этом использование творческой техники уместно даже в том случае, если у ребенка нет каких-то видимых расстройств, то есть арт-терапевтическая профилактика приветствуется в любом виде. И более всего профилактикой подобного рода не нужно пренебрегать взрослым, так как в семейной арт-терапии главными критериями успеха является сплоченность и взаимная поддержка.

Аруна Алимтаева, Наталья Батракова

НОВИНКИ В
КАЗАХСТАНЕ!



Батончики-мюсли полезные перекусы от компании «ЛЕОВИТ нутрио»

Каждый из нас 1-2 раза в день что-нибудь перекусывает, иногда на ходу, а иногда сидя за компьютером. Такие перекусы могут навредить вашей фигуре, а могут стать важной составляющей рационального питания.

Правильно организованный перекус позволяет:

- Равномерно распределить пищу в течение дня, помогая контролировать чувство голода, что исключает переедание во время основных приёмов пищи.
- Устранить стрессовый фактор голода, снижающий работоспособность и ухудшающий настроение.
- Восполнить недостаток питательных веществ, который замедляет метаболизм и приводит к перееданию и ожирению.

Главное – выбрать для промежуточного приёма пищи правильные продукты. Однако самостоятельно подобрать еду для перекусов довольно трудно. Поэтому мы часто перекусываем калорийными продуктами, съедая их больше, чем нужно. Иногда суммарно такие перекусы могут достигать до 1000-1500 ккал, что как следствие, приводит к лишнему весу.

Как решить проблему перекуса?

Система питания «Худеем за неделю» от компании «ЛЕОВИТ нутрио» предлагает новое вкусное дополнительное питание для перекуса – батончики «БиоСлимика».

- Вкусные батончики повышают настроение и работоспособность.
- Сбалансированный состав помогает эффективно устранить чувство голода.
- Оптимальная калорийность исключает переедание.
- Разнообразие вкусов: десерты, салаты, завтраки в форме батончиков с низкой калорийностью.

Батончики-мюсли «Яблоко с семенем льна», «Фенхель с зелёным чаем» и «Черника с зелёным кофе» – вторые завтраки или полдники с оригинальными вкусами, которые удобно взять с собой и поделиться ими с друзьями! Пища, богатая углеводами, дарит заряд энергии для активного включения в продуктивную умственную деятельность.

Спрашивайте
в аптеках Казахстана

Горячая линия: 8-800-100-03-01



СЕМЕЙНЫЙ ПОДРЯД

В связи с тем что тема нашего сентябрьского номера «Семья», в фокусе рубрики «Карьера» на этот раз – аспекты работы в семейных компаниях. Мы рассмотрим преимущества и спорные вопросы работы в такой компании со стороны рядового работника и со стороны руководителя. Итак, кому выгодно работать в семейных компаниях и почему? И на кого должен делать ставку собственник, он же глава семьи: на «своих» или на «чужих»? С кем взаимодействовать проще и эффективнее?

КОМУ ВЫГОДНО?

В семейных компаниях обычно «хорошо живут» всем родственникам собственника, и причины вполне понятны: гарантирована определенная стабильность положения в трудовом коллективе. С начальником-родственником гораздо проще разрешать и производственные вопросы: его не опасаться, ему доверяешь. Да и прибавку к зарплате попросить нетрудно. Но это все относится к работе в малочисленных фирмах. В крупном же бизнесе уже приходится отходить от модели родственных отношений, там уже ценится не столько лояльность по отношению к компании, сколько профессионализм работников.

Обычно стартап семейной компании начинается с идеи работать на себя. А лучшие сотрудники в самом начале деятельности – это, конечно, члены семьи, потому что первое время любой бизнес держится на энтузиазме сотрудников.

Сначала семейные компании, как правило, малочисленны. С одной стороны, это ограничивает «неродственников» в карьерном росте, с другой, наоборот, может продвинуть быстрее, чем в компании-гиганте. Например, собственниками могут быть братья или супруги, а другие сотрудники занимают посты начальников отделов. Возможность роста зачастую не зависит от того, семейная это компания или нет. В большей степени это зависит от стратегии компании – растянут там свои кадры или предпочитают брать готовые со стороны. Если собственник серьезно настроен развивать свой бизнес, расширять его, то он будет заинтересован в создании сильной команды, будет поддерживать прежде всего самых эффективных работников, невзирая на родственные связи.

Карьерный рост людей со стороны в семейной компании также возможен, если не все топовые позиции заняты родственниками. Или если деловая семья открывает новые филиалы и офисы, а членов семьи на все начальственные позиции уже не хватает.

Но, как правило, руководящие должности занимают все-таки родственники. Человек «с улицы» имеет тогда шанс претендовать на такие позиции, в которых эти люди некомпетентны. Это бухгалтерия, коммерческий отдел, HR-отдел, маркетинговый отдел, отдел продаж. Обычно эти позиции требуют наличия специальных знаний и опыта, поэтому быть «просто родственником» здесь недостаточно. Любой здравомыслящий директор захочет иметь на этих должностях сотрудников-профи. Так что расти можно и в чужих семейных компаниях, потому что задача любого бизнеса – работать эффективно и приумножать капитал.

В семейной компании даже не родственник должен поддерживать атмосферу доверия, показывать свою лояльность к данной компании, давать понять, что не предаст и не уйдет к конкурентам. Что, кстати, иногда могут сделать и родственники. HR-специалисты уверены, что рост возможен с высокой долей вероятности и в семейных компаниях. Но тут ситуация как в сказке «Алиса в Стране Чудес»: чтобы стоять на месте, надо бежать, а чтобы двигаться вперед – надо бежать в два раза быстрее.

ЧЕГО ОПАСАТЬСЯ ЧЕЛОВЕКУ СО СТОРОНЫ?

В большинстве семейных компаний родственники находятся на особом положении: у них и зарплаты не в пример выше (потому что не зависят от должности и функционала), и спрашивают с них не так строго, и обязанностей меньше. Конечно, любого обычного работника это неравенство рано или поздно начинает раздражать. Особенно если начальник-родственник не обладает достаточными знаниями и опытом. И обратная ситуация: увидев, что «чужак» сильнее его как профессионал и может его «подсидеть», слабый управленец из числа родственников почувствует угрозу для себя. Поэтому возможен вариант, что он начнет выживать соперника из фирмы, опасаясь конкуренции. Тут третьей стороной должен выступить владелец бизнеса, и он должен в первую очередь понимать: либо он руководит эффективным бизнесом, либо вскоре потерпит крах.

Что делать работнику, который подвергся давлению? Прежде всего, надо поговорить с агрессором: убедить его, что благо фирмы и ее процветание – ваша общая цель. Если же это не поможет, не стесняйтесь обратиться к начальству. Если вы очень хорошо работаете, это будет весомым аргументом в вашу пользу.

ЧРЕЗМЕРНЫЙ КОНТРОЛЬ

Конечно, вполне естественно, когда на стадии начала бизнеса в фирме работают родственники и друзья: они душой ратуют за свое дело, не то что наемные сотрудники, которые работают чисто с 9:00 до 18:00, а там их больше ничего не касается. Тут родственники очень кстати.

Однако в сложившуюся, самодостаточную компанию родственников приглашать рискованно. Во-первых, это может вызвать недовольство ценных и эффективных работников, не являющихся родственниками, что создаст напряжение в отношениях и отразится на работе команды. Во-вторых, во многих ситуациях важно сохранять субординацию, чисто коллегиальные отношения – а с родственниками, которых любишь и которым многое прощаешь, это очень сложно.

Зачастую выходит так, что родственники осуществляют контроль за работниками-чужаками. И, так как власть портит многих из нас, особенно когда досталась не за достижения, а по родству, люди в этой ситуации склонны совершать поведенческие ошибки и, пользуясь своими родственными привилегиями, создают в компании нервозную обстановку, компенсируют свои комплексы за счет контролируемых наемных работников. Тут уже опасаться надо самим владельцам бизнеса, ведь из-за такой ситуации они могут потерять ценные кадры: люди просто уволятся оттуда, где им некомфортно.

НЕЙТРАЛИТЕТ СОБСТВЕННИКА КОМПАНИИ

Главе семьи, или собственнику компании, не следует откровенно поощрять ни родственников, ни наемников. Работники компании должны ощущать свое равенство. Нейтральная позиция руководства должна напоминать о том, что все личные связи остаются за порогом офиса и результатов работы начальник будет требовать в равной степени и от «своих», и от «чужих». Тогда «не свои» успокоятся и осознают свою значимость, а родственники умерят амбиции и поймут, что прежде всего они пришли сюда работать, а не демонстрировать близкие отношения с начальством.

КАК ПОДТЯНУТЬ РОДСТВЕННОКА?

Часто родственникам не по силам топовые должности, на которые они назначены. В этом случае есть два варианта. Во-первых, всячески способствовать повышению компетенции родственника:

посылать на учебу, тренинги, семинары, курсы повышения квалификации. Во-вторых, подобрать толкового зама, на которого можно будет возложить принятие части важных решений.

По принципу Парето в работе 20% решающих задач и 80% текучки. Пусть топ-менеджер возьмет на себя легкую текучку, а более серьезные вопросы отдаст в руки зама. Ну и, конечно, родственник должен хватать на лету все, что ему продемонстрирует умный зам. Да, и он (зам) должен быть не очень амбициозным, чтобы согласиться на вторые роли при своем высоком потенциале. А кто ищет, тот всегда найдет. В том числе и эффективного зама для родственника.

ЕСЛИ РОДСТВЕННИК НЕЭФФЕКТИВЕН

А если «свой» работник откровенно не тянет? Как грамотно уволить бесполезную в бизнесе родню?

Прежде всего, «подстелить соломку» надо еще при приеме на работу. Обговорите с родственником, что при низкой эффективности его работы возможен вариант увольнения. Вы даете ему шанс проявить себя, а не сажаете себе на шею. Во главе угла – результат его работы.

Самым правильным будет нанять родственника сначала на низкую должность, с невысоким уровнем ответственности. Пройдя все ступени по карьерной лестнице снизу вверх, такой человек будет знать весь бизнес-процесс в компании. К тому же если у владельца не будет любимчиков, это создаст благоприятный психологический климат в организации.

Если же вы все-таки столкнулись с несоответствием вашего родственника его должностным обязанностям, прежде всего, тщательно разберитесь, все ли ресурсы были ему предоставлены, а функции и задачи объяснены. Разобравшись, дайте работнику-родственнику еще один шанс – для этого нужно будет поставить перед ним четкие задачи на период примерно из трех месяцев. И если он их выполнит, оставляйте работать дальше. А на нет и суда нет. Он был предупрежден.

Иной вариант – перевести родственника в другой отдел, где работа будет ему более интересна и понятна. Для этого можно поручить штатному HR-менеджеру профорентировать работника-родственника, провести процедуру «оценка персонала», чтобы понять, какой фронт работ ему лучше всего подойдет.

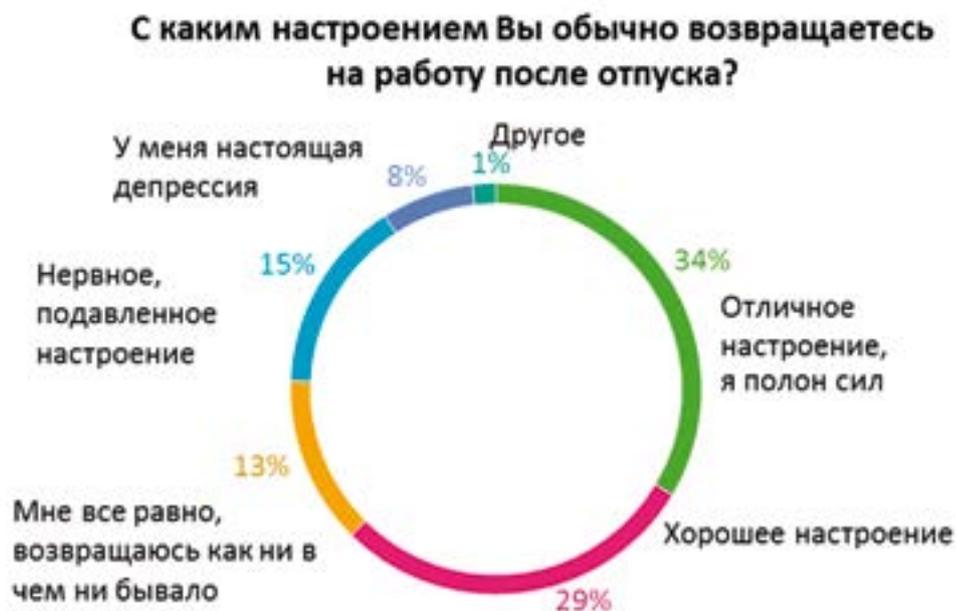
Вот такие «подводные камни» могут ожидать сотрудников в семейной компании и с такими ситуациями может столкнуться глава семейной фирмы. Идти ли работать в компанию-семью и создавать ли бизнес такого типа – это уж, как говорится, думайте сами, решайте сами...

Наталья Григорьева, независимый HR-специалист

Каждый четвертый работник подвержен

Ближе к концу периода летних отпусков job-портал HeadHunter решил выяснить, с каким настроением возвращаются к работе трудящиеся и как они справляются с послеотпускным стрессом.

Как оказалось, четверть (24%) сотрудников компаний отнюдь не горят желанием возвращаться в офис после проведенного отпуска, испытывая при этом чувство тревоги, подавленности, а порой и вовсе впадая в депрессию.



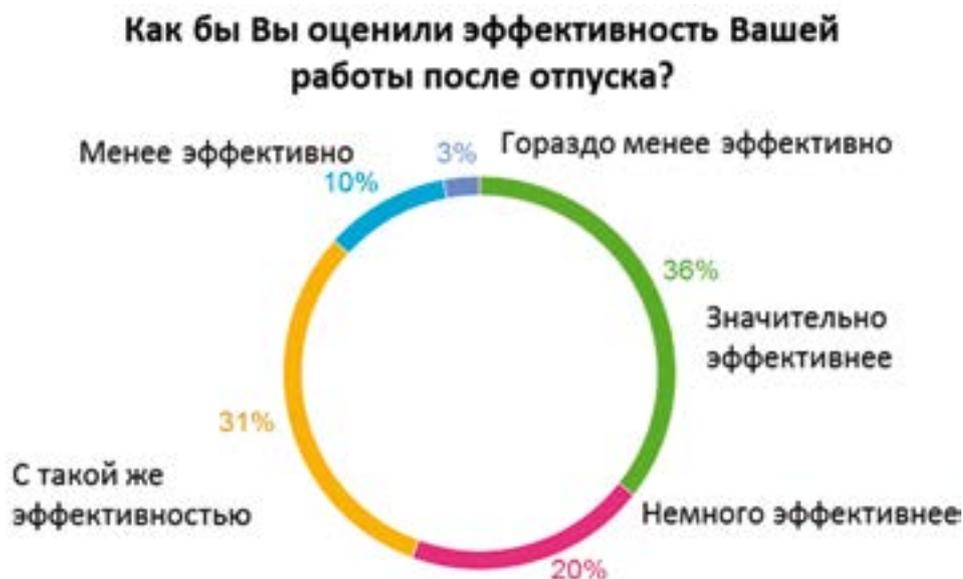
Стоит отметить, что лишь 60% респондентов, испытывающих стресс после выхода из отпуска, пытаются справиться с нервным напряжением: каждый четвертый (28%) с головой окунается в работу, а 13%, наоборот, стараются работать меньше. 16% сотрудников в первый же рабочий день приступают к планированию своего следующего отпуска.

Предпринимаете ли Вы какие-то меры, чтобы справиться с депрессией после отпуска?



риск послеотпускной депрессии

В большинстве случаев негативное расположение духа бывших отпускников не влияет на работоспособность – 56% опрошенных отмечают повышение эффективности трудовой деятельности после отпуска.



Чтобы выход из длительного отдыха был как можно менее болезненным, эксперты советуют возвращаться из отпуска, если он был связан с выездом из города, на два-три дня раньше. Во-первых, это поможет вам восстановить силы и морально подготовиться к новым трудовым процессам. Во-вторых, вы успеете не спеша проделать необходимую домашнюю работу. Также, вне зависимости от количества дел, в первые дни не рекомендуется задерживаться на работе, браться абсолютно за все задачи и принимать ответственные решения. Позвольте себе проработать несколько дней в облегченном формате. И не забывайте насыщать организм эндорфинами! Утром, отправляясь в офис, купите горький шоколад или свежие фрукты, а в обед будет полезна небольшая прогулка.

Период исследования: 19 августа – 2 сентября 2014 г.
Респонденты: 2 295 сотрудников компаний.

* 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. HeadHunter Казахстан является организатором проекта «Премия HR-бренд Казахстан».



ВНЕЗАПНЫЕ УВОЛЬНЕНИЯ ПОСЛЕ ОТПУСКА

Обычно, принимая нового сотрудника на работу, у него в числе прочего интересуются, как долго он рассчитывает проработать в данной компании. И такие вопросы HR-менеджер задает отнюдь не из праздного любопытства, ведь на поиск и адаптацию каждого нового работника у компании уходят время и средства. Никому не нужны «летуны». Однако даже у самых добросовестных работников бывают критические периоды, когда они могут внезапно уволиться, хотя «ничего не предвещало». Одно из таких «времен икс» – период после оплачиваемого трудового отпуска. Сейчас, в сентябре, когда пришла пора вести детей в школу и многие работники вернулись из отпусков, эта тема особенно актуальна.

ДОЛГОЕ ВРЕМЯ БЕЗ ОТПУСКА

Итак, давайте попробуем разобраться, почему это происходит. В частности бывает, что люди по финансовым или профессиональным нуждам не выходят в отпуск несколько лет, либо просто по соглашению сторон раз в год получают свои отпускные и продолжают трудиться, либо их регулярно из отпуска отзывают, потому что «некому работать». Соответственно, накапливается усталость и, как только появляется возможность отдохнуть, долгожданная свобода «бьет в голову» настолько, что сама мысль о возвращении опять к тому же да потому же, к той пахоте, где следующего отдыха надо будет ждать еще четыре года, кажется отвратительной. Приходит в голову, особенно людям творческих профессий, что вот можно ведь стать дауншифтером, фрилансером, свободным художником. Чтобы и время было, и деньги были. Не хочется опять в часы пик добираться на работу и определять день недели по принципу: «третий день нет желания идти на работу – значит, среда». Не хочется вздыхать тяжело, прочитав в социальной сети пост: «Что мне снег, что мне зной, что мне дождик проливной, когда я все время на работе, ешкин кот!»

ХОББИ КАК БИЗНЕС

А бывает еще и так: у человека есть горячо любимое хобби. И в отпуске у него как раз появляется время, чтобы полностью посвятить себя вязанию, выпиливанию лобзиком, подработке грумером (парикмахером для собак), совершенствованию навыков веб-дизайнера или швеи. И вот наш работник видит, как его радует это занятие, и приходит к выводу, что ему хотелось бы заниматься именно этим делом всегда и самое время сейчас превратить свое хобби в новую профессию.

Либо человек в отпуске проходит курсы (или хотя бы начинает ходить на них) по другой специальности и после этого решает строить свою карьеру по горизонтали, то есть кардинально менять профессию.



ОСЕННЕЕ ОЖИВЛЕНИЕ

Осень, а именно сентябрь и первая половина октября, обычно сопровождается всплеском деловой активности в компаниях. На рабочих сайтах в это время гораздо больше вакансий, чем обычно, и поэтому многие люди, которые уже «засиделись на одном месте» и давно мониторят подобные сайты на наличие подходящих вакансий, часто соблазняются широким выбором возможностей и всерьез задумываются о смене работы. Многие из тех, кто вернулся из отпуска отдохнувшим, с новыми силами, считают, что именно сейчас самое время двигаться по карьерной лестнице. И, если в своей компании расти некуда, принимают решение о переходе на другую работу. Тем более если принять во внимание новые веяния, когда HR-менеджеры советуют менять место работы, на котором нет перспектив роста, раз в три-четыре года. Это ведь обычно хорошо сказывается на результатах труда: смена обстановки благоприятствует тому, чтобы сотрудник находился в тонусе, ценил свою работу, чтобы она была ему интересна.

КОНТРАМЕРЫ РАБОТОДАТЕЛЯ

Однако работодатели обычно относятся к такому явлению, как внезапные увольнения после отпуска,

отрицательно. Мы уже писали выше про затраты на поиск и адаптацию сотрудников. Что можно посоветовать начальнику отдела или кадровику, если работник задумал «побег»?

Прежде всего, нужно провести беседу с желающим уволиться сотрудником, спросить, что же именно его не устраивает в нынешней работе, и попробовать уладить эти пункты. Например, изменить график работы в аптеке, где работают два провизора посменно, – установить распорядок два дня через два дня или неделя через неделю. Или же кому-то будет удобно работать только ночью (в круглосуточной аптеке), а кому-то только днем. Если же сотруднику далеко добираться до места работы, разумно будет перевести его в более близко расположенную торговую точку, если у вас, допустим, сеть аптек. Сотруднице, которая не успевает забирать ребенка из детского сада, можно по соглашению сторон сократить рабочий день на час, вычтя при этом из зарплаты, или же добавить эти часы к рабочему времени в субботу и воскресенье, которые являются укороченными и без того.

Если же в беседе сотрудник расскажет вам, что хочет сменить профессию, напомним ему о том, что все специалисты по управлению персоналом очень настороженно относятся к тем, кто меняет профессию кардинально без видимых на то объективных причин (например, спортсмен или музыкант после травмы – это объективная причина). И гораздо сложнее в сорок лет идти помощником бухгалтера и начинать все сначала, имея при этом уже одну хорошую профессию и сравнительно большой опыт и стаж работы по ней. Так что новую работу такой человек будет искать долго, может быть, даже в течение года. Поэтому посоветуйте сначала найти место, где его согласятся взять, а пока поработать на старом месте. А там, глядишь, и забудется, что так влекло после отпуска.

Что касается стремления сделать своей профессией любимое хобби – тоже можно напомнить, что в любой работе есть и рутина, и форс-мажоры, так что и хобби, если заниматься только им, очень даже может надоест.

ИЩИТЕ И ОБРЯЩЕТЕ

Конечно, мы не будем спорить с Конфуцием, который сказал: «Найдите себе любимое дело, и вам не придется работать ни одного дня в жизни». Несомненно, что надо бороться и искать, найти и не сдаваться. Ищите и обрящете. Неважно, уволитесь ли вы после отпуска, или, остыв потихоньку, поймете, что от добра добра не ищут, но в любом случае помните, что «спешка хороша только при ловле блох». Конечно, если вы все давно уже обдумали и вам не хватало только «пинка для рывка», то отпускное переосмысление и решимость пойдут вам на пользу. Идите своей дорогой, но старайтесь учиться на чужих ошибках. И будет вам счастье.

РЕАЛЬНЫЕ МНЕНИЯ АПТЕЧНЫХ РАБОТНИКОВ НА ТЕМУ

Алма Т., фармацевт:

– Я решила уйти с работы сразу после отпуска, так как хотела переехать из Алматы в Астану. Работала я в этой аптеке давно, честно говоря, устала от одной и той же обстановки все время. Да и рабочий день был такой длинный – до восьми вечера. Практически все время проводила на работе. Когда у сменщицы были проблемы со здоровьем, работала вообще без выходных. А тут тетя, которая живет в Астане, предложила работу у нее. Да еще и с повышением. Я, конечно, сомневалась: так сразу все менять страшно. Но в отпуске расслабилась, отдохнула и поняла, что не хочу возвращаться на старую работу, наоборот, хочу кардинально сменить обстановку. Поэтому сразу после отпуска уволилась и уехала.

Елена Ш., провизор:

– А я как раз во время отпуска решила съехаться, чтобы жить вместе, со своим молодым человеком. Так как подобный опыт был у меня впервые, я очень много сил с непривычки тратила на домашнее хозяйство: готовила по два раза в день, даже пельмени сама лепила. В отпуске-то времени на все это хватало, а когда вышла на работу, выяснилось, что не успеваю. Мой гражданский муж зарабатывал хорошо и поэтому предложил мне уйти с работы. Тут я как раз увидела объявление, что требуется провизор в аптеку возле нашего дома. Там нужно было выходить только в субботу и воскресенье. Я сочла это наилучшим вариантом для себя. Поэтому, выйдя из отпуска, сразу написала заявление об уходе. Заведующая не хотела меня отпускать, уговаривала: мол, привыкнешь, вон мы все замужние женщины и ничего, работаем. Но я уже настроилась на перемены. Через полгода мы с мужем зарегистрировали отношения, сейчас я собираюсь в декрет. Вернее, не собираюсь, так как у меня в трудовой книжке оговорена неполная рабочая неделя. Планирую выйти только в отпуск по беременности и родам, а потом так и работать дальше неполную неделю – только в выходные.

Наталья Григорьева, независимый HR-специалист

СЕКРЕТЫ ПОВЫШЕНИЯ СРЕДНЕГО ЧЕКА

Нина Тельпуховская, бизнес-тренер

Любая достаточно развитая технология неотличима от волшебства.
Артур Кларк, писатель, ученый, изобретатель

«Что же такое придумать, чтобы поднять средний чек?», «Какие конкретно меры влияют на увеличение среднего чека?» и «Существует ли та магическая формула, применение которой поможет нам повысить количество продаж?» Вот только небольшой перечень вопросов, которые волнуют владельцев, руководителей и заведующих аптеками при рассмотрении этой актуальной проблемы.

НЕ ПРОСТО СРЕДНИЙ ЧЕК

Средний чек – это не сухая и безжизненная цифра, которую легко высчитать по формуле, где выручка аптеки за определенный отрезок времени делится на количество кассовых чеков за тот же временной период. Его данные являются важнейшим показателем экономической эффективности аптеки. Высокий средний чек обычно является результатом глубокого стратегического планирования, включающего правильный подбор ассортимента и ценообразование, эффективные мероприятия маркетинга и мерчандайзинга, грамотно продуманную систему обучения и мотивации сотрудников сети аптек и многих других факторов.



