

худеем
за
неделю

НОВИНКИ В
КАЗАХСТАНЕ!



ЛЕОВИТ. ТРИ СТУПЕНИ К ЛЕГКОСТИ

Системный подход к снижению веса «ХУДЕЕМ ЗА НЕДЕЛЮ»

Система питания «Худеем за неделю» включает в себя три последовательных этапа низкокалорийной диеты, каждый из которых является важным шагом на пути к стройности. На каждом этапе наряду с основными программами питания предлагается комплекс биологически активных добавок, которые можно применять как самостоятельно, так и совместно с программами питания, дополняя их действие.

Представляем вашему вниманию новые биологически активные добавки системы питания «ХУДЕЕМ ЗА НЕДЕЛЮ»:

1-й этап: очищение организма БАД «Очищающий комплекс»

Процесс снижения веса пойдёт более эффективно, если предварительно провести очищение организма, ускорив выведение токсинов и продуктов обмена. На этом этапе в дополнение к низкокалорийному питанию предлагается БАД «Очищающий комплекс», способствующий ускорению выведения из организма продуктов метаболизма и нормализации работы ЖКТ.

2-й этап: снижение веса БАД «Жиросжигающий комплекс»

Активное снижение веса происходит за счёт уменьшения калорийности пищи. Низкокалорийные блюда на этом этапе дополнит БАД «Жиросжигающий комплекс», чьи растительные компоненты ускоряют обменные процессы в жировой ткани, помогая планомерной потере массы тела. Его приём помогает контролировать аппетит, уменьшая чувство голода.

3-й этап: стабилизация веса БАД «Контроль аппетита для похудения»

Для сохранения эффекта от снижения веса важно соблюдать правила здорового питания. На этом этапе БАД «Контроль аппетита» благодаря растительным компонентам, входящим в его состав, способствует регуляции обмена веществ и ускорению жирового обмена. За счёт незаменимых нутриентов он также помогает уменьшить чувство голода, что позволяет придерживаться низкокалорийного рациона.

Спрашивайте в аптеках Казахстана

Горячая линия: 8-800-100-03-01





Обложка
Евгения Лямкина
Фото – Мейрлан Канафин

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

Главный редактор Дана Бердыгулова
Корректор-литературный редактор Фарида Нурпеисова
Дизайн, верстка, допечатная подготовка
Денис Пахомчик
Фото: Мейрлан Канафин, Денис Пахомчик,
интернет-ресурсы
Менеджер по рекламе Кристина Рябухина

Над номером работали:

Галина Хван, Жанна Утельбаева, Наталья Батракова,
Наталья Григорьева, Нина Тельпуховская,
Алия Юсупова, Жанна Яворская, Наталья Поливянная,
Мира Кайрат, Андрей Нестеров, Оксана Белых,
Яна Сологерт, 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.ryabuhina@amity.kz

ТЕМА НОМЕРА

Учитель, гуру, сэнсэй



ВОПРОС НОМЕРА

Заболевания головного мозга

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

Болезнь начинается с клетки



НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА

Улиткотерапия – экзотический
массаж для здоровья кожи

КАРЬЕРА

Каждый пятый казахстанец отправлялся
от компании на оплачиваемые тренинги
или стажировку за рубеж

Наставничество как форма
профессионального обучения



КОНФЛИКТНАЯ ЗОНА

Если друг оказался вдруг... коллегой
по работе

МАРКЕТИНГ

Пять правил эффективной презентации
препарата

4

10

14

18

24

28



МИРОВОЙ ОПЫТ

Аптеки в стране многозначительных улыбок

ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ

Уильям Проктер и Джеймс Гэмбл:
«Сделать мир чище и светлее»

ГЕРОЙ НОМЕРА

Всегда и во всем стараемся быть первыми
Евгения Лямкина

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

Учимся на ошибках



ОТНОШЕНИЯ

Отношения и духовный рост



ВОСПИТАНИЕ

Как стать лучшим учителем своему ребенку



ИСПЫТАНО НА СЕБЕ

Детская обувь: мифы и реальность

НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

Выбираем школу за рубежом



ОН И ОНА

Пол и Линда Маккартни: пой со мной!



ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Чудо-растение – красная щетка



ПОДИУМ

Проект «Преображение»

Модные тенденции сезона
осень – зима 2015-2016

ПУТЕШЕСТВИЯ

5 способов сэкономить на путешествии



КУЛИНАРИЯ

Фаршированные шампиньоны с сыром

АСТРОПРОГНОЗ

Октябрь

56

32

36

40

44

48

50

52

60

65

66

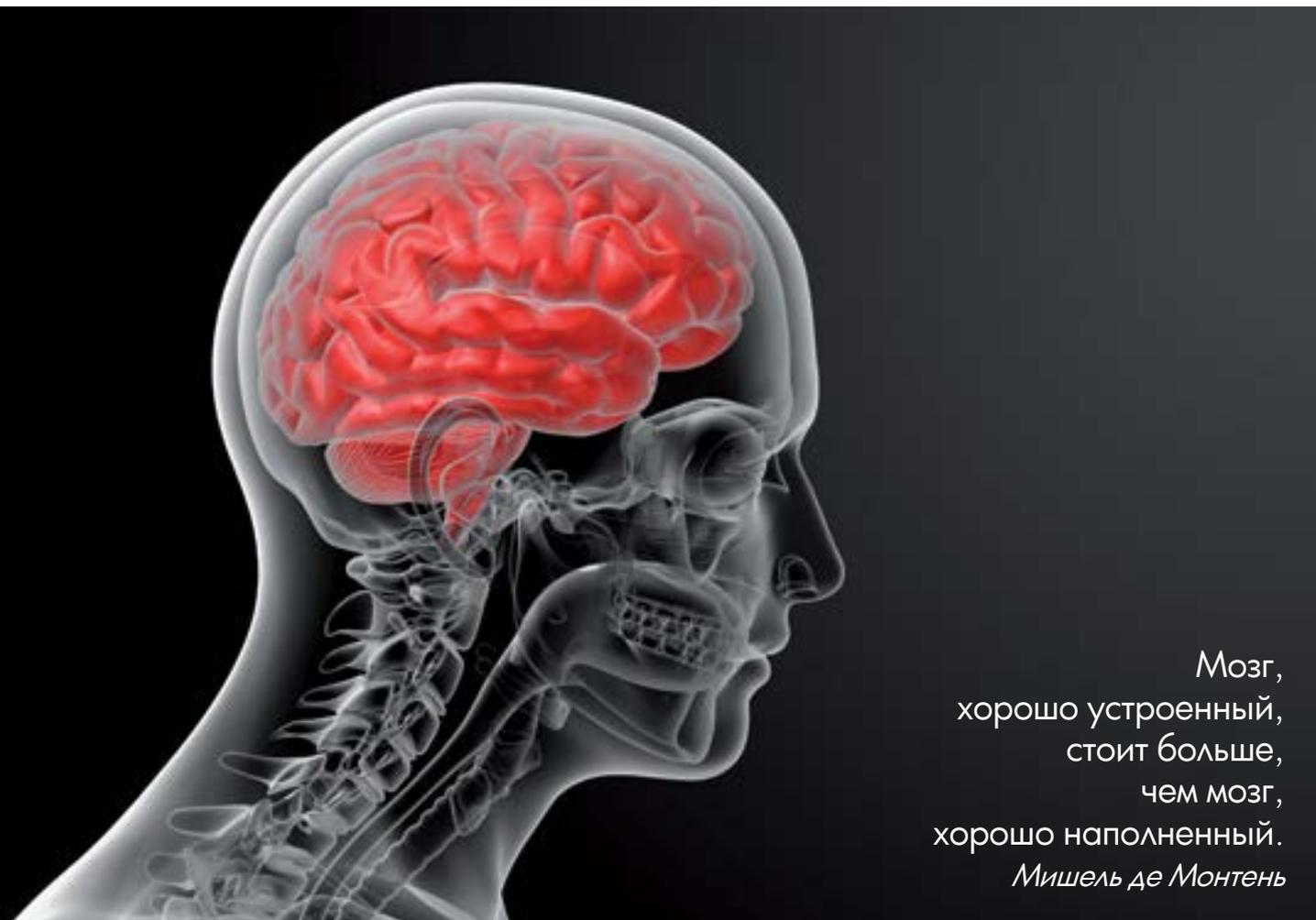
72

76

78

ЗАБОЛЕВАНИЯ ГОЛОВНОГО МОЗГА

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



Мозг,
хорошо устроенный,
стоит больше,
чем мозг,
хорошо наполненный.
Мишель де Монтень

Мозг является одним из самых важных и загадочных органов человеческого тела. Во всей живой природе нет органа более сложного и совершенного, чем головной мозг человека.

Головной мозг регулирует все физиологические процессы организма и все реакции человека, вырабатывает все новые и более совершенные их формы.

Человеческий мозг по своим функциям и структуре резко выделяется по сравнению с мозгом животных и, обладая самой сложной организацией, является наиболее совершенно действующим аппаратом высшей нервной деятельности. Он представляет собой высокоорганизованное целое, построенное из миллиардов в строгом порядке размещенных и работающих нервных клеток и волокон.

Говорить о наличии головного мозга в строгом смысле можно только применительно к позвоночным, начиная с рыб. Однако несколько вольно этот термин используют для обозначения аналогичных структур высокоорганизованных – так, например, у насекомых «головным мозгом» называют иногда скопление ганглиев окологлоточного нервного кольца. При описании более примитивных организмов говорят о головных ганглиях, а не о мозге.

Для суждения о степени развития мозга у человека могут служить следующие данные. Человеческий мозг весит у новорожденного около 350 гр., составляя 1/8 веса тела, а к концу года вес его почти удваивается, достигая 700–800 гр. К 6 годам вес головного мозга примерно втрое больше веса мозга новорожденного, а к 10 годам достигает 1300 гр.; к 20 годам средний вес головного мозга достигает уже почти своего предела – в среднем 1375 гр. После 60 лет вес мозга постепенно и медленно начинает убывать.

По абсолютной величине мозг человека – не самый большой в животном мире. Например, вес мозга индийского слона равен 5200 гр., у кита доходит до 7000 гр., у дельфинов – 3000 гр., но если принять во внимание огромные размеры этих животных, вес тела которых измеряется тоннами, то относительный вес мозга у них будет меньше человеческого. Однако следует отметить, что у некоторых обезьян и певчих птиц, а также у мышей относительный вес мозга больше, чем у человека.

Поверхность полушарий головного мозга у человека значительно увеличивается многочисленными складками-извилинами, отделенными друг от друга глубокими бороздами. Складчатость увеличивает поверхность мозга человека в 8–10 раз. Так, площадь коры человеческого мозга в среднем равна 2250 см², а у лошади – только 350 см².

Сильное развитие головного мозга человека, безусловно, говорит о его высоком умственном развитии. Но по одной только величине и строению мозга еще нельзя судить об умственных способностях человека. Мнение, что мозг с сильным развитием борозд принадлежит людям, обладающим более высоким интеллектом, остается недоказанным.

Из истории человечества нам известно немало выдающихся по своим способностям и талантам людей как с очень большим, так и с очень малым весом мозга. Мозг писателя И. С. Тургенева весил 2012 гр., Байрона – 2238 гр., Шиллера – 1871 гр., но мозг такого же веса встречался и у людей, в умственном отношении ничем не выдающихся. С другой стороны, весьма одаренные в умственном отношении люди имели мозг совсем небольшого веса: химик Либих – 1325 гр., поэт Уитмен – 1282 гр., а писатель Анатолий Франс – даже только 1017 гр. Таким образом, изменения интеллектуальной способности связаны не только с весом мозга, но и с характером строения его коры, обширностью ее поверхности, а самое главное – с функциональными свойствами нервных клеток мозгового вещества, с их физиологической активностью.

Тем более следует подчеркнуть тот факт, что степень развития мозга не связана ни с расовыми особенностями, ни с социальным положением.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О МОЗГЕ ЧЕЛОВЕКА

1. 288 км/ч – такой скорости достигают сигналы в нервной системе человека.
2. 750 миллилитров крови проходит через мозг каждую минуту, что составляет 15–20% всего кровотока.
3. Мозг человека потребляет энергии больше, чем другие отдельно взятые органы нашего тела. На его долю приходится около 20% кислорода, поступающего в легкие, хотя вес мозга составляет всего 2% от общей массы тела.
4. 1000 терабайт – приблизительная емкость памяти человеческого мозга. Весь Национальный архив Великобритании составляет около 70 терабайт.
5. На 80% мозг состоит из воды.
6. У мужчин мозг больше, чем у женщин. Мужской и женский мозг по-разному реагирует на болевые ощущения. Мужчины в среднем лучше ориентируются в пространстве и быстрее переходят от наблюдения к действию, а женщины лучше оценивают ситуацию в целом и эффективнее взаимодействуют в группах.
7. В самом мозге нет болевых рецепторов, и он не чувствует боль, но они есть в оболочке мозга, поэтому мы чувствуем различные головные боли.
8. Нервные клетки головного мозга восстанавливаются.
9. Сильный стресс изменяет структуру и функции клеток мозга. Доказано, что частые переживания и депрессии в буквальном смысле уменьшают размеры центральной части нервной системы организма.
10. Интеллектуально развитые люди значительно реже имеют различные заболевания головного мозга, чем люди с низким показателем интеллекта.
11. Важным открытием стало то, что вера помогает людям реже болеть и быстрее выздоравливать. Это объясняется тем, что у молящегося человека снижается частота дыхания и нормализуются дельта-волны головного мозга.
12. У трехлетнего ребенка нервных клеток в три раза больше, чем у взрослого человека. Если не использовать в полной мере потенциал малыша, то с возрастом невостребованные клетки погибают. Поэтому с самого младенчества нужно активно обучать детей.
13. Доказано, что пища, попадающая в наш организм, оказывает влияние на работу мозга человека. Поэтому питаться лучше едой, в которой нет консервантов, искусственных ароматизаторов и красителей.
14. При употреблении алкоголя происходит ослабление связей между нейронами.
15. Обычный смех требует работы пяти различных областей мозга.
16. Без кислорода мозг человека живет не более шести минут, а затем начинают происходить необратимые процессы гибели нервных клеток.

ВОПРОС НОМЕРА

НА СКОЛЬКО ПРОЦЕНТОВ РАБОТАЕТ ГОЛОВНОЙ МОЗГ ЧЕЛОВЕКА?

Однозначного ответа все еще нет, однако большинство исследователей чаще всего называют цифру, близкую к 10–15 процентам. Тут интересен тот факт, что, согласно последним исследованиям Питера Пенни, мозг задействует не более 3% нейронов. Если мозгу придется задействовать большее количество нейронов, то, скорее всего, его обладатель сойдет с ума или, в лучшем случае, потеряет сознание.

Современный мир меняется и усложняется стремительно, и сегодня, как никогда, важно вовремя распознать и вылечить на ранней стадии заболевания головного мозга.

Головной мозг страдает от заболеваний различных видов:

- генетические (дефекты ДНК);
- травматические;
- иммунные (иммунная система начинает атаковать ткани мозга);
- инфекционные;
- сосудистые (инсульты);
- злокачественные и доброкачественные образования;
- иные (отмирание клеток мозга, поражение излучением и т.д.).

МОЖНО ЛИ ПРЕДОТВРАТИТЬ ЗАБОЛЕВАНИЯ МОЗГА?

Невозможно предотвратить генетические факторы поражения головного мозга, во всех остальных случаях реально снизить вероятность заболевания, избегая действий, которые расцениваются как факторы риска. Все, что повышает шансы получить травму головы, воздействие инфекций, излучений, химических веществ, употребление алкоголя, плохое питание, курение (и пассивное в том числе) – все это факторы риска, и их стоит избегать.

КОГДА СЛЕДУЕТ БИТЬ ТРЕВОГУ?

Имеется ряд проявлений, которые с большой вероятностью указывают на то, что поражен головной мозг:

- постоянная или периодическая головная боль;
- перепады настроения;
- снижение аппетита;
- изменение поведения и личности;
- проблемы со слухом, равновесием, зрением, обонянием;
- слабость;
- невозможность сосредоточиться;
- онемение или паралич разных участков тела;

- потеря памяти;
- судороги;
- спутанность сознания;
- кома.

Если что-то из этих симптомов отмечается у вас или ваших близких, медицинская консультация обязательна!

ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕНИЕ ЗАБОЛЕВАНИЙ МОЗГА

Диагностируя заболевания головного мозга, врач обязательно поинтересуется семейной историей болезни пациента. Обязательны различные анализы крови, во многих случаях нужно пройти сканирование мозга, а окончательный диагноз при некоторых видах поражения можно поставить лишь после биопсии тканей головного мозга.

Исходя из заболевания, а также степени тяжести поражения лечение может быть консервативным (антибиотики, иные препараты, химиотерапия, лучевая терапия) либо оперативным. Иногда бывает эффективной комбинация консервативного и оперативного лечения. К сожалению, оптимального лечения для некоторых видов поражения головного мозга не существует, и пациентам назначают поддерживающую терапию, которая снижает проявление симптомов и сдерживает развитие болезни.

Менингит (воспалительный процесс оболочек головного мозга), инсульт (нарушение кровообращения), ангиоспазм или закупорка сосудов головного мозга, гидроцефалия (скопление жидкости), сотрясения и ушибы головного мозга – далеко не полный список проблем, с которыми может столкнуться каждый. При малейших подозрениях на нарушения работы головного мозга следует обращаться за консультацией к медикам.

Сосудистые заболевания головы, как правило, становятся ощутимы еще на первых порах своего развития, так как быстро дают характерную симптоматику: головная боль, головокружение, обморочные состояния, сопровождаемые расстройствами желудочно-кишечного тракта и других систем. Зачастую трудно бывает определить, что первично, а что вторично. Однако в человеческом организме ничего изолированного нет, тем более если дело касается головы.

ПРОБЛЕМЫ МОЗГОВЫХ СОСУДОВ В МОЛОДОМ ВОЗРАСТЕ

Вегето-сосудистая, или нейроциркуляторная дистония

Такое состояние появляется еще в детском или юношеском возрасте, обычно имеет наследственную предрасположенность и сопровождает человека всю жизнь. Сама стенка сосудов от этого мало страдает, а вот симптомы дискомфорта в голове

могут быть значительными, ведь сосуды не способны быстро приспосабливаться, что и отражается на самочувствии. Падение или повышение артериального давления, увеличение частоты сердечных сокращений, тошнота, рвота могут вызвать реакцию сосудов головы, сужение которых будет сопровождаться перечисленными симптомами, головокружением, потливостью, а иногда и обмороком. Замкнутый круг.

Лечение вегетативной дисфункции длительное и в большинстве случаев симптоматическое. Ввиду того, что центральная нервная система зачастую инициирует очередной пароксизм (криз, приступ), желательна помощь психолога и назначение транквилизаторов и антидепрессантов. Большое внимание уделяется режиму труда, отдыха и питания. Для вегето-сосудистой дистонии очень подходит лечение народными средствами.

Мигрень – пароксизмальное поражение артериальных сосудов головы. Заболевание также имеет наследственную предрасположенность и характеризуется расширением внечерепных артерий и одновременным спазмированием мелких сосудов, питающих головной мозг. Естественно, такое явление вызывает сильнейшие головные боли, с которыми бывает весьма тяжело справиться, ведь обычные спазмолитики, назначаемые для снятия спазма сосудов головы, здесь не только не помогут, а еще и усугубят ситуацию.

Как правило, мигрень лечит невролог, который для начала обследует больного, устанавливает ее тип, а потом назначает препараты для облегчения страданий человека.

И У ТЕХ, КОМУ ЗА СОРОК

Гипертония

Артериальная гипертензия (АГ) очень часто является причиной сужения мелких сосудов. При гипертоническом кризе наблюдается разнообразие симптомов, которые сопровождают высокое давление: головные боли, головокружение, тошнота, рвота и другие проявления. Причины так же разнообразны, как и симптомы: атеросклероз, эндокринные нарушения, наследственная предрасположенность, стрессы, вредные привычки.

Больные с артериальной гипертензией обычно принимают массу лекарств, однако самостоятельность здесь лучше не проявлять, так как это заболевание требует индивидуального подбора и лекарственного средства, и оптимальной дозы его. Найти «свой» препарат не всегда получается с первого раза, иной раз приходится перепробовать много других.

Атеросклероз

Атеросклероз сосудов головы заключается в том, что происходят морфологические изменения в сосудистой стенке в виде отложения холестериновых



Я никогда не знал покоя, может, поэтому мой мозг так хорошо работает.

Бернар Вербер

бляшек. Вследствие этого нарушаются адаптационные способности артериальных сосудов, что приводит к серьезным осложнениям в виде острого нарушения мозгового кровообращения – инсульта.

На формирование хронической недостаточности мозгового кровоснабжения влияют окклюзирующие заболевания ветвей дуги аорты. Пораженные атеросклерозом артерии, несущие кровь к головному мозгу, могут доставить не только питательные вещества, но и кусочки атеросклеротической бляшки, агрегаты тромбоцитов и эритроцитов. Результатом поражения магистральных артерий может стать ишемический инсульт.

Главной причиной атеросклеротических изменений артериальных стенок в первую очередь медики называют холестерин, которым очень богат ежедневный рацион современного человека. Холестерин – бич нашего времени, однако обладает замечательными «вкусовыми качествами», поэтому мы его очень любим. И день за днем откладываем его на стенках своих сосудов, закрывая их просвет и превращая в тернистый путь гладкую дорогу движения крови, несущей питательные вещества к головному мозгу.

ВОПРОС НОМЕРА

Атеросклероз, изменяя стенки сосудов головного мозга, заодно меняет характер человека, уровень его интеллекта и способности. Хроническая гипоксия при нарушении кровотока за многие годы не обязательно должна привести к инсульту, инфаркту или кровоизлиянию, однако постоянное кислородное голодание формирует признаки энцефалопатии у человека, от которой до сосудистой деменции (слабоумия) рукой подать.

При атеросклеротических изменениях очень хорошо помогают советы народной медицины. В тяжелых случаях больным назначаются липостатины, которые применяются длительно. Они не смогут бороться с необратимыми изменениями сосудов, но препятствовать дальнейшему развитию атеросклеротического процесса будут.

Аневризма

С ней можно родиться, а можно и в процессе жизни приобрести. Патологическое выпячивание и изменение стенки грозит разрывом сосуда и кровоизлиянием, что, как правило, приводит к летальному исходу, если сосуд крупный. Если своевременно диагностировать аневризму и оперировать до того, как разорвется артериальная стенка, то можно надеяться на благоприятный исход. Суть проблемы в том, что аневризма не всегда дает выраженную симптоматику (нарушение слуха, зрения, речи, приступообразные головные боли и др.), поэтому может развиваться незамеченной, а обнаружится лишь на столе патологоанатома как причина смерти молодого человека.

Вертебробазилярная недостаточность (ВБН)

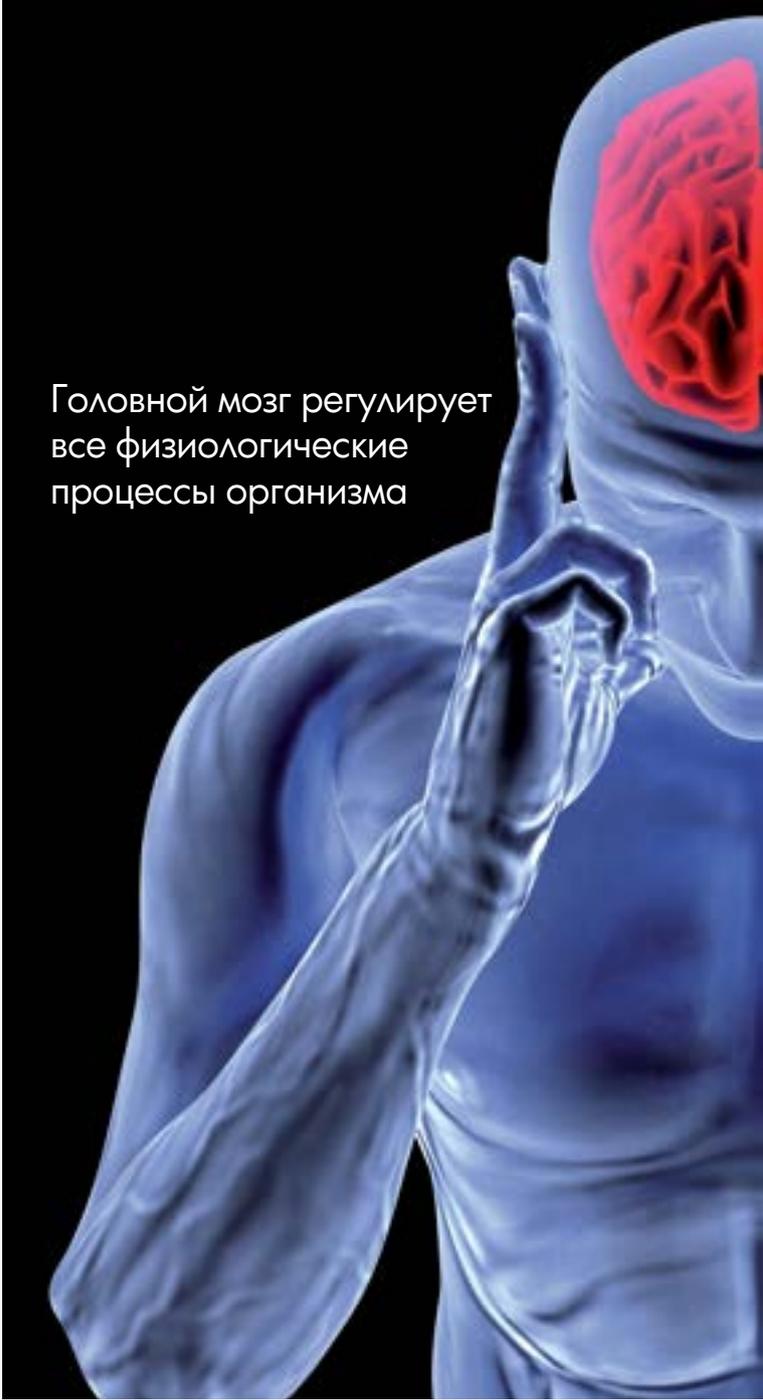
Самой главной причиной ВБН считается остеохондроз шейного отдела позвоночника, который начинает развиваться довольно рано (с 30-летнего возраста) и часто связан с профессиональной деятельностью. Сужению базилярной артерии способствуют атеросклеротический процесс и артериальная гипертензия. Разумеется, восстановление кровотока в такой важной для головы артерии следует начинать с ликвидации предпосылок возникновения ВБН, то есть лечить заболевания, которые приводят к сдавливанию сосуда или уменьшению его просвета.

К нарушению кровообращения в головном мозге может приводить **повышенное внутричерепное давление**, ставшее следствием черепно-мозговой травмы, иногда очень отдаленной во времени.

Болезнь Альцгеймера

Суть ее заключается в том, что в организме больного человека начинает вырабатываться патологический белок, вызывающий атрофию нервных клеток. Этот процесс развивается достаточно быстро: сначала нарушаются функции организма, а затем наступает его гибель.

Сложность заключается в том, что трудно заметить начало развития болезни. Больной начинает



Головной мозг регулирует все физиологические процессы организма

страдать рассеянностью, забывать о каких-либо важных для него вещах. Стараясь справиться с появляющимися проблемами, люди прибегают к помощи ежедневников и записных книжек, напоминаний, упуская время. Постепенно появляются более серьезные нарушения, снижается общая психическая активность, возникают проблемы с ориентированием во времени и пространстве, перепады настроения переходят в затяжную апатию, часто принимаемую окружающими за депрессивное состояние.

Со временем больной перестает следить за собой. Он может вспоминать события, которые происходили с ним ранее, но при этом не понимает, что происходит в данный момент. Страх приводит к периодам возбуждения и даже агрессии, которая вновь сменяется равнодушием. На последнем этапе больной перестает узнавать родных и близких, у него нару-



шается речь, он не передвигается и не контролирует физиологические потребности.

Лекарств, гарантирующих выздоровление, пока нет: неизвестны точные причины, вызывающие сбой и развитие болезни. Больной принимает препараты, способствующие увеличению мозгового кровообращения и мозгового метаболизма, однако эти лекарства дают лишь временный эффект.

Геморрагический и ишемический инсульты

В первом случае происходит кровоизлияние в мозг. Его может спровоцировать перенесенный стресс, эмоциональное напряжение. Первыми симптомами становятся паралич рук и ног, нарушается речь. Больной находится без сознания, у него могут быть судороги, рвота, тяжелое дыхание. Такой инсульт чаще происходит в дневное время суток.

Ишемический, напротив, чаще случается ночью. В результате ишемического инсульта нарушается или совсем прекращается кровоснабжение какого-либо участка головного мозга с последующим нарушением функций, за которые он отвечает. Он сопровождается инфарктом мозга – размягчением ткани. Если инсульт происходит во сне, то у больного постепенно немеет половина тела, пропадает речь.

В обоих случаях предвестниками могут быть нарастающий шум в ушах, тяжесть в голове, головокружение, слабость. Чаще всего больной нуждается в госпитализации. Очень важно правильно установить характер инсульта, так как геморрагический и ишемический инсульт лечат по-разному. Нарушения могут сохраняться и после выписки из больницы, восстановление происходит достаточно медленно и может быть неполным. Больной нуждается в особом уходе.

Опухоль мозга

Патологические образования из клеток, не характерных для головного мозга, вызывающие рост внутричерепного давления, называют опухолями. Их разделяют на доброкачественные и злокачественные.

Первым симптомом этого заболевания является головная боль. Она становится все чаще и интенсивнее по мере роста опухоли и повышения внутричерепного давления. Чаще всего она возникает под утро. Постепенно к ней присоединяется рвота, появляются проблемы с памятью, психические расстройства, нарушение мышления. Опухоль может вызывать паралич конечностей, повышенную чувствительность к давлению, холоду или теплу. На ранних этапах опухоль удаляется хирургически, давая надежду на выздоровление. В запущенных случаях больной получает паллиативное лечение – временно поддерживающую терапию.

Эпилепсия

Хроническая болезнь, для которой характерны рецидивирующие расстройства работы мозга, называется эпилепсией. Во время приступов больной может терять сознание, у него могут начаться судороги. Причиной эпилепсии считают нарушения биоэлектрической деятельности мозга.

Вызывает эпилепсию повреждение участков мозга, которое может произойти в любом возрасте. К развитию болезни может привести травма, ишемическая болезнь мозга. Для детей характерна первичная эпилепсия, не имеющая конкретно установленной причины. К развитию болезни может привести алкоголизм.

Чтобы предотвратить возникновение эпилептических припадков, необходимо исключить факторы, которые могут их спровоцировать: стресс, алкоголь, резкий шум или свет и прочее. Больной нуждается в медикаментозном лечении, которое назначает специалист.

Продолжение следует

Болезнь начинается с клетки

В последние годы особое внимание уделяется современной клеточной терапии, получившей мировое признание после масштабного исследования доктора Поля Ньеханса, который еще в 1931 году внес огромный вклад в разработку ее теории и практики. Благодаря успеху этих исследований клеточная терапия была признана эффективной технологией восстановления органов и тканей.

Клеточная терапия стимулирует восстановление и обновление клеток организма, оставаясь бесконтактным способом воздействия. Профессор Ньеханс применил свои открытия в клеточной терапии более чем у 50 000 пациентов. В число пациентов доктора Ньеханса входили известные личности, такие как премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль, президент Франции Шарль де Голль, президент США Дуайт Эйзенхауэр и знаменитый артист Чарли Чаплин. Благодаря феноменальному успеху клеточная терапия достигла глобальной известности в качестве эффективной регенеративной техники.

ПРЕОБРАЗУЮЩАЯ СИЛА КЛЕТОЧНОЙ ТЕРАПИИ

Тело человека содержит около четырех триллионов клеток, которые размножаются в процессе деления из одной-единственной клетки. Этот процесс обновления продолжается на протяжении всей жизни, а старые и слабые клетки заменяются новыми. У здоровых молодых людей деление клеток происходит регулярно в энергичном и сбалансированном биологическом ритме. Однако с возрастом этот процесс начинает замедляться. Повышенное загрязнение окружающей среды, бытовая химия, тяжелые металлы, паразиты, стресс, неправильное питание, курение, потребление сахара и алкоголя – все эти факторы, как правило, подавляют процесс обновления. В результате появляется обезвоживание, интоксикация, ацидоз и окисление, биологические часы нарушаются, что приводит к постепенному сбою в матрице нашей соединительной ткани, органов и иммунной системы.

Клеточная терапия является мощным регенеративным лечением, которое вызывает омоложение и обновление клеток, дает долгосрочный эффект. Посредством эффективного и действенного способа замены поврежденных и погибших клеток клеточная терапия сегодня помогает нам бороться со старением и поддерживает молодость, энергию и жизненные силы организма.

CELERGEN – ЭТО ЭНЕРГИЯ КЛЕТКИ

На основании многочисленных исследований компания Swiss Caps разработала биологически активную добавку «Селерген» – мощную, многогранную систему клеточной терапии, которая направлена на реабилитацию стареющего организма независимо от возраста. Известно, что многие морские организмы (принимаемые в пищу) способны



существенно замедлить процесс старения. Celergen дает так называемую «клеточную энергию», что и предполагается из названия препарата (Celergen образовано от слов Cell – «клетка» и Energy – «энергия»). Исследования проводились известными швейцарскими, французскими и немецкими экспертами антиэйдж-медицины, терапевтами, геронтологами, биотехнологами, химиками, учеными и фармацевтами. На сегодняшний день «Селерген» – единственная пищевая добавка в мире на основе клеточных экстрактов, полученных из морских продуктов.

Философия Celergen заключается в преобразовании силы клеточной терапии, которая направлена на пробуждение дремлющих клеток в человеческом организме, тем самым стимулируя рост, активность существующих тканей и восстановление

старых и больных клеток. Инъекционный Celergen Cell Therapy активно используется в элитных клиниках Швейцарии, Франции, США. Однако цена этих инъекций очень высока и не всегда доступна. В настоящее время компания Celergen Laboratoire на основе многочисленных клинических исследований выпускает «Селерген» в виде капсул, в которых заключены активные добавки – клеточные экстракты, полученные из ДНК морских продуктов по особой технологии. Созданный на основе запатентованной швейцарской технологии холодной экстракции, «Селерген» столь же эффективен, как и инъекционный Celergen Cell Therapy, но за меньшие деньги. Celergen питает клетки организма, улучшая выработку белка и ферментов, необходимых для регенерации, а также замедляющих старение организма и развитие хронических заболеваний. «Селерген» – это не лекарственное средство, а биологически активная добавка, которая действует на клеточном уровне.

Celergen производится с использованием запатентованной швейцарской технологии холодной экстракции ДНК, т.е. основан на неразрушающем выделении ДНК с помощью фотолитических ферментов. Данный метод отличается от обычных методов изготовления добавок и витаминов тем, что в процессе производства «Селергена» не применяются высокие температуры – отсюда и появился термин «холодный ферментативный процесс». Как известно, методы с использованием высоких температур намного дешевле, но они приводят к разрушению биологически активных компонентов, тем самым снижая эффективность препаратов.

Капсулы Celergen не расщепляются в желудке, а растворяются в тонком кишечнике, где активные ингредиенты полностью поглощаются организмом. Это предотвращает разрушение активных пептидов, позволяя организму максимально поглощать клеточные терапевтические элементы.

Капсулы «Селергена» покрыты двумя слоями особого геля, растворимого в кишечнике, а специальная противорефлюксная технология не дает капсуле перевариваться в желудке, обеспечивая поступление активных ингредиентов в тонкий кишечник, где они полностью всасываются. Биоактивные ингредиенты «Селергена» взаимодействуют с пептидами, выводящими микроэлементы через кишечный барьер в кровь.

ОСНОВНЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ

Основа препарата «Селерген» – **морской клеточный комплекс био-ДНК** – природный продукт, полученный из высококачественных морских организмов, живущих в чистых глубинах океана. Рыба добывается недалеко от побережья Франции в экологически чистой зоне. При получении морского клеточного комплекса био-ДНК используются передовые технологии экстракции, которые предот-

вращают деполимеризацию активных ингредиентов, позволяя им проникать в клетки и оставаться биологически активными. Высокая степень полимеризации клеточного комплекса морской био-ДНК способствует тому, что он проникает в клетки и остается биологически активным. Многочисленные клинические испытания подтверждают эффективность морского клеточного комплекса био-ДНК на человеческий организм.

Еще одной важной составляющей «Селергена» является **коллаген пептида Е**, содержащий природные пептиды коллагена и эластина высокого качества в естественных для человеческой кожи пропорциях. Увлажняющий эффект пептидного Е-коллагена доказан клиническими исследованиями с участием женщин в возрасте старше 40 лет. Результаты показали увеличение гидратации эпидермиса после перорального применения Celergen в течение 4 недель. Доказано также, что пептидный Е-коллаген помогает улучшить плотность костной ткани у людей, которые страдают от белковой недостаточности питания и заболеваний суставов. Легко усваиваемый коллаген пептида Е, накапливаясь в хрящах, является эффективным средством от артрозов и фибромиалгии.

Гидропептид MN – третий основной ингредиент Celergen. Это хрящевой экстракт, полученный из морских организмов и содержащий смесь гидролизованных белков (в основном коллагена) и полисахаридов (35–40% хондроитинсульфат). Клинически доказано влияние Celergen на снижение GI углеводов на 37%, которые в противном случае преобразовываются в жиры и накапливаются в нашем организме. Гидропептид MN снижает гликемический индекс и балансирует уровень сахара в крови после приема пищи, ограничивая повышение уровня глюкозы, способствует снижению потребности в инсулине, а также улучшает тонус, водный баланс кожи, способствуя ее упругости и эластичности, уменьшает появление морщин, возрастных пятен и капилляров на коже, замедляет процессы старения. Гидропептид MN защищает от развития остеоартрита, восстанавливает хрящевые и другие структуры суставов, улучшает их подвижность, снижает болевой синдром. Три природных компонента в составе гидропептида MN (хондроитин, аминоклюкоза и коллаген) эффективны и безопасны при длительном лечении остеоартрита.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ

Лютеин – главный пигмент желтого пятна, расположенного в центре сетчатой оболочки глаз. Именно эта область отвечает за ясное и качественное зрение. В капсулах «Селергена» содержится лютеин в виде экстракта из кожицы винограда.

Селен (органическая форма) – антиоксидант, предохраняет организм от онкологических заболеваний и преждевременного старения. Селен

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

благодаря непосредственному влиянию на синтез иммунизирующего фермента глутатионпероксидазы, предотвращает возникновение целого ряда раковых заболеваний (рака легких, кишечника, молочной железы, простаты). Исследования показали, что прием селена способен снизить заболеваемость раком почти на 40% и уменьшить смертность от рака на 50%.

ДЕЙСТВИЕ CELERGEN

- Оказывает полезное действие при борьбе с ожирением, артритом, хронической усталостью, астмой, дегенеративными заболеваниями мозга, остеопорозом, сексуальной дисфункцией, импотенцией и другими метаболическими заболеваниями.
- Повышает уровень выносливости и жизненной энергии.
- Повышает сексуальную энергию и потенцию.
- Способствует усилению остроты интимных отношений.
- Способствует сокращению предклимактерического синдрома и замедлению наступления менопаузы.
- Улучшает память и внимание.
- Улучшает кровообращение.
- Укрепляет иммунную систему и защитные механизмы организма.
- Способствует улучшению цвета лица.
- Повышает упругость кожи, ее тонус, структуру и общее состояние.
- Способствует максимальной регенерации и увлажнению кожи.
- Ускоряет обмен веществ.

СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА

Швейцария славится своими высокими стандартами уровня здоровья и качества жизни. На протяжении многих лет интенсивные исследования и разработки в области биотехнологии позволили создать продукты отличного качества и надежности. Продукты «Сделано в Швейцарии» могут быть стандартом качества и уверенности потребителей всего мира.

«Селерген» – это сертифицированная добавка в соответствии с международными строгими стандартами производства, со всеми европейскими сертификатами. Продукт прошел клинические испытания Bio-NC, одного из крупнейших и самых современных клинических испытательных научно-исследовательских центров в Европе (Пессак, Франция). Научный центр Bio-NC состоит из профессионалов, среди которых врачи, фармацевты, врачи-дерматологи, аллергологи, биохимики и бактериологи. На протяжении многих лет интенсивные исследования и разработки в области биотехнологии позволили

создать швейцарский продукт отличного качества и надежности. «Селерген» производится в соответствии со строгими фармацевтическими стандартами качества. Гарантировано, что он не содержит токсинов, загрязняющих веществ или некачественных ингредиентов.

Celergen не просто недорогой, а самый дорогой БАД в мире. Этому есть простое объяснение: самый эффективный БАД, который гарантированно помогает сотням тысяч людей по всему миру вернуть молодость и здоровье, не может стоить дешево. В стоимости каждой упаковки отражаются десятки лет напряженных исследований, миллионы лабораторных человеко-часов, международная сертификация и лицензирование, добыча первоклассного экологически чистого биосырья, затраты на высококвалифицированную европейскую рабочую силу и организацию производства по самым жестким европейским стандартам. Доктор Уэзи Райс, основатель Антивозрастного центра для мужчин и женщин в Беверли-Хиллз, дал этому препарату такую оценку: «Celergen – великолепное средство, воздействующее на организм на разных уровнях. Это просто Роллс-Ройс в мире биодобавок».

Жанна Утельбаева, врач-дерматокосметолог,
Казахстанская ассоциация эстетической
медицины и пластической хирургии

Список использованной литературы:

1. In vitro protective effect of Celergen, a bioactive marine compound, on interleukin-6-related invasiveness of pancreatic cancer.
2. Situm M, Buljan M, Cavka V, Bulat V, Krolo I, Mihic' LL. Skin changes in the elderly people – how strong is the influence of the UV radiation on skin aging.
3. Kang S, Fisher GJ, Voorhees JJ. Photoaging: Pathogenesis, prevention, and treatment. Clin Geriatr Med 2001;17:643–659.
4. Quan T, Qin Z, Xia W, Shao Y, Voorhees JJ, Fisher GJ. Matrix-degrading metalloproteinases in photoaging. J Invest Dermatol Symp Proc 2009.
5. Wiedow O, Schroder JM, Christophers E. An elastase-specific inhibitor of human skin. J Biol Chem 1990;265:14791–14795.
6. Debacq-Chainiaux F, Borlon C, De Hertogh B, Remacle J, Morvan PY, Valle'e R, Toussaint O Identification of potential anti-photoageing algal compounds using an in-vitro model of photoageing. J Pharm Pharmacol 2006;
7. Biomarine Extracts Significantly Protect from Ultraviolet A-Induced Skin Photoaging: An Ex Vivo Study.