Средний чек является итогом серьезной, трудной и долговременной работы, одним из самых важных, ключевых показателей эффективности аптеки, результатом совместных усилий и труда как многих подразделений сети, так и практически каждого сотрудника. Образно говоря, он представляет собой своеобразный «термометр» бизнеса аптеки. Сильное понижение градуса, или показаний среднего чека, является сигналом или серьезным предупреждением руководству сети аптек, что-то идет не так, пришло время менять видение и ведение бизнеса. Крутые, скачущие «температурные» пики, или резкие отличия показаний чеков, также дают важнейшую информацию и серьезный повод для принятия решений.

Есть проблема:

- доля чеков с 1-3 покупками приближается к 50%;
- в среднем чеке не более 2, 2 упаковки;
- прирост товарооборота оказался меньше уровня инфляции при стабильном числе чеков;
- прирост товарооборота наблюдается за счет ввода новых аптек.

Какие факторы необходимо анализировать, чтобы мониторить показатели среднего чека:

- структуру выручки по сумме чека;
- размер среднего чека по аптекам сети;
- размер среднего чека по товарным группам;
- динамику среднего чека во времени;
- среднюю цену реализации по товарным группам;
- динамику средних цен;
- сезонность среднего чека;
- динамику по дням недели;
- процентное распределение чеков по времени суток;
- процент чеков по дисконтным картам.

С помощью дифференцированного анализа чеков можно выявить наиболее часто встречающиеся позиции в чеках, разделить покупателей аптеки на группы и оценить их покупательскую способность и корзину, выявить платежеспособность целевых групп и склонность покупателей к спонтанным покупкам.

Такая общепринятая концепция, как «чтобы увеличить средний чек, надо продавать как можно больше дорогих товаров», является правильной, но приоткрывает нам лишь верхушку айсберга и не отражает глубинных процессов, приводящих к повышению среднего чека.

Для того чтобы продавать оригинальные и дорогие препараты, нужно иметь грамотных профессионалов-первостольников с развитыми навыками и умениями продаж и хорошим знанием препаратов. Для совершения комплексной продажи первостольник должен быть мотивирован, обладать профессиональными знаниями и умениями предлагать лекарственные средства так, чтобы не выглядеть навязчивым. Нужны покупатели, которых надо каким-то образом привлечь в вашу аптеку, заинтересовать предлагаемыми препаратами и товарами, убедить купить, удовлетворить качественным обслуживанием и в дальнейшем сделать их лояльными клиентами.

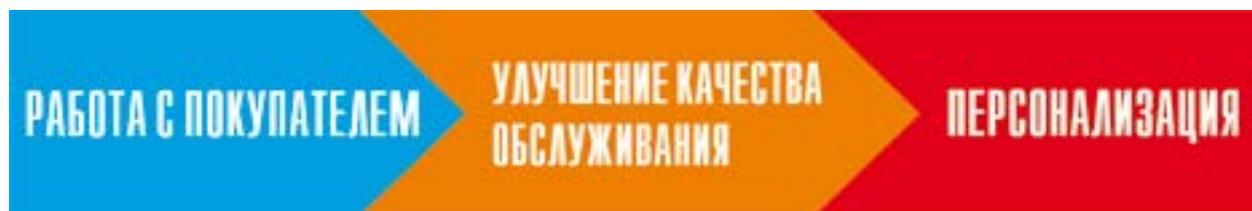
Одним из как никогда актуальных и современных факторов, повышающих средний чек, является грамотное использование современных IT-технологий. Специализированные программы разработаны не только для учета, анализа и улучшения всех бизнес-процессов, но и для создания всех необходимых условий эффективной и долгосрочной работы с покупателем.

ЛИЦОМ К ЛИЦУ С ПОКУПАТЕЛЕМ АПТЕКИ

Во всех фармацевтических СМИ вы найдете множество аналитических и научных статей с красочными графиками и таблицами, активные дискуссии специалистов по анализу ассортимента, ценовой политике, лояльным программам, активным мероприятиям по мерчандайзингу и маркетингу, то есть по тем бизнес-процессам, которые и приводят в конечном итоге к повышению среднего чека. Но не кажется ли вам, что за этими умными обсуждениями мы забываем о самом главном – о человеке, который регулярно приходит к вам в аптеку, тратит деньги и из-за которого, в конечном счете, и существует ваш бизнес?

Я не говорю сейчас о целевой группе, общей массе людей, а о конкретном человеке, постоянном покупателе вашей аптеки. Что вы знаете о нем? Знаете ли вы имя хотя бы одного покупателя, который регулярно оставляет в вашей аптеке пять-семь тысяч рублей? И если даже и прочитали на его карте, то назвали вы его хоть раз по имени и отчеству? Знаете ли, чем болеет ваш покупатель или его родственники? Спросили ли вы его, помогло ли ему лекарство и как он сейчас себя чувствует? Поинтересовались ли у пожилого человека, закончился ли у него принимаемый им препарат? «Нет у нас времени на это, мы и так, как белки в колесе, целый день крутимся», «Не надо нам дополнительных нагрузок», «Вы не представляете себе, что у нас творится в аптеке, очереди и скандалы каждый день», «Это уже из области фантастики, где их, всех этих покупателей, упомнить», – так отвечают сотрудники аптек. И они правы в том, что у них большой поток людей, очереди и нет эффективных инструментов, для того чтобы устанавливать и поддерживать отношения с покупателями, кроме своей личной заинтересованности.

Современные условия настоятельно диктуют владельцам и руководителям сетей аптек, что необходимо переходить на следующую ступень построения долгосрочных и успешных отношений с клиентами, улучшения качества обслуживания и, как итог, – повышения среднего чека. Этот новый этап будет характеризоваться созданием персональных отношений с каждым покупателем аптеки. Инновационные, перспективные и стремительно развивающиеся технологии и будут теми ценными помощниками, которые поддержат вас в переходе на качественно новые отношения с покупателями вашей аптеки.



ПОКУПАТЕЛЬ ВО ГЛАВЕ

Вопрос, как привлечь, удержать и привязать покупателя к определенной аптеке (сети аптек), волнует всех руководителей аптек в современных условиях жесткой конкуренции. И для развития этого важнейшего аспекта бизнеса существует прекрасно себя зарекомендовавшая во многих странах мира и только начинающая свою историю у нас в стране Система управления взаимоотношениями с клиентами, или CRM (сокращение от английского Customer Relationship Management).

CRM – это прикладное программное обеспечение, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), повышения уровня продаж, оптимизации проведения маркетинговых мероприятий и улучшения обслуживания покупателей.

Это такая система и философия ведения бизнеса, когда отношения с покупателем ставятся на первый план. Ведь как часто в наших аптеках покупатели кричат и возмущаются: «Вы что, не помните, я же всегда у вас это покупаю!», «Я вам сто раз говорила, что у меня аллергия», «Я каждый день к вам в аптеку прихожу, а вы все никак меня не запомните». При внедрении этой системы таких скандалов и обид со стороны покупателей не будет, так как эта программа ориентирована на каждого конкретного покупателя: заводится персональный файл с его полным именем, учетом приобретаемых им в этой аптеке препаратов, его физиологических особенностей и заболеваний и так далее. Вспомните, как искренне радуется покупатель, когда вы узнаете его и говорите: «А вы уже у нас были, я вас помню. Как вы себя чувствуете?» Каждый человек считает себя индивидуальным и неповторимым, и когда вы подтверждаете это персональным к нему отношением, то создаете прочный фундамент для построения длительного и прочного сотрудничества с ним и предпосылки для больших продаж.



Как вы считаете: вернется ли человек в аптеку, где ему уделяют такое неоценимое и редкое в наше время персональное внимание и отношение? Когда покупатель будет знать, что в аптеке ему не нужно мучительно долго вспоминать название лекарства, которое он принимает, или напоминать первостольнику про свою аллергию? Будет ли он доволен, получив СМС о скидках на препарат, который ему нужен, или поздравление с днем рождения или праздником? Станет ли он покупать больше?

Я уверяю вас, что, увидев такое к себе отношение, заботу и внимание, человек никогда не покинет эту аптеку. Такая аптека станет для него «своей», где он чувствует себя на «особом» положении, где его знают по имени и заботятся о его здоровье. В ней покупатель не будет чувствовать, что ему навязывают дорогие товары и «впаривают» ненужные препараты. Заболевший человек не будет встречать с недоверием совет первостольника купить не только антибиотик, но и пробиотик и витамины или его рекомендацию приобрести препарат на полный курс лечения.

ВНЕДРЕНИЕ CRM ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- 1) повышение продаж за счет использования обширной базы данных клиентов;
- 2) понимание потребностей каждого покупателя и, как следствие, более высокий уровень их удовлетворенности;
- 3) управление маркетингом за счет использования системы анализа, планирования, разработки и реализации маркетинговых кампаний;

- 4) снижение затрат на рекламные кампании;
- 5) проведение эффективных акций прямого маркетинга – автоматические рассылки рекламных материалов по базе клиентов через электронную почту или смс;
- 6) анализ клиентской базы и разработка специальных предложений, ориентированных на определенную группу покупателей в зависимости от их индивидуальных потребностей;
- 7) обеспечение постоянной связи и поддержки покупателей аптеки, предоставление информации, подерживание регулярных контактов с ними;
- 8) привязывание покупателей к аптеке и персонализированное обращение с ними;
- 9) регистрация и оперативная отработка претензий покупателей.

БЫСТРОТА – ЗАЛОГ УСПЕХА

Как можно привлечь и удержать покупателя в аптеке, когда рядом, буквально дверь в дверь, располагаются еще пять аптек, а недавно открылась так любимая нашим населением аптека-дискаунтер? Можно ли продавать клиенту и больше, и дороже в современных условиях сумасшедшей конкуренции? Как сделать так, чтобы каждое посещение человека в вашу аптеку стало максимально эффективным и комфортным?

После цены и наличия товара в аптеке одним из важнейших факторов для совершения покупки является быстрота обслуживания. Известное выражение «Время – деньги» как никогда отражает динамичные условия современной жизни. Знакома ли вам такая ситуация, когда люди, только открыв дверь аптеки, сразу же ее и закрывают, так как видят там очередь, в основном состоящую из нездоровых и недовольных покупателей? Вернутся ли эти люди к вам? Что они расскажут о вашей аптеке своим родственникам и друзьям – что там всегда толпа и лишний раз можно чем-то заразиться? Сколько таким образом за день теряется платежеспособных клиентов? Даже сложно представить и тем более подсчитать. Много работающие и сильно занятые люди (а это как раз те, кто приносит основной доход вашей аптеке) не будут стоять в очередях и терять свое драгоценное время. А скольким людям провизоры/фармацевты не имели возможности даже задать пару вопросов, не говоря уже о том, чтобы предлагать дополнительные товары, из-за очереди?

Что уже сейчас возможно сделать для того, чтобы уменьшить очереди, сэкономить время покупателя, повысить уровень обслуживания, увеличить количество принятых заказов, средний чек и объем продаж? Решение было найдено и внедрено в Санкт-Петербургской сети аптек «Первая помощь», которая впервые в истории российского фармбизнеса предложила в аптеках новую услугу – обслуживание покупателей посредством наладонных касс. На данный момент в проекте участвует 31 аптека в Санкт-Петербурге и Москве.

Чем же так хороши наладонные кассы, или, как их ласково называют первостольники, «наладонники»? Провизоры/фармацевты, работающие в открытом зале и вооруженные «наладонником», после консультации с покупателем о предстоящей покупке тут же могут просканировать выбранный товар, чтобы узнать его стоимость и наличие в аптеке. На экране кассы будет отображаться список заказа с указанием цены и количества, и с этим списком работник первого стола знакомит покупателя. После подтверждения своего заказа покупатель проходит к первому столу, где к тому времени заказанные препараты уже будут собраны. Работнику первого стола остается принять оплату, пробить чек и поблагодарить за покупку, а покупателю – только порадоваться за оперативное и качественное обслуживание.

В отличие от консультанта в зале, который часто воспринимается покупателем как навязчивый и подглядывающий за ним «как бы чего не украл!», профессионал, вооруженный наладонной кассой, с первых же минут оказывает ему непосредственную помощь и помогает сэкономить время. И это, несомненно, является одним из важных преимуществ такого сервиса. В то же время у сотрудника аптеки появляется великолепная возможность и для повышения среднего чека, так как можно сразу же предложить дополнительные товары и задать вопросы, приводящие к совершению комплексной продажи.



МАРКЕТИНГ

В общении один на один, когда между покупателем и первостольником нет физического барьера в виде первого стола, который так часто мешает установить доверительные отношения, есть неоспоримые преимущества. У человека появляется возможность обсудить какие-то интимные проблемы или болезни, о которых не принято вслух говорить, и купить препараты, которые он стесняется попросить в присутствии других людей. Например, будут исключены такие часто встречающиеся ситуации, когда краснеющие мужчины суют деньги на кассу и смущенно просят: «Мне вон ту, синенькую», «Мне это, ну вы сами знаете».

Проанализируйте эти фантастические цифры. Средний чек по наладонным кассам очень сильно превышает среднестатистический чек в аптеке: максимальный прирост – 262%, а минимальный – 80%. Самое интересное то, что количество продаж в тех аптеках сети, где были введены кассы, выросли на 61%. Кроме того, это незаменимый инструмент при проведении инвентаризации.

Покупка одного такого устройства и подключение его к Интернету обошлось сети в 40 000 руб. Приблизительный срок, за который проект окупается, – три-четыре месяца.

«ВАС ЗДЕСЬ НЕ СТОЯЛО!»

Сейчас уже трудно представить, что люди, приходящие в наш народный банк, томились там в очередях часами. Остались в прошлом безобразные сцены и скандалы утомленных долгим бездействием людей. Вспомните, как нас тогда пугала одна мысль о том, что надо оплатить квитанцию в банке или сходить в налоговую, и мы оттягивали их посещение до последнего. Как все удивительно изменилось в самую лучшую сторону буквально за несколько лет благодаря введению Системы управления очередью (СУО). «Почему бы и нам не попробовать это новшество, сделать посещение аптеки более удобным для наших покупателей и облегчить работу наших сотрудников?» – решили руководители сети аптек «Самсон-Фарма» (Москва) и «Петербургские аптеки» (Санкт-Петербург).

Человек, приходящий в аптеку с установленным в нем аппаратом СУО, сможет выбрать тип очереди на сенсорном экране (экспресс-касса, встать в очередь, получить интернет-заказ и т.п.). После получения талона, на котором будет напечатан тип очереди, номер, количество человек, стоящих перед ним, дату и время печати талона, он будет спокойно ожидать, когда на световом информационном табло вспыхнет его номер.

Время, когда посетитель аптеки ждет своей очереди, можно эффективно использовать и для того, чтобы дежурный в зале сотрудник аптеки мог его проконсультировать. В идеале при установке такой системы иметь в аптеке врача-консультанта. Вопрос провизора/фармацевта: «Я могу вам помочь в выборе препарата или ответить на ваши вопросы, пока вы ожидаете своей очереди?» не вызовет негативной реакции человека. «В самом деле, почему и не поговорить с профессионалом, вместо того чтобы время терять, все равно ведь жду», «Да, надо спросить про тот новый препарат, который рекламируют, а то мне все некогда», – думает он.

Необходимо и очень важно также организовать и специальное оформление тематических и сезонных витрин, продумать места расположения импульсных покупок, так как, чтобы занять себя, ожидающий человек обязательно будет их внимательно рассматривать. Вероятность того, что человек при этом купит больше препаратов или товаров, чем запланировал, во много раз увеличивается. В любом случае человек не забудет заботу о себе и своем времени, и возможность того, что он вернется в эту аптеку и расскажет о ней другим, возрастает в несколько раз.

Эта система не является дешевой и требует тщательного обдумывания и планирования для ее установки. Стоимость СУО для аптеки может варьироваться от 50 000 рублей за оснащение одного рабочего места.

ВПЕРЕД В БУДУЩЕЕ

Давайте на минутку помечтаем и представим себе аптеку будущего. Было ли возможно совсем недавно вообразить, что вместо человека за сборку лекарств в аптеке будет отвечать робот? А сейчас это уже реальность и в нескольких российских аптеках ассортимент обрабатывается роботами-манипуляторами, находящимися внутри склада. Причем заказ при этой системе собирается за 10–15 секунд и по ленте доставляется прямо на кассу. Такая роботизированная система позволяет уменьшить количество сотрудников аптеки в два раза и исключить ошибки при приемке и сборке товара, вносимые человеческим фактором. У провизора/фармацевта освобождается время, силы и возможности для полноценного общения с покупателями аптеки, продажи дополнительных и сопутствующих товаров, совершения комплексной покупки, что позволяет увеличить объем продаж.

Какие еще достижения современных технологий в ближайшее время будет возможно внедрить в аптеки? Можно ли заинтересовать и замотивировать человека сделать большее число покупок сразу же после того, как он вошел в аптеку, при этом не отрывая от работы сотрудников аптек? Звучит нереально? Вовсе нет. Решение было найдено при создании программно-аппаратной платформы, разработанной для розничной торговли и уже внедренной в сети магазинов косметики и товаров для дома «Улыбка Радуги» и супермаркетов премиум-класса «Лэнд».



Доказано, что человек, приходящий в магазин или аптеку, совершит большее число покупок, в том числе и незапланированных, если получит информацию о скидках, акциях и распродажах непосредственно в магазине. Этот стимулятор продаж и великолепный инструмент для повышения уровня среднего чека используют во всех крупных аптечных сетях Америки и Канады. Прямо на входе в аптеку человек может взять специальную еженедельную газету, где красочно и заманчиво представлены специальные предложения.

Наши изобретатели пошли еще дальше. Вместо газеты покупатель теперь может использовать расположенные на входе в магазин специальные интерактивные инфокиоски с компактным принтером с интерактивным сенсорным экраном. Генератор лояльности создан для увеличения среднего чека, для переключения покупателя на более дорогие товары и проведения промо-кампаний.

Устройство может напечатать для покупателя следующую информацию:

- персонализированные списки покупок, предсказанные аналитической платформой на основе данных профиля покупателя, истории его покупок, дня недели, времени суток;
- индивидуальные рекомендации новых товаров и промоакций, интересных данному покупателю, определенных в результате анализа сегментов покупателей и моделей их поведения;
- информативные списки покупок, которые включают в себя товары, рекомендованные сетью, данные о наличии товара в магазине, ценах и специальных предложениях, актуальных на данный момент.

Удобно? Интересно? Ново? Перспективно? Безусловно, и это только вопрос времени, чтобы такие или подобные им аппараты стояли при входе в аптеку.

Уинстон Черчилль сказал знаменитую фразу: «Уже сегодня делать то, о чем другие будут думать завтра». В ожесточенной конкурентной борьбе, разыгравшейся на стремительно растущем современном фармацевтическом рынке, победит тот, кто не только идет в ногу со временем, но и на шаг опережает его, используя для этого последние достижения науки и техники.

ТРЕНИНГИ НИНЫ ТЕЛПУХОВСКОЙ В ГГ. АЛМАТЫ И АСТАНА, СЕНТЯБРЬ 2015 Г.

24 сентября 2015 г.	Алматы	«Аптека будущего»
25 сентября 2015 г.	Алматы	«Формула аптечных продаж в условиях кризиса»
27 сентября 2015 г.	Астана	«Рецепты успешных продаж»
28 сентября 2015 г.	Астана	«Секреты повышения среднего чека»

По вопросам участия: компания MedMarketing
 моб.: +7 (727) 2331140, +77471049987. e-mail: medmarketing.kz@gmail.com



Аптечное дело в Эстонии: *безопасность, эффективность, доступность*

Когда-то бывшая одной из «пятнадцати сестер» – республик ушедшего в небытие СССР, сегодня Эстония – член Европейского союза, Еврозоны, НАТО, ВТО и участник Шенгенского соглашения. Эта прибалтийская страна весьма притягательна для туристов, поскольку имеет богатую историю, уникальные традиции и неповторимую культуру. Как же обстоит дело с фармацевтикой в этом небольшом государстве? Давайте узнаем.

Лет двадцать назад эстонская фармпромышленность активно развивалась и была вполне себе конкурентоспособной, но с тех пор как политики страны решили, что развивать отечественную фармацевтику не стоит, выгоднее импортировать лекарственные средства, нежели производить их самим, ситуация в корне изменилась. Сегодня в Эстонии действуют лишь три фармпредприятия. Большая часть лекарственных препаратов импортируется из стран ЕС.

Еще в далеком 1993 году владельцы эстонских аптек организовали собственное некоммерческое объединение – «Союз аптекарей Эстонии», которое защищает их профессиональные, экономические и социальные права. Также в стране действует официальная организация – «Союз фармацевтов Эстонии». В его компетенции – присвоение фармацевтам профессиональной квалификации, выдача лицензий, организация курсов повышения квалификации специалистов, содействие развитию эстонского фармобразования.

Согласно внесенным несколько лет назад поправкам в законодательство, провизоры и фармацевты в Эстонии считаются медицинскими работниками. По мнению инициаторов проекта, это позволит вернуть аптеки в систему здравоохранения и ужесточить над ними контроль.

Большая часть аптек (90%) принадлежит частным лицам, оставшиеся 10% находятся в местной коммунальной собственности. Открыть аптеку в Эстонии может лишь действующий фармацевт, являющийся гражданином страны. Наличие лицензии обязательно.

Эстонские аптекари работают 40 часов в неделю. В розничных аптеках с удлинённым рабочим днем сотрудники работают в две смены, также им приходится обслуживать клиентов в выходные и праздничные дни. Зарплата фиксированная, причем у сотрудников городских аптек она выше средней зарплаты по стране, в то время как у сельских аптекарей оклад намного меньше.

Все сетевые аптеки концентрируются в основном в городах. Но сельские жители не страдают от недостатка фармацевтического обслуживания: они часто приезжают в город по делам, в магазины и даже для визита к врачу, поэтому могут приобрести необходимые лекарства в городской аптеке. И тем не менее, чтобы улучшить лекарственное обеспечение сельчан, в Эстонии организована работа аптечных автобусов, закреплена выплата пособий аптечным работникам, отправляющимся на работу в сельскую местность, а также упрощен порядок открытия аптек на малых островах.

По закону одна аптека может обслуживать не более трех тысяч жителей, расстояние между аптеками не должно превышать 30 км, а в сельской местности оно должно быть не менее одного километра.

В 2002 г. в стране были установлены основные цели фармацевтической политики: обеспечение безопасности, эффективности и доступности лекарственных средств. Большинство препаратов в эстонских аптеках отпускаются по рецепту, и для их продажи аптечный работник должен установить личность посетителя, проверить в компьютере на-

личие рецепта и проконсультировать клиента по вопросам правильного и безопасного приема. При этом покупатель должен ответить на все вопросы, интересующие аптекаря: нет ли у него аллергии, принимал ли он ранее этот препарат, знает ли все необходимые нюансы и т.д.

По закону владельцы аптек обязаны обеспечить своим провизорам и фармацевтам профессиональное обучение в объеме не менее 40 академических часов в течение двух лет. Следует отметить также, что эстонские фармацевты обязательно должны хорошо знать латынь и свободно ориентироваться в аптечном ассортименте. Получив рецептурный бланк, аптекарь должен предоставить покупателю все варианты прописанного лекарственного средства – как бренды, так и дженерики, чтобы клиент мог сделать рациональный выбор. Тем более что в рецепте врачи указывают не название препарата, а активное вещество.

Цены на лекарства в Эстонии устанавливаются и регулируются при участии государства. С производителями и поставщиками заключаются соглашения об установлении максимума базовых цен на препараты, подлежащие реимбурсации, – как патентованные, так и два самых дешевых дженерики в каждой фармацевтической группе. Средняя наценка на ЛС в Эстонии составляет 7–10% для оптовых поставщиков и 20–25% для розничных аптек. В 2009 г. для преодоления последствий экономического кризиса НДС на лекарства был увеличен с 5 до 9%. Это позволило государству увеличить поступление налогов в казну, но вызвало повышение розничных цен на все фармпрепараты. В то же время с 2009 г. резко возрос спрос на дженерики.

Несмотря на контроль над ценообразованием со стороны государства, розничные цены на лекарства постепенно растут. Однако следует отметить, что в Эстонии, как и в других странах Балтии, существует так называемый «позитивный список лекарств». Стоимость препаратов, включенных в этот список, пациентам частично или полностью возмещает государство. Минимальный размер компенсации составляет 50%, а при некоторых хронических заболеваниях может составить 75 или даже 100%. Детям до 16 лет, инвалидам и пенсионерам компенсируют 90% стоимости лекарственных препаратов, а дети до 4 лет получают все лекарства бесплатно. Пациентам с высокими ежегодными расходами на фармацевтические препараты (от 383 до 1278 евро) возмещается 50% суммы, превышающей 383 евро, а тем, кто тратит на лекарства более 1278 евро, полагается компенсация 75% от расходов, превышающих эту сумму. Кроме государственной компенсации стоимости лекарств из «позитивного списка», в Эстонии широко развита система соплатежей, когда часть расходов на препараты пациентам компенсируют медицинские страховые компании. Такая компенсация может составлять 10, 25 или 50% от стоимости ЛС.

27 марта 2013 г. в стране был принят закон, разрешающий продажу фармпрепаратов через Интернет. Для дистанционной покупки лекарств нужна цифровая подпись врача, выписавшего рецепт. Также в электронном рецепте должен быть указан возраст пациента, его диагноз и состояние здоровья в целом. Владельцами интернет-аптек могут быть только дипломированные фармацевты, обладающие необходимыми знаниями и навыками, сотрудники интернет-аптек обязаны консультировать пациентов перед продажей им ЛС, тем более что продавать они могут и безрецептурные препараты.

Идя в ногу со временем, внедряя новейшие технологии, Эстония тем не менее остается верна давним традициям аптечного дела. В Таллинне до сих пор действует самая старая аптека в Европе – знаменитая Ратушная аптека, которая является одновременно и музеем, пользующимся большой популярностью у туристов. Здесь бережно сохранены старинные приборы и инструменты, склянки, даже сами прилавки притягательно древние. Разумеется, сегодня Ратушная аптека оснащена по самому последнему слову техники, но тем не менее в ней сохраняется атмосфера прежних лет и даже веков. Первое упоминание об этой аптеке относится к 1422 году. Однако не исключено, что аптека начала работать еще раньше.