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", за подробной информацией обращайтесь:
эксклюзивный поставщик Лавенум® на территории РК -
ООО "Ю.Л.Ю", Россия г. Курган (3522) 46-34-31; 46-25-41

ТОО "Геликс", г. Петропавловск,
ул. Машковского, 95, тел. (7152) 53-42-79
ТОО "Алания" г. Караганда,
ул. Сейфуллина, 107/3, тел. (7212) 90-80-00

Перед применением ознакомиться 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 размером 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
- тромбозы
- 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

Обладает нежным ароматом Не оставляет следов на одежде

Улиткотерапия – экзотический массаж для здоровья кожи

С детства мы привыкли считать, что улитки – это маленькие существа, живущие в аквариуме или на деревьях, которые медленно двигаются и всюду носят свой домик. Однако этим животным есть чем нас удивить! По словам эксперта в области улиткотерапии Шолпан Досымбековой, отпущенные на «прогулку» по лицу моллюски могут существенно улучшить кожу, помочь избавиться от прыщей и сделать так называемую «подтяжку».

О благотворном влиянии брюхоногих на красоту и здоровье знали еще древние греки и египтяне. Мясо улиток они употребляли в пищу, а их слизь, смешанную с прокисшим молоком, использовали против воспаления кожи и для более быстрого заживления ранок и язв. В древнем Вавилоне улитка считалась символом вечности, а ее раковина, имеющая вид идеальной спирали, служила эталоном красоты и гармонии.

Ученые всерьез заинтересовались слизью улиток после того, как заметили у работников улиточных плантаций молодую кожу на руках, которая даже со временем не подвергалась старению. Исследователи раскрыли состав секрета улиток: в него входят коллаген, эластин, фермент протеаза, аллантоин, хитозан и множество витаминов. За счет этих веществ улитка способна восстанавливать свое тело и при необходимости даже «ремонттировать» свой известковый домик. На человеческую кожу выделения улиток действуют аналогично: омолаживают ее, восстанавливают, придают ей эластичность.

Регенерирующему свойству слизи улиток косметологи быстро нашли применение. По словам Шолпан Досымбековой, экзотическая СПА-процедура способствует разглаживанию морщин, предотвращает сухость кожи, питает и освежает ее.

Для сеансов улиткотерапии в качестве «массажистов», расслабляющих мышцы лица, используют африканских улиток – ахатин. «Эти улитки живут не в земле, а лазают по деревьям. Они любят сырость. Для нормальной жизнедеятельности им необходим кальций. Едят они яичную скорлупу, очень любят виноградные, капустные и салатные листья. Вообще есть такая интересная тенденция: они приобретают цвет того продукта, который преимущественно употребляют в пищу. Я за этим наблюдала: когда кормлю их огурцами и капустой – у них соответствующий цвет. Как только 3–4 дня начинаю кормить их свеклой, они начинают темнеть. Кормлю их морковкой – у них панцирь рыжеватым становится. И полосочки на улитках оранжевого цвета появляются», – рассказывает Шолпан Досымбекова.

Как правило, моллюск, не получающий с пищей кальций, отстаёт в развитии. У него затормаживается рост раковины, она становится мягче и может деформироваться. Кроме того, из-за недостатка



кальция у улиток может произойти сбой в половом созревании. Поэтому моллюски, содержащиеся в неволе, должны получать кальций из яичной скорлупы, кормового мела, ракушечника, гаммаруса и других содержащих этот элемент продуктов.

Помимо соответствующего питания улиткам нужно внимание и забота. «Они очень любознательные. Любят, когда я их из комнаты выношу и разрешаю гулять по коридору. Они вылезают из своих раковин и смотрят по сторонам. Еще один интересный момент – они хорошо реагируют на погоду. Например, если они все попрятались в свои домики, значит, будет дождь», – рассказывает эксперт.

Однако, по словам Шолпан Досымбековой, есть и другие причины, когда улитки не хотят выходить

из раковины. «Бывают ситуации, когда улитки в течение суток не вылезают из своих домиков. Потому что, видимо, энергетика у предыдущего клиента была тяжелая. Они это очень сильно чувствуют. А так обычно с ними можно работать уже через 15–20 минут после сеанса», – говорит специалист.

Процедура осуществляется следующим образом: сперва кожу, где будут «прогуливаться» улитки, очищают косметическими средствами, затем улитки ползают по лицу клиента, покрывая кожу слизью, секрет улиток равномерно распределяется

сливки, а затем переношу туда улиток. Им нравится сладкий привкус, они хорошо двигаются и выделяют много слизи», – рассказывает специалист.

Проходить сеансы улиткотерапии можно в любом возрасте. «К нам приходят и достаточно взрослые, и молодые люди. Проблемами в основном являются морщины, угри, большие поры, которые быстро забиваются. Приходили молодые ребята, у которых была проблема с щетиной. Очень жесткая щетина вызывала раздражение при бритье станком. Вся часть лица с волосатым покровом была



по всей поверхности кожи – получается маска; через 15 минут маска удаляется. Эта релаксирующая процедура очень приятна и не влечет за собой никаких болевых ощущений. На область лица и шеи помещаются в среднем от трех до семи особей. При «путешествии» по телу лечебная слизь размазывается и впитывается в кожу, улучшая ее структуру. Ползают улитки достаточно медленно, примерно один сантиметр в минуту.

По словам эксперта, улитки как будто чувствуют, где нужно лечить. Они останавливаются на проблемных участках кожи, размягчая ее и делая более гладкой. «Они неагрессивные, общительные и с интересом исследуют поверхность тела. Эти моллюски очень любят сладости. Поэтому я сначала наношу на лицо пациента сметану, мед или

красно-угристой. Но за пять сеансов все ушло», – отмечает эксперт.

Количество процедур, по словам Шолпан Досымбековой, зависит от типа кожи лица и конкретных жалоб. «Чем больше процедур, тем лучше. У одной женщины кожа на носу и подбородке была как апельсиновая корочка. Она пришла на сеансы улиткотерапии. Эффект я увидела на третий раз, ее кожа стала более гладкой. Конечно, на сто процентов ребристость не исчезла, но кожа стала приятней на ощупь. Четыре процедуры дали очень хороший эффект», – рассказывает врач.

Слизь улиток эффективна при лечении угревой сыпи, бородавок, шрамов, царапин, кожных язв, ожоговых поверхностей, акне, а также возрастных

НЕТРАДИЦИОННАЯ МЕДИЦИНА

пятен. В большинстве случаев она не вызывает аллергии, поэтому подходит даже тем, кто вынужден из-за состояния здоровья отказываться себе в других спа-процедурах. Кроме того, эти ползающие моллюски могут помочь избавиться от пигментных пятен и растяжек, что особенно важно для беременных женщин и молодых мам. Стоит отметить, что слизь улиток является одним из компонентов многих омолаживающих кремов известных производителей косметики. Такие препараты помогают бороться с атрофическими и гипертрофическими рубцами, стриями и раздражением кожи.

Кроме выделения целительной слизи, ахатины удивительны еще и тем, что способны «разговаривать», точнее – издавать звуки, напоминающие писк. «Утром улитки сами лазают по лицу, выделяют свой коллаген. А уже после двух-трех сеансов они начинают возмущаться: скрипят и даже пищат. Маску из слизи желательно не смывать час-полтора, чтобы она хорошо впиталась. Потом можно ополоснуть лицо под краном и нанести крем. Будет ощущение стянутости – это сужаются поры», – отмечает эксперт.

Результат от улиткотерапии заметен уже после первого сеанса. Однако для более стойкого эффекта желательно получить курс из 5–10 сеансов. Процедуру можно проводить как в косметическом салоне, так и самостоятельно у себя дома. Ахатины довольно легко размножаются в домашних условиях. Как известно, улитки являются гермафродитами, то есть у них есть одинаково функционирующие мужские и женские половые органы. Поэтому для получения потомства достаточно на некоторое время поселить вместе двух половозрелых (от шести месяцев) улиток. Самооплодотворение у улиток случается, но довольно редко. Улитка может хранить сперму в течение двух лет после спаривания, используя ее для оплодотворения созревающих яйцеклеток.

«Говорят, что ахины живут в неволе восемь лет. Думаю, все восемь лет их можно использовать для улиткотерапии. Хорошо, когда улиток держат дома. Я рекомендовала своей приятельнице, у дочери которой на ногах была экзема, завести улитку, чтобы использовать ее для лечения. Не скажу, что экзема абсолютно ушла, но шелушение и раздражительность прошли, а ранка затянулась. Сейчас следим за процессом. Ничего неприятного в применении улиток я не вижу. Они холодные, бескровные, очень спокойные. Ничего страшного не выделяют, с кровью не соприкасаются», – говорит Шолпан Досымбекова.

Домашний террариум для ахатин можно сделать из аквариума или подручных материалов, например из пластиковой упаковки от торта. Следует отметить, что чем больше будет пространства, тем крупнее вырастут улитки. Важно, чтобы у террариума была крышка, так как питомцы могут выползти



из него. Кроме того, в крышке следует сделать небольшие отверстия, чтобы улитки могли дышать.

На дне аквариума должна быть подстилка, в идеале – кокосовый субстрат высотой в пять-семь сантиметров, но также подойдет и грунт – земля для цветов, которую можно купить в любом цветочном отделе. Стоит отметить, что ахатины очень любят купаться. Поэтому для них можно поставить небольшую ванночку с водой. Главное, чтобы ее глубина не позволяла улитке утонуть. Температура и влажность воздуха, необходимые ахатинам, совпадают с таковыми в обычной квартире.

При нормальной влажности грунта улитки по ночам ползают по его поверхности, а днем часто зарываются в него. Для поддержания влажности достаточно сбрызгивать грунт и стенки террариума из пульверизатора два раза в день.

Мыть террариум специалисты советуют как минимум один раз в неделю. Примечательно, что террариум с кладкой яиц необходимо чистить без воды, чтобы не изменить влажность и не повредить кладку. Детенышей лучше держать без грунта, подстилая им капустные или салатные листья.

На сегодняшний день самой большой улиткой в мире считается гигантский австралийский трубач. Его раковина в высоту достигает 91 сантиметра, а весит такой моллюск 18 килограммов. Обитает австралийский трубач в океанских и морских глубинах. Ахатины же являются самыми большими сухопутными моллюсками. По словам эксперта, те, кто набирается смелости и разрешает этим брюхоногим путешествовать по своему телу, вознаграждаются целебной слизью. Главное, как отмечает специалист, решиться на смелый шаг: позволить маленьким рогатым докторам исследовать тело, возвращая ему красоту и здоровье.

Наталья Батракова

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
- ✓ Преодолеывает простатит и бесплодие



Основные преимущества:

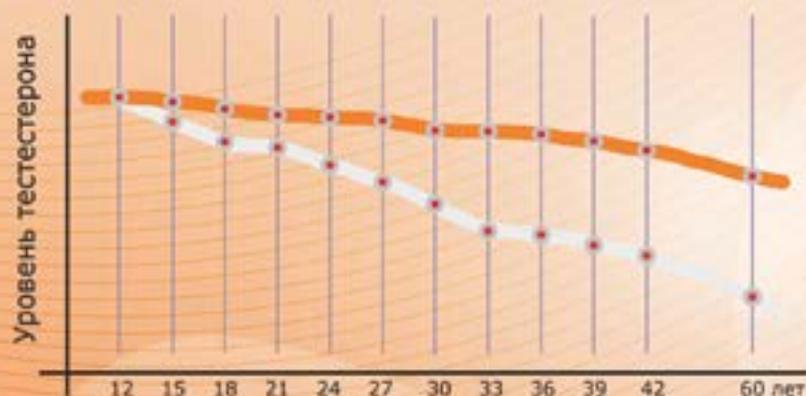
Совместим с алкоголем
Без химикатов и стимуляторов
Короткий курс восстановления потенции

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

100% ПОТЕНЦИЯ



Сайвилен – как это работает



Уровень тестостерона у человека принимающего Сайвилен

Уровень тестостерона у обычного человека



МУЖЧИНА С НАРУШЕНИЯМИ ЭРЕКЦИИ

УСИЛЕННЫЙ ПРИТОК КРОВИ К ПЕНИСУ ПОСЛЕ ПРИЕМА «САЙВИЛЕН»

Каждый пятый казахстанец отправлялся от компании на оплачиваемые тренинги или стажировку за рубеж

Служба исследований компании HeadHunter Казахстан провела опрос и проанализировала, сколько работников казахстанские компании отправляли на обучение.

Больше четверти респондентов (27%) ответили, что работодатель отправлял их и коллег на стажировку/обучение/тренинги; почти половина (48,5%) опрошенных пользователей вовсе не отправлялась от компании на подобные мероприятия.

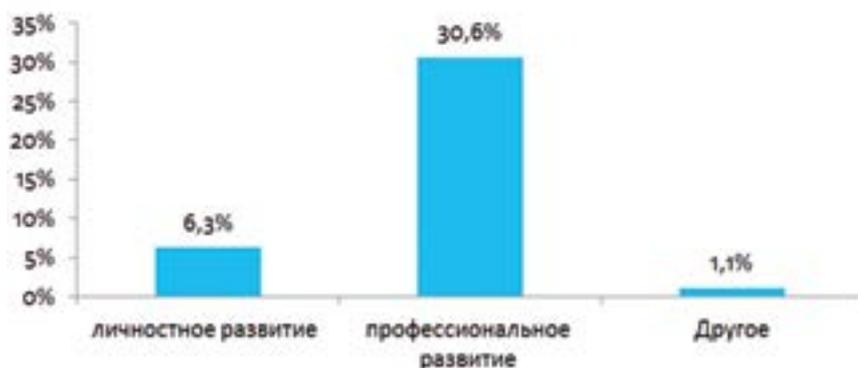


78,2% опрошенных также отметили, что предприятие полностью оплатило им стажировку/обучение/тренинги. Еще 11,9 процентам ответивших возместили часть затрат. 5,4% респондентов отправлялись на учебу за свой счет.



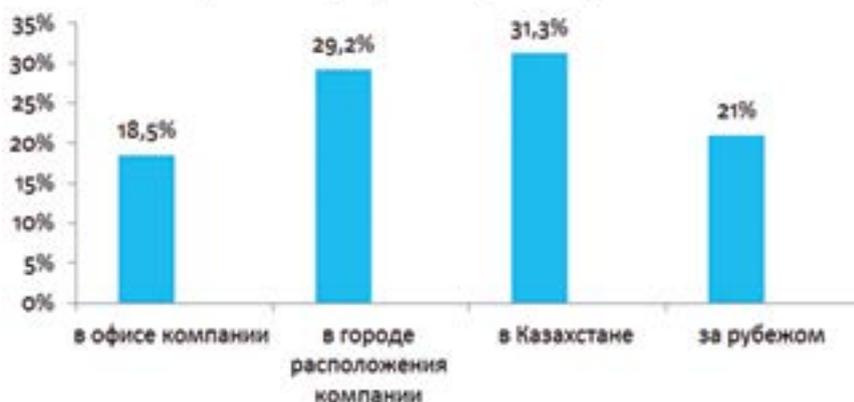
Согласно опросу, более четверти казахстанцев (30,6%) прошли тренинги профессионального развития, 6,3% – личного развития.

hh.kz: Какого формата были пройденные тренинги?



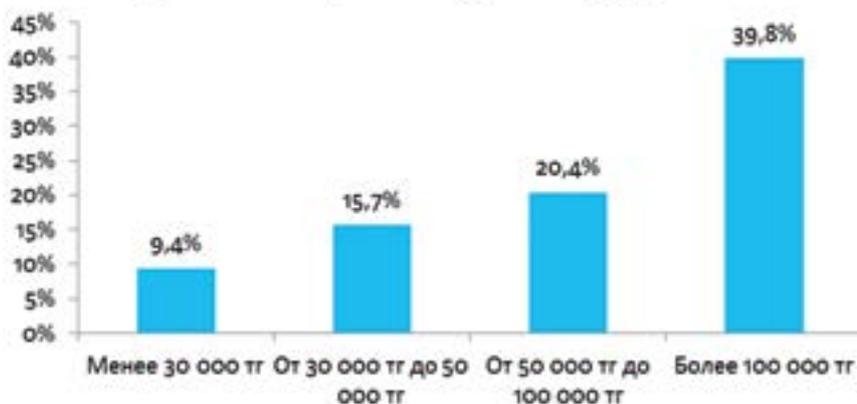
Почти каждый третий участник опроса (31,3%) прошел тренинги/обучение/стажировку от компании в Казахстане. 21% казахстанцев компания отправляла на обучение за рубежом.

hh.kz: Где были пройдены тренинги/обучение/стажировка?



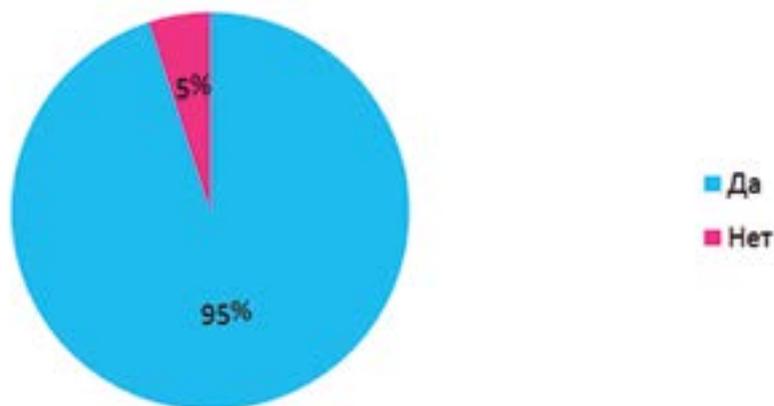
39,8% казахстанцев ответили, что их компания затрачивает на обучение одного сотрудника более 100 тысяч тенге. Каждый пятый (20,4%) считает, что эта сумма варьируется в пределах от 50 до 100 тысяч тенге. 9,4% отметили, что организация расходует менее 30 тысяч тенге.

hh.kz: Сколько средств компания в среднем тратит на обучение одного сотрудника?



Как следствие, 95% опрошенных, не участвовавшие ранее в подобных мероприятиях или не работавшие, хотели бы, чтобы работодатель отправил их на оплачиваемое обучение.

hh.kz: Хотели бы Вы, чтобы Ваш новый работодатель отправил Вас на оплачиваемое обучение?



Таким образом, стоит отметить, что компании продолжают совершенствовать не только свои товары и услуги, но и вносят вклад в профессиональное и личностное развитие сотрудников. В итоге, порядка половины (49,4%) респондентов когда-либо проходили тренинги от компании.

Вклад в развитие человеческих ресурсов зачастую дает положительный результат, так как именно люди – основной капитал организации. Работодатель, осознающий ценность своих сотрудников, будет получать качественные показатели в бизнесе, на производстве, в продажах и т.д. Ведущие мировые и казахстанские компании регулярно проводят обучения и тренинги как для своих уже работающих сотрудников, так и для тех, кто только устроился. Существует также мировая практика проведения обучения потенциальных работников, например студентов, выпускников, для привлечения самых лучших кадров в компанию. Такие события мотивируют сотрудников, позволяют им не только получить новые знания и навыки, но и встретиться с коллегами из других филиалов, подразделений, пообщаться в неформальной обстановке и узнать, чем живут и как трудятся коллеги из других городов, стран, филиалов.

Период опроса: 5–12 февраля 2015 года
Регион: Казахстан
Респонденты: 1053 пользователя портала hh.kz

* 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».



НАСТАВНИЧЕСТВО КАК ФОРМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Наверное, каждый из нас хотя бы раз смотрел фильм «Приключения Шурика» и помнит, как прораб рассказывал хулигану, впервые пришедшему на строительный объект, о том, как «космические корабли бороздят Большой театр». Такая забота о вновь прибывших работниках тогда уже имела название «наставничество». На многих предприятиях и сегодня используется подобный метод помощи при адаптации и профобучении. Давайте рассмотрим эту тему подробнее, ведь вполне вероятно, что такую практику наставничества полезно будет ввести и в вашем коллективе.



Если в вашей компании недостаточно внимания уделяется проблемам, которые возникают в период адаптации новых сотрудников, то пропадают втуне все результаты поиска, подбора и первичного обучения персонала. Не сумев достаточно скоро начать работать на должном уровне или не вписавшись в коллектив, новичок уходит.

В связи с такой ситуацией появляется потребность в реорганизации процесса работы с новичками. Решением вопроса может стать создание в компании такого звена, как система наставничества.

Наставничество как форма передачи опыта ведет свое начало от истоков цивилизации. У всех народов и во все времена ремесленники учили подмастерьев, служители церкви были наставниками-духовниками, даже у королей были наставники. В советские же времена наставники были во всех организациях. Закрепляется наставничество и в современных компаниях – выходит, так сказать, на легальное положение.

Основным принципом наставничества является то, что каждый новый работник, впервые осваивающий ту или иную профессию, закрепляется за опытным работником, признанным мастером своего дела. Для начала наставник помогает адаптироваться в коллективе и в компании вообще. Адаптация сама по себе состоит из трех этапов:

- 1) от одной до двух недель – ознакомительный;
- 2) до трех месяцев – обучающий, для усвоения стандартов работы и правил компании;
- 3) до полугода – когда происходит «слияние» новичка с компанией.

Через полгода сотрудник расслабляется в психологическом плане и может наконец плодотворно работать.

Целью наставничества является передача профессиональных знаний от опытных работников молодежи, а также привитие уважения к компании, в которой они трудятся.

КАРЬЕРА

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ НАСТАВНИЧЕСТВА:

- 1) помочь в социальной и производственной адаптации, приобщении к корпоративной культуре, принятии правил поведения и усвоении традиций данной организации;
- 2) приучить к соблюдению дисциплины труда;
- 3) обеспечить новому работнику позитивный настрой на труд в этой компании, дать ему возможность быстрее начать работать насколько возможно плодотворно;
- 4) снять задачу обучения с руководителя отдела, сэкономив его рабочее время;

2) знакомить с отделом (расположение кабинетов, бытовых и служебных помещений, рабочих мест), провести инструктаж по технике безопасности, познакомить с будущими коллегами;

3) ввести новичка в должность (объяснить основные обязанности, требования к человеку его профессии и должности, обучить новым навыкам, контролировать самостоятельную работу новичка и оценивать ее;

4) следить, чтобы стажер исполнял все требования по охране и безопасности труда;



5) воспитывать сопереживание судьбе компании, в которой будет трудиться новичок, развивать нравственные качества, повышать его профессионализм;

6) способствовать снижению текучки персонала;

7) повышать уровень квалификации работников компании, их технической грамотности;

8) предоставить наставникам возможность карьерного роста за обучение молодых, выписывать им поощрения, признавать их заслуги перед фирмой;

В общем, наставник обучает и помогает в адаптации на новой работе.

Задачи наставника:

1) знакомить с миссией компании, ее историей, корпоративными ценностями, структурой, корпоративной этикой, традициями, стандартами поведения, принятыми в компании, дресс-кодом, объяснять возможности карьерного роста в этой компании;

5) обеспечить хорошие рабочие условия, если же чего-то не хватает, своевременно ходатайствовать перед руководством;

6) разработать совместно с новичком план обучения, ставить конкретные задачи и определять сроки их выполнения, осуществлять контроль за работой стажера, если понадобится помощь, своевременно ее оказывать;

7) своим примером демонстрировать высокое качество выполнения должностных обязанностей и дисциплины труда в компании;

8) анализировать личные и профессиональные качества нового сотрудника и его способности, помогать его деловому взаимодействию с начальством и коллегами;

9) подвести итоги стажировки, заполнив лист оценки персонала и передав его в кадровую службу.

Условия для организации эффективной системы наставничества в компании должны быть следующие:

1) определение кандидатур наставников-кураторов.

Руководствоваться при выборе стоит тремя критериями: стаж работы, должность, личное желание;

2) определить диапазон наставничества – сколько новичков будет курировать наставник. Самое эффективное соотношение – это, конечно, один к одному;

3) регламентировать систему наставничества внутренним документом компании. Например, выделить специальный раздел «Наставничество» в документе «Порядок подготовки и повышения квалификации кадров». Там можно предусмотреть материальное и моральное стимулирование кураторов;

4) повышать квалификацию наставников, отправлять их на обучающие семинары.

Если подробнее рассматривать тему адаптации новых работников, то очевидно, что наставник в этом процессе – ключевая фигура. Поэтому руководители предъявляют к ним особые требования: они должны быть мастерами своего дела, высококлассными специалистами, быть способными обучать стажеров, пользоваться уважением в коллективе и иметь соответствующие личные качества: спокойствие, терпимость, тактичность, организованность.

Положительные стороны наставничества:

1) наставнику может самому нравиться педагогическая деятельность и он рад помочь новичкам скорее стать профессионалами;

2) ученик сразу закрепляет знания на практике, обучение проходит без отрыва от производства, наставник помогает и контролирует, что придает стажеру уверенность;

3) даже если на рабочих местах в компании жесткая конкуренция, наставник мотивирован обучать быстро и качественно, если может в процессе обучения «снять» с себя и делегировать стажеру рутинную работу и текучку, а сам получит дополнительное время для более квалифицированной и ответственной работы;

4) у наставника появляется возможность лишней раз продемонстрировать свой профессионализм, что поспособствует его карьерному росту;

5) наставнику проще, особенно в работе один на один, определить слабые и сильные стороны стажера и направить его развитие в нужное русло;

6) работник, проявивший себя как талантливый наставник, с большей вероятностью будет включен в кадровый резерв;

7) наставник передает опыт и предупреждает ошибки новичка к высокой обоюдной пользе.

Негативные стороны наставничества:

1) когда наставник действует без четкого плана, обучает по ситуации и поэтому передает знания не в полном объеме, что приводит к пробелам в знаниях и ошибкам в работе, а также к нарушениям трудовой дисциплины и стандартов;

У наставника появляется возможность лишней раз продемонстрировать свой профессионализм, что поспособствует его карьерному росту



2) назначенный против своей воли наставник, относясь к заданию «без души», принесет только вред;

3) при внутренней конкуренции в компании никто не хочет растить себе же соперника, и поэтому обучают заведомо плохо;

4) у наставника зачастую остается меньше времени на основную работу и нагрузка ложится на его коллег;

5) иногда между наставником и стажером возникает антипатия на личностном уровне, что, конечно, не даст хороших результатов;

6) когда куратор выбирается только на основе высокого профессионализма, а его педагогические навыки, способность обучать людей не учитываются.

И в заключение можно сделать вывод, что система наставничества, при всех ее плюсах и минусах, несомненно, полезна в организации адаптации и обучения новых работников и служит результативным методом мотивации персонала и устранения текучести кадров.

Наталья Григорьева,
независимый HR-специалист

ЕСЛИ ДРУГ ОКАЗАЛСЯ ВДРУГ... КОЛЛЕГОЙ ПО РАБОТЕ

Дружба – прекрасное явление в нашей жизни, одно из тех, которые составляют ее смысл. Обычно в повседневности у человека примерно три сферы общения: семья, круг друзей и работа. Ну иногда еще у кого-то добавляется сфера хобби.

О совмещении категорий «семья» и «работа» мы писали в прошлом номере в рубрике «Карьера», теперь же давайте рассмотрим совмещение дружбы и работы.



Начнем с того, что работа с друзьями может иметь три варианта по иерархии: друг-начальник, друг-подчиненный и друг – равноценный коллега.

ДРУГ-НАЧАЛЬНИК

Конечно, многие посчитают, что работать под началом друга – это все равно что вытащить счастливый билетик. Все мы ожидаем, что он к нашим промахам отнесется гораздо лояльнее, чем посторонний человек, и материально всегда поощрит не забудет, а еще внимательно будет прислушиваться к нашим идеям, которые помогут улучшить процесс работы. И, самое главное, не сочтет за ненужное нас хвалить. А ведь все мы знаем, что доброе слово и кошке приятно, и, когда нас поощряют и обращаются к нам дружественно и уважительно, у нас «вырастают крылья», открываются невиданные творческие возможности и мы готовы горы свернуть. И, как ни странно, при друзьях-начальниках мы чаще заслуживаем поощрения и повышения, если стремимся делать свою работу на все 100%, с огоньком, чтобы нас вдруг не обвинили в том, что мы пользуемся дружбой с начальством.

Конечно, мы все не ангелы, и нас может посетить мысль типа: «Почему же жизнь сложилась так, что начальником стал мой друг, а не я?» Да и к тому же не у всех может получиться соблюдать на работе должную субординацию и не демонстрировать дружеские отношения с начальством. Если вы уже двадцать лет зовете своего директора на ты и по молодежному прозвищу, на работе приходится от этого отказываться, что также нередко вызывает дискомфорт. Но, в принципе, если задуматься, все это легко преодолимо.

ДРУГ-ПОДЧИНЕННЫЙ

А вот уже многие люди, которые являются директорами фирм или топ-менеджерами, гораздо опаснее относятся к тому, чтобы себе в подчиненные приглашать друзей. Что ни говори, а работа есть работа и именно начальник в конце концов отвечает за то, как идет производственный процесс. Он не может себе позволить каких-либо слабостей по отношению к подчиненным, а именно этого ждут от него работники-друзья. Конечно, у директора-работяги изначально не может быть друга-лентяя,



потому как обычно друзья близки по духу и по отношению к жизни и труду, но хочет не хочет, а друг всегда имеет к другу особое отношение. Он обычно очень хорошо осведомлен обо всех семейных и личностных ситуациях друга-подчиненного, о его материальном положении и поэтому хочет и премию дать больше и не против пораньше домой отпустить. А все это мешает тому, что мы называем «чистый бизнес».

ДУГ – РАВНОЦЕННЫЙ КОЛЛЕГА

Это, конечно, мечта для любого работника – иметь родственную душу в том месте, где мы проводим большее количество времени в день, можно еще, как шутят некоторые, поспорить о том, где мы живем – дома или на работе.

Как приятно приходиться каждое утро туда, где тебя ждут близкие по духу люди, с кем можно общаться не только на рабочие темы, но и обо всем на свете, что так тебя волнует! И пусть основное время занято работой, но обеденный перерыв, дорога домой и на работу – так много драгоценного времени на дружеское общение!

Лишь бы это не пошло в ущерб вашей основной деятельности – чтобы не бросалась в глаза начальству ваша излишняя общительность. Помните, что делу время, потехе час.



ОБЩИЕ ПЛЮСЫ

Положительными моментами в дружбе с коллегами является то, что друг изначально лояльно к вам настроен, он может помочь в трудную минуту, не задумавшись в первую очередь об оплате своей помощи по работе, как сделал бы другой сотрудник. Если вы уезжаете в отпуск или командировку, на друга-коллегу вы гораздо спокойнее оставите свои дела. Если вы опаздываете на работу, можно позвонить другу – он объяснит шефу, что там у вас случилось, и «погасит» неприятность.

Также иметь друга на работе хорошо в период адаптации в новой организации – это многократно облегчает процесс привыкания к новому месту. Или, если вы не в особенно хороших отношениях со всем коллективом в целом, то даже один друг на работе – это большой плюс для комфортных условий труда.

Как приятно приходиться каждое утро туда, где тебя ждут близкие по духу люди, с кем можно общаться не только на рабочие темы, но и обо всем на свете, что так тебя волнует!



ОБЩИЕ МИНУСЫ

Минусом является то, что друг-подчиненный, например, может нечаянно или специально, но не со зла, разгласить в коллективе вашу личную информацию – такими сведениями равноценные коллеги обычно делятся между собой, а начальство старается дистанцироваться. А друг-подчиненный оказывается в положении «и нашим и вашим» и поэтому может допустить утечку информации.

КОНФЛИКТНАЯ ЗОНА

Также друг-подчиненный может нарушать субординацию, компрометируя директора в глазах коллектива, и подчеркивать свое «особое положение», что может вызвать недовольство у остальных сотрудников.

Как показывает практика, мужчинам, в силу того что у них сильнее развито чувство долга, легче дается такое разделение ролей в коллективе, чем женщинам.



Не секрет, что многих портят денежные отношения. Особенно когда друзья вместе работают в таких сферах, где оплата труда нефиксированная и один из партнеров определяет стоимость работы по своему усмотрению. Тут, конечно, речь идет не о занижении (друзья все-таки), а о том, что платить все время завышенные гонорары за работу невыгодно, это ведет к потерям в бизнесе.

А теперь рассмотрим реальные мнения. На этот раз для разнообразия мы выслушали представителей профессий из разных сфер.

Елена Ш., редактор в издательстве:

– У меня от работы с друзьями только хорошее впечатление. Как правило, у меня происходил обратный процесс: товарищи по работе становились моими друзьями. Если человек интересный, близкий по духу, почему бы не начать общаться более тесно?

Только один раз у меня была неприятная ситуация. Подруга меня пригласила на работу, а я ее на этом предприятии «переросла». Она тогда довольно сильно обиделась, высказала мне: как, это ведь я тебя сюда привела, а ты мне дорогу перебегаешь. В итоге и я ушла с этой работы, и она.

Но в общем и целом мне всегда было комфортно работать с друзьями. Наверное, потому, что я умею «стопы» прописывать – независимо от того, друг ты мне или не друг. Не позволяю, чтобы на шею садились.

Ирина С., дизайнер аксессуаров:

– Я в основном с друзьями работаю в роли начальника: привлекаю их к выполнению заказов как помощников. Я несу ответственность за них, за их работу – ведь клиент предъявляет требования мне. Если что-то делают не так, стараюсь найти такие слова, чтобы друг-работник понял и не обиделся, но при этом исправил свои ошибки. Хорошо то, что на друзей можно положиться. Наемные работники со стороны четко знают свое место, но и от них ничего лишнего не потребуешь, они не будут работать «за идею». К советам друзей я прислушиваюсь: знаю, что они желают мне добра. Они, в свою очередь, тоже находят нужные слова, если я что-то делаю не так. Бывает, из-за каких-то проблем срываем сроки, но ведь о том, что у друзей происходит что-то форс-мажорное, я знаю своевременно, так как постоянно с ними общаюсь. И я заранее принимаю какие-то меры, мы находим людей, как-то решаем проблему.

И все-таки я не очень люблю работать с друзьями и считаю, что это вариант только на период стартапа. Чем больше фирма, тем больше нужно просто наемных работников, которые будут следовать правилам субординации. Да, признаюсь, я часто плачу своим друзьям больше, чем они заработали, потому что они верят в меня и поддерживают. И я считаю, что по мере роста бизнеса друзей надо переводить в разряд партнеров, а не работников. Бизнес требует того, что порой надо быть жесткой, очень жесткой. Хотя как начальство я тоже стараюсь придерживаться паритетных, партнерских отношений, ведь когда я общаюсь с человеком на равных, он менее скован и поэтому не постесняется рассказать о каких-то своих идеях, которые мы сможем вместе воплотить.

Диас Т., сотрудник рекламного агентства:

– У меня впечатления от работы с друзьями только позитивные. В основном моими друзьями становятся люди из моего коллектива. Я в этом случае выступал в разных ролях: был и другом-начальником, и другом-подчиненным. Никакого негатива при этом не было. Вообще я считаю, что работа – это такое дело, где все личное надо оставлять за бортом. На рабочем месте должна быть строгая субординация. Это после работы вы с другом пошли, закатились в ночной клуб – там разговоры уже у вас не о работе и поэтому никакой субординации. А в рабочее время – будь добр!

Наталья Григорьева, независимый HR-специалист



Арлет®

(амокцицилина тригидрат/клавулановая кислота)

Состав

Одна таблетка содержит активные вещества: смесь амоксицилина тригидрата и клавуланата калия 4:1 (для дозы 500 мг/125 мг) и 7:1 (для дозы 875 мг/125 мг); амоксицилина 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, заглоточный абсцесс, тонзиллит, фарингит
- острый бронхит с бактериальной суперинфекцией, обострение хронического бронхита, внебольничная пневмония
- цистит, уретрит, пиелонефрит, гонорея
- сальпингит, сальпингоофорит, цервицит, бактериальный вагинит, эндометрит, пельвиоперитонит, септической аборт
- рожа, импетиго, вторично инфицированные дерматозы, флегмона, абсцесс, раневая инфекция, в т.ч. после укусов животных и человека
- остеомиелит
- маляриетит, холангит
- мягкий гингивит
- одонтогенные инфекции
- дизентерия, сальмонеллез, сальмонеллезное носительство

Противопоказания

- гиперчувствительность к амоксициллину, клавулановой кислоте и другим компонентам препарата
- гиперчувствительность к другим бета-лактамам антибиотикам (пенициллинам и цефалоспорины)
- нарушения функции печени (в т.ч. желтуха) при приеме амоксицилина + 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 применением пенициллинов), хроническая почечная недостаточность.

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

С осторожностью применять препарат у пациентов с нарушением функции печени. Уменьшать, 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 быстрых психомоторных реакций.

Условия отпуска из аптек - по рецепту

Перед назначением и применением внимательно прочитайте инструкцию по медицинскому применению

Лекарственные взаимодействия

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

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

Повышает эффективность непрямых антикоагулянтов (воздействуя непосредственно на 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, этинилэстрадиол - риск развития кровотечений «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

Внутрь.

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

Максимальная суточная доза клавулановой кислоты (в форме клавуланата 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), повышенные активности печеночных трансаминаз

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

- развитие суперинфекции (включая кандидоз), эритема

- гепатит, холестатическая желтуха

- обратимая лейкопения (включая нейтропению), тромбоцитопения,

обратимые агранулоцитоз 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 «ПОЛЮ», Россия г. Курган (3522) 46-34-31; 46-25-41

ТОО «Medicus-Centres», г. Алматы, ул. Гоголя, 18, тел.

(727) 271-02-22

Это бед -
один Арлет !

Пять правил эффективной презентации препарата

Когда суть дела обдумана заранее, слова приходят сами собой.
Гораций

Уверенная, лаконичная, грамотная презентация с четким и доступным объяснением прямых выгод использования препарата для покупателя является одним из важнейших профессиональных умений работника первого стола.

ГЛАВНОЕ – ЗАХОТЕТЬ

Многие провизоры и фармацевты могут вспомнить немало, казалось бы, парадоксальных ситуаций. Когда они грамотно и убежденно рассказывали посетителю о препарате, люди, стоявшие в очереди за ним и слушавшие объяснения, просили продать им именно этот препарат, независимо от того, нужен он им или нет. «Дайте мне то лекарство, о котором вы только что так хорошо рассказывали», – говорят покупатели. Происходит это совсем не случайно, а является закономерным следствием и итогом умения работника первого стола компетентно и уверенно преподнести информацию.

На тренинге по продажам я часто прошу работников аптеки вспомнить, как они презентуют препарат, который им необходимо срочно продать. «Когда у меня препарат с истекающим сроком годности, я о нем могу так рассказать, что никто не устоит от покупки», «Когда мне надо что-то продать, я соловьем пою». Никогда не забуду, как одна провизор рассказала нам случай, ярко подтверждающий вышесказанное. Аптека, где она работала, должна была через месяц закрыться, и первостольники были предупреждены о том, что те препараты, которые они не смогут продать, должны быть ими самими выкуплены. И что вы думаете? К концу месяца все препараты и товары были распроданы. Сотрудники этой аптеки были поражены и восхищены тем, как, оказывается, они могут прекрасно работать, какими красноречивыми и эмоциональными могут быть, как убедительно и профессионально они умеют представлять товары. И только один вопрос не давал им покоя: «А что нам раньше мешало так работать? Можем ведь, когда хотим!»

Я хочу еще раз подчеркнуть, что каждому человеку, приходящему в аптеку, необходимо давать грамотную информацию о лекарственном средстве, так как именно за этим они и приходят к вам как к специалисту в аптеку.

Давайте рассмотрим правила грамотной презентации препарата, которые помогут вам при продажах и общении с покупателями и посетителями аптеки.

С НАЖИМОМ

Сколько по времени должна длиться презентация? Много будет зависеть от ситуации (есть ли очередь в аптеке), от цены препарата или медицинского изделия, от покупателя, а в каких-то случаях – и от самочувствия и внутренней установки первостольника. Практика показывает: чем дороже препарат, тем больше времени нужно уделить на его презентацию, т.к. человек должен понять, что стоит за его ценой (свойства, преимущества, оригинальность и т.д.). В этом случае вы должны суметь «защитить цену», и на это уходит больше времени. В большинстве же случаев ваше сообщение должно вмещаться в два, максимум три предложения.

Ключевые слова в презентации:

- «С помощью этого препарата вы сможете предотвратить...»
- «Препарат позволит вам избавиться от...»
- «Использование этого бальзама вам позволит устранить...»
- «Препарат улучшит...»
- «Лекарство даст вам возможность почувствовать себя гораздо лучше уже через 30 минут»
- «Мазь улучшит...»
- «Многочисленные клинические испытания препарата показали, что его применение приводит:
 - к сокращению средней продолжительности заболевания в среднем на 2 дня;
 - уменьшению тяжести симптомов;
 - предотвращению развития осложнений».
- «При применении препарата противотревожный эффект наступает уже на 5–7 сутки и сохраняется в течение 2–4 недель после отмены препарата».

Слова, усиливающие смысл презентации и подчеркивающие важность информации, делают ваше сообщение о препарате более весомым, ярким и запоминающимся. Для этого нужно сделать интонационное ударение на главном слове, чуть повышая голос.

БУДЬ УВЕРЕН

Во время представления препарата ваша уверенность в его свойствах и полезности для человека должны непременно передаться покупателю. Первое, о чем вы должны помнить, – это то, что ваши внутренние негативные установки моментально читаются и чувствуются покупателями. Вы, наверное, сами замечали: когда вы не верите в лекарственное средство или по какой-то причине его «не любите», то препарат будет не так-то просто, а порой и невозможно предложить и продать. Если вы сами не верите в эффективность препарата, как вы сможете убедить в этом покупателя? При представлении такого препарата слова будут объяснять свойства препарата, а интонация, язык тела и выражение лица будут нести совершенно противоположное значение. Бывают и такие случаи, когда работник первого стола напрямую говорит больному о том, что лекарство не помогает!

Второе, что необходимо учитывать при общении с покупателем, это совершенно потрясающий, уникальный и до сих пор мало изученный эффект плацебо: когда лекарство помогает больным только потому, что они искренне верят в его лечебное действие. Александр Дюма говорил: «Надежда – лучший врач из всех, какие мне известны». А кто, как не вы, провизоры и фармацевты, можете дать эту веру и надежду на выздоровление человеку, покупающему лекарственное средство?

Употребление в презентации незнакомых покупателю профессиональных терминов и слов приводят к новым вопросам или вызывают у него комплекс неполноценности или ощущение своей неграмотности. Чтобы наглядно проиллюстрировать это, вспомните, когда вам надо что-то купить или проконсультироваться в компьютерном магазине. «У вас флешки есть?» – невинно спрашиваете вы. А в ответ слышите: «Вам на сколько гигов – 8, 16 или 32? Какая скорость нужна – 3 мегабайта или 10? Вам со съемным колпачком или поворотной крышечкой?» Как вы себя чувствуете в этом случае? Точно так же чувствует себя и ваш покупатель, когда слышит незнакомые ему слова. Даже такое, казалось бы, часто употребляемое выражение, как «седативный эффект», знают и понимают не все люди.