Сегодня здесь продаются современные лекарства. А в музейном зале аптеки представлены препараты, которые применялись в средние века. В те давние времена в аптеке можно было купить такие средства для лечения, как сок мумии, представляющий собой порошок мумии, смешанный с жидкостью; порошок из сожженных ежей или пчел; порошок из летучих мышей и рога единорога, змеиное зелье. Кроме того, можно было приобрести земляных червей, ласточкины гнезда, даже травы и духи. Кроме лекарственных препаратов, покупателям предлагались и продовольственные товары: печенье, конфеты и марципан. Кстати, легенда гласит, что рецепт марципана был изобретен именно местными аптекарями. Они ставили опыт по смешиванию различных лекарств и в результате получили это лакомство, которое является сегодня визитной карточкой Таллинна.

В Ратушной аптеке можно было приобрести даже бытовые товары: бумагу, свечи, чернила, порох, краски, специи. А когда в Эстонию был доставлен табак, то первым местом его продажи стала опять-таки Ратушная аптека. Вход в аптеку и музейный зал бесплатны, а у кассы вы сможете угоститься марципаном. По будням заведение работает с 9 до 19, а в субботу – с 9 до 17.

Подготовила Полина Шаповалова



Борец за гигиену

Основатель компании «Бристол-Майерс Сквиб» Эдвард Робинсон Сквиб посвятил свою жизнь крестовому походу за чистоту и эффективность медицинских препаратов. Он стал лидером в борьбе за национальные стандарты фармацевтической отрасли.

Эдвард Сквиб родился 4 июля 1819 года в городе Уилмингтон, штат Делавэр, в семье Джеймса и Кэтрин Сквиб. Сначала семья была многочисленной: двое сыновей и три дочери. Но вскоре девочки умерли одна за другой. Их мать не перенесла горя и ушла вслед за ними. Отец взял сыновей и переехал в Дерби, штат Пенсильвания, поближе к своим родственникам. Через несколько лет Джеймс скончался от инсульта и двое сирот остались на попечении бабушек. Мальчикам наняли репетиторов, и они получили прекрасное образование. Потеряв всех своих близких, Эдвард решил посвятить свою жизнь медицине. И в 18 лет он поступил в медицинский колледж в Филадельфии. Чтобы заработать на обучение, юноша подрабатывал сначала подмастерьем фармацевта в аптеке Морриса, а потом в фармацевтической компании СПРЭГ. После окончания обучения Эдвард начал работать в клинике клерком и помощником демонстратора анатомии, а также куратором медицинского музея. Получив опыт, он начал свою собственную частную практику.

В это время США вели войну с Мексикой и многих молодых ребят вербовали в армию. Эдвард был религиозен и не хотел воевать. Но 26 апреля 1847 года его все-таки призвали в армию. Служить ему выпало в военно-морском флоте в качестве помощника хирурга. Четыре года Эдвард провел в качестве офицера медицинской службы на борту таких судов как «Пери», «Эри» и «Камберленд». Во время службы он был поражен плохим качеством используемых препаратов. Эдвард не мог мириться с таким положением вещей и активно протестовал. Например, на судне «Камберленд» он решительно вывалил за борт все содержимое госпитальной аптеки. После рейса он подал доклад об уровне гигиены и медицинских условий на кораблях. В 1853 году этот доклад опубликовали во всех медицинских журналах США. Эдвард Сквиб подверг критике существующую систему здравоохранения и назвал главную ошибку врачей – несоблюдение гигиены до и после операций.

«Каждый третий пациент после операции умирает от заражения крови, потому что наши хирурги берут в руки скальпель с таким же равнодушием, как вилку во время обеда. На мексиканских скотобойнях царит большая чистота, чем в операционных Нью-Йорка», – написал Эдвард. Он заявил, что за один 1853 год около 900 солдат умерли от попавшего в рану конского волоса! Это произошло потому, что хирурги приезжали к солдатам на лошадях и сразу же приступали к операции.

Свой краткий отпуск Эдвард провел в медицинском колледже, посещая лекции о последних достижениях в медицине. После отпуска его направили на судно «Фултон». Эдвард подал протест против работы в антисанитарных условиях и при скудном медицинском обеспечении. Рапорт рассмотрели, и Эдварда перевели в военно-морской госпиталь в Бруклине. Там он встретил единомышленника Бенджамина Франклина Бача. Они решили совместно бороться за качество препаратов.

В этом же госпитале произошла судьбоносная встреча Эдварда с медсестрой Кэролайн Кук. 7 октября 1852 года они поженились. Вскоре один за другим родились сыновья Эдвард-младший и Чарльз. В 1864-м родилась дочь Мария. Последний сын, родившийся в 1867 году, не выжил. Еще до рождения последнего ребенка Кэролайн был поставлен диагноз «эпилепсия». Чтобы пережить горе от смерти ребенка и болезни жены, Эдвард еще больше погрузился в работу.

Все свое время он посвятил улучшению работы госпиталя. Его главным достижением стали усовершенствованные формулы эфира и хлороформа. Их стали более успешно применять при анестезиях. В 1857 году Эдвард Сквиб отказался от карьеры хирурга. Вместо себя он оставил список из 86 именитых врачей, которые работали не для славы и денег, а во имя спасения людей. Весь список был утвержден, и вскоре все главные посты занимали врачи, разделявшие взгляды Сквиба.

Сам Эдвард решил заняться производством качественных препаратов. 6 сентября 1858 года он основал фармацевтическую фирму под названием E.R. Squibb. На организацию такой полезной для всех фирмы Эдвард получил финансовую помощь от многих коллег. К несчастью, когда цех начал свою работу, произошел пожар. Пытаясь спасти от огня свои заметки и ценные медицинские книги, Сквиб получил сильные ожоги. Но первая неудача не смогла заставить Эдварда Сквиба отказаться от его детища. И во время реабилитации он снова строит планы о лаборатории. Друзья и коллеги помогли собрать необходимую сумму, и Эдвард приступил к воплощению своей мечты. Более 2000 долларов удалось собрать его соратникам на постройку аптеки и лаборатории по производству лекарственных средств. Открытие аптеки состоялось в 1860 году и сразу же вызвало сенсацию. Она занимала три этажа, а в подвале и на крыше располагались лаборатории. Первое, что бросалось в глаза, – стерильная чистота. Всем посетителям выдавались бахилы и марлевые повязки, а на входе предлагалось тщательно помыть руки. Обслуживание в аптеке велось на самом высшем уровне, причем различий по социальному статусу никто не делал. Все люди, без различий по должности и состоянию, выстраивались в общую очередь на заказ и покупку лекарств. Всеобщую славу и признание Эдвард Сквиб получил после одного случая, когда к нему обратился мэр Нью-Йорка Джордж Апдайк. У него внезапно и сильно заболела спина, и он пришел за помощью к Сквибу. Эдвард прописал мэру мазь, и она помогла в первый же день. Потрясенный мэр выступил на городской площади, расхваливая новую аптеку. После этого случая Сквибу поручили инспектировать городские аптеки и дали право на увольнение аптекарей. Суровые требования Сквиба многим оказались не под силу, и аптекари закрывали свой бизнес. Но все, кто смог подстроиться под новые требования, процветали.

Не забыл Эдвард и о ВВС США. Он изобрел первую в мире переносную санитарную аптечку, в состав которой включил около 50 препаратов для оказания первой помощи раненым. «Санитарная аптечка» сразу стала популярной и среди мирного населения. Ее стоимость составляла 100 долларов. В состав входили эфир и хлороформ, применявшиеся для анестезии при ампутациях, хинин и виски от малярии, травяные сборы от дизентерии и других заболеваний, от которых гибли люди вследствие антисанитарных условий. Во время Гражданской войны Сквиб стал поставщиком лекарств для союзной армии США.

Знаменитого аптекаря боготворили по всей Америке, за исключением Калифорнии. Врачи западного побережья считали его заносчивым и слишком требовательным. Известный калифорнийский доктор Чарльз Грофф во всеуслышание заявил: «Аптека – это всего лишь бизнес, который приносит деньги.

И если все начнут следовать советам мистера Сквиба и нанимать только высококвалифицированных специалистов, то можно разориться в первый же день». Когда до Эдварда дошли его слова, он напечатал ответ в газете: «Если вы лечите людей только ради прибыли, смените лучше профессию. Станьте, например, лакеем или сапожником...»

В 1892 году Сквиб сделал своих сыновей совладельцами компании и изменил название на «Эд. Сквиб и сыновья». Официально в отставку он вышел в 1895 году, передав бразды правления детям. Но еще пять лет он продолжал работать в своей лаборатории и издавать научный журнал. Эдвард Сквиб умер 25 октября 1900 года, за день до своего 71 дня рождения. Он верил, что впереди еще долгая жизнь, и не успел составить завещания. Началась свара из-за наследства. Скандалы, судебные иски летели со всех сторон: каждый хотел урвать кусочек от славы и состояния легендарного родственника. В конце концов компания купила Вильям Бристол и Джон Майерс и основали новую фармацевтическую фирму «Бристол-Майерс и Сквиб», ставшую второй по величине в мире.

Эдвард Сквиб прожил достойную жизнь и стал примером и образцом для подражания для многих поколений врачей. Работа для него была не способом разбогатеть, а делом всей жизни. Помимо аптечного бизнеса, он вел активную общественную жизнь. Эдвард Сквиб был членом американской фармацевтической ассоциации, американской медицинской ассоциации, американского философского общества и ассоциации по содействию развитию науки. За выдающиеся заслуги перед обществом его назначили первым вице-президентом американской фармацевтической ассоциации (1858–1859).

У вновь возрожденной компании дела шли прекрасно. В 1940 году в городе Нью-Брансуик, в штате Нью-Джерси, был создан Институт медицинских исследований Сквиба. Он внес значительный вклад в развитие фармацевтической отрасли, и особое внимание было уделено производству антибиотиков. В 1955 году компания получила Ласкеровскую премию за открытие противотуберкулезных свойств препарата «Нидразид» (изониазид). В 1961 году компания выпустила на рынок первую в мире электрическую зубную щетку. В 70-х годах XX века компания смогла довести разработки онкологических препаратов до уровня, на котором лекарственные препараты смогли оказывать воздействие на лечение рака.

Начало XXI века для компании «Бристол-Майерс Сквиб» ознаменовалось трансформацией из фармацевтической компании в биофармацевтическую фирму нового поколения. Теперь новый курс нацелен на открытие и разработку инновационных препаратов для борьбы с серьезными заболеваниями.

Марина Азанова

Лесная сказка



В этом году компания «ЭМИТИ Интернешнл» отметила День медицинского работника на территории горного курорта «Лесная сказка», расположенного в предгорьях Заилийского Алатау. Горы, хвойные деревья, кристально чистый воздух в сочетании с комплексом услуг для активного отдыха – все это никого не оставило равнодушным. Всем понравилась красивая ухоженная территория, прохлада горного воздуха и, конечно, насыщенная программа тимбилдинга, в которой было много увлекательных состязаний, веселья и экстрима. Предлагаем вашему вниманию фотототчет об этом ярком событии, память о котором сохранится у сотрудников компании надолго.

Данное мероприятие преследовало сразу несколько целей:

- развитие доверия между сотрудниками, понимание и принятие индивидуальных особенностей друг друга;
- создание мотивации на совместную деятельность;
- создание опыта высокоэффективных совместных действий;
- повышение неформального авторитета руководителей;
- развитие лояльности сотрудников по отношению к компании, в которой они работают.

Сразу хотим отметить, что все эти цели были достигнуты благодаря высокому уровню организации мероприятия, а также активности самих участников, которые с удовольствием участвовали во всех конкурсах.

Как это всегда бывает, сотрудникам было предложено поделиться на команды. Состав команд был случайным, основанным на произвольном выборе. Команды выбрали себе капитанов, название и девиз. Получилось шесть команд: «Эдельвейс», «Батоны», «Қырандар», «Волшебники», «Ниндзя-черепашки», «Горный ветер».

Каждая команда прошла несколько этапов, где надо было продемонстрировать силу, ловкость, смелость, сплоченность, интеллект. Здесь было все: перетягивание каната, игра в волейбол, веревочный парк, скалолазание, интеллектуальный конкурс.

На разных этапах от участников команд требовалось конструктивное взаимодействие и самоуправление, принятие единого решения и согласования его с членами команды, принятие ответственности за общий результат. Благодаря разнородности дей-

ствий, которые требовалось выполнить, каждый из участников команд мог проявить свои сильные стороны и в команде появлялся ситуационный лидер, максимально помогавший своим товарищам выполнить то или иное задание. Каждый мог почувствовать, что он, благодаря своим способностям, знаниям или умениям может максимально помочь команде набрать необходимые очки. Для этапов



веревочного конкурса и скалолазания многим участникам пришлось преодолеть свои фобии, например, страх высоты. Надо сказать, что все участники с этим справились! Некоторые первый раз в жизни поднялись на скалу, получили ссадины, царапины, разбили в кровь колени и ладошки, но смогли преодолеть себя – для команды, для общей победы.

ХРОНИКА ЭМИТИ

За каждый этап присуждались баллы, которые потом суммировались, и были подведены итоги. В командном зачете призовые места распределились следующим образом:

- «Эдельвейс» – 1 место;
- «Ниндзя-черепашки» – 2 место;
- «Қырандар» – 3 место.



В индивидуальном зачете были награждены сотрудники в следующих номинациях:

«Лучший капитан» – за умение воодушевлять, творить и объединять – Аскар Алтышев, помощник диспетчера склада;

«Самый умный» – за светлый ум и победу в интеллектуальном конкурсе – Шухрат Ниязметов, специалист ГТП;

«Самый сильный» – за мужество, терпение, стойкость, волю к победе – Сейт Ельденов, оператор по приему товара;

«Самый храбрый» – за преодоление собственного страха – Айнур Садуакасова, менеджер ОПК;

«За волю к победе» – за стойкость, терпение и преодоление трудностей – Арзыгуль Султанова, менеджер ОРЛ;

«Истинный джентльмен» – за безотказную помощь дамам в преодолении трудностей – Арманжан Сулайманов, старший менеджер отдела сбыта;

«Настоящая леди» – дама, которая постоянно просила помощи, – Нургуль Кабдешова, контролер склада;

«Неограниченный ресурс» – максимально проявившая свои способности во всех активностях Жанар Касымханова, менеджер отдела сбыта;

«Самый спортивный» – за здоровый, спортивный образ жизни – Габдул Ешкенов, менеджер по приему товара;

«Позитив дня» – за искрометный юмор и оптимизм – Татьяна Мишина, заместитель главного бухгалтера по денежным операциям.



Но самое главное, наверное, это не награды и призы, а веселье, смех, радость от общения друг с другом, психологическая разрядка, возможность поближе узнать друг друга, усиление чувства сплоченности, желание прийти на помощь, поддержать своих коллег.

Все получили массу удовольствия, зарядились положительной энергией, надышались свежим воздухом, ощутили настоящий драйв и экстрим. Хотелось бы выразить благодарность и признательность Марине Бабакиной за хорошо организованное мероприятие и, конечно, нашему шефу – Евгению Юревичу!



О нашем руководстве хотелось бы сказать следующее: невозможно победить такую компанию, где генеральный директор покорила скалу, коммерческий директор лихо проехала на велосипеде в веревочном парке, а финансовый директор и директор филиала совершили скоростной спуск на высоте 800 метров над землей! С такими директорами нам ничего не страшно, нас не победить!

Дана Бердыгулова

Сайвилен – экстракт из рогов сайги с тестостероном животного происхождения:

- ✓ Продлевает половой акт до 60-ти минут и повышает эрекцию
- ✓ Восстанавливает потенцию при приеме курсом по 1 капсуле 10 дней
- ✓ Преодолевает простатит и бесплодие

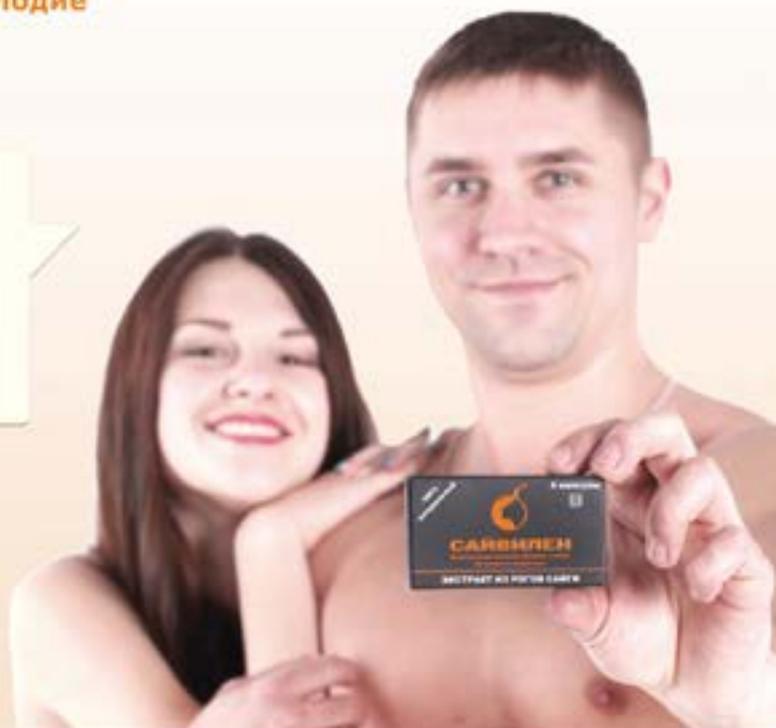


Основные преимущества:

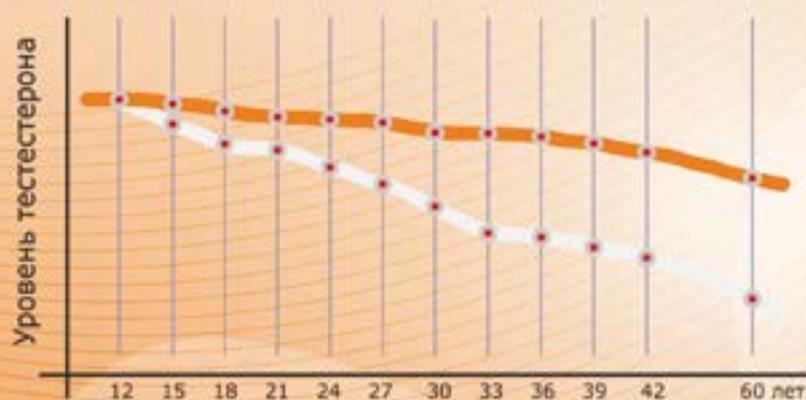
Совместим с алкоголем
Без химикатов и стимуляторов
Короткий курс восстановления потенции

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

100% ПОТЕНЦИЯ



Сайвилен – как это работает



—●— Уровень тестостерона у человека принимающего Сайвилен
●— Уровень тестостерона у обычного человека



МУЖЧИНА С НАРУШЕНИЯМИ ЭРЕКЦИИ

В нашей семье сложились множество традиций, которые помогают нам стать дружнее и счастливей. Это совместный ужин по выходным за большим дастарханом – радуемся, общаемся и решаем проблемы, поддерживаем друг друга. Другой традицией семьи является отдых, общение с природой, поездка на пикники. Каждое лето ездим на озера Алаколь и Балхаш – накопляться и позарогать. Это очень весело, мы получаем кучу впечатлений, заряд энергии на весь год! Еще одна традиция – вместе отмечать праздники: Айт мейрамы, дни рождения, Новый год, День защиты детей, 8 Марта. В эти дни мы дарим друг другу небольшие сувениры, цветы, игрушки.

Шолпан Ешимхаметова,
провизор ИП «Занар», г. Талдыкорган



По традиции нашей семьи (она сохранилась еще от бабушки), мы обязательно собираемся вместе на наурыз-коже и всеми любимые хычины, которые так вкусно готовила моя свекровь.

В выходные дни мы любим побыть дома, иногда выезжаем с детьми и внуками на природу.

Гульнар Калмакбаева,
директор ИП «Калмакбаева Г.Б.», г. Талдынорган





По вечерам за столом каждый из нас рассказывает самое хорошее, что с ним случилось за сегодняшний день. Вместе встречаем Новый год, в выходные стараемся больше уделять внимания детям, совещаемся прогулки, отдыхаем на природе или же готовим дома шашлык. Вместе ухаживаем за огородом, есть молодой сад, который тоже требует ухода. А лето проводим на озере Балхаш.

Жулдыз Смагулова,
заведующая складом, ТОО «Кудермед», г. Талдыкорган



У нас есть несколько семейных увлечений. Во-первых, все мы любим кататься на лыжах. Как только наступает зима, все свои выходные мы проводим в горах, на нашем любимом Шымбулаке. Еще мы заядлые театралы, не пропускаем ни одной премьеры; есть любимые постановки, которые смотрим по несколько раз. Наши құдалар – казахи, и теперь, благодаря им, мы приобщились к казахской народной музыке, с удовольствием ходим на концерты, где исполняют казахские мелодии на национальных инструментах.

Сергей Горбулин,
директор ИП «Горбулин Сергей Владимирович»



Кушерова Майгуль Хамзаевна,
директор «ИП Кушерова»

*Есть кому продолжить
семейную династию*

Семья – это преемственность, это взаимосвязь поколений, это хранение и продолжение традиций, это устремленность в будущее и память о прошлом. Все эти ценности наша героиня, выросшая в многодетной семье, впитала с молоком матери, с рассказами отца, труженика тыла, чье детство и юность пришлись на тяжелые годы войны. С глубокой благодарностью Майгуль Хамзаевна вспоминает и своих педагогов-наставников, открывших ей секреты фармацевтической науки и практики, благодаря чьим урокам она состоялась как настоящий профессионал, – и это тоже преемственность – то, без чего невозможно продолжение. И сегодня наша героиня с уверенностью смотрит в будущее, потому что знает: ее любимое дело, ставшее семейным бизнесом, будет продолжено внуками.

– Майгуль Хамзаевна, расскажите немного о себе, кем вы хотели стать в детстве, кто повлиял на ваш выбор?

– Я родом из Саркандского района Талдыкорганской области, мой отец – Жаксылыков Хамза – механизатор, ему уже 85 лет, он труженик тыла. Мать – Жаксылыкова Магрипа – домохозяйка. Я из многодетной семьи. У меня есть старшая сестра Улжан, именно она посоветовала и настояла на том, чтобы я поступала в медицинский институт. Она мне говорила, что профессия фармацевта всегда будет востребованной. Так, по совету сестры, окончив 8 классов, я поступила в медицинское училище города Алматы. После окончания учебы по направлению поехала в город Сарканд и начала работать в ЦРА №12, где заведующей была Валентина Ивановна Аристова.

– Какой путь вы прошли, прежде чем открыть свою аптеку? С какими трудностями вам пришлось столкнуться?

– Я вышла замуж и переехала в город Талгар Алматинской области, где устроилась на работу в ЦРА №1, заведующей была Светлана Кабылдаевна Сыргабаева. Благодаря ей я узнала обо всех тонкостях и нюансах работы фармацевта, ведь не секрет, что учеба в вузе – это теория, без которой, понятно, никуда, но работа по специальности – это немного другое: здесь надо уметь применять полученные теоретические знания на практике. Трудно переоценить ее вклад в мое становление как специалиста, она дала мне основы и базу, необходимые для качественного выполнения своей работы. И я ей очень благодарна. Эта аптека и по сей день работает. Я была фармацевтом, готовила стерильные лекарственные формы на весь район.

По прошествии некоторого времени мне захотелось изменений. Мне казалось, что я застыла на каком-то уровне и никуда не двигаюсь. Я понимала, что надо расти, получать новые знания, и я поступила в «нархоз», получила второе образование по специальности «товаровед». Тогда я и предположить не могла, как мне это пригодится в будущем. Это скорее было интуитивное решение, хотелось что-то изменить в своей жизни, попробовать себя в другой области. Устроилась работать в Талгарское ГорПО – сначала продавцом, а позже, окончив

учебу в институте, перевелась на должность товароведа. Кто знает, может быть, я бы так и осталась работать в этой сфере, но глобальные изменения, произошедшие в стране – перестройка, распад СССР, – отразились, как мне кажется, на всех. Это было тяжелое время, когда не выплачивались зарплаты, был дефицит всего, у людей не было уверенности в завтрашнем дне. В этот непростой период я приняла решение стать индивидуальным предпринимателем, открыла свою аптеку. Вот здесь-то и пригодились мне оба моих образования. Я выкупила помещение, сделала ремонт, закупила оборудование, а денег на закуп товара уже не осталось, ведь в те времена товар надо было покупать за наличный расчет, никто не давал его на консигнацию, необходимо было самим ездить по фирмам и закупать товар. Конечно, первое время было очень сложно, поначалу я делала все сама, была и директором, и товароведом, и фармацевтом, и еще сама с мужем ездила за лекарствами. Еще маленькие дети на руках (у меня два сына – Ерлан и Даурен). Сейчас, когда оглядываюсь назад, сама удивляюсь, как я со всем справлялась тогда. Но, как говорится, под лежачий камень вода не течет. Я думаю, что только тот, кто делает, чего-то добивается. Да, можно ошибаться, может что-то не получаться первое время, но, проявив упорство и терпение, можно добиться поставленной цели. Через пять лет я смогла открыть уже вторую аптеку. С ней, конечно, было уже проще: когда все знаешь, когда есть опыт, работается легче. Да и к этому времени я уже была не одна.

– Расскажите о своем коллективе. Что вы считаете главным в работе? Что необходимо для достижения успеха?

– Сейчас наш коллектив насчитывает 10 человек, у нас два провизора – Гульнур Кушеровая и Жулдыз Жаксылыкова, четыре фармацевта: Ирина Рыжкова, Ирина Кириллова, Зенфира Мусаева и Улмекен Хамза. Коллектив очень дружный и сплоченный, многие работают уже около десяти лет. Меня радует, что у нас нет текучки кадров, ведь это говорит о том, что атмосфера сложилась дружеская. Все сотрудники относятся к делу добросовестно, готовы прийти на помощь друг другу, если понадобится. За это время все мы сдружились, теперь у меня есть помощники, на которых я могу положиться.

ГЕРОЙ НОМЕРА



Самым главным в работе, я считаю, является профессионализм кадров. Каждый человек должен заниматься тем, что он знает и что умеет делать. Сапоги должен шить сапожник, а пироги печь – пекарь. Только тогда будет во всем порядок. В любой специальности можно стать лучшим, что называется, профессионалом своего дела. Самое главное – любить свою профессию, стремиться к новым знаниям в своей сфере. Именно поэтому я уделяю большое внимание повышению квалификации своих сотрудников, они периодически проходят обучение на семинарах и тренингах.

Хочу сказать, что с компанией «ЭМИТИ Интернешнл» я сотрудничаю более 15 лет. Здесь работают профессионалы своего дела в лице Людмилы Комиссаровой – при всей своей занятости она находит время лично познакомиться с клиентами. Нам очень удобно работать по системе удаленного доступа WinPrice. Хочу поблагодарить за внимательность и высокий уровень обслуживания своих клиентов менеджера Али Мамедова.



– Расскажите о своей семье, о детях, чем они занимаются?

– Семья – это небольшое государство. Моя семья – самые близкие мне люди, они всегда находятся рядом и поддерживают меня во всем. Мы с мужем Мухтаром 35 лет идем по жизни вместе. Мы понимаем друг друга с полуслова, иной раз достаточно одного только взгляда. У нас два взрослых сына, Ерлан и Даурен. У казахов есть пословица «Ұяда не көрсең, ұшқанда соны іперсің», поэтому мы хотим, чтобы наши дети перенимали от нас только хорошие качества. Старший сын, Ерлан, по моему совету пошел учиться в медицинский институт и тоже стал фармацевтом. Я очень хотела, чтобы он пошел по моим стопам, стал моим помощником. Позже Ерлан решил, как я в свое время, получить еще одно высшее образование – в сфере IT-технологий (его всегда тянули технические специальности, а в медицинский он пошел только из-за моих уговоров).



Теперь он реализовал и свою мечту, занимается тем, что его интересует. Но, к моему счастью, так получилось, что его женой стала студентка фармацевтического факультета, которая проходила практику в моей аптеке, – собственно говоря, так они и познакомились. Так что теперь у меня и сноха – фармацевт! Этому обстоятельству я очень рада. Гульнур теперь работает заведующей отделом в аптеке, она моя поддержка и настоящая помощница. Я ею горжусь: в этом году она участвовала в конкурсе «Лучший провизор года» по области и заняла 2-е место, что тоже весьма почетно, я считаю. Кроме того, у Ерлана и Гульнур есть двое детей – Тимуджин и Аружан – мои любимые внуки, которым я стараюсь уделять много времени. Так интересно смотреть, как они растут, меняются, взрослеют, открывают для себя мир.

Мой младший сын, Даурен, сразу сказал, что в медицинский не пойдет, что фармацевт – это профессия, которая больше подходит для девочек. Сам он всегда мечтал стать военным, и стал им. Он – кадровый офицер, окончил военный институт радио-



электроники и связи и в данное время работает в СВО командиром отделения. А недавно он окончил Гуманитарный университет им. Кунаева по специальности «юриспруденция». Видимо, моим детям это передалось от меня – стремление учиться. Хотя мои сыновья не работают фармацевтами, но у меня есть сноха Гульнур и сестренка Жулдыз, тоже провизор; растет внучка, на которую я возлагаю большие надежды, так что есть кому оставить свое дело в будущем, есть кому продолжать семейную династию.

– Майгуль Хамзаевна, тема нашего выпуска как раз посвящена семье, семейным ценностям, традициям. Какие у вас есть семейные традиции, как они возникли?

– В каждой семье есть свои семейные традиции и ценности, которые передаются из поколения в поколение. Семейные традиции имеют огромное значение как для взрослых, так и для детей, с их помощью сохраняются связь между поколениями и теплые, нежные отношения. Мы всей семьей ездим поздравлять наших родителей во все праздники, например Наурыз, Новый год, 9 Мая. Это наша главная семейная традиция. Особенно важное значение имеет для нас праздник 9 Мая, так как отец у меня труженик тыла. Он нам рассказывает, какое у них было трудное детство, о том, что они не играли никогда, как наши дети, а работали за взрослых с утра до вечера. Много рассказывает о подвиге нашего народа, о том, какой ценой нам досталась победа и как важно ценить покой и мир в нашем родном Казахстане. Я очень благодарна своим родителям за напутствие, за то, что они научили меня не бояться трудностей, не останавливаться на достигнутом и идти только вперед.

– Как вы проводите свой семейный досуг, как отдыхаете всей семьей?

– Мы всей семьей любим выезжать на природу. У нас в Талгаре очень много красивых и живописных мест, куда можно ездить всей семьей летом, например ущелье Маралсай, Форелевое хозяйство, Тургеньское ущелье, Восемь озер. А зимой мы ездим кататься на коньках и на лыжах в горнолыжный комплекс «Ак булак».

– Чем вы увлекаетесь, какое у вас есть хобби?

– Я давно увлекаюсь цветами! Все мы, женщины, любим цветы: они делают нашу жизнь ярче и дарят свою энергию. Мое хобби – цветоводство. Выращивание и разведение цветов – моя одушина. Круглый год у меня на подоконниках что-нибудь цветет. А когда начинается лето, я засаживаю цветами ящик за окном.

А все началось с обычных фиалок. Первую я принесла с работы. Она была вся скукоженная, я ее пересадила, подкормила, стала за ней ухаживать, и из нее выросла замечательная сиреневая красавица! Потом я начала их выращивать из листиков, покупала в цветочных магазинах и у бабушек на рынках. Вот такая коллекция у меня получилась: герани, бальзамины, амариллисы и декабристы. В моей коллекции уже три расцветки розовой герани, есть красная и малиновая.



– Ваши пожелания нашим читателям?

– Всем читателям хочу пожелать от себя и всей своей семьи счастья, здоровья, успехов в работе. Пусть у вас все получается, сбывается все задуманное, пусть ваши дети и внуки вас радуют, станут вашей надежной опорой. Процветания, благополучия, достатка, мира и добра вашим семьям!

Вопросы задавала Дана Бердыгулова

СВОЙ СВОЕМУ ПОНЕВОЛЕ ДРУГ

Нужно ли дружить с родственниками? Как часто случается, что друзья и другие чужие люди становятся нам самыми близкими людьми, а с родными – матерью, отцом, сестрой или братом – дороги расходятся! Почему это происходит? Из-за чего люди вдруг перестают следовать вынесенной нами в заголовок народной мудрости? Или всегда есть надежда на то, что перемелется – мука будет, все равно родне некуда друг от друга деваться и в итоге после любой семейной склоки настанет хэппи-энд и примирение?



Мы с вами живем в Казахстане, где семейные отношения у коренного населения возведены на высоко значимый нравственный уровень. Здесь принято жить большими дружными семьями – молодожены живут с родителями, не стремясь сразу же создавать свое отдельное независимое гнездо. У казахского народа такая обширная родственная иерархия, что непривычному человеку легко запутаться, кого как называть: сестренка может быть и сінлі, и қарындас, внук – и жиен, и немере. В зависимости от того, по женской или по мужской линии родство, наименования одних и тех же родственников так сильно разнятся. Взять хотя бы такой вид родства, какой существует, например, у абысынок – жен двух родных братьев – в какой еще культуре, кроме восточных народов, этому придается такое большое значение? Суть этого отражает, например, такая казахская пословица: «Если братья дружны между собой, то лошадей много. А если жены братьев дружны между собой, то и еды много». «Лошадей много» – имеется в виду, что они могут пользоваться лошадьми друг друга.

Как объясняют своим детям очень многие родители, ставшие таковыми в советские годы, – они рожали второго-третьего ребенка из соображений о том, чтобы, когда не станет родителей, у человека оставался кто-то родной по крови. Всякое может в жизни случиться – личная семья может не сло-

житься, дети могут не родиться или быть еще маленькими, когда бабушек-дедушек не станет, – для этого и нужен другой взрослый родной человек.

Чаще всего происходит так, что в детстве многие дерутся, конфликтуют, оспаривают друг у друга родительское внимание и любовь, но, когда вырастают, сами становятся родителями – все непонимание сглаживается, остается в прошлом, и взрослые братья-сестры живут очень дружно, делятся друг с другом важными секретами и серьезными проблемами, особенно внутрисемейными, о которых постороннему, не родному человеку, например даже близкой подруге, не расскажешь.

Это происходит потому, что часто мы, взрослая, начинаем по-другому воспринимать мир и все то, что окружало нас, «когда деревья были большими». Не зря же рассказывают, что книги и фильмы, увиденные и прочитанные в разном возрасте, воспринимаются совершенно по-разному. И если «Волшебник Изумрудного города» казался нам в 12 лет верхом совершенства, то в 30 лет мы дивимся его детскости. Также и всякие разногласия и обиды, которые имели большое значение в детстве, по мере взросления начинают казаться нам несерьезными. Если мы младшие в семье, то, войдя в возраст брата или сестры на момент первых конфликтов (16–18 лет), наконец-то начинаем понимать их, особенно

если и за нами есть кто-то младший и приставучий, сующий нос теперь уже в наши дела. А если мы из старших детей, то, когда рождаются свои дети, мы их воспринимаем теперь как очень приятных малюток, которым можно простить любые шалости, и недоумеваем, как в свое время мог так раздражать малыш-братишка.

Матерей и отцов тоже начинаешь понимать с возрастом, когда рождаются свои дети. И потом еще удивляешься: как ты, мама, умудрилась нас воспитать и при этом никогда не бить? Как у тебя хватало терпения праздновать все наши дни рождения с 6–7 лет, каждый раз приглашая в дом ораву детей? Ухаживать за нашими кошками и собаками? Как ты смогла полностью оставлять нам все наши собственные деньги, начиная со времени получения стипендии? Конечно, мы научились сами тратить деньги разумно, но ведь перед этим мы покупали на все деньги то свой портрет, распечатанный на компьютере, то щенка колли. В то время как на хозяйство у мамы зачастую не хватало денег. Как нас спокойно отпускали гулять до 10 ночи в 16 лет? Как нам разрешили жениться в 21 год? Да если наш сын в 21 соберется жениться, это же будет уму непостижимо! Он и сейчас, в 16 лет, укладывается спать в 9 вечера – так мы над ним трясемся...

Еще одним испытанием на прочность для родственников, уже повзрослевших и вроде бы наладивших отношения, является раздел наследства после умерших родителей или дедушек-бабушек. Есть даже пословица про то, что ты не узнаешь человека, пока не разделишь с ним наследство. Обычно те дети, которые ухаживали за родителями в последние дни, справедливо полагают, что у них больше моральных прав, чем у тех детей, кто жил за тридевять земель и прилетел на готовенькое. И начинается непонимание, конфликты какие-то. Особенно когда для удобства оформления документов другие родственники формально отказываются от наследства в пользу кого-то одного и тут уже все держится на честном слове. Конечно, обычно все решается в конце концов тем, что родные люди – братья и сестры – мирятся, так как их связывают кровные узы, которые помогают преодолеть непонимание, да и мысли о том, что любимых родителей вряд ли порадовали бы ваши взаимные обиды, имеют место.

Если говорить об отношениях отцов и детей, стоит заметить, что обычно дочери все же ближе к родителям, чем сыновья: если кто-то сляжет, они лучше заботятся об их здоровье, больше сочувствуют, больше сами нуждаются во взаимном общении. И это даже несмотря на все восточные традиции, по которым род ведется по мужской линии. Конечно, все каноны этого соблюдаются, но тенденция все-таки отчасти позаимствована у других народов.

И возвращаясь к теме восточных традиций: они оказывают влияние на культуру всех националь-

ностей в Казахстане. Это касается и организации семейного бизнеса, и проживания нескольких поколений семьи в одном большом доме. Конечно, и у русских, например в деревнях, жили раньше большими неразделенными семьями, и у украинцев. Но литературные произведения доносят до нас описания жестоких драк между взрослыми братьями и даже между сыновьями и отцами, после чего обычно происходило разделение дворов. У казахского же народа, как и у других восточных национальностей, очень сильно уважение к старшим, как у мужчин, так и у женщин, и именно это позволяет им и сейчас, в наше время, жить большими семьями из разных поколений.

Конечно, не у всех все так радужно. Случается, что люди переносят свои детские обиды во взрослую жизнь, обижаются на родителей, завидуют более успешным братьям-сестрам, либо не мирятся после дележа наследства, – но это уже отклонения от нормы и решить эти проблемы должен помочь специалист-психолог, который проанализирует путь появления «болячки» и донесет до заинтересованных сторон, что с родными надо обязательно иметь хорошие отношения. И хоть мы не выбираем родственников, но всегда имеем возможность разобраться во всем, простить родных людей и быть прощенными ими.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Жанна Яворская, дипломированный психолог, г. Алматы

Когда мы говорим о вопросах отношений в семье, мы в любом случае говорим о таком удивительном явлении психики человека, как ментальность. Что такое ментальность? Это средоточие ценностей и традиций, которые закладывались из поколения в поколения и впитали всю историю становления этноса, правила и обычаи жизни, принципы взаимодействий. Именно поэтому менталитет, с одной стороны, явление значимое, потому что отражает культуру этноса в самом широком смысле этого слова, с другой – консервативное, потому что если меняется, то медленно и неохотно. Приведу очень яркий пример этого явления. Совсем недавно я проводила в одной компании тренинг по искусству красноречия. Была задана свободная тема для выступления. На тренинге присутствовало восемь представителей титульной нации Казахстана, то есть казахов. Настало время выступлений. К трибуне вышел молодой человек, который в четырехлетнем возрасте с семьей переехал из Каракалпакии в Алматы. Он получил замечательное светское образование, часто выезжал за границу на курсы разного плана – от языковых до предметных, соответственно образованию,

которое он получал. Руслан начал свою речь так: «Здравствуйте, друзья! Сегодня я хотел бы говорить о традиционной казахской свадьбе. Мне кажется, что некоторые традиции в нашей свадьбе нужно изменять. Кто-нибудь из вас в настоящее время готовится к свадьбе?» Получив ответ, он продолжил диалог с аудиторией, задав вопрос: «Что вы думаете об этом?» Как по-вашему, что он услышал в ответ? Совершенно верно: нас вполне устраивают те традиции, которые существуют, так делали наши отцы и деды, так будем поступать и мы. А ведь молодым людям, сидящим в учебной аудитории, было по 21–23 года. С кровью матери, с наказаниями отца они впитали традиции и стали носителям ментальности, существующей уже многие века.

И тем не менее мы не изолированы от мира, мегатренды все больше и больше влияют на сознание народа, меняя его и, увы, зачастую не в лучшую сторону. Приведу несколько подтверждений своему тезису. Все чаще и чаще большая казахская нуклеарная семья распадается из-за меркантильных интересов, которые сегодня, в век золотого тельца, становятся все более и более значимыми. Однажды мне пришлось столкнуться с интересным случаем. Ко мне обратилась молодая красивая женщина по имени Райхан. Она предчувствовала, что свекровь не даст ей жить счастливо с супругом. Их семья относится к богатейшим слоям нашего общества. И свекровь часто при невестке говорила сыну: «Переведи свои капиталы на меня. Я знаю, ты умрешь раньше меня, и все достанется твоей жене. Она только поэтому за тебя замуж вышла». Ужасают уже слова этой женщины-матери, не говоря о поведении. У Райхан была дочь от супруга, до этого у него не было детей – по его вине, потому что Райхан была здорова. Ей пришлось перенести несколько болезненных процедур ЭКО, для того чтобы родился этот долгожданный ребенок. Девочке было два годика, когда свекровь добила своего и Райхан с мужем развелась. У женщины не осталось денег, кроме тех, которые она накопила сама, когда еще не была в декретном отпуске. Разве раньше казахи бросали своих детей без куска хлеба? Почему это стало возможным сейчас? Меняется ментальность, и пословица «Свой своему друг поневоле» все больше остается пословицей, смысл которой все чаще нарушается.

Или другой пример – гиперответственность сына перед своей большой семьей. Вспоминаю один тренинг, во время которого взрослый и зрелый мужчина плакал и не утирал слез. Знаете, в чем была причина? В страхе, что он не сможет оправдать надежды семьи. У него был свой бизнес, достаточно крупный, и на него надеялись все его родственники. Он построил дома всем своим братьям, отцу с матерью, а сам с семьей

продолжал жить в своей благоустроенной машине. Он устраивал своих родичей на работу, но не всегда они хотели работать и помогать ему в бизнесе, чаще они судили его и говорили, что он мог бы посадить их на более значимые должности начальников. И ни у кого из «любящих» родственников не возникло даже мысли о том, что одному человеку поднять огромный родственный клан может быть не под силу, что у него самого пятеро детей, которых надо обучить, что однажды в благом порыве он может надорваться навсегда и ничего уже нельзя будет изменить. Это тоже обратная сторона медали под названием семейственность.

Конечно, не все плохо в нашем государстве. Есть и хорошие примеры. И один из таких примеров – совместное проживание отцов и детей. Когда несколько поколений ютятся в одной квартире, нужно быть настоящим дипломатом и глубоко любить своих близких, прощая обиды, которые порождают раздоры, ведь жить на небольшой территории разным семьям разного возраста и разной культуры достаточно тяжело. Положение спасает традиционное уважение к старшим, к родителям, и оно облегчает не самую блестящую жизненную ситуацию.

Приведу еще один положительный пример. В одном вузе читаю лекцию по психологии и поднимаю вопрос об иррациональных и рациональных суждениях. Говорю о том, что суждение «Дети должны помогать родителям» иррационально, потому что в нем содержится принуждение, когда одних буквально заставляют поступать личным во имя других. Вы бы видели бурю, которая разразилась после моих слов. И только когда я сказала о том, что никто никому ничего не должен, но каждый человек может сделать выбор, как ему поступить, магистранты успокоились. Значит, живы еще высокие моральные ценности. Однако очень хотелось бы, чтобы такие ценности, как любовь друг к другу, забота о близких, продолжали жить и развиваться. И это в наших руках, надо только помнить, реализовывать и сохранять в своей ментальности истинные общечеловеческие ценности.

Может быть, нам имеет смысл перефразировать пословицу, чтобы она зазвучала так: «Свой своему друг по доброй воле», и сделать ее девизом нашей жизни? Ибо только тогда, когда в глубинные наши принципы вернутся гуманизм, человеколюбие, равнодушие, истинный интерес друг к другу, народ поднимется на еще более высокую ступень своего развития. И, сохраняя свою ментальность, человек станет гражданином мира и вселенной. Иначе не выжить в эпоху кризисов и перемен.

ОСТАЛОН®

— алендроновая кислота —

ПАТОГЕНЕТИЧЕСКАЯ ТЕРАПИЯ ОСТЕОПОРОЗА

ЖИЗНЬ БЕЗ ЛОМАНЫХ ЛИНИЙ!



REG. 7959/RU
04/3/12014



ГЕЛЕОН ФАРМАТ

ТАБЛЕТКИ, ПОКРЫТЫЕ ПЛЕНОЧНОЙ ОБОЛОЧКОЙ 70 МГ

Фармакотерапевтическая группа.

Препараты для лечения заболеваний костей. Препараты, влияющие на структуру и минерализацию костей. Бисфосфонаты. Алендроновая кислота. Для приема внутрь!

Показания к применению.

Лечение остеопороза в постменопаузе (снижение риска развития переломов позвоночника и бедренной кости)

Способ применения и дозы.

Рекомендуемая доза: 70 мг 1 раз в неделю. Для обеспечения всасываемости препарат следует принимать утром натощак, за полчаса до приема пищи, жидкости или других лекарственных средств, запивая простой питьевой водой.

При приеме препарата следует соблюдать следующие правила, которые указаны в инструкции по медицинскому применению.

Побочные действия.

Часто (1/100, <1/10): головная боль; боли в животе, диспепсия, запор, диарея, метеоризм, гастрит, язва пищевода, язва желудка, дисфагия, эзофагит, икота, вздутие живота, отрыжка кислым, тошнота; оспаганг, артралгия, миалгия, судороги.

Противопоказания:

- повышенная чувствительность к какому-либо из ингредиентов препарата;
- аномалии пищевода и другие факторы, затрудняющие проходимость органа (ахалазия, стриктура);
- неспособность большого количества оставаться в вертикальном положении, хотя бы сидя, в течение 30 минут;
- гипокальциемия;
- почечная недостаточность со скоростью клубочковой фильтрации <35мл/мин;
- беременность и период лактации;
- детский и подростковый возраст до 18 лет.

Лекарственные взаимодействия.

Кальций, антациды, некоторые пероральные препараты, лизин, магний, в том числе минеральные воды, влияют на всасываемость алендроната, лекарства можно принимать внутрь не ранее, чем за 30 минут после приема алендроната. НПВС усиливают неблагоприятные эффекты Осталона!

Особые указания.

Следует соблюдать особую осторожность при назначении препарата пациентам с активными заболеваниями верхнего отдела желудочно-кишечного тракта, тахикард, дисфагия, заболевания пищевода, гастрит, дуоденит, язвы или при серьезных заболеваниях желудочно-кишечного тракта, перенесенных в предшествующие 12 месяцев. Следует обращать внимание больных на то, что при появлении признаков раздражения пищевода (дисфагия, ретроперихондральная боль при глотании, тошнота или ухудшение течения язвы), прием препарата следует прекратить и обратиться к врачу. Назначение препарата при остеопорозе, не связанном с постменопаузой и не носящего возрастной характер, возможно лишь в индивидуальном порядке. Лечение можно начать лишь после устранения гипокальциемии, нарушения минерального и витаминного обмена.

Препарат не влияет на способность управлять автомобилем и выполнять работы, связанные с высоким уровнем травматизма, однако при развитии побочных эффектов со стороны органа зрения (конъюнктивит, миалгия) управление автомобилем и рабочими механизмами противопоказано до момента полного исчезновения побочных реакций.

Условия отпуска из аптек.

По рецепту врача.

Перед назначением и применением внимательно ознакомьтесь с инструкцией по медицинскому применению.

РК-ЛС-5-№004596 от 07.12.2012

Разрешение на рекламу №4174 от 17.07.2013

Просим Вас все вопросы по применению препарата и по побочным эффектам отправлять по адресу: ru@pharmed.kz



Семейная система

Каждый из нас уникален, как снежинка. И порой нам кажется, что проблемы, которые одолевают нас, «только наши». Мы склонны считать свою ношу уникальной, если не самой тяжелой. И лишь в очень редких случаях замечаем, что, возможно, повторяем судьбу своих предков. Мы бываем слишком сосредоточены на себе, чтобы заметить, что наших близких терзают буквально те же проблемы, что и нас, но мы виним именно близких, не желая увидеть большее – систему. Что такое семейная система, почему наши основные личностные проблемы глубоко с ней связаны и есть ли шанс на ее исцеление?

В системной семейной психотерапии человек не рассматривается индивидуально, вне системы семьи. Клиентом является вся семья. В этом интереснейшем направлении психологии мы уже не снежинки а, если продолжать метафору, то – колесики или шестеренки в огромном механизме семейной системы. Каждый в своей – той, где родился и вырос. Если проблемы у колесика – проблемы у всей системы. Если проблемы не у меня лично, но у других колес, крутящихся рядом, в том же механизме, то это непреложным образом скажется и на моей жизни, поскольку я тоже здесь «кручусь».

Семейная система – это нечто большее, чем просто сумма всех ее элементов. Система включает в себя членов семьи и динамические связи между ними – все это части целого, которые взаимовлияют и взаимообуславливают друг друга. Семейная система открыта и постоянно обменивается с окружающей средой. Например, ее можно представить как точки в пространстве, соединенные

многочисленными проводками отношений, по которым бегают импульсы энергии. Хорошие, теплые взаимоотношения – светлее энергия и чаще пробегают импульсы. Больше светлых взаимоотношений – светлее система в целом. Одни точки светят ярче – к ним тянется больше импульсов и больше импульсов они раздают в ответ; другие точки едва мерцают и находятся в изоляции – их избегают другие члены, но точка все равно еще в системе, и ее присутствие и изоляция тоже как-то влияет на остальных.

К примеру, если в семье есть алкоголик или больной человек – с точки зрения системной семейной психотерапии болеет вся семья. Система уже несет в себе разрушительные элементы или программы и «бьет» по самым уязвимым ее элементам, и те, кто становится алкоголиками, наркоманами, заболевает, – не причина болезни семейной системы, а лишь ее следствие. Просто именно они оказались самыми слабыми и уязвимыми.

Распространенный пример: ранее бодрая, энергичная пенсионерка, жена алкоголика, отправленного на лечение, внезапно «заболевает» депрессией. Диагноз ставит себе сама, но действительно меняется внешне, у нее мрачнеет настроение, обостряются «болячки». Родные, друзья ее не узнают, замечают перемены в поведении, но помочь не могут. Целый год, пока муж лечится, все ее мысли крутятся вокруг идеи, что ему в санатории хорошо, а она здесь страдает. А почему страдает? Так ведь он вернется и снова начнет пить! Замкнутый круг. Именно по этой причине никакое лечение от алкоголизма или наркомании не поможет, если не проводится психотерапия с созависимыми людьми – супругами, детьми, ближним кругом того, кто был оправлен на лечение и реабилитацию. Алкоголик – не причина семейных проблем, а наиболее уязвимый элемент системы, которому некуда больше спрятаться. Спрятаться от чего? От тех же неустраивающих отношений, накопленных обид, подавленных эмоций, нарушенных границ, отсутствия любви и тепла, в конце концов. У жены-пенсионерки есть, конечно, своя версия о том, как она всю жизнь на него положила, а он, неблагодарный, пил! В то же время любой сторонний наблюдатель отметит, что вкладывала она и много претензий, истерик, пилила и так разряжала свое эмоциональное состояние. И, пока муж пил, ей действительно было куда деть свою энергию. Их маленькая система отношений была хоть и порочна, но устойчива. Сценарий – муж пьет, жена тиранит. Однако стоило вынуть из системы пьющего мужа – и жене страшным образом нечем заняться, не во что играть, нечем заполнить эту пустоту. Если не помочь ей справиться с ее кризисом, муж действительно будет пить и дальше. Потому что так заведено в этой системе. Пройти личную терапию, сделать выбор в пользу жизни, а не саморазрушения или разрушения близких – то, что важно сделать каждому члену системы, которая ударила по кому-то из близких, сделав его зависимым.