Старайтесь вместо слов «хорошее, неплохое лекарство» употреблять профессиональные слова «эффективный, безопасный, качественный препарат». «Препарат хвалят» можно заменить на «препарат прекрасно зарекомендовал себя среди покупателей», «врачи часто рекомендуют это лекарственное средство».

В каких случаях можно блеснуть знаниями профессиональных терминов и слов? В тех, когда покупателем является врач или ваш коллега – провизор или фармацевт, который в разговоре с вами употребляет специальные термины.

ПО ВСЕМ КАНАЛАМ

Покупатели по-разному воспринимают окружающий мир и, следовательно, по-разному «обрабатывают» полученную информацию. Людей, у которых ведущий канал восприятия – слуховой, называют аудиалами. К визуалам большая часть сведений поступает через зрение, к кинестетикам – посредством движений и ощущений: прикосновения, осязание. Важно при представлении препарата задействовать сразу два канала восприятия – слуховой и зрительный.

Для этого при представлении держите препарат в руках, демонстрируя его покупателю. Часто бывает и так, что покупатели, увидев упаковку, вспоминают, что видели этот препарат в рекламе или уже пользовались им раньше, что может послужить хорошим поводом для его покупки. Кинестетики попросят его посмотреть. Для них будет важно потрогать или «почувствовать» его.

Работники первого стола часто задают мне вопрос о том, когда нужно озвучивать цену препарата. Большой ошибкой при представлении препарата являются те случаи, когда провизоры/фармацевты озвучивают цену в самом начале презентации, тем самым «пугая» покупателя, особенно если препарат является дорогостоящим. Ваше личное мнение о том, что препарат является дорогостоящим, высказывать также не следует. Цену надо озвучивать только после того, как вы рассказали о преимуществах и выгодах препарата для покупателя, т.е. в самом конце презентации.

Существует два способа озвучивания цены – «метод бутерброда» и «метод сэндвича».

Метод бутерброда. После перечисления преимуществ препарата покупателю поместите цену препарата сверху, подобно слою масла в бутерброде. «Препарат является новым, высокоэффективным средством от аллергии, которое начинает действовать уже через полчаса. Его стоимость – 200 руб. за упаковку в 10 таблеток».

Метод сэндвича. Поместите цену между двумя «слоями», отражающими пользу товара. «Эти витамины являются жевательными таблетками с приятным банановым вкусом, который очень нравится детям. Цена витаминов – 260 руб., и за эту цену ваш ребенок получит новый, эффективный комплекс, состоящий из 12 витаминов и 4 минералов (железо, цинк, кальций, йод)».

Если покупатель считает, что цена препарата слишком высокая, вопрос первостольника в этом случае «А на какую сумму вы рассчитываете сделать покупку?» будет звучать профессиональным и своевременным.

Грамотная презентация лекарства или товара – это великолепный шанс продажи. Не упускайте его!

Нина Тельпуховская



Тренинг-практикум в Алматы 11-12-13 ноября 2015 г.

«Продуктовый маркетинг в ФАРМА: системный подход»

Главное, с чем конкурируют на рынке фармацевтические компании, – это их Продукты. Поэтому продакт-менеджмент – распространенная дисциплина в фарминдустрии, требования к которой все время повышаются. В то же время большинство продакт-менеджеров – это врачи или провизоры, не имеющие какой-либо специальной маркетинговой подготовки. Можно ли в такой ситуации обеспечить успешный продуктовый маркетинг в условиях высокой конкуренции? Да, но только в случае, если ваши менеджеры пройдут качественную специальную подготовку в области прикладного продуктового маркетинга.

Тренинг «Продуктовый маркетинг (ПМ) в ФАРМА: системный подход» от PharmaMarketingAcademy решает задачи обучения продакт-менеджеров основам современного продуктового фарма-маркетинга. В течение 3-х дней вы изучите прикладные инструменты, необходимые для разработки продакт-плана и организации продвижения продукта в условиях современного фармацевтического рынка.

Основная целевая аудитория обучения:

- действующие продакт-менеджеры и бренд-менеджеры с небольшим опытом работы;
- продакт-менеджеры и бренд-менеджеры, желающие улучшить свою компетентность.

1-й день

Модуль 1. Основы современного продакт-маркетинга

- Рынки B2B – B2C: отличия, специфика фармацевтического бизнеса.
- Маркетинг 1.0, 2.0, 3.0 – культура, роли, функции. Клиентоцентричная организация: основные характеристики и отличия.
- Основные положения и концепты современного маркетинга: бизнес-модель, добавочная ценность, цепочка ценности, концепты outside-in и маркетинг-микс.
- Роли маркетинга в организации. Роли и функции продуктового маркетинга.
- Основные зоны роста продуктового фармацевтического маркетинга на рынках стран СНГ.

Групповой опрос и дискуссия: приоритеты в развитии продуктового маркетинга – почему именно такие?

Модуль 2. Потребители и Продукты: аналитика

- Методы анализа Продуктов и Клиентов: цели, подходы, применение. Возможности и ограничения различных методов.
 - Инструментарий для внутреннего анализа: жизненный цикл продукта, портфельный анализ на основе матрицы GE.
 - Инструментарий для внешнего анализа:
 - оценка размеров и темпов роста рынка продукта,
 - анализ конкурентной среды,
 - определение основных трендов среди потребителей.
 - Использование правильного SWOT-анализа и определение ключевых факторов успеха.
- Групповые упражнения: SWOT-анализ для выбранного кейса.

2-й день

Модуль 3. Разработка Продуктовой стратегии

- Процессы STP: сегментация, таргетинг, позиционирование.
- Разработка и адаптация уникального торгового предложения.
- Стратегии роста: матрица Ансоффа.
- Продуктовые стратегии для различных сегментов фармацевтического рынка: Rx, OTC, БАД.
- Формирование программ маркетинг-микс.

Групповые упражнения: построение программы маркетинг-микс.

Модуль 4. Маркетинговые коммуникации для продакт-менеджера

- Модели коммуникаций. Стратегии PUSH-PULL-Prescribe.
- Бренд и брендинг. Средства и тактики коммуникаций. Организация маркетинговых кампаний.
- Интегрированные маркетинговые коммуникации. Оптимизация промо-микс для продуктов Rx и OTC.
- Современные методы марком (маркетинговых коммуникаций): цифровой маркетинг, контент-маркетинг, inboundvsoutbound.

Групповые упражнения: оптимизация программ продвижения (промо-микс).

3-й день**Модуль 5. Ценообразование и ценовая политика для продакт-менеджера**

- Основы ценовой политики: цена vs ценность.
 - Ценовые стратегии, ценовое позиционирование.
 - Ценовые сравнения с конкурентами: инструменты и методы.
 - Методы управления ценой: цена – объемы – прибыльность.
 - Контроль маржинальной прибыли. P@L анализ.
- Групповые упражнения: решения в ценовой политике (мини-кейс).

Модуль 6. Эффективность работы продакт-менеджера

- Основы личной эффективности менеджера.
 - Командная эффективность. Выравнивание с продажами.
 - Подготовка необходимого инструментария для продаж.
 - Полный набор инструментов для работы продакт-менеджера.
- Групповые упражнения: выравнивание с продажами (мини-кейс).

Организационные вопросы

Провайдер-учредитель обучения – Фармацевтическая ассоциация LegeArtis, Украина, г. Киев

Телефон/факс: + 380 (044) 244-09-62, 067-551-28-71, 050-38-18-567, e-mail: manager@pharmatama.com.ua

Стоимость тренинга для 1 участника – \$795. Формат оплаты: 100% предоплата.

СКИДКА: 5% скидка для обучения коллективов (от 3-х человек от компании).

Возможно обучение в корпоративном формате.

В стоимость обучения входят: обучение, канцелярские принадлежности, технические средства обучения, рабочее методическое пособие и сертификат для каждого участника; обеды, кофе-брейки.

Место проведения: г. Алматы (точное место обучения будет сообщено дополнительно).

Наши партнеры в Республике Казахстан:

Компания MedMarketing

Контакты:

Тел.: +7 (727) 983 13 03, +7 708 983 1303, +77471049987

E-mail: gulmira@med-marketing.kz

РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

Ведут обучение два бизнес-тренера – ведущие эксперты по маркетингу и фармацевтическому маркетингу.



Александр Юрчак, архитектор программ и главный тренер Pharma Marketing Academy. Директор консалтинговой компании B2B Ray (г. Киев), Chartered Marketer (CIM). Ведущий эксперт в Украине по вопросам стратегического маркетинга.

Более 15 лет в B2B, занимал руководящие позиции в маркетинге и продажах крупных украинских и зарубежных компаний в Украине, России, Франции.

Постоянный член Chartered Institute of Marketing (CIM). Создал первый в Украине образовательный сайт по B2B маркетингу – B2B-insight. Является ведущим клуба «B2B Ukraine» и евангелистом современных концептов и направлений маркетинга, которые он не только пропагандирует, но вместе с сообществами маркетеров и клиентами активно адаптирует к рыночным реалиям.

Алена Романовская,

директор и тренер Pharma Marketing Academy, управляющий директор Фармацевтической ассоциации Lege Artis (г. Киев). Магистр маркетинга, эксперт фармацевтического рынка, эксперт в области здравоохранения (врач-анестезиолог-реаниматолог с 10-летним опытом работы).



Более 15 лет в продажах и маркетинге в украинском фармбизнесе.

В 2005 г., уйдя с позиции бизнес-юнит-менеджера завода «Дарница» (г. Киев), создала специализированное консалтинговое агентство Business Ambulance.

С 2008 г. агентство работает в составе Фармацевтической ассоциации Lege Artis, стратегического альянса консалтинговых компаний и экспертов фармрынка.

Автор идеи и организатор форумов «Умная фарма» и «Человек и фарма».

Член Общественного совета при МЗ Украины.

Аптеки в стране многозначительных улыбок



ВОЛШЕБНЫЙ МИР СИАМА

Если вы планируете когда-либо побывать в одной из самых благодатных стран мира – Таиланде, то будьте готовы погрузиться в океан улыбок. Тайцы считаются рекордсменами по разнообразию выражения эмоций при помощи мимики: «улыбка-радость», «улыбка-грусть» и даже «улыбка-манипуляция». Так что, уважаемые путешественники, имейте в виду: истинный смысл многозначительной улыбки тайца сможет уловить лишь весьма наблюдательный человек. Воспетая практически во всех путеводителях по Королевству Таиланд улыбка тайца может означать как одобрение, так и крайнюю степень разочарования. А это чревато в дальнейшем досадным равнодушием к вашей персоне (если вы невзначай раните его самолюбие). Но справедливости ради замечу: нужно очень постараться, чтобы умудриться огорчить столь невозмутимых и довольно дружелюбных жителей этой дивной страны.

УМИРОТВОРЕНИЕ ПО-ТАЙСКИ

В Таиланде комфортно и тепло в любой сезон, благодаря чему счастливики-тайцы собирают урожай на своих плантациях до семи раз в год, – чем вам не рай?! И еще один замечательный факт, требующий глубоко осмысления: вы можете себе представить население нашей многострадальной планеты, в языке которого напрочь отсутствует аналог слову «голод»? Так вот, на благодатных землях Таиланда вообще нет такого явления, как нехватка продуктов питания. Откуда же взяться голоду, если круглый год здесь что-то зреет, набирается живительных соков и поспеваает? А потом само падает

Тайские медики классифицируют болезни на основе девяти вкусов: едкий, сладкий, горький, горячий, острый, хрустящий, крахмалистый, кислый, соленый, ароматный и пряный

к ногам. Ну или почти само. Все это благоденствие располагает местных жителей к размеренной и неторопливой жизни. Хорошо это или нет – судите сами, но в этой стране бытует философское отношение к жизни: «сабай-сабай». Здесь можно провести параллель с казахским языком, ведь перевод напрашивается сам собой: «сабыр-сабыр» – «не суетись, все успеется». Секрет такой всеобщей «неспешности» (прошу не путать с расхлябанностью!) кроется в том, что мудрые тайцы предпочитают вести спокойную и умиротворенную жизнь по древнему буддийскому принципу, который гласит: «Коль не успеем сделать что-либо в этой жизни, решим эту проблему при следующем рождении, а если не уложимся в сроки нового перевоплощения, то отложим еще и еще». Истинному буддисту, как известно, предстоит пройти целый ряд реинкарнаций. «Зато нервы крепче!» – добавила бы я.

ЭКСКУРС В АПТЕЧНУЮ ЭКЗОТИКУ

Не секрет, что, невзирая на все предпочтения, щедро дарованные матушкой-природой жителям Таиланда (лекарственные травы здесь полны солнечной энергией и способны исцелить от любой хвори),

тайцы зачастую покупают фармацевтические препараты в аптеке. Между нами, нетайцами, говоря, не станут же местные жители всерьез утверждать, что аптеки (pharmasu), коих немало разбросано в каждом переулке, работают исключительно ради блага суетливых интуристов, круглогодично прибывающих сюда со всех концов света в поисках экзотики. Так что перед болезнями цивилизации мы все равны, независимо от жизненной философии и природных условий.

Интересно, а как бы вы отнеслись к тому, что в некоторые аптеки Таиланда, словно в священные буддийские храмы, принято заходить босиком? Да-да! Такой вот туземный этикет! Тут стоит добавить, что в тех pharmasu, где желательно оставлять обувь за дверью, имеются специальные знаки, на которые следует обратить внимание и последовать данной рекомендации. Ко всему прочему, такая церемония вызывает особый душевный трепет и волнение, придавая сакральный смысл всему происходящему: ведь в храм мы идем за духовным здоровьем, а в аптеку – за телесным. И к тому же не нам ведь учить тайцев правилам поведения в их вотчине, а вот за уважение местных традиций аптекари вам будут премного благодарны и одарят одной из самых лучезарных улыбок.

Каждый отель Таиланда обладает собственным салоном, где можно посетить специалиста в области аюрведы, пройти сеансы тайского массажа и комплексно оздоровиться

ДОСТИЖЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФАРМАЦЕВТИКИ

В Таиланде есть три ведущие фирмы аптек: BigL, Morya Pharmasu и First Pharmasu. Разумеется, они далеко не единственные, но наиболее часто встречающиеся. Передовые тайские pharmasu предоставляют, наряду с продукцией современной фармацевтики, приличный ассортимент традиционных лечебных препаратов: всевозможные чудодейственные бальзамы, ароматические масла, мази, гели, таблетки и капсулы на основе лекарственных растений, произрастающих в Таиланде. О ценах на лекарства можете не беспокоиться, ведь хотя производитель иногда и указывает на упаковке максимально рекомендованную цену товара, но – представьте себе – торговаться с тайцами можно даже в аптеке! Неслыханная для нас роскошь...

Еще один удивительный факт – скидочные карты и акции в pharmasu. Это, на мой взгляд, нонсенс. Вы как хотите, но я считаю, что именная дисконтная карточка в аптеке все же не лучший подарок для себя любимой. Но это лишь мое личное мнение.

Кого-то, возможно, и порадует такой бонус, ведь в аптеку люди обращаются не только в минуты нестерпимой головной боли или при получении ран в результате порезов, ожогов и прочих неприятностей, а просто покупают некоторые препараты для профилактики заболеваний. Опять же витамины берут для улучшения общего самочувствия и укрепления иммунитета. Но наиболее беспощадный и коварный «повод», который побуждает мчаться в аптеку со всех ног, – это зубная боль, заставшая в самый неподходящий момент (хотя по собственному опыту знаю: такой «сюрприз» не обрадует в любое время суток). Так вот, для вас подсказка: существует тайская травяная зубная паста (по-тайски название не помню, а по-русски в голову не приходит ничего кроме «Лесного бальзама»). Волшебная тайская паста, изготовленная на основе лекарственных трав, способна снять воспаление десен и унять острую боль.

Но не все так мило в аптечной индустрии Таиланда. Здесь установлены довольно строгие правила продажи некоторых специфических препаратов. Если вы страдаете, к примеру, бессонницей, то вряд ли вам удастся разжалобить аптекаря и получить вождеденные таблетки без рецепта врача. Исключение составляют лишь лекарства сугубо растительного происхождения. Так что лучше загружайте себя до изнеможения прогулками по берегу океана, занимайтесь плаванием, дайвингом и другими активными видами отдыха, покоряйте скалы, исследуйте подводные пещеры и прочие



Преимуществом тайской медицины является успешная борьба с хроническими болезнями, которые в Европе считаются неизлечимыми

МИРОВОЙ ОПЫТ

творения величественной природы Таиланда. Активный отдых подарит вам здоровый и крепкий сон. Но медицинской страховкой будьте любезны запастись – ради собственного блага. Если у вас при каком-то несчастном случае не окажется страховки, то в больнице придется выложить немалую сумму. И даже неглубокие раны и ссадины, требующие медицинского осмотра, могут обойтись в несколько тысяч в местной валюте.

ПОИСК ВНУТРЕННЕГО БАЛАНСА С ПОМОЩЬЮ ТРАВ

А вот в аптеках традиционной натуральной медицины Таиланда царит своя неповторимая атмосфера и неопикуемый аромат разнотравья. И этому есть свое объяснение, ведь тайские врачи используют травяные сборы, которые составляются с учетом охлаждающих и нагревающих свойств растений. Например, при насморке наблюдается избыток жидкости в организме. В таких случаях тайские практики могут приготовить травяной чай с разогревающими растениями, такими как имбирь, базилик и черный перец. Еще одним популярным направлением в фитотерапии являются всевозможные травяные сауны, паровые бани, горячие компрессы, которые используются для коррекции внутренних сил организма. Травы влияют на элементы тела по-разному, к тому же каждое растение классифицируется по воздействию на организм как отхаркивающее, слабительное или противовоспалительное. Рецепты строго зависят не только от

**На сегодняшний день
министерство здравоохранения
зарегистрировало около
четырёх тысяч рецептов
тайской народной медицины**



заболевания, но и от энергетического баланса пациента, поэтому люди с идентичными диагнозами могут получать абсолютно разное лечение.

ТУРИСТАМ НА ЗАМЕТКУ

В Таиланд приезжают отдыхать миллионы туристов со всего мира. А это и неудивительно: во-первых, погода как в оранжерее и изобилие фруктов; во-вторых, левостороннее движение и умиляюще-

Таиланд является одной из трех стран мира (после Китая и Индии), где народная медицина стала приоритетным направлением развития

го вида машины с детским названием «тук-тук»; а в-третьих, на весь горизонт простирается океан. К тому же вы найдете в каждой лавке превосходные чаи, в состав которых входят лекарственные травы, способствующие нормализации кровообращения, улучшению обмена веществ и повышению иммунитета. Но если вы заинтересованы в покупке качественного тайского чая, натуральных БАДов и другой продукции, относящейся к народным лекарственным средствам, не покупайте их в туристических лавках, на рынках или по ходу всевозможных экскурсий по экзотическим местам. Гораздо надежнее приобретать такие средства в аптеках или в специализированных магазинах вроде SiamHerbal.

Если вы являетесь обладателем медицинской страховки путешественника, о чем я предупреждала вас ранее, то нет нужды дополнительно покупать таблетки, которые при необходимости выпишет врач: их вам выдадут сразу после консультации в госпитале, причем в должном объеме. И еще имейте в виду, что бинты, пластыри, антисептики и таблетки от отравления и против укачивания можно найти не только в аптеках, но и в местных мини-маркетах. К слову сказать, если вы замаяхнулись на экстремальную экскурсию, гид вам в обязательном порядке выдаст таблетки от тошноты. Хотя по себе знаю, что некоторые туристы пренебрегают такими предосторожностями и прекрасно себя при этом чувствуют.

Напоследок хочу вас предостеречь, дорогие путешественники: постарайтесь не провозить через границу лекарства, для которых у вас нет рецепта, если хотите избежать проблем на таможне. Лучше посетите ради интереса тайскую аптеку. А когда в кругу ваших знакомых зайдет речь о тайских рһагмасу, то вы сможете с полной уверенностью сказать: «Плавали – знаем!», и никто не посмеет вам возразить.

Алия Юсупова



АЭРТАЛ®
ацеклофенак

PK-PC-5-№015898. 06.05.2010
Условия отпуска из аптеки: по рецепту врача
Разрешение на рекламу № 4106. 30.05.2013 г.
Перед назначением и применением внимательно ознакомиться с инструкцией по медицинскому применению!



НЕСТЕРОИДНЫЙ ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНЫЙ ПРЕПАРАТ

таблетки 100 мг № 60

Показания к применению:

Симптоматическая терапия боли и воспаления при остеоартрозе, ревматоидном артрите и болезни Бехтерева.
Состояния, сопровождающиеся болью: зубная боль, внесуставной ревматизм, заболевания опорно-двигательного аппарата, в том числе перифартрит, люмбаго, дорсалгия (в качестве анальгетика).

Способ применения и дозы:

Таблетки следует проглатывать целиком, заливая достаточным количеством жидкости. Аэртал® можно принимать с пищей.
Рекомендуемая доза 100-200 мг/сут; по 1 таблетке 1-2 раза в день.
Максимальная рекомендованная суточная доза составляет 200 мг (1 таблетка 100 мг утром и 1 таблетка вечером). При нарушении функции печени - 100 мг/сут.

С осторожностью принимать препарат пожилым пациентам, а так же с нарушениями функции почек. Продолжительность курса лечения устанавливается индивидуально, в зависимости от нозологической формы заболевания и выраженности клинических проявлений.

Побочные действия:

Применение некоторых НПВП в высоких дозах и при длительном применении может приводить к повышению риска развития артериальных тромботических нарушений (например, к инфаркту миокарда или инсульту). Часто: головокружение; тошнота, диспепсия, боль в животе, диарея; повышение печеночных ферментов;
Нечасто: рвота, метеоризм, запор, изъязвления в ротовой полости, гастрит; зуд, экзантема, дерматит, крапивница; повышение уровня мочевины и креатинина крови.
Редкие и очень редкие побочные явления подробно описаны в инструкции по медицинскому применению.