Уровней, на которых существует семейная система, множество. Это и уровень отношений, и уровень собственности (на котором случается квартирный вопрос), и психофизический (здоров ли род), и генеалогический (история и структура рода), и, если угодно, эзотерический. Система как Дух Рода, или некий эгрегор, совокупность всех историй предков, членов семьи, хранящий память поколений, руководящий общей энергией системы и перераспределяющий ее.

Генетические болезни и предрасположенности к хроническим заболеваниям рассматриваются в системной семейной терапии очень трепетно и внимательно. Болезнь и в индивидуальной психотерапии дает большой объем информации об образе жизни, образе мышления, эмоциональном состоянии и предпосылках психосоматики. Что при должном уровне внимания и мотивации позволяет ее все-таки излечить совместно с медициной, а ино-

гда и вопреки ей. Болезнь же, вписанная в систему семьи, открывает для исследования еще больший простор информации. Как заболел, что происходило в момент заболевания в семейной системе? Не был ли заболевший ограничен в ресурсах? Хотел ли получать больше любви и заботы?

Больной человек в семье стягивает ресурсы системы на себя. Он получает больше, чем другие ее члены. Болезнь – это манифест, крик о помощи ко всей системе заметить ее члена. Болеть становится выгодно, если крик услышан. Болезнь можно не допустить или предотвратить, если уделять необходимое внимание всем членам семьи – и старшим, и младшим. Замечено, что выздоровление тяжелобольных откладывается, если больному комфортно в своем «больном» положении в системе: теперь я больной, значит, я получу много ухода, заботы и сочувствия, а ведь если выздоровею, то придется как минимум ходить на работу, а то и вовсе брать на себя ответственность за свою жизнь. Нее...

Семейная система – это нечто большее, чем просто сумма всех ее элементов. Система включает в себя всех членов семьи и динамические связи между ними

Это те случаи, когда по медицинским показаниям все в норме, а человек встать с постели не может или же, наоборот, высококлассное лечение не помогает: «если человек решил умереть, медицина бессильна». Что же теперь – не помогать больному вовсе? Помогать, конечно! Для этого он и пошел на такой риск как травма или болезнь – разумеется, пошел неосознанно. Но помогать в разумных пределах, не начинать жить за него, не забывать о себе и о других членах семейной системы. Даря заботу только кому-то одному, вы отнимаете ее у других. И это как раз одно из проявлений того, что называется стягиванием ресурсов системы. В качестве профилактики просто уделите немного внимания каждому члену семьи. Простите, если сможете, обиды и подарите тепло. Это вернется вам добром, вашим детям – может, не сразу, пусть через много лет, но самым неожиданным и приятным образом. Потому что вы «подлечили» систему. Конечно, если кто-то от вашего внимания и улыбки не заболит, хотя без них мог бы заболеть, вы об этом не узнаете и не сможете себе повесить медаль на грудь. Тогда как полжизни ухаживать за больным родственником – занятие почетное и более осязаемое. Но семейная система – сложная совокупность разных межличностных и межпоколенческих процессов, и здесь всегда лучше с добром перестараться зара-

ОТНОШЕНИЯ

нее, впустить в жизнь больше светлой энергии, чем позднее расхлебывать негативные последствия, распространившиеся по всей системе. Мудрые члены семейной системы (обычно это бабушки) отлично это чувствуют. Но необязательно взрослеть до преклонного возраста, чтобы начать это понимать.

Семейная система владеет некоторой энергией, зарядом, ресурсом. Когда умирает или рождается новый член системы, ресурсы системы перераспределяются. Для кого-то их становится меньше, для кого-то больше. И нередко наши психологические проблемы или острые, якобы на ровном месте возникшие кризисы, депрессивные состояния, вплоть до суицидальных настроений – все это сложная реакция на перераспределение ресурсов в семейной системе. В механизме системы что-то изменилось, и вот колесико вынуждают двигаться иначе, чем раньше, ибо система уже не будет прежней. Конечно, какому колесу это понравится! Место ушедшего родственника освобождается, и кто-то теперь якобы должен выполнять его функции. Вместе с новорожденными членами семьи встают вопросы наследства, малышам требуется внимание, которое раньше распределялось на других. Реакции могут быть хроническими – длиться годами, вспыхнуть в непредсказуемый момент. Когда причина личных проблем, кроющихся в процессах семейной системы, доходит до осознания в результате личной работы или психотерапии, наступает облегчение – через понимание своего адекватного места в системе и видения системы целиком.

Система меняется и перераспределяет ресурсы и в других важных для семьи ситуациях – свадьба, переезд, взросление детей и их «вылет из гнезда», измена и т.п. Увидеть и проработать личные кризисы, связанные с изменениями в семейной системе, хорошо помогают метафорические ассоциативные карты (МАК) – эффективный метод работы, о котором я напишу отдельно в одном из следующих номеров.

Мы не выбираем, в какой семье нам родиться. Конечно, есть мнение, что душа перед рождением скрупулезно подсчитывает очки своей кармы и выбирает ту пару родителей, от которых сможет наилучшим образом получить новый урок для себя, а вместе с тем и преподать им пару-тройку хороших уроков. Но даже в этом случае то обыденное сознание, наше эго, которое пребывает на земле в этом воплощении, к этому изначальному выбору души имеет весьма косвенное отношение. Так что мы не выбираем, в какой семье родиться. Но каждый день перед нами встает множество других выборов. В широком экзистенциальном смысле каждый выбор, который мы делаем, – это всегда выбор одного из двух: выбор в пользу смерти или в пользу жизни. Выйти покурить или вместо этого сделать пару полезных дыхательных упражнений. Съесть вредное или съесть невкусное, но полезное.

Раздраженно накричать на родного человека или найти в себе силы спросить: «Как я могу сделать твой день лучше?» Делая выбор в пользу жизни для своей семейной системы, вы питаете ее и излечиваете от негативных энергий и программ.

Та энергия, тот след, который мы оставляем в своей семейной системе, еще долго будет жить с теми, кто также в нее включен. И мы даже не будем понимать, как наше негативное состояние ударило по другим. Но в рамках системы оно может вернуться к нам и к другим ее членам – нашим детям. Просто как негативный импульс, обошедший по проводам множество точек и вернувшийся в исходную. Другое дело, что и к нам приходят негативные импульсы от других членов системы. И, если чувствуете в себе силы остановить негативный импульс, сделайте это, не передавайте дальше: это порочный круг. Представьте себе те же точки – ваших членов системы, те же проводки взаимодействия, которые вас соединяют. Пришел негативный импульс – но вы не отправили его дальше гулять по системе, а сказали себе: «Это закончится здесь» и мысленно сожгли, растворили, разорвали, распылили, заземлили эту энергию. Или выберете тот образ избавления и очищения, который вам больше подходит.

В глубине души мы всегда знаем, как помириться с теми родственниками, с которыми отношения разбиты в пух прах. Во всех семьях есть тяжелые темы и тяжелые отношения. И путь к исцелению всегда лежит через любовь и внимание, но с ясным пониманием своих границ. Мы не можем изменить

Мы не можем изменить других людей, но мы можем менять свое психологическое состояние, свое отношение к ним





других людей, но мы можем менять свое психологическое состояние, свое отношение к ним и то, что мы отпускаем в мир: «если тебе не нравится то, что ты получаешь, измени то, что ты даешь».

Нарисуйте свое генеалогическое древо. Вспомните всех членов семьи, кого сможете, и расспросите других родственников, кто знает больше. Зарисовывайте и ведите записи. Кто был сильным, а кто изолированным. Кто ушел рано, как это повлияло на других. Собирайте больше информации: иногда совершенно случайная деталь может оказаться крайне важной, для того чтобы сложился «пазл» вашего описания мира, понимания, как та или иная системная взаимосвязь могла отразиться на вашей жизни. Ключевые моменты судеб членов семьи, известные факты об их жизни и взаимоотношениях с другими – все это материал для выстраивания целостного образа системы. Иногда удастся узнать, каким был тот или иной предок в вашем возрасте, какие идеи, ценности, жизненные условия сопутствовали ему, какие проблемы повлияли на его судьбу. Иногда удастся отыскать корень проблем, повлиявший на членов системы, и даже выкорчевать его, насколько возможно, из вашей точки.

Изучая семейную систему, можно вскрыть и семейные установки, которым нас обучают прошлые поколения, но которые не всегда оказываются нужны и применимы в нашем времени, в нашей конкретной ситуации, но мы почему-то продолжаем в глубине души придерживаться их и следовать им. Например, считать, что «много денег – стыдно и нехорошо», «изменять – плохо» (а вот жить с нелюбимым мужем – отлично) и т.п. Понимая, что эти установки – привитые и не необходимые для вашего

выживания сейчас, вы вольны сказать: «я отпускаю» или «я отменяю» это.

Системный взгляд на семью изменит и ваше отношение к экзистенциальным вопросам бытия. Появится отдельный системный отстраненный взгляд на жизнь и смерть.

Работа с семейной системой – долгий, творческий, сам по себе терапевтический и увлекательный процесс, дающий неожиданные и даже мистические результаты. Мистикой мы называем все, что не можем объяснить рациональным умом, так что не стоит пугаться, если, вырисовывая древо и целенаправленно вспоминая предков, вы вдруг неожиданно найдете какие-то вещи, напоминающие о них, или позвонит случайно кто-то из ныне живущих родственников, кто давно не выходил на связь. Здесь это называют «получить весточку» от системы. Значит, вы на правильном пути.

Наталья Польшанная, магистр психологии,
сертифицированный специалист
по телесно-ориентированной терапии,
танцевально-двигательному тренингу
и метафорическим картам

Автор проводит групповые танцевально-психологические занятия для тех, кто хочет раскрыть себя и решить свои психологические проблемы.
Алматы, ул. Жандарбекова, 205А.
Суббота, с 10.00 до 12.00.

Предварительная запись по тел: +7 701 799 41 25.
Подробнее о практике: http://vk.com/authentic_m

НАМ НЕ ЗАДАНО

Система школьного образования за последние несколько лет радикально трансформировалась. Как это ни парадоксально, но теперь ответственность за обучение фактически возложена на родителей. Именно мамы и папы, а отнюдь не педагоги в большей степени ответственны за то, чтобы мотивировать ребенка к учебе, привить ему если не любовь, то хотя бы уважение к учебному процессу, в частности записывать домашние задания в дневник и неукоснительно выполнять их дома.

Всем родителям, чьи дети 1 сентября пошли в школу, рекомендуем прислушаться к практическим советам специалистов:

1. Вместо нотаций – мечта

Зачем нужно хорошо учиться, расскажет каждый взрослый: хорошо учишься в школе – поступаешь в вуз – устраиваешься на хорошую работу – самореализуешься и имеешь приличный доход. Все так очевидно! Но эти доводы почему-то не мотивируют школьника – для него это всего лишь теория и далекое будущее, абстракция, он еще не настолько соизнателен. Поэтому из раза в раз повторять ребенку эту связку и тем более пугать присказкой «будешь двоечником – будешь дворы мести» точно не стоит. Достаточно одного раза, но доводы должны быть убедительными.

Лучше постарайтесь с ребенком «нащупать» его мечту – это будет гораздо более действенным мотиватором, чем теоретическое «хорошо зарабатывать». Необязательно формулировать в виде получения определенной профессии или заработка в круглую сумму, хотя и это не запрещено. Мечтой может стать «хочу побывать в 100 странах мира», вполне подойдет и «построить дом на берегу моря», «собрать своими руками собственный мотоцикл» или «стать нобелевским лауреатом». Периодически возвращайтесь к этой теме, но ненавязчиво.

Когда есть ради чего – любая деятельность формируется. Ничего страшного, если мечта меняется, однако старайтесь рассудительно общаться с ребенком, разбирая, насколько это сиюминутный порыв, а насколько действительно продиктовано глубоким желанием.

2. Вместо тотального контроля – выработка привычки

«Делает уроки, только если нависаю над ним тенью и контролирую» – очень распространенная сентенция мам, произносимая чаще всего с интонацией смирившегося человека.

Все верно, контроль должен присутствовать. Однако сам по себе тотальный контроль, крики и угрозы будут работать ровно до момента, пока вы не переключитесь на другие дела, которых у каждого из нас – хоть отбавляй. Поэтому первостепенная задача родителей – выработать у ребенка привычку учиться (а это включает в себя прежде всего выполнение домашних заданий). Ребенок должен делать домашнее задание по умолчанию – это все равно что чистить зубы или умываться каждый день.

Нынешние родители когда-то тоже учились в школе и записывали домашние задания, никто их не мотивировал, сами понимали, что надо – «не хочу, но надо». Это была базисная привычка, выработанная с детства, не подлежащая оспариванию, выполнявшаяся, можно сказать, на автомате.

Объясняйте на пальцах: у каждого человека есть свои обязанности, и он выполняет их независимо от желания, причем старается делать это хорошо. Поясните на простых бытовых примерах: мама готовит ужин, даже если устала или мечтает посмотреть кино; а тренер приходит на тренировку, даже если растянул ногу.

Хорошая привычка всегда делает людей сильнее. Будь то привычка делать ежедневно зарядку или учиться. Это у таких людей здоровые амбиции, это они стремятся к знаниям и жизненным вершинам, которых в итоге добиваются.

3. Еда: вместо количества – качество

Сон и правильная еда – это базис, без которого все прочие усилия по улучшению успеваемости ребенка – фактически пустая трата времени. То, что спать нужно ложиться в 11 и отводить на сон не менее 8 часов, еще знают и худо-бедно стараются выполнять многие. А вот с едой дела обстоят хуже. Большинство родителей исходят из принципа «чем больше ест – тем лучше» или «пусть хоть что-нибудь поест – какая же учеба на голодный желудок?!».

Между тем надо отдавать отчет, что еда, насыщающая только желудок, – это одно, а еда, способствующая работоспособности мозга, – это другое. Помните: продукт №1 в рационе тех, кто грызет гранит науки, – жирная рыба. Она поставляет тканям мозга незаменимые жирные кислоты омега-3, которые увеличивают количество и качество нейронных связей. Иначе говоря, определяют то, что в народе называют «умом и сообразительностью». Причем рыба содержит самые мощные формы жирных кислот – в отличие, скажем, от растительных масел.

Кормить ребенка рыбой необходимо дважды в неделю (а лучше – больше). Если по каким-то причинам вам это не под силу, обязательно давайте соответствующие витаминные комплексы с омега-3. Что бы ни говорили те, кто призывает обходиться без аптечных витаминов, без них учеба дается сложнее.

ГДЕ УМА НАБРАТЬСЯ

Верный способ помочь ребенку лучше учиться – обеспечить его правильным питанием. Известно, что самым полезным для ума веществом являются жирные кислоты омега-3. Питая клетки мозга, омега-кислоты ускоряют передачу сигналов между ними, тем самым улучшая способность ребенка внимательно читать, правильно считать и быстрее реагировать на уроке.

Главный источник омега-3 – рыба и рыбий жир. Ученые доказали: те, кто регулярно получает рыбий жир на протяжении учебного года, лучше учатся и лучше пишут тесты.

ОМЕГА ИНТЕЛЛЕКТ для школьников верный помощник с первого класса!

- натуральный источник незаменимых «умных» кислот омега-3
- обеспечивает 100% дневной потребности ребенка в омега-кислотах
- содержит всего два компонента – рыбий жир и цинк, а вот вредной «химии» нет совсем
- доступен по цене



ПРОВЕРЬТЕ НАЛИЧИЕ В ВАШЕЙ АПТЕКЕ

Продукт компании «ЭНД ТЕКС»

Тел.: 8 (800) 540 10 12

www.endtex.com

Сайт: 8 (800) 540 10 12

НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ

*обеспечивает поступление 100% рекомендуемого суточного количества омега-3 для детей с 7 лет



Насилие в семье – страдают дети

Насилие, совершенное по отношению к ребенку, по своим последствиям относится к самым тяжелым психологическим травмам. Мы рассмотрим три основных вида насилия: сексуальное, физическое и психологическое.

Почему тема насилия в последнее время стала столь популярной и почему ее не существовало ранее? Может, проблемы такой не было?

Оказывается, только к концу прошлого века дети стали рассматриваться как люди, имеющие человеческие права. До этого никого не интересовало, есть ли у них вообще душа. Единственной их задачей было почитать родителей, что бы те с ними ни делали. Даже в начале нашего века, когда стали известны массовые случаи инцеста или другого изнасилования, – даже тогда общественное мнение не могло принять во внимание реальности происходящего. За последние 20 лет пришло понимание важности этой проблемы. Тем не менее еще длительное время тема насилия отсутствовала у практических психологов, психотерапевтов, учителей, социальных работников.

СЕКСУАЛЬНОЕ НАСИЛИЕ

Любые статистические данные по этому виду насилия страдают одним недостатком. Мы можем знать только о случаях с теми, кто захотел рассказать об этом. Но мы не знаем и не можем знать, сколько тех, кто предпочитает об этом молчать. Вообще люди с трудом рассказывают о насилии, даже в случае большого доверия к психотерапевту. Они не могут сломать семейный запрет на рассказ о том, что с ними произошло, так как на всей этой сфере лежит «гриф секретности».

Ребенку кажется, что, рассказав об этом психологу, он совершит преступление против отца или матери. Кроме того, в случае насилия слишком велика душевная боль, и дети боятся своего подавленного гнева («контейнера»). Они опасаются, что если начнут рассказывать, то гнев может подняться и они потеряют контроль над собой, над своими чувствами. И наконец, у них всегда есть страх, что психолог или кто-либо другой, кому они рассказывают, отвергнет их, почувствовав отвращение.

Самая страшная форма сексуального насилия – инцест, или кровосмешение, когда сексуальное насилие по отношению к ребенку совершается близким родственником. Естественно, возникает вопрос: почему это происходит?

В сборнике «Сексуальные злоупотребления в семье», вышедшем в Англии под редакцией Анны Пик и Джеффа Линдсея, дается анализ причин инцеста.

Сексуальные злоупотребления есть проявление нарушенного функционирования семьи. В этой модели на первый план выходит роль матери в становлении сексуальных отношений между нею и отцом. Некоторые исследователи даже предлагают переформулировать проблему так: как мать потеряла власть настолько, чтобы не воспрепятствовать инцесту?

Если говорить о климате в семьях с инцестом, то следует отметить отсутствие взаимного доверия и подлинной привязанности членов семьи друг к другу. То есть это семьи без любви. Члены такой семьи, как правило, редко касаются друг друга (я имею в виду дружеское прикосновение) и всякое касание всегда окрашено сексуально: дотрагиваются, только если испытывают влечение.

Отец может быть склонен к физическому насилию, может пить. Мать, чья роль в семье скорее пассивна, отсутствует в разных вариантах: или физически (уезжая в командировки, много работая или защищая диссертацию), или психологически, всегда со всем соглашаясь. Такое «психологически пустое место», и с ней никто не считается.

В таких семьях всегда много секретов: скрывается друг от друга, кто сколько получил денег, кто где проводил свободное время и т.д. Здесь всегда присутствует неосознанный страх распада семьи. Страх состоит в том, что если что-то изменится, то семья распадается и все будут брошены и несчастны. Атмосфера в семье, как правило, со временем становится все более и более напряженной, как перед

грозой, возникает призрак распада семьи. И вот тут происходит инцест.

И здесь мы подходим, пожалуй, к самому важному моменту для понимания психологии насилия. Если насильник – ужасный незнакомый человек, это неприятно, но объяснимо и понятно. Есть агрессор, и есть жертва, ни в чем неповинная. Все гораздо хуже, если насильник – близкий человек, которого любишь.

Среди факторов, способствующих инцесту, в первую очередь выделяется сексуальная неудовлетворенность мужчины. «Кто-то занимается онанизмом, кто-то пользуется услугами проститутки, а кто-то совращает свою дочь», – говорят англичане. Факты свидетельствуют, что, во-первых, только малая часть отцов, находящихся в половых отношениях с дочерью, страдает психическими расстройствами и патологическими влечениями; во-вторых, отчетливо прослеживается тенденция увеличения числа случаев инцеста по мере взросления дочери.

Теперь о роли матери в таких ситуациях. Что она в это время делает, как получается, что в течение длительного времени она умудряется не замечать происходящего? Очень много случаев, когда матери вытесняют достаточно очевидную информацию, свидетельствующую, что в семье произошел инцест. При этом они «не замечают» совершенно очевидных вещей, которые любой другой понял бы однозначно.

Надо сказать, что матери предпочитают не замечать «самые прямые намеки бессознательно». Но дочери в это поверить трудно, и в ее душе навсегда поселяется обида на мать, которая все видела, но предпочла не замечать. Это расценивается как предательство с ее стороны. Довольно много случаев, когда матери, узнав об инцесте, теряют сначала мужа, а потом от них уходит дочь, которая так и не может простить невмешательство.

Конечно, у девочки иногда может возникать мысль рассказать обо всем матери. Но ее совершенно резонно останавливает следующее: мать, скорее всего, просто не поверит, разозлится, начнет ее упрекать, что та «сочиняет». И это действительно так. Наконец, у маленького ребенка просто может не быть слов, чтобы описать то, что с ним произошло.

Как же дети могут выразить то, что творится у них дома? Если они просто говорят, то их слова отторгаются тем или иным способом. Дети это предчувствуют, поэтому чаще информация о сексуальных злоупотреблениях сообщается в таких формах:

а) изменение в поведении и взаимоотношениях со взрослыми и сверстниками (кроме очевидных проявлений типа подавленности и агрессивности, есть более специфические);

б) нежелание идти спать, ночные страхи.

Каждый человек имеет психологическую границу, то есть психологическую дистанцию, на которую он подпускает к себе других людей. Когда кто-то нару-

шает ее, мы испытываем сильнейший дискомфорт, сопоставимый с переживаниями при насилии. Например, кто-то позволил себе «лезть к вам в душу», или задавать нескромные вопросы, или интересоваться вашей интимной жизнью, или использовать ваше время помимо вашей воли. Большинство людей в этой ситуации способны достаточно решительно сказать «нет» вербальным или невербальным способом, но так, чтобы партнеру стало очевидно, что он слишком далеко зашел. Люди, которые пережили насилие, не имеют этой границы. Или, иначе говоря, она неопределенна или размыта. Они не могут сказать «нет», и насильник всегда это чувствует. Именно таких женщин выбирают пьяные, чтобы пристать к ним. И чаще всего не ошибаются.

Итак, мы видим, что психологические последствия сексуального насилия чрезвычайно тяжелы и сопровождают человека всю его дальнейшую жизнь.

ФИЗИЧЕСКОЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ НАСИЛИЕ

Психологическое и физическое насилие изучены куда меньше, чем сексуальное. Возможно, это связано с тем, что иногда бывает трудно различить, где дружеское подтрунивание, а где издевательство, где довольно сильная порка, не вызывающая возражений ни с чьей стороны, а где простое замахивание, воспринятое как тяжелейшее оскорбление и насилие. И тем не менее мы поговорим об этом, подчеркнув, что в основном механизмы психологической травматизации и последствия здесь примерно такие же, как при сексуальном насилии.

Когда родители бьют своих детей, они убивают их душу. Профессионалы знают множество подобных случаев «убийства души». Английские психологи Л.Шенгольд и А.Миллер проанализировали жизненные истории из собственной практики и из литературы. Собственно, Шенгольд и назвал этот феномен «убийством души», описав, каким образом убивали душу ребенка, который был заключен в одиночную камеру тюрьмы, содержался в темноте, сидя на земле; часто его успокаивали опиумом. Последствия этого были ужасны. Став взрослым человеком, он вел себя так, как будто ему было три года. Он не умел говорить, не узнавал себя в зеркале, не различал одушевленные и неодушевленные объекты. У него не было чувства юмора, он не выражал никаких эмоций: ни страха, ни гнева, ни удовольствия.

К счастью, в нашей повседневной жизни подобные случаи не типичны (хотя и у нас газеты писали о мальчике, которого привязывали к батарее и избивали, чтобы он не шалил, и нельзя не вспомнить детей, одалживаемых нищим, которые дают им маковый отвар, чтобы те не мешали «работать», и т.п.).

Гораздо чаще мы сталкиваемся с не столь яркими ситуациями, которые могут привести к довольно тяжелым психологическим последствиям: это оскорбления и издевательства, которым подвергается ребенок со стороны взрослого дома или в школе,

когда он, например, зло вышучивается перед всем классом. И даже если просто все, что ни делает ребенок в семье, обесмысливается и обесценивается взрослыми. Например: «У тебя руки не из того места растут – лучше ничего не трогай!», «Все равно ничего хорошего не получится!».

Алиса Миллер в 1980 г. в книге «Для твоего собственного блага» иллюстрировала психологическое насилие примерами из личной истории Адольфа Гитлера и других, показывая, как психологическое насилие порождает монстров. Она пыталась представить, что это значило – воспитываться в такой семье, в какой воспитывался Гитлер.

Все биографы согласны, что Клара Гитлер очень любила своего сына и баловала его. Однако его последующие отношения с женщинами показывают, что он не был научен любви, любовь его матери была окрашена скорее тревогой и страхами, нежели безусловным принятием.

До рождения Адольфа у Клары было трое детей. Все они умерли от дифтерии в течение одного месяца. Первые двое, вероятно, были уже больны, когда родился третий ребенок, который умер, когда ему было только три дня.

Через 13 месяцев родился Адольф. После смерти детей Клара перенесла все свои чувства на него. Естественно, она испытывала страх за здоровье Адольфа. Страхи были сильны, но касались только его тела. Внимания душе не уделялось вовсе. Она идеализировала умерших детей, и живые дети постоянно ощущали свою невозможность соответствовать идеалу. В семье она была полностью подчинена мужу, который был «всегда прав».

Отец Адольфа, Алоиз Гитлер, был незаконнорожденным сыном прислуги Марии Шикльгубер. Кто был отцом, неизвестно, хотя есть несколько кандидатов на эту роль. Наверняка об отце Адольфа известно лишь, что он был бедный, незаконнорожденный, в возрасте пяти лет его отлучили от матери, и в нем текла еврейская кровь. По характеру он был вспыльчивый, раздражительный, издевался, требовал полного подчинения в семье, избивал жену и детей.

Особую ярость вызывал Адольф. Каждый день он получал свою порцию битья. Алоиз начал избивать сына очень рано, когда тому исполнилось только четыре года. Когда же отец умер, было уже поздно. Психология насилия уже стала частью его собственного «Я». Он уже усвоил роль отца, принял ее, стал таким же неуверенным в себе, амбициозным, жестоким, издевался над слабыми.

Несмотря на то, что Адольф был несомненно одаренным, он плохо учился. «Кто знает, – пишет Алиса Миллер, – возможно, этот способный мальчик нашел бы другой, более гуманный путь проявить себя». Но даже ориентация на интеллектуальные ценности была невозможна для него из-за ранних проблемных отношений с отцом, что было перенесено на учителей, школу, а затем и на весь мир.

Свою идеологию Гитлер построил на основании фантазий по поводу того, что происходило в его

семье. Например, Алиса Миллер убеждена, что геноцид против евреев возник как реванш за отца, которого подозревали в том, что он наполовину еврей; желание освободить Германию – как освобождение матери от гнета отца. Не исключено, что именно проживание в семье тети, больной шизофренией, вызвало к жизни декларацию, что душевнобольные должны быть уничтожены, так как они бесполезны, вредны для общества и т.п.

Конечно, это крайние ситуации. Но даже не в таких очевидных случаях родители могут применять так называемую «отравляющую педагогику» – комплекс воспитательных воздействий, которые ведут к развитию травмированной личности. Алиса Миллер обобщила эти правила «отравляющей педагогики». Родители и учителя должны знать их и отслеживать в себе тот момент, когда они начинают заниматься «убийством души» ребенка.

Мне могут возразить: нас так и воспитывали, и вроде ничего, выросли хорошими людьми. Это звучит примерно так: «Я чувствую благодарность к своему отцу за то, что он из меня сделал человека, хотя и применял физические наказания. Он это делал для моей же пользы. Теперь я его понимаю. Поэтому я намереваюсь избивать своего сына. Вырастет – поймет...» Перед нами цепочка: человек, подвергавшийся насилию, сам становится насильником по отношению к своему сыну, который, разумеется, тоже вырастет насильником.

Итак, «правила» Алисы Миллер, как воспитать ребенка «с убитой душой», убить его душу:

1. Родители – хозяева (не слуги!) зависимого от них ребенка.
2. Они определяют, что хорошо и что плохо.
3. Ребенок несет ответственность за их гнев. Если они сердятся – виноват он.
4. Родители всегда должны быть защищены.
5. Детское самоутверждение в жизни создает угрозу авторитарному родителю.

В противоположность «отравляющей педагогике», гораздо труднее определить черты позитивной педагогики. Тем не менее можно сформулировать некую декларацию, на которой должна базироваться любая позитивная педагогика:

- 1) уважение к ребенку;
- 2) уважение к его правам;
- 3) терпимость к его чувствам;
- 4) желание узнавать из его поведения:
 - а) о естественной индивидуальности ребенка;
 - б) о ребенке в самом родителе;
 - в) об эмоциональной жизни ребенка;
- 5) в ситуациях трудностей воспитания обращаться к специалистам – педагогам, психологам и психотерапевтам.

Жанат Смирнова, психолог



ОДЕСТОН

Гимекромон

УМЕНЬШАЕТ ЗАСТОЙ ЖЕЛЧИ И СВЯЗАННЫЕ С НИМ НЕДОМОГАНИЯ

Тройное действие:

- **Желчегонное:** способствует устранению неприятных симптомов, связанных с пониженным выделением желчи (отсутствие аппетита, тошнота, запор).
- **Спазмолитическое:** снимает спазм сфинктера Одди и желчных протоков, тем самым обеспечивает выход желчи в двенадцатиперстную кишку.
- **Профилактическое:** уменьшает застой желчи, увеличивает выведение холестерина и замедляет образование желчных камней.

Показания к применению:

в составе комплексной терапии при хроническом воспалении путей, дискинезии, диспепсических нарушениях, функциональных нарушениях желчных протоков у больных с нестойкой желчнокаменной болезнью, после операций на желчном пузыре и желчных протоках, отсутствии аппетита, тошноте, запорах, связанных с пониженным выделением желчи.

Способ применения и дозы:

взрослым и детям старше 14 лет: 200-400 мг (1-2 таблетки) 3-4 раза в день. Дети в возрасте 10-14 лет: 200 мг (1 таблетка) 3-4 раза в день. Продолжительность лечения: 2-3 недели.

Побочные действия: диарея, ощущение полноты или давления в брюшной полости, аллергические реакции, головная боль и др.

Противопоказания: гиперчувствительность к гимекромону или к любому другому компоненту препарата, непереносимость фруктозы/галактозы, лактозная недостаточность, тяжелая дисахаридозная недостаточность, сахарный диабет, синдром мальабсорбции, желчнокаменная болезнь, желчнокаменная болезнь в стадии обострения. Прием препарата в период беременности и лактации не рекомендуется в отношении препарата. Противопоказано и кормление грудью. **Условия отпуска из аптеки:** без рецепта.

Перед применением внимательно прочитайте инструкцию по медицинскому применению!



ИННОВАЦИИ. КАЧЕСТВО. ДОСТУПНОСТЬ.

ПЯТЬ ПРИНЦИПОВ *семейного отдыха*



Все мы как бы знаем, что в этом мире существуют основополагающие вещи и понятия, на которых держится все. Одним из таких фундаментальных устройств является семья. Однако в последние десятилетия институт семьи переживает не лучшие времена. В Казахстане на 20 000 браков приходится примерно 8 000 разводов! А если сюда добавить семьи с проблемными взаимоотношениями, то картина складывается не самая радужная. И это несмотря на то, что Азия традиционно славилась своими семейными ценностями и крепкими семейными узами. Как же укрепить семейные отношения? Какие конкретные шаги можно сделать, чтобы в вашей семье было хорошо и взрослым, и детям?

Несомненно, очень важно проводить больше времени вместе. И, конечно, хорошая идея – проводить отдых всей семьей. Казалось бы, что сложного в этом? Все мы любим отдыхать и веселиться и, как многие из нас думают, умеем это делать. Но на поверку оказывается, что не все так просто. Рассмотрите внимательно наши советы – может быть, что-то пригодится и вашей семье.

ПРИНЦИП ПЕРВЫЙ: ПРЕВРАТИ ЖИЗНЬ В ПРАЗДНИК!

Здорово, если вы приобрели путевку на Мальдивы для всей семьи! Но жизнь, как известно, состоит из мелочей и будней. Так научитесь превращать

мелочи в приятные сюрпризы, а будни в праздники! Какой же праздник без вкусной еды? И здесь нужно включить немного воображения. Кушаем мы каждый день, и при желании любую трапезу можно сделать праздничной. Можно организовать семейный ужин или обед в ресторане или в кафе, можно устроить пикник на природе или на даче, а то и просто в парке. Всегда можно приготовить что-то, что выходит за рамки обычного меню вашей семьи. Блюдо, которое никто из ваших домочадцев еще не пробовал, тем самым заодно познакомившись с кухней разных народов. И даже обычные блюда можно украсить с фантазией (благо сейчас есть Интернет), придав новизну и настроение. Празднич-

ную трапезу можно приурочить к походу в кинотеатр или в театр или даже к домашнему просмотру интересного фильма или мультфильма.

Выбирая фильм для просмотра всей семьей, конечно, нужно учитывать интересы всех и особенно самых маленьких. Избегайте фильмов со сценами насилия. Психологи уже давно доказали негативное влияние сцен насилия на психику не только детей, но и взрослых.

Если позволяют обстоятельства и возможности, то предпочтение лучше отдать отдыху на свежем воздухе с подвижными играми. Поверьте, ваши дети надолго запомнят, как забили папе гол в ворота или как их мама промахнулась по мячу... Даже если на выходной вы запланировали поработать на даче, включите туда же и праздник! Жизнь быстрая, не откладывайте ее на потом.



ПРИНЦИП ВТОРОЙ: ПЛАНИРУЙТЕ И ЗАДЕЙСТВУЙТЕ ВСЕХ СВОИХ ДОМАШНИХ

Конечно, нужно планировать. И для этого необходимо задействовать своих домашних. Можно, к примеру, обсудить планы на ближайший выходной за семейным ужином. Нужно дать всем высказаться, сделать свои предложения. Определившись со сценарием выходного дня, необходимо распределить обязанности: кто покупает продукты, кто будет готовить, кто соберет необходимые вещи и т.д. Может быть, кому-то нужна будет помощь в выполнении задания, что-то, возможно, будет делаться совместно. Так вы приучите детей к ответственности, так у всех появится чувство, что они являются частью семьи. К тому же это научит ваших домашних учитывать интересы близких и умению идти на компромисс. Принимая решение, вы покажете, что вы глава семьи. Выслушивая всех и учитывая пожелания, вы покажете, что вы внимательный и заботливый глава семьи. Жене не следует принимать окончательное решение за мужа. Тем самым она продемонстрирует свою мудрость и уважение к нему.



ПРИНЦИП ТРЕТИЙ: ДЕЛАЙТЕ СЮРПРИЗЫ И ПОДАРКИ

Подарок, сделанный не по «плану», всегда приятен, и цветы, подаренные не на 8 Марта, а «просто так», вызывают больше радости. Делайте сюрпризы своим близким. Например, тот же праздничный ужин можно приготовить с детьми неожиданно для супруги или для супруга. Те же билеты на концерт или в театр могут стать приятным сюрпризом для кого-то из ваших домашних. Учитесь дарить и учите этому своих детей. Учитесь находить поводы для подарков. Первый день весны, лета, первый снег, первый солнечный день после дождей, дождь после жары... Жизнь дает массу поводов для радости. Нужно уметь видеть эту радость самому и делиться ею со своими близкими. Недаром сказано: «Блаженнее давать».



ПРИНЦИП ЧЕТВЕРТЫЙ: СОВМЕЩАЙТЕ ПРИЯТНОЕ С ПОЛЕЗНЫМ

Слышали выражение «Время – деньги»? Никому не придет в голову тратить деньги на бесполезные вещи, впустую. А время? Деньги можно заработать, а вот упущенное время не вернуть. Тем более неразумно было бы тратить его зря. Проводя время со своей семьей, делайте его полезным. Отдых

НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

тоже должен быть созидающим. Все члены семьи во время общения должны уверяться в том, что их любят, что они нужны и дороги для своей семьи. И это главное. Но и полезные навыки, приобретаемые в процессе отдыха, не будут лишними. Кто-то научится готовить какое-то блюдо, кто-то научится управляться с веслами и удочками на рыбалке; физические упражнения и игры благотворно скажутся на здоровье. Просмотр фильма и последующее его обсуждение расширит чей-то кругозор. Возможно, что для этого нужно будет самому что-то почитать, подготовившись таким образом. Используйте возможность общения для того, чтобы ваши дети делились с вами своими мыслями. Поощряйте их рассказывать о своей жизни, искренне интересуясь. Иначе как вы узнаете, что им нужна ваша помощь? И умейте помогать им так, чтобы они не боялись вашей помощи, – это актуально для детей. Ведь ни один подросток не расскажет вам, к примеру, о своих проблемах со сверстниками, если в вашей семье не принято доверительное общение и если он не будет уверен, что вы не начнете решать его проблему так, что пострадает его репутация среди сверстников.



ПРИНЦИП ПЯТЫЙ: СОЗДАВАЙТЕ ТРАДИЦИИ СВОЕЙ СЕМЬИ И ПАМЯТЬ

Вы замечали, как трепетно относятся члены каких-либо известных семейных династий к вещам, принадлежавшим их мамам, папам, дедушкам, бабушкам и т.д.? В замках на видном месте висят портреты их родных, живших давным-давно, и потомки с гордостью готовы рассказать о них. Где есть память, там есть и династия, фамилия, то есть семья.

Создавайте свои семейные праздники. И это могут быть не только банальные дни рождения и Новый год. Можно составить свой семейный календарь, красиво оформленный, с фотографиями членов вашей семьи, мест, памятных для вашей семьи (например, роддом, где родились ваши дети, или дом, где выросли вы, – да мало ли!), с вашими семейными праздниками и возможностью вписывать



туда новые события. Такой календарь, несомненно, украсит одну из стен в вашей квартире и будет с гордостью демонстрироваться гостям. Собирайте архив «памяти вашей семьи», чтобы не только вы могли вспомнить о днях своей счастливой семейной жизни, но и ваши дети могли показать этот архив своим детям, вашим внукам, рассказывая о своем детстве, о вашей семейной династии.

Вот такие нехитрые советы мы хотели вам дать сегодня. Надеемся, что наш опыт (у одного из авторов трое детей разного возраста) поможет вам понять, как важно проводить время вместе, всей семьей, радовать друг друга и испытывать чувство единения на семейных праздниках, во время семейного отдыха. Помните, в той детской сказке про веник: как отец продемонстрировал сыновьям, что по одной веточке легко сломить, а в вязанке – уже не получится. Семья – это крепкий тыл и для взрослого человека, помогающий ему сделать головокружительную карьеру, реализовать в жизни. Ведь для этого надо прежде всего иметь в ней, в жизни, смысл. И он понятен каждому, у кого есть семья: дети, которым хочется дать все самое лучшее, родители, которых хочется вознаградить за наше счастливое детство. И каждая суббота и воскресенье – это прекрасная возможность для того, чтобы поддерживать эту вневременную связь.

Андрей Ким, Наталья Григорьева



Лавенум®

гепарин натрия

Гель для наружного применения 1000 МЕ/г 30 г

здоровые ножки, легкая походка!

Противовоспалительное

Противоотечное

✓ способствует уменьшению воспалительного процесса при тромбозах

✓ применяется при ушибах мягких тканей и суставов

✓ уменьшает отеки и чувство тяжести в ногах

✓ способствует рассасыванию гематом (синяков)

Производитель - ОАО "Синтез" с подробной информационной обратилась:
исключительный поставщик Лавенум® на территории РК -
ООО "НУЛЛО", Россия г. Курган (352) 46-34-31; 46-25-41
ТОО "Геликс", г. Петропавловск,
ул. Малового, 95, тел. (7152) 53-42-79
ТОО "Аксанат" г. Караганда,
ул. Сейфуллина, 107/3, тел. (7212) 90-80-00

Перед применением ознакомьтесь с инструкцией

Противотромботическое действие

Показания к применению:

- тромбозы поверхностных вен
- поверхностный перифлебит
- лимфангит
- поверхностный мастит
- локализованные инфилтраты и отеки мягких тканей
- травмы сухожилий и суставов
- ушибы мягких тканей и суставов
- подкожная гематома

Способ применения и дозы
Наружно.

Гель наносит тонким слоем на область поражения из расчета 3-5 см геля на участок кожи диаметром 3-5 см и осторожно втирают в кожу.

Применяют 1-3 раза в сутки ежедневно до исчезновения воспалительных явлений, в среднем от 3 до 7 дней.

Возможность проведения более длительного курса лечения определяется врачом.

Побочные действия
Иногда

- кожные аллергические реакции

- гиперемия кожи

При применении препарата в рекомендуемых дозах токсических эффектов не выявлено.

Беременность и период лактации

Применение при беременности возможно по показаниям под медицинским контролем.

Срок годности
5 лет

Противопоказания

- гиперчувствительность к препарату
- язвенно-некротические, инфицированные изменения кожи в местах предполагаемого нанесения геля

- травматическое нарушение целостности кожных покровов
- тромбоцитопения
- детский возраст до 6 лет

Условия отпуска из аптек
Без рецепта

Лавенум® - это гель,

содержащий гепарин (вещество, разжижающее кровь).

Спрашивайте в аптеках города!

www.lavenum.ru

Товар сертифицирован

В Обладает нежным ароматом В Не оставляет следов на одежде В

САЛЬВАДОР ДАЛИ И ГАЛА ПРЕКРАСНАЯ:

люблю тебя больше денег

Судьба распорядилась так, чтобы русская девушка Елена стала музой и для выдающегося французского поэта Поля Элюара, и для великого испанского художника Сальвадора Дали, завившего однажды в пылу спора: «Сюрреализм – это я!». И это была правда. Переименованная первым талантливым супругом в Гала Прекрасную, она вошла в жизнь молодого Дали во всем своем сиянии и блеске. И осталась в ней на долгие годы, до самой своей кончины. Всю свою деятельность она посвятила лелеянию таланта гениального художника, и он отвечал ей всепоглощающей, немного (или много...) сумасшедшей любовью.



Сальвадор Дали родился 11 мая 1904 года в Каталонии. Кроме него в семье были еще девочка и мальчик, который умер еще до рождения художника и которого звали также Сальвадор. Позже Дали высказывал мнение о том, что он явился реинкарнацией старшего брата.

С раннего детства Сальвадор Дали отличался большими странностями характера и эксцентричностью. Частые капризы и истерики были обычным делом, что очень раздражало его отца. Мать Сальвадора обладала ангельским терпением, всегда его поддерживала, но, к сожалению, рано скончалась, когда художник был еще юношей. С отцом же впоследствии Сальвадор Дали разорвет отношения.

Талант к живописи у Дали обнаружился еще в юном возрасте. Первую свою картину он напишет в 10 лет. Юный художник сначала обучался у профессора Жоана Нуньеса в родном городе Фигереасе. После школы Дали поступает в Мадридскую художественную академию. С 16 лет Сальвадор начал заниматься литературой. В этой области он также достиг потом успехов. В 1920-х годах Дали участвует в студенческих волнениях. Он восхищается работами художников-футуристов и мечтает создать свой собственный стиль в живописи. Из академии его изгоняют за вольнодумие. В 1926 году Сальвадор Дали едет в Париж. В 1929 году он создает сценарий сюрреалистического фильма «Андалузский пес», который имел огромную популярность. И в этом же году он встречается Гала Прекрасную – на тот момент жену Поля Элюара – и влюбляется в нее. Именно она станет музой художника на всю оставшуюся жизнь.

Будущая Гала Прекрасная, а сначала просто Лена, Елена Дмитриевна Дьяконова, родилась 29 августа 1894 года в Казани. Отец ее вскоре умер, и мать вышла замуж вторично. С отчимом Елене повезло: он очень ее любил. К родителям в гости приходили поэты, художники, издатели, университетская профессура. Здесь читали стихи и прозу, музицировали. Елена, взрослея в такой атмосфере, рано полюбила литературу. Ее подругами детства были сестры Цветаевы – Анастасия и Марина.

Когда девочке исполнилось 16 лет, у нее нашли туберкулез. Любящий отчим отправляет Елену в дорогой санаторий в Швейцарских Альпах. Там она встречается молодого француза Эжена Гренделя. Он писал стихи, и Елена искренне восхищалась его



талантом, увидев в нем искру Божью. Эжен тогда же, в санатории, создает два сборника стихов, которые выпустит позже под псевдонимом Поль Элюар.

Конечно, были трудности, но молодые люди смогли убедить родителей в серьезности своих чувств и вскоре поженились. Поль Элюар начал свой путь к славе. Он перекрестил жену в Гала Прекрасную. Почти все его стихи посвящены ей. У них родилась дочь Сесиль. Супруги прожили вместе 15 лет, пока Гала не встретилась с новым молодым гением – Сальвадором Дали.

Так как супруги Элюар относили себя к парижской богеме, неудивительно, что они имели свободные отношения, и поэтому увлечение молодым испанским безумцем Сальвадором Дали муж Гала сначала не воспринял серьезно. Целых пять лет супруг надеялся, что Гала вернется, когда эта ее блажь пройдет. Но в конце концов отчаялся, и в 1934 году они развелись.

Дали полюбил Гала с первого взгляда, когда увидел в окно, как она с мужем идет к нему в гости. «Это была она! Я узнал ее по обнаженной спине», – напишет он позже. Ему было всего двадцать пять. Гала же была уже взрослой, зрелой женщиной, старше его на одиннадцать лет. Сначала немного шокированная его выходками, картинами и фильмами, она все же быстро рассмотрела в нем гения. Как в 16 лет она смогла понять ценность первых стихов Элюара, так и теперь в дерзких, временами неприличных картинах Дали она увидела Божий дар и величие.

Понимая, что отнял у друга его музу, Сальвадор Дали в качестве сомнительной компенсации напишет портрет Поля Элюара и подарит ему на память.

Гала принимает решение «раскрутить» своего нового гражданского мужа (обвенчаются они только в преклонных годах). Денег у них нет, но у Дали небывалый душевный и творческий подъем, одну за другой он пишет сюрреалистические картины и подписывает их «Гала-Сальвадор Дали».

Гала взяла на себя все бытовые проблемы, позволив художнику полностью погрузиться в творчество. К тому же она была очень предприимчивой и задействовала все свои связи, чтобы заинтересовать работами Сальвадора богатых ценителей искусства. Постепенно она совершила, казалось бы, невозможное: сделала безумие Дали тщательно контролируемым и доходным занятием.

Дали творил, не зная отдыха, пока Гала создавала ему имя. Чем более он становится известен, тем больше его осаждают поклонницы. Но для Сальвадора не существует никого, кроме жены. Он писал: «Гала пронзила меня, словно меч, направленный самим провидением. Это был луч Юпитера, как знак свыше, указавший, что мы никогда не должны расставаться».



Благодаря Гала Сальвадор Дали стал не просто почитаемым и известным художником, но настоящим королем сюрреализма. Она взяла на себя все административные функции: деловые переговоры, поиск клиентов...

ОН И ОНА

Гала развеивала его постоянную депрессию, оживляла его комплексы, заботилась о его здоровье, организовывала выставки, искала спонсоров. Непрактичный, застенчивый и асоциальный, Дали нуждался в Гале, словно слепой в поводыре. А под ее руководством все получалось как нельзя лучше.

Супружеская жизнь пары была счастливой – каждый получал то, что ему было нужно. У Дали была муза, ради которой и во имя которой он творил, у Гала же был смысл жизни в служении гению. Правда, у них не было детей, так как Гала по состоянию здоровья не могла стать второй раз матерью (единственную дочь Сесиль она без сожалений оставила первому мужу и никогда ею особо не интересовалась).

Тем временем Гала организует в 1934 году поездку Дали в США. Там художника приняли восторженно – в Америке началась настоящая сюрреалистическая лихорадка. В честь супругов устраивают балы и маскарады, концерты и званые обеды. Участники увеселений наряжались немислимым образом в духе картин Дали. Гала была, как всегда, оригинальнее всех. Опишем один ее бальный наряд: красная целлофановая юбка, зеленый лифчик и головной убор в виде трупа младенца, изъеденного муравьями. Покорение Америки принесло супругам Дали много денег и славу мирового масштаба.

Второй раз Гала и Сальвадор поедут в Америку в 1940 году и проведут там восемь лет. Дали будет сотрудничать с Альфредом Хичкоком и Уолтом Диснеем, читать лекции, создавать иллюстрации к книгам, сочинять сценарии и либретто. Сальвадор Дали с удовольствием снимался в рекламе, рисовал театральные декорации, даже разработал логотип известного и сейчас бренда «Чупа-Чупс».

Появляются предметы интерьера и быта, духи, чулки, одежда с фрагментами картин художника. Жидкие часы и знаменитые губы – эти символы Дали в виде сувениров теперь доступны каждому.



Тем временем Гала, приверженница свободных отношений, заводит молодых любовников – то одного, то другого. Помимо своей главной цели – служения гению Сальвадора Дали, она протезирует и других талантливых фаворитов.

Но все-таки, как ни странно, мировая слава и миллионы долларов на банковских счетах не смогли надолго удержать супругов Дали в Америке. В конце 1940-х годов они, утомленные всем этим шумом-блеском, решают вернуться в Испанию, где поселяются в маленьком городке, выезжая в столицу лишь изредка, только по необходимости. Сальвадор живет в своем мире искусства, Гала же ведет беспорядочную личную жизнь, как будто стремясь ненадолго вернуть уходящую молодость или же просто чуть-чуть оттянуть неумолимый приход старости. Ей все больше хочется поменять что-то в своей жизни.

Сальвадор Дали покупает жене (они обвенчались в 1958 году) замок Пуболь, где она отныне будет отдыхать от своей бурной жизни и даже любящий супруг сможет навещать ее там только по письменному приглашению. Хотя все еще вокруг нее много молодых фаворитов, привлеченных ее щедростью. Последние годы жизни Гала будет тяжело болеть и скончается в 1982 году.

Сальвадор Дали пережил Гала на семь лет, но это уже были унылые и пустые годы для него. Теперь любить ему было некого, и он просто готовился к встрече со своей музой. Когда-то на одной из своих картин он изобразил Христофора Колумба, ступившего на берег Нового Света со стягом в руке, на котором сиял лик Гала и была надпись: «Я люблю Гала больше матери, больше отца, больше Пикассо и даже больше денег». И это было действительно так.

Литература:

Дали С. «Дневник одного гения» – Эксмо-пресс, 1999 г.

Делансен С. «Гала для Дали. Биография супружеской пары» – Текст, 2008 г.

Шатохина Е. «Дали и Гала» – Вагриус, 2007 г.

Подготовила Наталья Григорьева

Смотри рис. 1						Летний прыжок Иртыша	Кузен	Чурчкова, летящая Катенькой, актр.
Город в Казахстане	Дочь ваших родителей	Гребковое заблуждение	Гос-во в Юго-Вост. Азии		1	Растительник по мужу		
			Отец мужа				Гарднер, амер. актриса	
Быстро, своротно	Смотри рис. 2					Тренер В. Ильина		Закрытые поперечные ткани
Мать вашего родителя	Супруг (каз.)					Травя с ментолом		
						Потери памяти Пули (каз.)	Бельгийский	Ученик Э. Востра, лучший боксёр
		"Иван" по-казахски						Ученый страны Ф. Баума
			Немало					Единица электрич. проводимости
Шкаф с навесом	Мохнатый бык		Ящик с переводом картинками				Шандер, актриса	
Низкий голос							Первое слово	
		Невестка		Греческ. буква		Крутой характер		Уменьшение содержания железа
Справы, закрепленные в шпоре	Англ. писатель XVI в.		Глаз (устар.)	Лангет				Молоко из пер. глаз-железного
			Витамин Р	Смотри рис. 3	Хомут для вола			
Вырезает аппендицит					"Отец" национал. эстонск. оперы			2
					Африканская аппеллопа	Собрание (устар.)	Центр паллиативной помощи	Мам в воротах
Бразильск. писатель	Щедун, политик	Городские жел. века в Таиланде	Попал, как ... в очки			Весельная шляпка	Рос. писатель, "Вою на луну"	Отец родителей
Мать жены		Батюшка			Рос-н ведущий, диджей на радио	Френкель, сов. кинооператор	Богиня земли у шумеров	
Короткая мялка	Прибу для исследования		Лампа с лечебным светом					Лукошко
		Казахск. и женск. и мужск. имя	Грохочет в небе	Прорыв	Нота	"Алсон камень" против бороздавок		
								Степан, комары, ношкара
Дядя (каз.)			Клык, резец				Светск. мужской озвончен	Дым, копать (каз.)
		Глазной врач		Научно-исслед-н институт	Вильгельм		Актриса Герехова в детстве	Баш ребенок мужского пола
							Китайская флейта	Воса (каз.)
		Роуз Атклинсон, ок же мистер ...				Правая		Кистовый ... от лезвия от рапы

Ответы на сканворд, опубликованный в предыдущем номере:

По горизонтали: Шляпа. Подпол. Распутер. Кало. Во. Бег. Кот. Ана. Глаз. ИН. Шов. Анамнез. Ри. Рит. Чемодан. Залп. Папа. Ишиас. Ом. Ус. Пляж. Пляс. Ру. Уд. Отдых. Море. Блик. Арк. Лена. Ор. Врач. Герц. Ду. Го. Еж. Поездка. Таз. Пугека. Зуб. Штатив. Ра. Пи. Та. Холосас.