Считается, что применение НПВП совместно с циклоспорином или такролимусом может привести к повышению риска нефротоксичности в связи со снижением синтеза простагландина в почках. Следовательно, во время комбинированной терапии необходим контроль функции почек. Одновременная терапия аспирином и НПВП может привести к увеличению частоты побочных эффектов, поэтому при таких комбинациях следует проявлять осторожность. НПВП могут снижать диуретический эффект фуросемида, буметанида и антигипертензивный эффект тиазидов. Одновременное применение калийсберегающих диуретиков может привести к увеличению концентрации калия, следовательно необходим контроль уровня калия в сыворотке. НПВП также могут снижать эффект некоторых антигипертензивных лекарственных средств. Ингибиторы АПФ или антагонисты к рецептору ангиотензина II типа в комбинации с НПВП могут привести к нарушению функции почек. Существуют отдельные отчеты о гипотензивных и гиперкалиемических эффектах НПВП. Следовательно, при назначении Аэртала® следует рассмотреть возможность коррекции дозировки препаратов, которые могут привести к гипотензии.

Особые указания:

Нежелательные реакции можно свести к минимуму за счет максимально короткого курса терапии, направленного на достижение контроля над симптомами. Беременность и лактация: во время I и II триместра беременности Аэртал® допускается применять только в случаях, когда в этом существует очевидная необходимость. В случае применения Аэртала® женщиной, планирующей беременность, или во время I и II триместра беременности следует придерживаться минимально возможной дозировки и продолжительности терапии. Решение о назначении Аэртала® в период кормления грудью должно приниматься с учетом преимуществ грудного вскармливания для ребенка или преимуществ терапии Аэрталом® у матери. Пациентам следует воздержаться от вождения автотранспорта и управления механизмами в случае возникновения головокружения, повышенной утомляемости или других нарушений со стороны центральной нервной системы в период приема НПВП.

Противопоказания:

- гиперчувствительность к ацеклофенаку или к любому из вспомогательных компонентов препарата;
- пациентам, у которых препараты с аналогичным действием (ацетилсалицилаты и другие НПВС) вызывают приступы бронхиальной астмы, бронхоспазм, острый ринит и крапивницу;
- пациентам с диагностированной или подозреваемой язвой желудка или 12-перстной кишки, с желудочно-кишечными кровотечениями, или другими активными кровотечениями, или заболеваниями, связанными с кровотечениями;
- тяжелая сердечная недостаточность или тяжелые нарушения функции печени и почек;
- III триместр беременности;
- детский и подростковый возраст до 18 лет.

Лекарственные взаимодействия:

Следует избегать следующих комбинаций:
НПВП подавляют секрецию метотрексата почечными канальцами, может произойти легкое метаболическое взаимодействие, приводящее к снижению клиренса метотрексата. Следовательно, при терапии высокими дозами метотрексата всегда следует избегать назначения НПВП.
При невозможности проведения тщательного контроля, следует избегать назначения ацеклофенака в комбинации с пероральными антикоагулянтами группы кумарина, тиклопидином, тромболитиками и гепарином. Следующие комбинации могут потребовать коррекции дозы и соблюдения осторожности при применении:
Вероятность взаимодействия между НПВП и метотрексатом следует учитывать и при применении низких доз метотрексата, особенно у пациентов с нарушенной функцией почек.



ГЕДЕОН РИХТЕР

Представительство ОАО «Гедеон Рихтер» в РК
с. Алматы, ул. Нурлыбекова, 11,
тел.: (727) 258 26 22 (23), факс: (727) 262 00 56, e-mail: info@richter.kz

Уильям Проктер и Джеймс Гэмбл: «Сделать мир чище и светлее»



ЗДОРОВЬЕ НАЧИНАЕТСЯ С ГИГИЕНЫ

Это аксиома. Но не во все времена люди понимали столь очевидные для современного человека истины. Вспомним хотя бы чопорных леди и галантных джентльменов прошлого тысячелетия, которые при всем своем внешнем лоске дурно пахли и подвергались нещадной атаке насекомых по причине немытого тела и волос. А все это, как вы понимаете, прямой путь к распространению опасных заболеваний. Надо заметить, что в те времена люди больше заботились о чистоте духовной, нежели телесной, и не мылись годами. Как ни печально, грязное тело в средневековой Европе даже считалось особым признаком святости. Тотальное пренебрежение гигиеной привело к тому, что от эпидемии чумы Франция потеряла треть населения, а Англия и Италия – до половины.

К счастью, наука не стоит на месте и прогресс делает свое благородное дело. В 1870 году английский хирург Джозеф Листер доказал опасность болезнетворных микроорганизмов и научно обосновал прямую связь между соблюдением гигиены и здоровьем. Антисанитарии был объявлен бой на правительственном уровне. Тут стоит заметить, что в Америке пользу мыла для здоровья оценили гораздо раньше.

СДЕЛАТЬ МИР ЧИЩЕ И СВЕТЛЕЕ

Судьба иногда чудесным образом сводит совершенно незнакомых людей для осуществления некой миссии общечеловеческой значимости: будь то научные открытия, гениальные изобретения или спасение мира от повальной эпидемии. Видимо, небесам было угодно, чтобы будущие компаньоны – мыловар Уильям Проктер и свечник Джеймс Гэмбл – оказались в одно и то же время в Америке и объединили свои усилия в борьбе за гигиену и здоровье нации. Примечательно, что еще на заре сотрудничества они четко обозначили благородные мотивы своего предприятия: «Настоящим учреждается на долгие годы компания, имеющая целью сделать мир чище и светлее, предоставить для этого каждому человеку на каждый день максимум необходимого, чтобы облегчить его жизнь и деятельность». И этим все сказано.

ЭКСКУРС В ИСТОРИЮ

А началось все с того, что родители Джеймса Гэмбла, как и многие ирландцы в те нелегкие времена, решили перебраться в Америку в поисках лучшей доли. В дороге Джеймс заболел, и семья была

вынуждена осесть в Цинциннати, штат Огайо. Отец занимался продажей зелени. Когда Джеймс вырос, стал помогать отцу в лавке. Но наиболее прибыльным делом в то время считалось производство мыла. Джеймс отличался сообразительностью и деловой хваткой. Быстренько смекнув, что к чему, он пошел в подмастерье к мыловару, и спустя годы ему удалось открыть собственное производство. А позже Гэмбл женился на дочери процветающего бизнесмена, свечника Александра Норриса – Элизабет. К тому времени Томас Эдисон еще не успел изобрести электрическую лампочку, и свечи пользовались хорошим спросом.

Что касается Уильяма Проктера, выходца из Англии, то он прибыл на заработки в Америку после краха его едва зародившегося бизнеса. Воры обокрали его магазин шерстяных тканей, который он открыл на деньги кредиторов. Беды Проктера на этом не закончились, так как в пути заболела и умерла его жена Марта. Похоронив ее в Цинциннати, Уильям остался в том же городе и организовал небольшое свечное производство. Спустя время он женился на Оливии Норрис, сестре Элизабет. Волею судеб Уильям Проктер и Джеймс Гэмбл породнились.

Весной 1837 года в США разразился банковский кризис: промышленность в упадке, финансовая система страны парализована, предприятия закрываются одно за другим. Вот тогда-то и пришла идея объединиться, чтобы сообща противостоять кризису. Тем более, как верно подметил их общий тесть, «свечнику и мыловару требуется одно и то же сырье – вероятно, не стоит позволять поставщикам животного сала играть ценами». Сказано – сделано. Вернее, принято решение создать общий бизнес. При этом надо отдать должное серьезности намерений будущих партнеров: 36-летний Уильям и 33-летний Джеймс детально обсудили предполагаемый устав объединенного предприятия и тщательно рассчитали первоначальный капитал – 7192 доллара и 24 цента. Затем начались поиски инвестора. А в ноябре 1837 года Уильям Проктер и Джеймс Гэмбл подписали соглашение об основании фирмы Procter, Gamble & Co. Под «Со» подразумевался инвестор Таррانت, который, впрочем, вскоре вышел из бизнеса.

УСПЕШНЫЙ СТАРТ И ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН

Поначалу у Проктера и Гэмбла на двоих была небольшая мыловарня и тачка. Споров между ними никогда не возникало, все делалось сообща. Со временем Джеймс Гэмбл стал заведовать производством, а Уильям Проктер занимался сбытом продукции и продвижением товара. (К чести последнего – он сдержал свое слово перед английскими кредиторами и полностью рассчитался с долгами). Тем временем старания объединившихся предпринимателей увенчались успехом: продукцию Procter

& Gamble начали узнавать. А к разработке фирменного знака побудила случайность: Проктер как-то заметил грубые кресты на ящиках с продукцией (так неграмотные грузчики помечали, в каких ящиках мыло, а в каких – свечи). По приказу Уильяма кресты были заменены на звезды и полумесяц, это стало отличительным знаком их товаров.



Спустя 22 года предприятие Проктера и Гэмбла уже успело продать продукции на миллион долларов. К тому времени у них был уже небольшой завод, 80 рабочих и даже фирменный знак. Во время гражданской войны компания P&G получила заказы на поставку мыла и свечей союзной армии. Фабрика работала круглосуточно, солдаты возвращались домой с продукцией P&G, благодаря чему компания получила широкую известность. После войны в работу включились сыновья основателей. Джеймс Норрис Гэмбл, химик-самоучка, разработал новый сорт мыла – совершенного белого и довольно твердого. А Харли, младший сын Проктера, придумал для него название – Ivory (слоновая кость). Многие изобретения рождаются случайно, зачастую это происходит из-за банальной оплошности либо халатности. Однажды переваренный по недогляду продукт поступил в продажу, а вскоре именно это «бракованное» мыло пошло нарасхват, так как оказалось плавучим и не уходило на дно во время стирки белья на речке.

МАРКЕТИНГ И НОВАТОРСТВО

Об уникальных свойствах чудо-мыла разрезвонила на весь мир чикагская газета. Мало того, была проведена широкомасштабная массированная атака: компания P&G помещала элегантною полностраничную рекламу Ivory практически во все журналы, благодаря чему миллионы потребителей конца XIX – начала XX века узнали об этом великолепном продукте. Дело в том, что в 1882 году Харли Проктеру удалось убедить старшее поколение в необходимости тратить деньги на рекламу. А спустя несколько десятков лет журнал «Космополитен» поместил рядом с картинкой, изображающей мыло

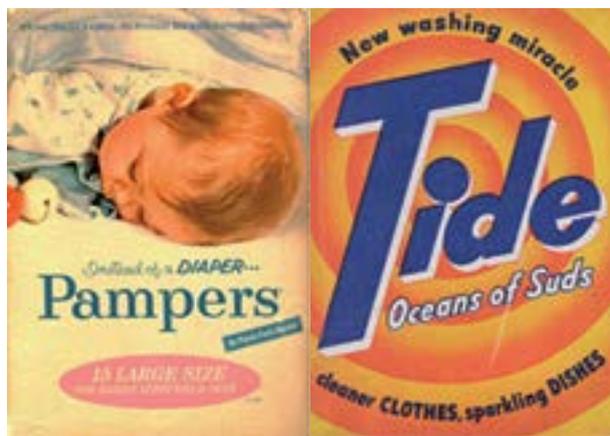
ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ

Ivory, красивую девушку в платье цвета слоновой кости. Это означало: Ivory – «мыло красоты». Следует добавить, что к тому времени оно уже перестало использоваться для стирки: для столь изысканного мыла нашлось более достойное применение.

А тем временем неугомонные руководители компании продолжали придумывать все новые и новые идеи: в 1887 году была внедрена новаторская программа участия фабричных рабочих в прибылях. Эта программа, задуманная Уильямом Купером Проктером, внуком основателя, предоставляла работникам долю в компании, чтобы люди поняли важность их вклада в успех предприятия. К тому же такие меры служили отличной профилактикой бунтов трудящихся.

ОТ СТИРАЛЬНОГО ПОРОШКА ДО ПАМПЕРСОВ

Предприятие расширялось и процветало, а основатели достигли преклонного возраста. Уильям Проктер скончался в 83 года, не дожив трех лет до 50-летия компании. Джеймс Гэмбл прожил 88 лет, принял участие в юбилейных торжествах и даже застал звездный час предприятия, когда оборот достиг 10 миллионов долларов. Затем дело отцов полностью перешло в руки не менее предприимчивых наследников.



Прогресс ускорялся, конкуренты не дремали, и к концу 20-х годов XX века потребовались новые, современные средства для продвижения товара. На помощь пришло радио. И вот в перерывах между первыми радиосериалами теперь звучала реклама мыла от Procter & Gamble, давшее этому жанру меткое название «мыльная опера». А в 1939 году P&G выпускает еще и телевизионную рекламу во время первого показа бейсбольного матча главной лиги. Компании на удивление повезло с командой изобретателей. В 1925 году первым инженером-химиком P&G стал Виктор Миллс, который к тому времени успел послужить на флоте во время Первой мировой войны, поработать сварщиком на Гавайях, обзавестись семьей и даже окончить химико-технологический факультет Вашингтонского университета.



Энергии и идей у него было через край. Именно он и придумал мыльные хлопья для стирки и мытья посуды, а затем и первый синтетический стиральный порошок «Дрефт», прообраз «Тайда». И все это – ради облегчения процесса стирки для своей любимой супруги, ведь он был не только талантливым изобретателем, но и заботливым семьянином. Миллс обожал своих внуков и, когда у его дочери Мэйл появился второй ребенок, он загорелся идеей создания одноразовых бумажных подгузников. Его внукам, испытывавшим на себе опытные образцы подгузников, было несомненно, жарковато в радиусковых трусах. Но на что только не пойдешь ради успеха предприятия! Зато спустя несколько месяцев проблема была решена, и в 1961 году в магазины Иллинойса поступила первая партия памперсов (*пампер* в переводе с английского означает «баловать»). В Америке как раз случился демографический взрыв, и к началу 90-х «памперсы» стали столь популярными в мире, что воспринимались как синоним самого понятия «одноразовые подгузники».

Все мы любим чистоту и свежесть. Человечество все больше внимания уделяет соблюдению гигиены, стараясь максимально защитить себя от возможных инфекций. Это хорошо понимает компания P&G, которая поставляет на мировой рынок свыше 300 марок продукции – Tide, Ariel, Crest, Pantene Pro-v, Had & Sholders, Always, Whisper, Pringles, Pampers, Oil of Olay, Vicks, Comet, Safeguard, Fairy, Max Factor, Hugo Boss – и продолжает хранить завет своих основателей: «Делать мир чище и светлее».

Подготовила Алия Юсупова

Компания Procter & Gamble открыла свое представительство в Республике Казахстан в 1994 году с головным офисом в Алматы. С начала операции оно стало одним из самых быстрорастущих P&G представительств в регионе. Procter & Gamble-Казахстан является частью большого региона – СЕЕМЕА (Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток и Африка) и входит в подразделение Турция / Кавказ и Центральная Азия. На данный момент P&G-Казахстан является одним из крупнейших импортеров и рекламодателей в стране.

ЭМИТИ - гарантия качества лекарственных средств



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ЭМИТИ  AMITY[®]
ИНТЕРНЕШНЛ INTERNATIONAL

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

Всегда и во всем стараемся быть первыми



Знакомьтесь: Евгения Анатольевна Лямкина, директор ТОО «Экология и медицина». Ее жизненный и профессиональный опыт – яркий пример того, как важно иметь хороших учителей в самом начале пути, как важно уметь прислушиваться к советам своих мудрых наставников, понимая, что все ими сказанное – результат долгих поисков и «ошибок трудных» и, делаясь своим опытом, они заботятся о том, чтобы твой путь оказался хоть чуточку легче, чем их. Наша героиня, как прилежная ученица, внимала советам своих учителей, опиралась на их богатый жизненный опыт, но в то же время смело и решительно торила свой путь, ведь с детства ее учили не ждать ниоткуда помощи, а добиваться всего своими силами.



– Евгения Анатольевна, расскажите, кем вы мечтали стать в детстве, как выбрали профессию фармацевта, что повлияло на ваш выбор?

– В детстве я не мечтала быть кем-то, была конкретная цель – стать летчиком-испытателем. Физика, алгебра, геометрия – все отлично, но – увы! – не прошла медкомиссию по зрению. Сказали: «Не надо книжек много читать...» Потом был политехнический институт, отделение радиотехники; работа в вычислительном центре. Тогда «компьютеры» занимали до 200 кв метров. Далее – как у всех: перестройка. Вычислительные центры и специалисты стали никому не нужны...

И тогда в нашей семье появилась идея заняться фармацевтическим бизнесом. В ту пору все государственные учреждения закрывались и специалистов было достаточно, так что вопрос с кадрами решился практически сам собой.

– Расскажите немного о своем коллективе. Чему в вашей компании уделяется особенное внимание? Что для вас является главным в работе?

– Мы уделяем большое внимание микроклимату в коллективе, так что текучки кадров у нас нет. Многие из тех, кто пришел к нам в далекие перестроечные годы, уже ушли на пенсию, остальные работают до сих пор. Довольно много молодых специалистов, восемь из них получили высшее образование за счет предприятия.

Нашей компании уже пошел 23-й год. Мы были первой фармацевтической компанией в области, и сегодня стараемся быть первыми всегда и во всем! У нас есть свой девиз: «Мы лучшие!». О трудностях вспоминать не хочется, но они дали нам положительный опыт, коллектив стал более сплоченным и ответственным.

На данный момент, когда экономика всего мира находится в тяжелейшем состоянии, мы ищем свои пути развития в повышении профессионального уровня наших специалистов, качестве обслуживания покупателей, так как главным в нашей работе являются люди и мы работаем для людей!

С первых дней работы наша компания понимала свою социальную ответственность перед жителями нашего города, мы прилагали и прилагаем все усилия, чтобы лекарственные препараты были доступны даже для социально незащищенных слоев населения, а в итоге – для всех.

ГЕРОЙ НОМЕРА

– **Евгения Анатольевна, чему вы любите посвящать свободное время? Наверняка у вас есть любимое занятие...**

– Мое хобби – многие, наверное, улыбнутся – это рыбалка, втянул муж. А вот во второе втянула его я. Это блошинные рынки. Дочь как-то разворчалась, что мы ходим среди «всякого хлама», а для меня это не хлам, это история страны, где ты живешь. Мне кажется, нельзя познать страну, не побывав на ее «блошке». (Улыбается.)

К концу года планируем открыть маленький аптечный музей, это будет настоящий железный шкаф с аптечной утварью под стеклом – именно такие стояли в аптеках и больницах в 50–60 годы. (Улыбается.)

– **Если можно, несколько слов о семье.**

– Для меня семья всегда стоит на первом месте. Мы с мужем Владимиром воспитываем сейчас дочь. Ее зовут Мария, она учится в восьмом классе, занимается в художественной школе, как и все девочки, любит танцевать. Сын, Константин, уже взрослый, у него своя семья. Внучка Леночка пошла в первый класс, сноха Екатерина работает в нашем коллективе. Костя занимается музыкой, дома часто с отцом

спорит о правильности той или иной композиции, о качестве звука, голоса и т.д. – папа для него эксперт номер один. Стараемся проводить как можно больше времени вместе, летом живем на даче, много путешествуем, предпочитаем активный и культурный отдых: музеи, концерты, выставки.

– **Этот выпуск мы посвятили теме учительства, наставничества. Расскажите, пожалуйста, кого вы считаете самыми главными учителями в своей жизни.**

– Первые и самые главные учителя в нашей жизни – это наши родители, дедушки и бабушки: именно они передают нам свой жизненный опыт. Дедушка всегда говорил: «Не проси никогда никого ни о чем, иначе это войдет в привычку. Добивайся всего сама». Бабушка же по-женски всегда говорила: «Не старайся быть похожей на кого-то, будь сама собой, и остальные захотят быть похожей на тебя».

Первые и самые главные учителя в нашей жизни – это наши родители, дедушки и бабушки





Я всегда старалась следовать их советам, и чем старше становлюсь, тем более убеждаюсь в правильности и мудрости их слов.

Я уже говорила, что наш коллектив сформировался очень давно, в нем работают асы от фармации, которые обучают нашу молодежь. У них училась и я, «доставая» их вопросами, и они терпеливо объясняли мне непонятное, щедро делились своим опытом и знаниями. Это Людмила Руслановна Гусельникова, мой первый заместитель с сорокалетним стажем; Евгения Брониславовна Улитина – 39 лет стажа, лучший фармацевт. Если возникают какие-то вопросы, все спешат к ним. Людмила Руслановна всегда и всем говорит: «Не стыдитесь спрашивать, ибо стыдно будет, когда спросят, а вы не будете знать». Лучший опыт – это тот, который передается от поколения к поколению, это жизненный опыт, накапливающийся по крупицам. Он бесценен, и надо его не растерять в гонке нашей жизни, ведь именно жизненный опыт и сама жизнь – наши лучшие учителя.

– Как вы считаете, надо ли учиться на чужих ошибках или лучше все-таки набить собственные шишки?

– Учиться на ошибках других... Кому-то, возможно, это покажется правильным, но у нас менталитет не такой, мы не Европа, не Америка, мы не будем слушать, как надо и как не надо, – их теории не всегда подходят для нас. Я полагаю, что лучше учиться на своем опыте, ибо свои ошибки запоминаются крепче. Даже отрицательный опыт дает в итоге положительный результат, и один из главных вопросов – кто виноват? – отпадает (улыбается), а второй – что делать? – дает нам, мягко говоря, пинок для дальнейшей, более качественной работы. (Улыбается.)