По вертикали: Чип. Налач. Шлем. Ши. Анемия. Оса. Бальзам. Ажур. Че. Паб. Мопс. Дед. Ут. ЛОР. Линда. Отит. Ав. Неаполт. Леп. Ева. Песок. Знамя. Бероев. Ош. Солнце. Кох. Пастор. Тиа. От. Ви. ДК. ДДТ. Ул. Сдоба. Еры. Указ. Препарат. Уха. Азу. Га. Ил. Рог. Бра. Оля. Отпуск. Кровь. Ас.

Сканворд составила и оформила Наталья Григорьева



Русский женьшень

Упадок сил? Депрессия? Осенняя хандра? Все эти симптомы сопровождают нас, городских жителей, с наступлением осени. Но не стоит опускать руки и поддаваться унынию, а тем более начинать медикаментозное лечение. Природа щедро оделила нас своими натуральными биостимуляторами, поднимающими настроение и придающими сил. Самое широко известное из таких растений – женьшень. Но зачем нам гнаться за экзотическими растениями, если и у нас есть аналог такого замечательного природного стимулятора? И это сабельник болотный, который среди прочих названий имеет и еще одно – русский женьшень.

Сабельник известен с глубокой древности. Упоминания о нем встречаются в легендах XVII века. Но применять его начали гораздо раньше. Например, в Лапландии в долгие полярные ночи отвар сабельника служит широко распространенным средством для поддержания сил и профилактики авитаминоза. Листья и стебли этого растения богаты витамином С и различными микроэлементами, а в корневищах содержатся дубильные вещества, каротин, флавоноиды, эфирные масла.

Как следует из названия, сабельник болотный произрастает в болотистых местностях и по берегам озер и рек. Достать его не так-то просто: он любит самые глухие и непроходимые места. Растение относится к олиготипному роду, входит в подсемейство Розановые, семейство – Розовые. Это многолетнее растение или полукустарник с прямостоящими стеблями и перисто-рассеченными листьями. Чашечка цветка окрашена в пурпурный цвет.

Время сбора верхней части растения приходится на период цветения. Самую ценную часть растения

– корневища – собирают весной или осенью, когда отсутствует надземная часть растения и корни не отдадут свои питательные вещества.

Сабельник болотный обладает болеутоляющим и регенерирующим действием, формирует и поддерживает структуру хрящевой ткани, восстанавливает состав синовиальной жидкости, что приводит к улучшению основных функций суставов. Особенно эффективен при лечении остеохондроза и радикулита. Список областей его применения неиссякаем. Сабельник помогает при артрите и артрозе, заболеваниях желудочно-кишечного тракта и печени, диарее, ревматизме, остеохондрозе, радикулите, гриппе, туберкулезе, гипотонии, холецистите. Его используют для лечения ран и ушибов, зубной боли, туберкулеза и тромбофлебита, рассеянного склероза, гепатита и онкологических заболеваний. В народе его называют скорой помощью при растяжениях, ушибах и вывихах. В комплексной терапии сабельник болотный применяют при таких расстройствах нервной системы как психастения, испуг, депрессия.

Спиртовая настойка сабельника – самое эффективное средство. Ее применяют при лечении артрита, ревматизма, отложении солей и простудных заболеваниях. Рецепт приготовления настойки несложен: на одну треть литровой банки насыпать измельченные корневища сабельника и залить остаток водкой. Плотно закрыть крышкой и настаивать в темном месте. Через месяц процедить и пить по 1 столовой ложке, разбавляя кипяченой водой, 3 раза в день до еды. Для профилактики заболеваний применять эту настойку в течение 20 дней. При лечении увеличить прием до 4 раз в день.

Спиртовую настойку сабельника можно использовать и для компрессов и растираний. Под ее влиянием восстанавливается и формируется хрящевая ткань суставов, снимается воспаление и восстанавливаются основные функции суставов.

В лечении остеохондроза сабельником все способы его применения хорошо сочетаются с лекарственными средствами и методами физиотерапии. Иногда применение настойки сабельника позволяет значительно сократить и отменить прием нестероидных противовоспалительных препаратов и глюкокортикоидов.

Отвар сабельника применяют при воспалениях и болях в желудочно-кишечном тракте, суставных и мышечных болях, инсульте, заболеваниях сердечно-сосудистой системы, ишемической болезни сердца и стенокардии. Для его приготовления нужно взять 1 столовую ложку высушенных и измельченных листьев и стеблей растения, залить стаканом кипятка и настоять до остывания. Процедить и принимать по 1/3 стакана 3 раза в день до еды.

Мазь из сабельника применяют для лечения костно-мышечной системы. Для ее приготовления нужно измельчить корневища растения в мелкую пыль и смешать с несоленым сливочным маслом или жиром. Такая мазь помогает при болевых ощущениях. А если вместо сливочного масла взять оливковое, то можно приготовить масло из сабельника, которое тоже успешно борется с болью в суставах.



Настой из сабельника пригодится в холодное время года для предупреждения и лечения простуды и гриппа. Он обладает противовоспалительным и потогонным действием. Для его приготовления нужно взять 2 столовые ложки травы, залить половиной литра кипящей воды и настаивать в термосе 1 час. Принимают по 100 граммов 3 раза в день. При ангине этим же настоем можно полоскать горло.

Чай из сабельника болотного обладают приятным запахом и вкусом. Заваривая такой чай зимой, можно добавлять самые разные травы, и в каждом сочетании сабельник будет незаменим.

Сабельник болотный не только лечит, но и очищает весь организм, приводит в порядок обмен веществ и укрепляет иммунитет



Противопоказания

Сабельник болотный практически не имеет противопоказаний к применению. Однако его не рекомендуется употреблять во время беременности и при лактации, в детском возрасте и при индивидуальной непереносимости. Немаловажно отметить, что у применения сабельника есть своя особенность. Начало лечения сопровождается резким обострением заболевания. Бояться этого не следует. Нужно помнить, что сабельник болотный не только лечит, но и очищает весь организм, приводит в порядок обмен веществ и укрепляет иммунитет.

Марина Азанова

Модные очки

Вы не замечали, что с каждым годом все большее количество людей пользуются солнцезащитными очками? Что это – дань моде или необходимость? Большинство людей испытывают дискомфорт от прямого солнечного света, но пренебрегают такой важной вещью, как очки. Некоторые ссылаются на привычку обходиться без них, другие – на дискомфорт при ношении очков, искажение очертаний предметов, рассматриваемых через очки, дороговизну и прочее. Еще одна категория людей считает, что солнцезащитные очки – это всего лишь модный аксессуар и не более того.

На самом деле специалисты рекомендуют в любую погоду защищать глаза от ультрафиолета, который может вызвать разнообразные заболевания глаз – от конъюнктивита до катаракты и глаукомы.

Функций солнцезащитных очков масса:

- во-первых, они улучшают ясность зрения, защищая глаза от яркого блеска. Это особенно необходимо детям, так как нежные хрусталики их глаз получают больше ультрафиолета, чем у взрослых;

- во-вторых, без солнцезащитных очков невозможно представить работу некоторых людей: альпинистов, горнолыжников, велогонщиков, спортсменов, космонавтов, летчиков, водителей, сварщиков и др. Солнцезащитные очки защищают их от видимых и невидимых компонентов света, прежде всего от ультрафиолетовых лучей, которые, как говорилось выше, вызывают разнообразные болезни глаз: «снежную слепоту», фотокератит и пр.;

- в-третьих, солнцезащитными очками пользуются для того, чтобы спрятать глаза от посторонних взглядов (лучше всего для этого подходят очки с зеркальным покрытием – вместо глаз собеседник видит собственное отражение);

- также солнцезащитные очки используются по эстетическим причинам – например, чтобы скрыть больные глаза, также их часто носят слепые люди;

- ну и не стоит забывать о приятной функции солнцезащитных очков – декоративной, ведь это модный женский и мужской аксессуар.

Ошибочным мнением считается, что солнцезащитные очки нужны только летом. Многие модели защищают одинаково как от солнечных лучей, так и от бликов на снегу. Единственное, что в зимний период лучше использовать более светлые стекла.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Первые солнцезащитные очки, которые защищали от «снежной слепоты», использовали жители Крайнего Севера. Такие очки представляли собой куски древесной коры и др. материалов (в том числе кости) с прорезанными в них

узкими щелями для глаз. Известно, что римский император Нерон наблюдал гладиаторские бои через «изумрудные зеркала». В Китае в XII веке пластины дымчатого кварца использовались судьями не столько для защиты от солнца, сколько для того, чтобы свидетели не видели выражения их глаз во время допроса. В XIX – начале XX века люди с болезненной чувствительностью к свету носили очки янтарных оттенков. В начале XX века киноактеры часто надевали темные очки, но не только для того, чтобы их не узнавали, а прежде всего потому, что их глаза постоянно краснели от мощных дуговых ламп на съемочной площадке.

Массовое производство дешевых солнцезащитных очков началось в Америке в 30-е годы, их стали продавать на пляжах, и они прочно вошли в моду. С тех пор очки претерпевали много изменений, приобретали разнообразные формы, мода на них часто менялась.

Какие же очки актуальны сегодня и что нужно помнить при выборе очков?

Хит сезона – очки-авиаторы, или, как их еще называют, «капельки». Уже долгие годы они остаются популярными. В 2015 году стилисты в один голос твердят, что ни в коем случае не стоит от них отказываться. Все потому, что эти очки сочетают в себе все, что необходимо для того, чтобы выглядеть красиво и в то же время стильно. Темные стекла и оригинальная модная оправка очков-авиаторов подойдут практически всем. Но стоит помнить, что не надо выбирать такие очки со слишком маленькими стеклами, ведь они подходят не каждому типу лица.

Стилисты разработали большое количество вариантов исполнения оправы для очков-авиаторов. Это может быть обычная классическая форма, например, очки фирмы RayBan или же очки, выполненные в оригинальном стиле, с широко раздвинутыми стеклами.

Оправа модных очков-авиаторов обычно изготавливается из металла или позолоты. Следите за тем, чтобы она была сделана из гипоаллергенных материалов и не сдавливала кожу на голове. Особенно важно и то, чтобы очки не болтались и не казались большими на вашем лице. Так как в первом случае они могут просто-напросто упасть и сломаться, а во втором – выглядеть неэстетично. Под оправу из недорогих материалов хорошо подходят любые стекла. Что касается золота, то здесь лучше остановиться на темных стеклах, которые будут подчеркивать блеск и красоту металла.



Солнцезащитные очки-бабочки – еще одна довольно модная и оригинальная оправа для очков. Женщинам очень понравилась такая модель. Такая оправа прекрасно подойдет для обладательниц круглого или вытянутого лица. Вытянутые края солнцезащитных очков-бабочек не отягощают силуэт женского лица, а, наоборот, придают им шарма и женственности. Такие оправы также имеют довольно большое количество вариантов исполнения. Они делаются как из драгоценных, так и из недорогих металлов. Обычно производители очень любят украшать оправы очков-бабочек разнообразными стразами и вставками. Особенно такая форма модной оправы для очков на 2015 год понравилась фирме Christian Dior, которая ежегодно выпускает большое количество самых разнообразных моделей в такой оправе. На подиумах эта оправа тоже пользуется огромным успехом. На модных показах можно увидеть солнцезащитные очки-бабочки с выступающими из-под оправы стеклами или с неровными краями, что выглядит весьма оригинально и необычно.



ПОДИУМ

Модной также в 2015 году остается «кошачья» оправа для очков. Это очень интересная и довольно привлекательная модель, которая не оставит равнодушной ни одну из представительниц слабого пола. Она делает образ максимально женственным и безупречным. Такая модель аксессуара подойдет тем девушкам и женщинам, у которых лицо квадратной формы. Для того чтобы смягчить довольно дерзкий образ «дикой кошки», можно выбрать очки с разнообразными вставками. Это могут быть стразы или драгоценные камни. «Кошачья» оправа для очков пришла по вкусу модному дому GUCCI. Ежегодно под их именем выпускается более 100 самых разнообразных очков в оправе «кошачий глаз». Обычно для изготовления подобного аксессуара используется пластик, который является полностью гипоаллергенным. Также модным материалом в 2015 году стало дерево, которое сейчас очень часто используется для изготовления самых разных вариантов очков.



Еще один тренд 2015 года – круглая оправа для очков. В коллекциях многих дизайнеров 2015 года находят свое место очки в круглой оправе. Они представлены в совершенно разных вариантах исполнения, но их задача состоит в одном: придать образу неповторимую дерзость. Такая модная оправа прекрасно подойдет смелым и ярким обладательницам треугольного лица.



Также популярны в этом сезоне очки с зеркальными стеклами разных форм и размеров в различной цветовой гамме.



Узорные оправы солнцезащитных очков – это, конечно же, хит. В коллекциях 2015 года можно найти оправы с различными принтами. Это и мелкий цветочек, и леопардовый узор, и различный животный принт. Такие оправы – настоящее произведение искусства, надевая их, женщина чувствует себя роскошно и выглядит блистательно. Но, скорее всего, такие очки – аксессуар для выхода в свет, для повседневной носки они не годятся.



Не забывайте о том, что имеются различия между летними и зимними очками. Дизайнерами уже выпущены коллекции очков осень-зима 2015 года:



В новом сезоне дизайнеры сделали ставку на лаконичность и четкую геометрию. Актуальными будут как классические модели, так и смелые оригинальные варианты. Дизайнеры играют с формами, цветом и материалами. Очки могут лаконично вписаться в ваш гардероб или, наоборот, стать ярким акцентом. Смелее экспериментируйте и не пренебрегайте этим важным аксессуаром. Ведь очки не только защитят ваши глаза от солнца, предупредив появление мимических морщин, но и добавят образу индивидуальности, загадочности и шика. Желаю вам удачного выбора!

Мира Кайрат

Английская деревня: *сказка наяву*

Мы уже побывали с вами в замечательном итальянском городке Альберобелло, славящемся своими необычными домами – труллами, насладились очарованием уютных французских деревень. А сегодня я предлагаю вам отправиться в старую добрую Англию, а точнее, в английские деревушки. Уверяю вас, мы обязательно должны там побывать, ведь это поистине сказочные деревни, с удивительными домами, так похожими на те, что рисует наше воображение при упоминании каких-нибудь героев фэнтези вроде гномов, эльфов или хоббитов.



На юго-западе Англии, в графстве Глостершир, в нескольких милях от города Сайренсестер (Cirencester), «столицы» Котсуолда (Cotswold), расположена небольшая деревушка Бибури (Bibury), известная великолепием своих живописных пейзажей и неповторимой сельской красотой. Котсуолд – заповедная зона, сохранившая свой первозданный вид и считающаяся сердцем Англии.

Кстати говоря, купить дом в Котсуолде не так просто. Нужно предоставить ряд документов и подписать обязательство сохранять дом в его первоначальном состоянии, а комиссия будет решать, продавать вам его или нет. Кроме того вас периодически будут навещать с проверкой работники National Trust – организации, стоящей на страже сохранения национального достояния.

В XII веке деревня Бибури становится столицей Котсуолда. В ней возводят церковь Св. Марии в саксонском стиле. Красивые витражи и грозные готические украшения украшают церковь и в наши дни.

Любители путешествий со всего мира приезжают в Бибури, чтобы пройтись по узким улочкам этой «самой английской деревни», посетить ресторанчики и антикварные лавки, расположенные в старинных особняках, а главное – насладиться первозданной красотой сельской Англии, ее тишиной и спокойствием. Их не пугает даже то, что здесь нет городского транспорта и добраться до Бибури от ближайшей станции Кембле можно только на автомобиле.

Время в этой знаменитой деревушке как будто остановилось. Каждый дом здесь можно назвать раритетом, ведь многим строениям не меньше 300–400 лет. Все здания в Бибури построены из ракушечника с бугристой поверхностью, напоминающей икру. Это оолит, или «яичный камень». В местном карьере до сих пор вырезают этот камень вручную: оолит очень мягок и не выдерживает механического распила и взрывных работ. Камень

дорогой, и поэтому к нему относятся очень бережно. Совсем уж обветшавшие котсуолдские строения разбирают буквально «по камушку» и мало-мальски пригодные плиты снова пускают оборот. У местных каменщиков своя спецификация деталей для строительства: только для крыши их требуется около тридцати наименований – «Длинный Холостяк», «Коротышка-женушка» и т.п.

Глядя на эти уникальные дома и тихие улочки, представляешь, как жили англичане несколько столетий тому назад. Кстати, в Бибури и его окрестностях снималось несколько художественных фильмов, например «Дневник Бриджет Джонс» и фильмы о мисс Марпл по произведениям Агаты Кристи.



Улица Арлингтон Роу (Arlington Row) – главная в Бибури, она спускается к небольшой речке Колн, через которую переброшен деревянный мост.

Говорят, когда-то знаменитый автомобильный король Генри Форд хотел купить всю улицу Арлингтон и перевезти ее к себе в Мичиган. В буквальном смысле поднять коттеджи, погрузить на корабль и переправить в США. К счастью, ему не удалось этого сделать.

Недалеко от Арлингтонской мельницы есть маленький островок с необычным названием – остров Вешалок (Rack Isle). Впрочем, история этого названия весьма прозаична: раньше в Бибури, как и во многих других уголках Англии, местные жители занимались производством шерстяных изделий. Шерсть стирали в реке, затем ее валяли и сушили на вешалках на острове. Отсюда и название.

Недалеко от деревушки есть еще одна ее достопримечательность – рыбная ферма, основанная в 1902 году. Ежегодно здесь выращивают и выпускают в водоемы более шести миллионов икринок форели. И сегодня в Бибури, как и много лет назад, можно купить шерстяные изделия, чудесный цветочный мед, копченую форель и сувениры.

Основные жители деревни – потомки тех, кто строил в ней свои первые дома три-четыре столетия назад. Но в последнее время тут все чаще стали селиться богатые и знаменитые люди – актеры, художники, звезды кино и шоу-бизнеса. И это неудивительно: где, как не в красивой сельской местности, черпать вдохновение людям искусства?



Немало уютных, экологически чистых, сказочно красивых деревень и в графстве Девоншир, расположенном на юго-западе Англии. Девон – это удивительный солнечный край, с мягким климатом, великолепной природой и богатейшей историей. Через территорию графства протекает множество рек. Большую площадь Девоншира занимают национальные парки. А основной статьей дохода является туризм. После того как в XIX веке через Девон проложили железную дорогу, в графстве стали процветать приморские курорты. Дорожная сеть в Девоншире хорошо развита, деревенских гостиниц достаточно, так что можно выйти на какой-нибудь железнодорожной станции и не спеша погулять несколько дней, знакомясь с неторопливой, размеренной жизнью местных сельских жителей.

В самом сердце Девона, недалеко от курортного Торки, находится уютная деревушка Кокингтон (Cockington) с совершенно изумительными домиками, крытыми соломой. Деревня эта просто восхити-

ПУТЕШЕСТВИЕ

тельна, и в ней вас не покидает ощущение, будто вы очутились в XVI веке! Так приятно совершать променады по звуку старинной мелодии, которую тапер играет на фортепьяно в местном заведении под названием «Коттедж Розы». А в центре ремесел можно воочию наблюдать за искусством стеклодувов и кузнецов, за ремесленниками, изготавливающими деревянные лошадки-качалки. В кондитерских можно попробовать пироги по старинным рецептам, в сувенирных лавках купить на память диковинные изделия ручной работы. В самом центре деревни находится кузница Cockington Forge, чайный домик Weaver's Cottage tea shoppe.

Вообще в Кокингтоне все такое классическое и традиционно-английское: садово-парковая архитектура, повозки, запряженные породистыми лошадьми, тенистые аллеи и, конечно, знаменитая церемония английского чаепития. А в лесу у озера – старенький домик егеря, Gamekeeper's Cottage,



датированный 1517 годом. Последний егерь работал здесь еще в 1900-х годах, когда-то в этом лесу разводили фазанов и охотились на них.

Но главная достопримечательность Кокингтона – это даже не роскошные особняки викторианской эпохи, а вот эти удивительные дома с нахлобученными по самые окна соломенными крышами и густыми цветниками вокруг. И об этих соломенных крышах следует сказать особо.

Традиция соломенных крыш уходит корнями в глубину веков. Даже знаменитый лондонский театр «Глобус», где в XVII веке проходили спектакли по пьесам Шекспира, был покрыт соломой. Со временем, когда появилась черепица и другие кро-

вельные материалы, соломенные крыши стали считаться признаком бедности и постепенно вышли из обихода, особенно в городах. Сегодня мода на соломенные крыши возродилась вновь. И теперь это отнюдь не признак бедности, а скорее наоборот, так как соломенная кровля – довольно дорогое удовольствие. Для изготовления такой экологически чистой кровли используется водный тростник, а также солома длинностебельной пшеницы.

Кровля из соломы хорошего качества, сделанная квалифицированным специалистом, может прослужить 45–50 лет. Обычно новый слой соломы кладется на старый, таким образом происходит накопление толстых слоев на старых зданиях. У некоторой части подобных крыш есть основные нижние слои соломы, положенные более 500 лет назад. Это дает возможность узнать, какие типы материалов применялись в средневековый период.



Ясно, что труд мастера-кровельщика ценится весьма высоко, ведь это дело требует умения и опыта. Связки соломы, скрепленные проволокой из нержавеющей стали, укладываются слой за слоем вдоль всей поверхности крыши, начиная с нижней части ската, прикрепляя к деревянной обрешетке. Далее кровлю разравнивают и «причесывают» при помощи специальных скребков. Подравнивают края. А затем покрывают солому специальным огнеупорным и водостойким веществом. Процесс занимает от нескольких дней до нескольких недель. Кстати, соломенные кровельщики именуется в Англии тэтчерами (thatcher). Как знать, быть может, предок «железной леди» был кровельщиком?

Подготовила Полина Шаповалова

ТАЙЛОЛ ФЕН ХОТ

ПАРАЦЕТАМОЛ 500 МГ, ХЛОРФЕНИРАМИН 4 МГ, ФЕНИЛЭФРИН 10 МГ

12 ПАКЕТИКОВ



**ПО 3-4 ПАКЕТИКА
В ДЕНЬ**

Средство от симптомов ГРИППА и ПРОСТУДЫ:

- ЖАРОПОНИЖАЮЩЕЕ
- ОБЕЗБОЛИВАЮЩЕЕ
- ПРОТИВООТЕЧНОЕ
- АНТИГИСТАМИННОЕ



Способ применения и дозы: Взрослым и детям старше 12 лет - по 1 пакетику каждые 6 ч, до 4 пакетиков в сутки. Перед приемом содержимое 1 пакетика растворяют в стакане горячей воды. Продолжительность лечения - не более 3 дней. Побочные действия: кожная сыпь, зуд, крапивница, головная боль, тахикардия, сердечная аритмия, артериальная гипертензия. Противопоказан при гиперчувствительности к компонентам препарата, детям до 12 лет, при беременности и в период лактации. Форма выпуска и упаковка: 12 пакетов в упаковке. Условия отпуска из аптек: без рецепта.



ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАТЬСЯ ПО АДРЕСУ:

АО «Нобел Алматы» Фармацевтическая Фабрика Республика Казахстан, 050008, г. Алматы, ул. Шевченко, 162 Е.
Тел: +7 (727) 399-50-50 РВХ, факс: +7 (727) 399-60-60, e-mail: nobel@nobel.kz www.nobel.kz. Лицензия № ИПОП 64604515Р от 09.09.2003 г.

**ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА СЛЕДУЕТ ВНИМАТЕЛЬНО ПРОЧИТАТЬ
ИНСТРУКЦИЮ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ!**



Небедущая верность

Наверное, многие из нас наивно (а может, самодовольно) полагают, что только человеку свойственно в течение всей жизни испытывать привязанность к одному и тому же партнеру. То есть испытывать чувство любви и преданности можем только мы, люди. А вот в животном мире в этом смысле сплошная безнравственность. Ведь для животных вопрос продолжения рода имеет гораздо более важное и серьезное значение, чем для людей: все-таки речь идет о сохранении вида, а посему, мол, они и не заморачиваются относительно того, с кем, когда и на какой срок заводить «отношения». А между тем это мнение ошибочное. Довольно много представителей фауны создают пары однажды и на всю жизнь, проявляя о своих «половинках» самую искреннюю и нежнейшую заботу.

В результате долгих наблюдений за жизнью животных ученые выяснили, что моногамия – это осознанный выбор зверей. И во многом он зависит от того, что самец и самка принимают решение, что так будет лучше для потомства. Поэтому животное выбирает не только подходящего для себя партнера, но и хорошего родителя для своих будущих детенышей. Самка территориального вида (например, птицы) оценивает жилищные условия самца. Она придирчиво осматривает гнездовой участок, его размеры и кормовые качества. Это является определяющим фактором в выборе партнера.

Кроме того, самец должен отвечать всем требованиям как будущий отец и хозяин. Например, некоторые самки птиц во время брачного поведения начинают изображать птенцов, издавая определенные звуки. Поклонник должен правильно отреагировать на такие действия: принести пищу, сделать подарок или хотя бы прикоснуться клювом к ее клювику. Если он этого не сделает, то самка, скорее всего, не станет связывать с ним свою жизнь. Для нее также важно, способен ли самец защищать ее и будущее потомство, поэтому нередко она провоцирует конфликты между претендентом на роль партнера и другими самцами.

Мужские особи выбирают себе моногамную партнершу по меньшему количеству признаков. Если внутри вида самка в принципе доминантна, то, ко-

нечно, самец не имеет права голоса. Если же выбор за ним, то он, скорее, отдаст предпочтение той, что более всего соответствует представлениям о самке этого вида или его запечатленному образу матери.

Давайте рассмотрим несколько конкретных примеров моногамии в животном мире. И начнем мы с лебедей – этих красивых и гордых птиц, чья преданность давно уже стала легендой и воспета в литературах многих народов мира. А образ двух плывущих лебедей с шеями, изогнутыми в форме сердца, стал настоящим символом любви. И это неслучайно, ведь лебеди хранят верность друг другу до конца своих дней. Они никогда не перепутают своего партнера с другим. И ни за что не станут ссориться друг с другом из-за корма или доминирования. Лебеди вместе растят потомство, а подросшие птенцы остаются рядом с родителями довольно долгое время.

Известна одна удивительная история любви, которая произошла в 2006 году на одном из озер Германии. Редкий черный лебедь по кличке Петра очень «подружился» с велосипедной лодкой, выполненной в виде белого лебедя. Биологи тогда уверяли, что птица проявляет все признаки влюбленности: кружит вокруг объекта своей страсти, поет ей песни и подолгу смотрит на нее. Очень быстро влюбленный лебедь стал местной достопримечательностью. О нем снимали репортажи, писали

газеты, в парке продавались футболки с изображением нестандартной «парочки». От желающих заказать ту самую велосипедную лодку не было отбоя. Но вскоре туристы стали все реже арендовать ее, поскольку влюбленный Петра стал довольно ревностно и агрессивно реагировать на людей, претендовавших на внимание его возлюбленной.

Орнитологи надеялись, что уже к зиме странное увлечение черного лебедя пройдет, но тем не менее всерьез опасались за него, ведь лебеди – моногамные животные и если уж полюбят, то на всю жизнь. Их опасения сбылись. Когда лодку зимой убрали на хранение, лебедь не желал покидать возлюбленную и все не улетал с замерзающего озера. В результате руководство парка решило выделить парочке зимний вольер, где до этого обитали пеликаны. На следующее лето черный лебедь оставался так же верен «своему предмету», и ему не было дела до того, что возлюбленная не проявляет никаких видимых ответных чувств. Увы, история умалчивает, чем закончилась столь необычная любовь.

Лебеди – не единственные однолюбы среди пернатых. Оказывается, голуби также всю жизнь хранят верность однажды выбранному партнеру. Недаром молодожены в день своей свадьбы запускают в небо именно голубей, причем белых: они давно стали символом мира, нежности и любви. Кроме того, голуби – настоящие романтики. Их брачные танцы невероятно красивы и трогательны. А еще это единственные животные, которые целуются! Да-да, в прикосновении голубиных клювов нет никакой физиологической практичности, а значит, это не что иное, как поцелуй – проявление самой искренней любви и нежности.

Все обязанности в паре голуби также делят пополам, начиная со строительства гнезда. Обычно голубь собирает материал, а голубка укладывает его, формируя гнездо. Далеко не всегда строение получается надежным, бывает даже так, что снизу видны яйца. Но тем не менее гнездо свое пара использует



неоднократно, каждый раз укрепляя его заново. Будущих птенцов голуби высидывают по очереди, но в большей степени это все-таки обязанность самки. И только когда она улетает на водопой, самец подменяет ее.

Вообще среди моногамных животных птицы занимают 15%. Так, белоголовые орлы тоже хранят верность друг другу до тех пор, пока один из них не умрет. А для черных грифов моногамия – даже больше, чем семейная обязанность: в отличие от многих представителей хищных птиц, у стервятников эта особенность заложена генетически. И если кто-то из них будет «уличен» в измене, эту особь станет преследовать не только партнер, но и другие члены стаи.



Также верны друг другу и вороны. Они вместе до конца своих дней, и даже если самец умирает, самка никогда больше не свяжет себя «узлами брака» с другим вороном. Когда у пары появляется потомство, дети довольно долго живут с родителями, помогая им взращивать следующее поколение птенцов. Такая дружная воронья семья может достигать 15–20 особей.

Среди хищников тоже немало приверженцев моногамных отношений. Разумеется, на первом месте тут волки. Партнер для волка – это не только способ передать свою генетическую информацию следующим поколениям, но и в первую очередь надежная опора. Обычно эти хищники живут стаями от трех до сорока особей, возглавляет которую доминирующая пара – самец «командует», а «боевая подруга» поддерживает его во всем. Волки считаются одними из самых верных животных, в минуты опасности они выручают товарищей по стае, а в мирное время не стесняются выразить близким свою любовь: они облизывают друг друга и нежно трутся мордами. Волк ни за что не бросит свою подругу в беде. Единственное, что может разлучить их, – факты, мешающие размножению, например уход одного



партнера из стаи, болезнь или гибель. Как правило, стаи состоят из мужских и женских особей и их потомства, что, по существу, делает волчи стаи похожими на нуклеарную семью. Всю добычу, принесенную в дом, глава семьи делит между волчицей, детенышами и пожилыми родственниками, поэтому сам зачастую остается голодным.

Хотя большинство грызунов отличаются беспорядочностью половых отношений, степные полевки ломают этот стереотип, формируя, как правило, моногамные пары, которые иногда делят всю жизнь. Более того, степные полевки считаются животной моделью моногамии у людей. Они прижимаются и ухаживают друг за другом, разделяют обязанности по гнездованию и воспитанию молодежи и вообще демонстрируют высокий уровень поддерживающего поведения. Ученые обнаружили в мозге этих грызунов особые гормоны, ответственные за верность одной самке и агрессию по отношению к другим. Так что самец не то что не станет смотреть в сторону других самок – он может даже нападать на них. Зато в награду получает преданную подругу и нежную мать своих детишек (5–6 раз в год самка полевки приносит от четырех до восьми мышат).

Семейными парами живут и речные бобры. Вместе роют подземные норы, вместе заготавливают провизию. Главной в семье является бобриха, так что можно говорить про своеобразную форму матриархата. Пока самка ожидает потомство, бобротец обеспечивает ее пропитанием. Народившиеся бобрята живут в родительском доме до двух лет, а затем уходят строить свое жилище.

Бобры любят проявлять теплые чувства. Самец ласкает самку передними лапами, словно гладит ее руками, а та нежно возится со своим потомством. Кстати, бобры-родители настолько сильно привязаны к своим детенышам, что, защищая их, идут на смерть.

А что же в этом плане демонстрируют наши ближайшие сородичи из мира животных – приматы?

Оказывается, гиббоны – самые близкие родственники человека – тоже создают пары на всю жизнь. Причем союзы их необычайно крепкие, и они демонстрируют низкий половой диморфизм, то есть мужские и женские особи примерно одного размера. Это доказательство того факта, что оба пола имеют приблизительно одинаковые права во взаимоотношениях.

Интересно, что гиббоны вообще не любят жить в стае, предпочитая селиться своими маленькими семьями подальше от соплеменников, отстаивая себе территорию аж до 40 гектаров! О том, что территория уже занята, они сообщают на рассвете с самых высоких деревьев громкими песнями, разносящимися на 3–4 км. Как правило, молодые гиббоны выгоняются или самостоятельно отделяются от семейства в поисках своей половинки. Зачастую на такие поиски уходит несколько лет, но животное не сдаётся и никогда не разменивается на «случайные связи». Забавно, но иногда, как и в мире людей, гиббоны-родители помогают своим повзрослевшим отпрыскам и «бронируют» для них свободную территорию, чтобы поиски дома не отвлекали их от поисков второй половинки.

В мире членистоногих тоже кипят нешуточные страсти. Тут любовь в буквальном смысле смертельная! Мужские особи многих видов пауков умирают сразу же после спаривания с самкой: коварная обольстительница тут же съедает несчастного. Самец оранжевого паука также охотно жертвует собой в процессе спаривания. Он оставляет один из своих придатков в организме самки, где тот продолжает функционировать в качестве своего рода органического пояса целомудрия, который не позволяет ей совокупляться с другими самцами. Такая вот преданность поневоле.



Примеры проявления «лебединой верности» есть и среди других видов животных – не только птиц, хищников, млекопитающих, но и рыб и даже насекомых. И это лишнее подтверждает истину, что мир природы велик и разнообразен и не стоит нам, людям, забывать о том, что мы лишь малая часть этого огромного мира.

Подготовила Оксана Бельх

АЭРТАЛ®
ацеклофенак



**НЕСТЕРОИДНЫЙ
ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНЫЙ
ПРЕПАРАТ**



RGD: 80487/RU
в/с.с. 1/4/2014



ГЕДЕОН РИХТЕР

Представительство ОАО «Геден Рихтер» в РК
г. Алматы, ул. Нурғубиева, 11, тел.: (727) 256 26 22 (23),
факс: (727) 262 00 56, e-mail: info@richter.kz

**Международное непатентованное название
Ацеклофенак**

Показания к применению

- лечение всех типов локальной боли и воспаления вследствие любых повреждений опорно-двигательного аппарата, в том числе спортивных травм
- для уменьшения воспаления суставов, связок, мышц и суставов в случаях растяжения, перенапряжения или ушибов, а также для лечения люмбаго, кризисов и периартрита

Способ применения и дозы

Крем Аэртал® предназначен только для наружного применения. Его не следует применять при наложении давящих повязок.
Крем Аэртал® следует наносить три раза в день легкими массирующими движениями на пораженный участок. Применяемая доза зависит от размера пораженного участка: 1,5-2 г крема Аэртал® (размером примерно с горошину, соответствует приблизительно 5-7 см² поверхности кожи).
Без рекомендации врача Аэртал® крем не следует применять в течение более 2 недель для лечения травмы суставов и мышц (растяжение, перенапряжение, ушиб), а также воспаления сухожилия. При воспалении сустава препарат не следует применять дольше 3 недель без консультации с врачом.
При усилении боли и признаков воспаления или отсутствии улучшения после 7 дней лечения нужно обязательно обратиться к врачу.

Опыт применения крема Аэртал® у детей отсутствует; поэтому крем Аэртал®, применять у детей не рекомендуется.
Необходимость в коррекции доз препарата у пожилых пациентов отсутствует.

Побочные действия

- Невысоко (от $\geq 1/10\ 000$ до $< 1/1\ 000$)
 - реакции фоточувствительности, гиперемия, кожный зуд.
 - Редко (от $\geq 1/10\ 000$ до $< 1/1\ 000$)
 - раздражение кожи
 - Очень редко ($< 1/10\ 000$)
 - буллезные реакции (в том числе, эксфолиативный дерматит, синдром Стивенса-Джонсона, токсический эпидермальный некролиз)
- Перед назначением и применением внимательно прочтате инструкцию по медицинскому применению**

Противопоказания

- повышенная чувствительность к компонентам препарата (ацеклофенак) или какому-либо из вспомогательных веществ
- пациенты с калцием в анамнезе гиперчувствительности к другим нестероидным противовоспалительным препаратам (НПВП). Несмотря на то, что возможная перекрестная гиперчувствительность с диклофенаком не была подтверждена, данный препарат не рекомендуется пациентам с гиперчувствительностью к диклофенаку в анамнезе
- пациенты, у которых ацетилсалициловая кислота или нестероидные противовоспалительные препараты вызывают астматические приступы, ургентную сыпь или острую реакцию
- беременность и период лактации
- детский и подростковый возраст до 18 лет

Лекарственные взаимодействия

Несмотря на то, что в настоящее время не получено данных о возможном взаимодействии препарата с другими средствами, следует соблюдать меры предосторожности в случае одновременного применения пациентом каких-либо других препаратов, особенно содержащих литий, дигоксин, при приеме пероральных контрацептивов, диуретиков, антикоагулянтов или других нестероидных противовоспалительных препаратов.

Особые указания

Если при приеме крема Аэртал® отмечаются симптомы местного раздражения, то применение препарата следует прекратить и начать соответствующее лечение.
После нанесения крема необходимо тщательно вымыть руки, за исключением тех случаев, когда руки являются зоной нанесения крема. Не наносить крем в области глаз и рта.

Не применять крем Аэртал® для лечения открытых ран, ссадин, обморожений, а также раздраженной кожи (жизны).
Крем следует наносить только на неповрежденную кожу.
Беременность и период лактации

Данных о безопасности применения препарата во время беременности, поэтому крем Аэртал®, не следует применять во время беременности.
В настоящее время нет данных о том, проникает ли ацеклофенак в грудное молоко, поэтому не рекомендуется применять препарат в период лактации.

Особенности влияния на способность управлять транспортным средством и потенциально опасными механизмами
Крем Аэртал® не оказывает влияния на способность управлять транспортными средствами и работу с механизмами.

Условия отпуска из аптек

Без рецепта

Просим Вас все вопросы по применению препарата и по побочным эффектам отправлять по адресу: info@richter.kz

СЕНТЯБРЬ-2015



Овен

(21.03-20.04)

В начале осени неплохо бы разобраться с мелкими текущими делами и выполнить данные ранее обещания. Желательно также исправить различные ошибки и недочеты, если таковые имели место. Во второй половине сентября ваша деловая жизнь станет более интенсивной. Большое количество встреч, звонков, переговоров займет все ваше время. Могут напомнить о себе старые проблемы, и будет очень хорошо, если на этот раз вы сумеете их решить.



Рак

(22.06-22.07)

Начало осени хорошо посвятить учебе, самообразованию или интеллектуальной работе. Можно также навести порядок в документах. Напомнят о себе некоторые вопросы, которые были решены впопыхах, без должного внимания. Постепенно мелкие вопросы уйдут в прошлое, уступив место более серьезным, которые поглотят все ваше свободное время, силы и внимание. Возможно, встанет вопрос о смене работы или же придется делать выбор между разными направлениями деятельности.



Телец

(21.04-21.05)

Начало сентября можно посвятить пересмотру своего гардероба и созданию нового делового стиля. Возможно, возникнет желание сделать что-то, чтобы привлечь к себе внимание сослуживцев и начальства, а заодно усилить свои лидерские позиции. Появится возможность улучшить отношения с коллегами. У некоторых представителей вашего знака может даже случиться служебный роман. Условия работы и перемены на службе станут темой для обсуждения в конце месяца.



Лев

(23.07-23.08)

Львам начало сентября может показаться вялым и неинтересным. Надо будет заняться насущными практическими делами, например привести в порядок свои финансы, разобраться с имущественными вопросами. Попутно могут начать разворачиваться темы, связанные с недвижимостью, арендой, покупкой, ремонтом помещений. В конце месяца возможна нервозность по поводу какой-то деловой поездки. Много времени придется потратить на переговоры, обсуждение условий договора.



Близнецы

(22.05-21.06)

В первой половине сентября дела пойдут настолько неспешно, что привыкшие к суете и повышенной активности Близнецы могут даже заскучать. Можно использовать это время для отдыха или занятия домашними делами. Вторая половина месяца окажется поинтересней. Активизируются старые деловые связи, могут зародиться и новые. Появится возможность отправиться в деловую поездку в дальнее зарубежье.



Дева

(24.08-23.09)

В сентябре у вас будет предостаточно энергии и сил для новых начинаний. Но реально начать что-то новое получится только к середине месяца. А до этого придется возвращаться к старым вопросам, пересматривать собственные планы, разгребать кучу мелких дел. В конце месяца будьте крайне осмотрительны во всем, что касается вашей собственности и финансов. Старайтесь не давать в долг, не тратьте больше запланированного.

Яна Сологерт, астролог



Весы

(24.09-23.10)

Лучшее, что вы можете сделать в первой половине месяца, – это найти возможность хорошенько отдохнуть. Если же такой возможности нет, найдите способ работать самостоятельно, а еще лучше – уединенно, чтобы никто вас не отвлекал по пустякам. Попутно неплохо бы заняться формированием своего нового делового образа, может быть, более строгого, но не лишённого элегантности. В конце месяца держите руку на пульсе всех событий и будьте готовы к многочисленным переменам.



Скорпион

(24.10-22.11)

В начале месяца вы будете чувствовать себя вполне свободно, только старайтесь не торопиться в принятии решений. Желательно пересмотреть свои планы и оценить возможности более трезво и критично. Реализм и здравомыслие поможет и в середине месяца, когда дела пойдут быстрее и сформируются благоприятные обстоятельства для ваших начинаний. Конец сентября хорошо бы прожить осторожно: ваши слабости и бывшие ошибки будут видны окружающим невооруженным глазом.



Стрелец

(23.11-21.12)

В начале сентября Стрельцам нужно приготовить к тому, что начальство будет вести себя непоследовательно и начнет пересматривать собственные решения, а обращение в вышестоящие инстанции будет сопряжено со всевозможными задержками и проволочками. К счастью, серьезных проблем не должно случиться, но ход дел существенно притормозится. В двадцатых числах начнется чрезвычайно насыщенный событиями период, который изменит ваши планы.



Козерог

(22.12-20.01)

Дела в бизнесе пойдут хоть и неспешно, но вполне благоприятно для вас. Можно немного расслабиться и оглянуться на пройденный путь, чтобы оценить собственные достижения. Отношения с руководством и коллективом могут значительно улучшиться, если вы приложите для этого хотя бы минимальные усилия. Конец месяца окажется сложным периодом, вам придется подстраиваться под быстро меняющуюся ситуацию и быть готовым к неожиданным поворотам в карьере.



Водолей

(21.01-18.02)

В сентябре вам предстоит решить две основные задачи. Первая – разобраться со своими финансами, а также с вопросами долгов, налогов, выплат по кредитам. Задача номер два – оценить свои перспективы и понять, что необходимо для дальнейшего прогресса. Быть может, стоит поднять уровень своего образования, принять участие в семинарах, тренингах. В конце месяца возможна непредвиденная деловая поездка.



Рыбы

(19.02-20.03)

В первой половине месяца вам придется заниматься пересмотром условий договоров с партнерами. Особых сложностей возникнуть не должно, но, может быть, вы где-то поторопились и упустили важный пункт. Будьте внимательны при денежных расчетах и постарайтесь не потерять важные документы, ключи, инструменты и пр. В середине сентября ваши деловые связи активизируются, могут прозвучать интересные предложения. В конце месяца все внимание направьте на финансы, особенно если в вашем распоряжении имеются средства других людей.



«Олазол»

– скорая помощь при лечении солнечных ожогов

Лето в самом разгаре, и все мы стараемся как можно больше времени проводить на солнце и свежем воздухе, чтобы обзавестись красивым загаром и запастись достаточным количеством витамина D на зиму. Солнечные ванны в умеренном количестве благоприятно воздействуют на организм, способствуют укреплению иммунитета и значительному улучшению общего самочувствия. Кроме того, когда мы лежим на пляже под солнышком, весь организм расслабляется, стрессы и жизненные заботы уходят куда-то за горизонт, а это, несомненно, улучшает настроение, дарит жизнерадостность и оптимизм. Но, как гласит народная мудрость, все хорошо в меру. Длительное воздействие солнечных лучей негативно сказывается на здоровье кожи, может привести к развитию ожога. Ожоги, которые человек получает на ярком солнце, точно такие же, какие можно получить, случайно прикоснувшись к утюгу или брызнув на себя кипятком. От обычных термических ожогов они отличаются только тем, что вызываются воздействием ультрафиолетового излучения.

Симптомы:

- Покрасневшая, горячая на ощупь кожа
- Болезненные ощущения в «сгоревших» местах, небольшой отек

- Повышенная температура
- Легкий озноб

Профилактика:

- Применяйте солнцезащитное средство за 20–30 минут до того, как выйти на солнце. Это позволит крему или спрею впитаться и начать действовать.
- Не выходите на солнце в период его наибольшей активности – с 10:00 до 16:00 часов.
- Обновляйте солнцезащитное средство как минимум раз в два часа и каждый раз после купания.
- Носите головной убор и не забывайте защищать от солнца шею, кожу в районе подбородка и уши.

Лечение:

Принципы лечения солнечных ожогов сводятся к простым правилам. Первая помощь при солнечном ожоге состоит из охлаждения и увлажнения поврежденных участков тела. Как и при любом ожоге, при солнечном ожоге пострадавший участок кожи необходимо охладить. Для этого прекрасно подойдут компрессы и примочки обыкновенной чистой холодной водой. После того, как оказана первая помощь, встает вопрос: как и чем лечить солнечные ожоги дальше? Охлажденную кожу обязательно надо увлажнить, иначе сразу после охлаждения кожа пересохнет и воспалится еще больше. Поэтому восстанавливающим процедурам следует уделить должное внимание. Средства после загара или медицинские аэрозоли против солнечных ожогов отлично справятся с этой задачей.

Хорошо снимает воспаление кожи многофункциональное средство скорой помощи «Олазол». Необходимо увлажнять кожу средствами с природными антиоксидантами, такими как гиалуроновая кислота, экстракты кактуса или алоэ, а также масло облепихи. Кроме этого, в обоих перечисленных выше случаях вы можете ускорять процесс, помогая организму бороться со свободными радикалами изнутри. Для этого следует принимать препараты и продукты, в которых содержатся антиоксиданты. Самыми эффективными являются гранатовый сок и зеленый чай. Они обладают противовоспалительным эффектом и содержат в себе очень большое количество антиоксидантов.

«Олазол» – комплексный лекарственный препарат на основе облепихового масла – является универсальным средством для лечения солнечных ожогов. Восстанавливает и регулирует деятельность кожной системы, ускоряет регенерационные процессы.

Преимущества «Олазоля»: быстрое заживление ожогов, бактерицидные свойства, глубокое увлажнение поврежденной кожи, значительное уменьшение боли в очагах ожогов, мгновенное успокоение и охлаждение эпидермиса, эффективное устранение последствий чрезмерного воздействия солнечных лучей (жжение, раздражение, покраснение, ощущение стянутой кожи). «Олазол» успешно применяется для лечения ожогов на протяжении вот уже более 30 лет, его эффективность подтверждена клиническими исследованиями ведущих НИИ России.

Не забудьте взять с собой «Олазол», когда собираетесь отправиться в долгожданный отпуск: он поможет вам справиться с лечением солнечных ожогов и оставить только приятные воспоминания о летних днях.

ОЛАЗОЛЬ®

Многофункциональное средство скорой помощи

Комбинированный лекарственный препарат для лечения ожогов любого происхождения (в том числе солнечных), инфицированных ран, порезов, ссадин, а также воспалительных заболеваний кожного покрова

Состав:

Масло облепиховое -7,2г
Хлорамфеникол -2,16г
Бензокаин (анестезин) -2,16г
Кислота борная -0,36г

Показание к применению

-инфицированные раны (в том числе вялозаживающие)
-ожоги
-трофические язвы
-микробные экземы
-зудящий дерматит

Фармакологические свойства

Ранозаживляющее средство. Оказывает антибактериальное и местноанестезирующее действие, уменьшает экссудацию, способствует регенерации тканей и ускоряет процесс эпителизации ран.

Способ применения и дозы

Наружно. Взрослым. Раневую поверхность по возможности очищают от гноя, некротических тканей и покрывают равномерным слоем пены ежедневно или через день, а при открытом лечении ран и ожогов - 1-4 раза в сутки, в зависимости от характера воспаления и стадии регенерации поврежденных тканей. Курс лечения определяется лечащим врачом индивидуально.

Для получения равномерного слоя пены баллон необходимо встряхнуть 10-15 раз. Пену наносят до покрытия всей раневой поверхности с расстояния 1-5 см.

Побочные действия

Возможно появление аллергических реакций, при обнаружении которых лечение должно быть прекращено и назначена десенсибилизирующая терапия.

Противопоказания

Повышенная чувствительность к компонентам препарата

Особые указания

Применение при беременности и в период лактации.

Сведений нет

Особенности влияния лекарственного средства на способность управлять транспортным средством

Не влияет

Форма выпуска и упаковка

По 80г препарата помещают в аэрозольный алюминиевый баллон с клапаном, распылительной насадкой и предохранительным колпачком. На алюминиевый аэрозольный баллон наклеивают этикетку из самоклеющихся материалов. Каждый аэрозольный алюминиевый баллон с распылительной насадкой, предохранительным колпачком с инструкцией по медицинскому применению на государственном и русском языках помещают в пачку из картона.

Условия хранения

Хранить в сухом месте, при температуре не выше 15 С, вдали от источников огня, отопительных приборов и прямых солнечных лучей.

Срок хранения

2 года

Условия отпуска из аптек

Без рецепта

Не применять после истечения срока годности, указанного на упаковке.

Конкурентные преимущества:

- Комплексный препарат на основе облепихового масла, не имеющих аналогов на рынке.
- Успешно применяется для лечения ран и ожогов на протяжении более чем 30 лет.
- Эффективность препарата подтверждена клиническими исследованиями ведущих НИИ России.



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
АЛТАЙВИТАМИНЫ

659325, Россия, Алтайский край, г. Бийск, ул. Заводская, 69
Тел.: (3854) 33-87-19, 32-74-49, 32-69-46; факс: (3854) 32-70-33
E-mail: market@altayvitamin.ru Сайт: www.altayvitamin.ru

ЗВЁЗДОЧКА-ПРОПОЛИС

БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНАЯ ДОБАВКА К ПИЩЕ –
ИСТОЧНИК МЕНТОЛА И ФЛАВОНОВ

таблетки для рассасывания



«Звёздочка-прополис» –

эффективная комбинация экстрактов природного происхождения.

Таблетки для рассасывания благотворно влияют на горло, слизистую рта, респираторный тракт, поддержат иммунитет.

Активные компоненты, входящие в состав препарата, рекомендованы при кашле, болях в горле, стоматите, повреждении слизистой рта, для лучшего заживления микротравм ротовой полости и при простудных респираторных заболеваниях.



Имеются противопоказания.
Внимательно ознакомьтесь с инструкцией!
Не является лекарством.