– Какой совет вы дали бы сегодня, с высоты своего жизненного опыта, молодым?

– Что бы мне хотелось передать детям, молодежи в целом – это умение отдаваться работе полностью, любить свою работу, служить людям. Все-таки именно в этом, на мой взгляд, предназначение человека, и только так можно почувствовать себя счастливым.

– Ваши пожелания читателям журнала.

– Что пожелать?.. Не говорите, что все плохо, не ждите ни от кого ничего – начните с себя и докажите другим, что вы можете все!

Вопросы задавала Дана Бердыгулова

Училися на ошибках...

СВОИХ ИЛИ ЧУЖИХ?

Даже великий Пушкин воспевал опыт, «сына ошибок трудных», а народная мудрость нам повествует о том, что «опыт не пропьешь». Вахтанг Кикабидзе поет в своей известной песне: «Мои года – мое богатство», имея в виду, конечно, тоже накопленный с возрастом опыт. Но ведь есть противоположное мнение в том же фольклоре: «только дураки учатся на своих ошибках, умные учатся на чужих». Так давайте же попробуем разобраться, что лучше иметь в зрелом возрасте, лет эдак в тридцать-сорок (когда, по мнению Оноре де Бальзака и режиссера Владимира Меньшова, жизнь только начинается), – иметь обширный жизненный опыт или же сохраненную, не изломанную лишениями психику?

ОБ ОПЫТЕ РАБОТЫ

Конечно, в защиту опыта говорит многое. Он нужен и в работе, и в личной жизни. Но среди HR-менеджеров не зря бытует убеждение: новенькие работники не знают, как работать, а старенькие знают, как не работать. Одна знакомая нам бизнес-вумен, занимающаяся изготовлением аксессуаров ручной работы, принципиально набирает периодически в свое ИП новичков, потому что знает, что опытные работники умеют хорошо халтурить.

ИСТОРИЯ ОДНОЙ СЕМЬИ

Но у нас сегодня речь пойдет прежде всего об опыте в личных отношениях. За примерами далеко ходить не надо – автор лично знает семью, где встретились две крайности: отсутствие реального жизненного опыта и большой и преимущественно негативный опыт, который «через край». В этой семье два сына – одному сорок лет, другому тридцать.

СТАРШИЙ СЫН

Старший сын женился в двадцать четыре года, в двадцать шесть у него родилась дочь. После рождения ребенка жена его стала злоупотреблять алкоголем. Он всячески боролся с этой бедой, под конец стал просто пить вместе с ней, «чтобы ей меньше досталось». Заметив, что сам уже спивается, он оставил семью. Жена совсем деградировала, ребенка забрала бабушка, мать жены. Тем временем этот мужчина женился второй раз, купил жилье. Прожив два года и устав от скандальной и истеричной жены, он захотел развестись, но тут встал вопрос о разделе квартиры. Это повлекло долгие судебные разбирательства, на которые он ходил уже с третьей женой. Но любовь к алкоголю, которая зародилась в первом браке, свела на нет и третий, казалось бы, очень счастливый брак. При этом и тут нашлось из-за чего судиться. А еще прибавилось дело о невыплате алиментов за дочь. В резуль-

тате этот человек в свои сорок лет, после всех этих мытарств и судов, имеет совершенно расшатанную психику, проблемы с желудочно-кишечным трактом на нервной почве, плохо спит и страдает запоями, из которых его выводят только в наркологии: сам не может остановиться. Как выразился однажды его отец, «его нужно лечить не от алкоголизма, его надо лечить ото всей его прошлой жизни».

МЛАДШИЙ СЫН

А в это же время младший сын в этой семье, талантливый компьютерщик, в свои тридцать лет не только не был женат, но даже ни с кем никогда не встречался. Учебу в вузе он не закончил, так как очень несобранный и безответственный, работает частным образом на строительных объектах без всякого официального оформления под руководством отца. Отец же договаривается обо всех деловых контактах. Парень, кроме мест своих шабашек, никуда не ходит, совершенно асоциален. Нашел себе любовь по интернету – списался с одноклассницей, с которой дружил в пятом классе. И когда она приехала ненадолго из другой страны (не к нему, а к своему отцу), он при встрече даже не додумался повести ее в кафе или в кино – так просто «посидели на лавочке». Естественно, никакого продолжения эта история не имела. При этом этот тридцатилетний парень не пьет и не курит, помогает матери в уборке дома и готовке пищи.

Вот такие два примера в одной семье, две крайности. Так что опыт – это хорошо, если только он в преимуществе своем позитивный. Негативный же опыт разрушает.

О ЗНАКОМСТВАХ ПО ИНТЕРНЕТУ

Сейчас никого не удивит тем, что 30–40-летние люди стали активно заводить знакомства с матримонными планами в соответствующих сервисах. Но по собственному опыту знаем, что опыт

и в этом случае «палка о двух концах». С одной стороны, исследования показывают, что вторые браки зачастую оказываются более удачными, так как люди уже набрали свои определенные «шишки», но не очень много – в меру, так сказать. Уже узнаешь некоторые особенности противоположного пола (хотя, конечно, все люди разные), что помогает ориентироваться в личных отношениях. А вот после третьего-четвертого брака люди, «обжегшись на молоке, дуют на воду»: не могут уже построить гармоничную семью, потому что слишком обидчивы, подозрительны, не уверены в себе.

НАУКА ТЕЛЕГОНΙΑ

Относительно опыта отношений, особенно у женщин, хотим рассказать о такой науке как телегония, которая доказывает, что любой интимный партнер влияет на женскую хромосомную цепочку на геном уровне. А потом, уже будучи в счастливом браке, пара недоумевают, на кого это вдруг похож их ребенок. Выходит, женщине надо остерегаться набираться опыта таким способом. Надо беречь свои гены для законного мужа – того, кто с самого начала поведет себя серьезно. А в идеале – вступать в интимные отношения только после свадьбы.

ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

Так что во всем, как утверждал некогда Гораций, важна «золотая середина». Не бросайтесь в жизнь как в омут с головой. Не стоит «брать от жизни все» – возьмите только самое прекрасное, что в ней есть, чтобы потом «не было мучительно больно». Действуйте и живите с оглядкой и с умом, но все-таки действуйте. Живите полной жизнью, но при этом берегите свою душу от излишних разочарований.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Жанна Яворская, дипломированный психолог, г. Алматы

Если говорить о данной теме с точки зрения практикующего психолога, то я всеми фибрами души за обучение жизни на чужих ошибках. Понятно, что от своих ошибок все равно не уберешься, из них и складывается так называемый личный опыт, но лучше все-таки, если таких ошибок будет как можно меньше. Общеизвестно, что обучение на чужом опыте – щадящий метод приобретения прижизненных знаний, умений и навыков. Более того, усвоение положительного опыта – это продуктивный инструмент успешной и счастливой жизни и процветания. Достаточно вспомнить направление в психологии, которое называется «Нейро-лингвистическое программирование» и которое является полностью заимствованной из опыта выдающихся психологов технологией победы. Обучение на чужом опыте практически безболезненно, интересно, развивает и гарантирует личностный рост. В то время

как приобретение собственного опыта – процесс разрушающий, особенно если человек хочет освоить все премудрости жизни сам, ни к кому не обращается за помощью, поддержкой, рекомендациями. Когда мы сами приобретаем опыт, во весь рост проявляется такой феномен, который я бы назвала ценой ошибки. Приведу конкретный пример из своей практики. У меня есть постоянная клиентка, которая ходит ко мне на консультации, причем посещения учащаются, как только она в очередной раз собирается выйти замуж (она была замужем трижды). Каждый раз она рассказывает о своих избранниках и вроде как просит совета. Два раза я ей давала профессиональные рекомендации относительно совместимости ее с этими мужчинами – на основе психодиагностических методик и наблюдения. Всякий раз она внимательно меня выслушивала, затем говорила, что ей все понятно, но она все же выйдет замуж за очередного избранника и будет учиться на своих ошибках. Результат все время был один и тот же: три года она проживала в очередном браке, затем сама понимала, что семьи не получилось, что она несчастлива, и подавала на развод. После развода она впадала в глубокую депрессию, и мне каждый раз приходилось заниматься ее реабилитацией. Семь лет из жизни этой молодой женщины были фактически потеряны для счастья. В конце концов я ей сказала, что теперь мы будем учиться на чужих ошибках и воспользуемся опытом специалистов, занимающихся психологией семьи. Основываясь на собственных знаниях и на профессиональных материалах коллег-психологов, я сформировала модель ее семейных отношений, выявила проблемную зону и предпочтения клиентки, создала портрет мужчины, с которым ей будет хорошо, с которым она будет счастлива, и отправила восвояси, сказав, чтобы без этого претендента она ко мне больше не возвращалась. Также я поставила ей условие, что как только она найдет подобного мужчину, то должна будет привести его ко мне для диагностики. Сказано – сделано, клиентка нашла претендента, привела его ко мне, я дала добро, они поженились и живут счастливо уже четвертый год.

Потеря бесценного времени еще не самая большая и страшная цена ошибки. Иногда это страдания, потеря здоровья, смысла жизни, уход из реальности и даже смерть. Потому-то я снова повторяю: живите так, чтобы собственных ошибок было как можно меньше, переосмысливайте опыт других, апробируйте его, если он положительный и безопасный, и таким образом становитесь все более зрелыми, мудрыми и счастливыми. Я соглашусь с гениальной мыслью Б. Шоу о том, что «самое правильное – сочетать житейский опыт старости с энергией молодости».

Подготовила Наталья Григорьева

Отношения и духовный рост

Никто мне не друг, никто мне не враг, а каждый мне учитель.
Индийская поговорка

Каждый встреченный на пути человек может чему-то научить и, вероятно, учит, особенно если от встречи остается «резонанс» в душе. Кто-то учит через радость, любовь, доверие, знание; иные через неприятие, подлость, давление, боль или равнодушие – кто как умеет. Однако центр, интегрирующий весь этот опыт встреч, принадлежит нам. И что делать с этим опытом – тоже наш выбор. Мы также учим других людей, подчас сами того не подозревая. Становимся границами на их пути, поддержкой или просто новым знанием. Но, пожалуй, одни из самых главных уроков в этой школе жизни проходят с нашими ближайшими партнерами – спутниками жизни. Как узнать, что вы выросли из текущих отношений и что можно сделать, чтобы пойти дальше?



Люди не равны в своем опыте, личном и духовном развитии. Даже если два человека принадлежат к общему социальному кругу, имеют несколько общих интересов, сексуально привлекают друг друга и умудрились пожениться – сумма различий может быть изначально велика, а с годами стать еще больше, что рано или поздно даст о себе знать.

Женщина, вступая в брак, ожидает, что мужчина изменится к лучшему; мужчина же, наоборот, надеется, что женщина не изменится. В итоге меняются оба и совсем не так, как хотелось бы партнеру. И те и другие ожидания разбивает реальность, внося свои коррективы. Женщины стареют и действительно становятся все более похожими на свою маму, мужчины оставляют досвадебные привычки за собой, усиливая их, а невеста-то была уверена, что он образумится после свадьбы.

Брак, к сожалению, ничего не гарантирует. Ни вечной любви, ни бесконечной преданности, ни того, что партнер всегда будет таким, как ты хочешь. Счастливы те, кто интуитивно находят нужный баланс личного развития и развития в отношениях, не разрушая при этом себя и партнера, проживают бок о бок всю жизнь. Однако для других брак

может стать ширмой, попыткой спрятаться от себя, от мира, от ответственности за собственную жизнь. Это не означает, что в брак вступать не нужно – нужно, это может быть самый важный жизненный опыт на вашем пути, но и он может себя исчерпать, отношения могут перестать устраивать, и осознать, что это произошло, – уже шаг к свободе. В каждой школе по завершении всех уроков наступает время выпуститься из нее. А дальше есть два пути – завершить неустраивающие отношения, вынося нужный урок, или по-настоящему трансформировать эти отношения, приложив немалые усилия с обеих сторон.

Конечно, есть и третий путь – оставить все как есть, надеясь, что неудовольствие само как-нибудь пройдет, убаюкивать себя уговорами, дескать, зачем над отношениями работать, все равно ничего не изменишь, так уж судьба сложилась – век с этим человеком жить да мучиться. Понятно, что это путь в никуда, точнее – в то же самое болото, где сидим.

Вернемся к первым двум путям и рассмотрим несколько признаков того, что отношения необходимо завершать либо трансформировать на качественно новом уровне.

КАК ПОНЯТЬ, ЧТО ОТНОШЕНИЯ СЕБЯ ИСЧЕРПАЛИ И ПОРА УЖЕ ЧТО-ТО МЕНЯТЬ?

1. Вам не хочется больше говорить с партнером (а раньше нравилось). И это не минутная прихоть после ссоры. Вы наблюдаете, что вам не хочется делиться своими мыслями и чувствами, к совместно проведенному времени вы равнодушны, либо оно проходит для вас мучительно.

2. У вас не осталось общих тем и интересов, кроме решения бытовых проблем. Последнее время вы все чаще предпочитали отдыхать по отдельности, у каждого из вас есть компания своих друзей, единомышленников, и вы предпочтете провести вечер в своем кругу.

3. Вы спокойно реагируете на разлуку. Если ваш партнер надолго уезжает, вы чувствуете, что к вам только прибывают силы, будто от чего-то освободились. Нормально переносите одиночество, не тоскуете и не мечтаете поскорее увидеться вновь.

4. Пройдена черта неуважения. В нашем мире, к сожалению, не решена проблема домашнего насилия. И некоторые женщины продолжают оставаться с тиранящим, избивающим и издевающимся партнером, не считая, что из этого нужно всеми силами выбираться. Да и не имея для этого сил, живя в зыбкой небезопасной ситуации: ведь если сегодня тиран пришел добрым и извинился... может, все еще будет хорошо? Чудесного излечения партнера не настанет. Если вы считаете, что была пройдена черта неуважения, если вам кажется, что в этих отношениях вы теряете свое человеческое достоинство... то, скорее всего, вам не кажется.

5. Со стороны одного из партнеров появилась беспочвенная ревность. Она ярко вспыхивает на фоне остальных угасающих чувств и уже совсем не имеет никакого отношения к любви – чистый эгоизм и чувство собственности.

6. Секс исчез из совместной жизни. Либо стал слишком «техническим», безэмоциональным, не удовлетворяющим обоих партнеров так, как хотелось бы.

7. Произошла измена. Семейные психотерапевты скажут, что в измене виноваты оба, как бы это цинично и печально ни прозвучало. Разумеется, виноват тот, кто изменил. Но и тот, кому изменили, что-то упустил, не смог дать своему партнеру что-то важное, в чем тот нуждался. Это общее дело семьи – продолжать ли поддерживать отношения после инцидента. Но это достаточный повод для разрыва, дальнейшей психотерапии и пересмотра своих отношений с противоположным полом в целом.

8. Вы все чаще замечаете, что ушли далеко вперед в своем духовном или личностном развитии – дальше, чем ваш партнер. У вас продвигается карьера либо ваш собственный бизнес, вы многое успеваете, зарабатываете в разы больше, ширится ваш круг общения, вам интересно жить и развиваться даль-

ше в перспективных для себя направлениях. Ваш же избранник не разделяет этого энтузиазма, остается на своем месте, и вам начинает казаться, что он тянет вас вниз. Если вы наблюдаете это длительное время, очевидно, вы переросли ваши отношения.

Если вы готовы ответить утвердительно хотя бы на 2 пункта из 8 – в ваших партнерских отношениях скопилось достаточно поводов для прекращения или качественного изменения отношений.

РАЗойТИСЬ, НЕЛЬЗЯ ИЗМЕНИТЬСЯ

Продумайте цивилизованный вариант расставания. По-взрослому. Без лишних истерик объясните партнеру, что разрыв завершит нарастающую неприязнь, избавит от дальнейших стрессов и приведет отношения к логичному финишу, где оба смогут быть свободны, а может, даже и счастливы.

Если спокойный вариант не сработает и со стороны партнера начнутся манипуляции, по возможности сохраняйте самообладание. Напоминайте себе, что вы у себя одна, пришли вы в этот мир не для того, чтобы мучить себя отношениями, а новые возможности жизнь предоставит, когда для них освободится место. Обратитесь за помощью к психологу, чтобы яснее понять свои истинные мотивы в такой момент.

Когда же разрыв произойдет, не торопитесь с головой окунуться в новые отношения. Возьмите тайм-аут на восстановление. В идеале – год. Догоревать о том, что было и чего не было, но так хотелось; найти способ выражения гнева, стыда и других чувств, избавиться от привязок, выстроить себя заново. А самое главное – проанализировать и учесть уроки, вынесенные из прошлых отношений. В противном случае возникнут ровно те же проблемы уже в новых отношениях. Изменится человек, но вы все еще будете ему предлагать ту же самую роль, что и предыдущему партнеру, наступая на старые грабли. Поэтому не спешите, восстановитесь и заведите роман в первую очередь с собой: наберитесь сил и вдохновения, чтобы вернуть собственную любовь к себе.

РАЗойТИСЬ НЕЛЬЗЯ, ИЗМЕНИТЬСЯ

Есть и другой путь вместо прекращения отношений – реабилитация отношений через личную трансформацию. Однако он с некоторой вероятностью может оказаться ловушкой, возвращающей все в то же привычное болото. К нему стоит прибегнуть, если вы действительно уверены, что ваш партнер – ваш человек на всю жизнь. Родственная душа, с ним и в огонь, и из огня и справитесь вместе со всеми испытаниями.

И не стоит пытаться реабилитировать отношения, если вы ответили утвердительно более чем на 5 пунктов из вышеприведенного списка про истеричные отношения.

ОТНОШЕНИЯ

И так, что же делать? Я очень люблю фразу «Спаси себя, и рядом с тобой спасутся тысячи». Действительно, меняя себя, мы можем помочь измениться и партнеру. Важный момент – помочь и сопроводить, а не менять, насильно подстраивая под себя. Желание менять другого, как правило, связано с недостатком дисциплины в своей жизни. В такие моменты мы склонны отвлекаться от своих собственных проблем, снимать с себя ответственность за себя и обвинять других в наших бедах. Поэтому...

1 шаг: ...изменения предстоит начать с себя. На время отвлекитесь от партнера, займитесь своей жизнью, личным развитием, найдите способы нахождения ресурсного состояния для себя. Начать стоит с бережного, рефлексивного отношения к себе. Подойдут любые способы возвращения любви к себе: психотерапия, духовные практики, книги, путешествия, творчество – все, что вернет вас себе.

Иногда мы называем «любовью» зависимость от партнера. Если ваши изменения – это действительно духовный рост, то они так или иначе приведут вас к подлинной любви и эмпатии к себе и к партнеру.

2 шаг. Просто любить иногда оказывается недостаточно. Важно научиться выражать любовь, оказывать поддержку в том виде, в котором она нужна партнеру.

Попробуйте определить, на каком из пяти языков любви предпочитает «говорить» ваш партнер. Если затрудняетесь, спросите его.

Пять языков любви:

- телесный контакт (прикосновения, массаж, телесная терапия);
- совместные разговоры (хотя бы полчаса болтовни «ни о чем» в день, хотя бы одну минуту безраздельного внимания, когда партнер смотрит и слушает только вас);
- время, проведенное вместе (просто сидеть вместе, наблюдая закат, или делать совместную работу; необязательно беседовать, но обязательно разделять самый ценный ресурс в нашей жизни – время);
- подарки (как ценное, материальное выражение наших чувств);
- забота (подставить стул, поухаживать за обедом, погладить рубашку, окружить всем тем, что делала мама).

Важно выразить партнеру любовь на его языке. Ведь если для меня любовь – говорить целый день без умолку, то моему партнеру может быть важнее просто забота или телесный контакт.

3 шаг. Помните, что каждый несет ответственность за свою часть. Помните и сделать это практикой своей жизни. Люди привыкают видеть причины своих проблем в других людях. Если что-то идет не так, то всегда есть виноватый: муж, ребенок, начальник, соседка. Все они что-то не так делают,

ограничивают нас и вообще просто не такие как надо. Иногда это срабатывает как рефлекс – до того, как мы успеваем что-либо понять. Действительно, все они другие люди, все они что-то делают и понимают не так, как мы ждем... Но это их дело. Их часть. Наша часть – что мы делаем, думаем или говорим в ответ.

Мы несем ответственность за свою часть в общении. Важно понимать, где границы этой части, учиться не взваливать на себя чужую работу и ответственность. Разграничивать «части». К примеру, я пришел к тебе с предложением позаниматься йогой – это моя часть, и ты можешь его принять или нет – это твоя часть. Я не несу ответственности за твой выбор.

4 шаг. Создать пространство для развития. Мы не можем заставить партнера развиваться против его воли. То есть можно, конечно давить, раздавать директивные указания, пытаться сколько угодно раз, но ничего хорошего из этого не выйдет. Другой человек всегда остается другой реальностью, и требовать, чтобы он стал тотчас отвечать нашим ожиданиям, означает не только портить отношения, но и обманывать самого себя. Однако кое-что все же можно сделать, чтобы повлиять на согласие партнера развиваться вместе. Нужно найти или создать целительное пространство, где любимому человеку, с которым вы вместе планируете прожить долгие годы, будет хорошо. «Пространство» – это место и время, где есть возможность восстанавливаться, развиваться, практиковать телесные и духовные практики. Совсем необязательно всегда с вами. Пространство может быть организовано дома, но не все могут практиковать дома, поскольку и там много отвлекающих факторов. Заниматься можно в зале, на спортплощадке, на природе – везде, где есть возможность некоторого уединения и концентрации внимания. Сходить на интересный развивающий тренинг – это тоже попасть в пространство исцеления.

Отношения – это не данность, а процесс, который может угасать, если отношения себя исчерпывают, или вспыхивать с новой силой, если придать ему новый импульс – мотивацию к развитию, энергию трансформации. Однако когда отношения угнетают и только отнимают силы, важно это понять, использовать момент, чтобы прекратить их и усвоить тот урок, который эти отношения преподнесли.

Любите близких, но не забывайте о том, что самый близкий человек для вас – вы сами.

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

Автор проводит открытые телесно-ориентированные и танцевально-психологические практики.
Подробности: <http://tanz.kz/events>

Натуральный иммуномодулятор «Бета глюкан»

Одной из причин предрасположенности организма к различным заболеваниям является нарушения в работе иммунной системы. Некоторые формы заболеваний, требующие продолжительных курсов специализированной терапии, сопровождаются сопутствующими побочными эффектами, осложнениями, могут переходить в хронические формы и значительно снижать качество жизни. В случае отсутствия необходимого результата – повышения иммунитета с использованием лекарственных препаратов приходится обращаться к природным, безопасным и эффективным средствам. Существует целый арсенал иммуномодуляторов, рассчитанных на множество конкретных случаев. В Казахстане наиболее известен препарат «Бета глюкан», основным составом которого является сухой экстракт β -глюкана из грибов (вешенки). Высокая степень очистки от примесей (93%) и микронизация (до 5 μ m) способствуют быстрому проникновению препарата через эпителий кишечника в лимфу и кровь.

Лечебное свойство β -глюканов хорошо известно и широко используется в традиционной Японской и Китайской медицине уже тысячелетия.

Применение «Бета глюкана» в составе комплексной терапии повышает эффективность лечения воспалительных заболеваний, не вызывая побочных явлений и изменений как гематологических, так и биохимических показателей крови. В комплексных назначениях с препаратами терапевтической группы (антибиотики, сульфаниламиды и др.), β -глюканы усиливают их действие, сокращают сроки лечения и реабилитации, способствуют восстановлению функций желудочно-кишечного тракта, печени, регулируют уровень гормонов, стимулируют процессы кроветворения и заживления ран, применяются в реабилитационных программах для спортсменов. «Бета глюкан» сочетает в себе уникальные свойства – запускать каскад иммунных реакций, регулируя работу иммунной системы в целом. У людей с избыточной массой тела наблюдается постепенное снижение веса. Механизм подобного действия связан с регулирующим влиянием бета-глюканов на уровень гормонов и нормализацию работы эндокринной системы, приводящую к снижению массы тела. Экстракты грибов являются кардиотониками и содержат вещества, которые благотворно влияют на регенерацию тканей миокарда и всей сосудистой системы, нормализуют артериальное давление и снижают риск развития ишемической болезни сердца и других сердечно-сосудистых патологий.

Иммуномодулирующие препараты с экстрактами грибов эффективно используются для снятия симптомов хронической усталости, психического и физического стресса.

Экстракты грибов, как натуральный природный продукт, можно применять на протяжении многих месяцев, не опасаясь проявления побочных эффектов.

Клинические исследования терапевтической эффективности и безопасности применения «Бета глюкана» (производство Natures, Словакия) были проведены в Алматы (май 2015 г.) в комплексной терапии инфекционных заболеваний верхних дыхательных путей.

Полученные результаты указывают на хорошую переносимость «Бета глюкана» (Natures) пациентами (отсутствие жалоб и побочных эффектов), нетоксичность и безопасность препарата.

(С полным форматом протокола исследований вы можете ознакомиться на сайте компании ТОО «Медоптик»: www.ulife.kz)

Бета глюкан применяется:

- в целях профилактики сезонных заболеваний (ОРЗ и ОРВИ);
- при обострениях аллергии;
- при наличии хронических заболеваний;
- при стрессах;
- физических и эмоциональных перегрузках.

ЭФФЕКТ:

- ◆ ИММУНОМОДУЛИРУЮЩИЙ
- ◆ АНТИБАКТЕРИАЛЬНЫЙ
- ◆ ПРОТИВОВИРУСНЫЙ
- ◆ ПРОТИВОГРИБКОВЫЙ

Эффективность доказана
клиническими исследованиями



 МЕДОПТИК
ТОО «Медоптик»

С торговой маркой

 Ulife[®]
nlimited

Жизнь без ограничений

Информация по телефонам: 8 (727) 351-02-88

Телефон горячей линии: 8 (727) 327-98-01

www.medoptic.kz, www.ulife.kz

Как стать лучшим учителем своему ребенку

Первый и самый важный учитель для ребенка, конечно же, мама. Именно мамино общение с ребенком – как мальчиком, так и девочкой – закладывает фундамент возможностей или потенциальных комплексов. Для ребенка в первые годы жизни мама – это весь мир, и от того, какой была мама для него, будущий взрослый сформирует свое отношение к миру. Какой он, мир? Благожелательный, безопасный, поддерживающий, в котором многое возможно, или напротив, дергающий, нервный, недовольный, непредсказуемо опасный, ограничивающий? Как стать для своего ребенка лучшим учителем и избежать ошибок, чтобы восприятие мира сформировалось гармоничным?

ОБОЙДИТЕСЬ БЕЗ НАСМЕШЕК

Родители вольно и невольно влияют на сексуальное воспитание детей. Достаточно посмеяться над чувствами ребенка, что тот влюбился в кого-то в садике: дескать, еще совсем маленький, ну куда тебе – проблемы ребенку обеспечены, пусть вы их заметите через годы или не заметите вовсе.

Никогда не смейтесь над ребенком. Ни по какой причине. Нельзя смеяться над его чувствами, объясняя ему и себе же, что чувства еще детские, а значит ненастоящие. Для него – самые настоящие! И единичная насмешка родителей – это глубокое, крайне неприятное переживание, которое имеет риск токсично размазаться по всей жизни.

Если ребенок нарисовал «некрасивый», по вашему мнению, автопортрет, надел рубашку на левую сторону, даже комично упал – не смейтесь над ребенком. Это запомнится на всю жизнь и будет его стеснять уже во взрослых, более сложных ситуациях.

ГОВОРИТЕ ПРАВДУ

Забудьте фразу «вырастешь – узнаешь» иначе комплекс инфантильного всезнайки, которому все же вечно не хватает знаний, ребенку обеспечен. Применить знания он не будет особенно спешить, также как быть в них уверенным, равно как и понимать, когда же он вырастет. Даже если «ребенку» уже под 40.

Всегда отвечайте на все вопросы ребенка. Если не знаете, как ответить, скажите, что не знаете. Ребенок застал «неприличным» вопросом врасплох: «Мама, откуда берутся дети»? Рассказывайте сообразно возрасту, можете не уточнять детали, но говорите правду. Он все равно узнает, и будет хуже, если узнает от безграмотных сверстников во дворе.

Честным будет признаться ребенку, что не можете ответить сейчас, но можете подумать и ответить через какое-то время. Назовите это время. Возьмите тайм-аут. Дети нормально это воспринимают. И не отсылайте ребенка с вопросом к бабушке или дедушке, если он задает его лично вам.



ПЕРЕСТАНЬТЕ СОПЕРНИЧАТЬ

Выбросьте из лексикона фразу «Я же тебе говорила!» Допустим, говорили, а он не послушал – прекратите соревноваться с ребенком в том, кто «правее»! Вы взрослый человек и просто в силу опыта не имеете права соперничать с ребенком. Фраза «я же говорила» – не что иное, как соперничество. Хорошо, если вы правы и понимаете это, но прекратите демонстративно радоваться победе. Радуйтесь молча, а ребенок сделает свои выводы. Сам, без психологического террора.

НЕ СКУПИТЕСЬ НА ПОХВАЛУ

Как в известной шутке: пройдет время, причина похвалы забудется, а ощущение останется. Для формирования позитивного отношения к себе ребенку очень нужна позитивная же подпитка от мамы. Хвалите ярко и смело. Не стыдитесь своей похвалы и избегайте дополнений вроде «хорошо, но вот здесь еще подправить». Никаких «но»! Молодец! Отлично сделано! Просто здорово! Всегда можно найти что-то хорошее, за что можно поддерживать. Развивайте в себе эту способность, если окажется, будто ее нет.

ВСЕ ВОЗМОЖНО!

Вы понятия не имеете, кем станет ваш ребенок в будущем. С огромной вероятностью он займется той профессией, о которой имел представление в своем сензитивном детском любознательном возрасте. Поэтому пусть переберет все, на что хватит сил, – поддерживайте любую его мечту. Хочу стать пилотом! – Здорово! – Подарите ему книжку по авиации для детского возраста. Хочу быть дизайнером одежды! – Отлично! – Дарите дочери книжку с функцией одевания модели в бумажные платья. Хочу собирать травы и лечить людей! – Круто! – Дарите книжку про растения в вашем регионе. Хочет исследовать – помогайте по мере сил. Помните, что насмехаться нельзя. А более-менее стабильно он определится не раньше всенадцати.

ЦЕНИТЕ МНЕНИЕ РЕБЕНКА

Если вы хотите вырастить самостоятельного, ответственного, уверенного в себе человека, дайте ему возможность почувствовать себя взрослым и ценным. Покажите, что его мнение в принятии решений для вас важно. Так вы демонстрируете ребенку свое уважение и доверие. Вы удивитесь, с какой легкостью ребенок может помочь решить проблему, которая уже долгое время занимает вашу голову. Задавайте любой вопрос от «какое платье мне больше подходит» до «почему я со всеми ссорюсь». Вас может удивить свежая точка зрения, ведь дети бывают очень наблюдательны и честны.

УСПОКОЙТЕ РЕБЕНКА

Если ребенок плачет – ни за что не оставляйте его плакать одного. Неважно, какая «мелкая», по вашему мнению, здесь причина: для ребенка это может быть настоящей трагедией. Сломалась любимая игрушка, поругался с одноклассником в садике, дали невкусную кашу. А раз трагедия – вы должны его успокоить. Просто как взрослый, более опытный человек, проявите искреннее сострадание и теплоту. Ребенок не должен рыдать безутешно. Ваше будущее взаимопонимание с ним зависит от количества этой теплоты в его жизни.

ВОЗДЕРЖИТЕСЬ ОТ НОТАЦИЙ

Вспомните себя ребенком. Как вы воспринимали чтение нотаций вам? Помогали ли они что-то действительно понять в этом мире или давили, еще больше запутывали и запугивали? Не читайте нотации, они не нужны. Это самовыражение взрослых, безответное сливание своего гнева в ребенка.

СОЗДАЙТЕ КОАЛИЦИЮ

В любой конфликтной ситуации всегда будьте на стороне своего ребенка. Жалуются учителя, ругают другие члены семьи, напирают мамы чужих детей – вы не орете на ребенка за компанию или поддакивая другим взрослым. Вы всегда на его стороне. Особенно важно быть на его стороне при посторонних. Что бы ни произошло, ребенок должен понимать, что вы его помощь, а не палач.

СОКРАТИТЕ «НЕЛЬЗЯ» ДО МИНИМУМА

Словом «нельзя» тренируют животных. Сократите произнесение этого запрета до минимума, оставьте его для критической ситуации, когда что-то напрямую угрожает жизни малыша.

ДАЙТЕ СДЕЛАТЬ САМОМУ

В возрасте около трех-четырех лет ребенку становится жутко интересна вся работа, которую вы выполняете по дому. Ему очень хочется взять тряпку и мыть полы, вымыть посуду... потому что это круто! Так делает мама!

Если в этом возрасте отбить охоту убираться зычным криком: «Брось все, ты сейчас обольешься, я сама сделаю!» – то когда ребенок подрастет, придется жаловаться на то, что он вырос полнейшим неряхой и помогать по дому не хочет. А ведь так происходит во многих семьях. Всему свое время, и в подростковом возрасте «любовь» к уборке уже не привить.

Наденьте на ребенка фартук. Дайте ему тарелку. Пусть моет, пусть обольется – высушите. Покажите, как включается кран и как правильно пользоваться губкой для посуды. Но пусть сделает все сам и получит свой первый важный опыт самообслуживания. Похвалите его за то, какой помощник и просто молодец растет!

НЕ СРАВНИВАЙТЕ С ДРУГИМИ

«Петя вон на скрипке уже играет, а у Машеньки первый приз в танцевальном конкурсе» – подобные сравнения способны вызвать у ребенка серьезный комплекс неполноценности. Как правило, инфантильные мамы выражают так свою боль. Во-первых, что это не лично ее, мамыны, заслуги, не ее приз; во-вторых, что ее ребенок какой-то не такой, раз не добивается общественно признанных успехов. Логика примерно такая: «Нужно его уколоть, чтобы подбодрить, тогда он возьмет и станет таким, как мне надо». Так чудеса не работают. А упреки могут всерьез навредить психоэмоциональному развитию ребенка. Примите своего малыша таким, какой он есть. Он пришел в этот мир быть собой.

Так вы обучаете ребенка быть самостоятельным, уверенным в себе, открытым миру. Возращая теплые и доверительные отношения в семье, вы наилучшим образом повлияете на дальнейшую взрослую жизнь ребенка. Это мечта любой мамы, и она достижима.

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

Автор проводит открытые телесно-ориентированные и танцевально-психологические практики.
 Подробности: <http://tanz.kz/events>

Детская обувь: мифы и реальность

Задавались ли вы когда-нибудь вопросом, насколько важно правильно выбирать обувь для вашего ребенка и к чему могут привести родительские ошибки в этом деле? Как связаны между собой вопросы выбора обуви и здоровья детей? Изучив и переработав большое количество информации по данному вопросу, получив консультации у компетентных детских врачей нашего города, опросив знакомых мам и пап о том, как они выбирают детскую обувь, я пришла к следующему выводу: на сегодняшний день существует огромная проблема отсутствия достоверной информации о том, что лежит в основе правильного выбора и какой должна быть детская обувь.

Многие родители благодаря устоявшимся и, увы, устаревшим стереотипам считают, что обувь, особенно первая, должна быть ортопедической. В это понятие они вкладывают то, что обувь непременно обязана быть жесткой, тяжелой, иметь высокий задник. Все это объясняется якобы тем, что основной задачей такой обуви является правильное формирование неокрепшей стопы ребенка и профилактика плоскостопия. На самом деле, как выясняется, все совсем не так!

По мнению опытного и уважаемого врача, детского хирурга-ортопеда Медицинского центра «Век» Даулета Сериковича Мусина, вышеупомянутая ортопедическая обувь нужна лишь в редких случаях и строго по показаниям врачей. Абсолютно все дети рождаются с плоской стопой, и до 5–6-летнего возраста ставить диагноз нельзя. Дело в том, что за время взросления стопа проходит через ряд метаморфоз, в итоге превращаясь в полноценный функциональный орган человеческого скелета. Своды стоп ребенка от момента рождения заполнены жировой прослойкой, которая начинает разрушаться только тогда, когда ребенок учится ходить. Именно поэтому отпечаток ноги ребенка является плоским. Примерно к трем годам очертания стопы ребенка приобретают очертания стопы взрослого человека, укрепляются мышцы, связки и кости, благодаря чему малыш может находиться на ногах достаточно продолжительное время. При этом чем старше становится ребенок, тем заметнее делается свод его стопы.

Плоскостопие появляется в тех случаях, когда формирование стопы по каким-то причинам проис-



ходит с нарушением. Но даже если человек в детстве не страдал от этой болезни, это не дает ему гарантий того, что в будущем плоскостопие не появится. Родителям стоит обратить особое внимание на такие симптомы:

1. Ребенок при ходьбе косолапит (выворачивает носки стоп). Это один из признаков такого заболевания, как вальгусное плоскостопие у детей. Чаще всего такой симптом проявляется в результате того, что мышцы ног слишком слабы, при этом ребенок не в состоянии удерживать нормальное положение стопы. Нормальным положением стопы в данном случае считается такое, при котором стопы расположены параллельно.

2. Ребенок наступает на внутреннюю часть стопы при ходьбе, как бы заваливая ее. Походка при этом получается довольно своеобразная, и это очень заметно.

При выявлении одного из этих симптомов либо при подозрениях и опасениях родителям следует немедленно обратиться к врачу и пройти полноценное обследование. Не стоит пускать плоскостопие «на самотек». Тем более что своевременное лечение достаточно эффективно и практически всегда приводит к выздоровлению.

Поскольку основными причинами появления заболевания у ребенка являются слабые связки и мышцы, а также неокрепшие кости, назначается лечение «тонизирующего» характера. Главная задача такого лечения – укрепить мышцы и связки, тогда они сами приведут стопу в нормальное состояние. Терапия такого типа включает в себя лечебную гимнастику и массаж.

Теперь о профилактике. Чтобы определить причины этого заболевания, ученые провели целый ряд исследований. Одно из них показало, что плоскостопием почти в три раза чаще болеют те дети, которые постоянно носят обувь. Дети, которые большую часть времени проводят босиком, меньше подвержены этому заболеванию. В результате был сделан вывод, что стопа ребенка лучше развивается в естественных условиях. Другое исследование позволило выявить, что немалое влияние на правильность формирования стопы оказывает количество приходящейся на нее нагрузки. При низкой двигательной активности риск появления плоскостопия оказывается значительно выше. Стоит отметить, что это очень актуальная проблема для нашего времени, поскольку сейчас большинство детей предпочитает проводить время перед компьютером или телевизором, при этом практически игнорируя прогулки и активные игры. Поэтому в последнее время врачи все чаще сталкиваются с плоскостопием, которое еще и сопровождается нарушением осанки. Растущая детская стопа нуждается в регулярных тренировках, роль которых прекрасно выполняют прогулки босиком. Очень полезно, чтобы ребенок хотя бы иногда ходил по неровным поверхностям – песку, камешкам, траве и т.д. При этом ребенок может оставаться в носках, но обувь обязательно нужно снять. Дома, кстати, можно воссоздать такие поверхности. Например, в качестве камешков прекрасно подойдет фасоль или горох. Можно обзавестись шведской стенкой и канатом, чтобы ребенок лазил, напрягал и укреплял нужные мышцы. Эти простые меры являются достаточно эффективной профилактикой плоскостопия у детей.

Немаловажным фактором для нормального формирования стопы у ребенка является и полноценное, здоровое питание. Очень важно обеспечить растущий организм достаточным количеством витаминов и правильным фосфорно-кальциевым обменом.

Также развитие плоскостопия у детей может спровоцировать обувь, поэтому при ее выборе важно помнить следующее:

- Во-первых, обувь должна быть легкой для свободного, ничем неограниченного передвижения ребенка.
- Во-вторых, подошва должна быть плоской, с очень невысоким каблуком, для обеспечения равновесия и защиты ног и спины. Подошвенная поверхность нигде не должна продавливаться.
- В-третьих, обувь должна быть гибкой, особенно в месте сгиба стопы. Это очень важно во время движения.
- Обувь должна иметь широкую форму, которая не жмет и не сдавливает пальцы. То есть обувь не может быть зауженной. Пятка не должна «танцевать» внутри, так как при этом обувь может легко

сниматься или приводить к образованию мозолей и «потертостей». Стопа не должна никуда заваливаться.

- Желательно также наличие средств крепления, таких как застежки-молнии, липучки, шнурки или комбинированные системы для оптимальной фиксации.
- Применение натуральных материалов как для верха, так и внутренней отделки обуви приветствуется.
- Обувь должна иметь противоскользящую подошву для предотвращения падений и обеспечения наилучшего сцепления с поверхностью при ходьбе.
- Обувь должна быть правильно подобрана по размеру (об этом ниже). Ну и, конечно же, обувь должна быть новой. Недопустимо донашивать детскую обувь за кем-то! Вопрос экономии здесь неуместен. Старайтесь экономить на чем-нибудь другом.

Как вы понимаете, выбрать подходящую обувь для ребенка – задача непростая и очень ответственная. Важно помнить, что от вашего выбора может зависеть физическое развитие ребенка в целом. Вы можете избежать проблем с позвоночником и суставами в будущем, обращая внимание на правильный выбор обуви сегодня. По этой причине необходимо выбирать удобную, качественную обувь, изготовленную из материалов, обеспечивающих необходимую вентиляцию стопы ребенка; обувь, в которой ребенку будет легко и комфортно.

Большинство нарушений роста детской стопы вызвано неправильно подобранной обувью. Необходимо предотвращать этот тип нарушения роста и его последствий. При примерке детской обуви основной проблемой является то, что маленькие дети не всегда могут объяснить, подходит им обувь или нет. Чаще всего они ориентируются на внешние факторы – дизайн, цвет и пр. Позже, при носке, бывает трудно понять, мала обувь или еще нет. Ввиду быстрого роста ноги лучше иметь небольшой запас в обуви; нужно учитывать, что, когда ребенок





маленький, обувь «размер в размер» может оказаться мала через несколько месяцев. Очень важно заменять обувь, когда она уже не подходит по размеру. Не забывайте время от времени проверять ножки ребенка после прогулок на наличие покраснений, мозолей; спрашивайте, комфортно ли ему в обуви. Новую обувь старайтесь покупать во второй половине дня, когда нога достигает своих максимальных размеров; приобретайте обувь в специализированных магазинах, где есть приспособления для точного определения размера, обязательно меряйте ребенку обувь на обе ноги, попросите его походить в обуви какое-то время, прислушайтесь к его ощущениям и не пренебрегайте советами консультантов.

При поиске обуви для своих детей недавно я открыла для себя испанский бренд Garvalin, который мне и моим детям пришелся по душе. В первую очередь хочу отметить оптимальное соответствие цены и качества. Как говорится, скупой платит дважды, и это истина! Раньше за летний сезон мои дети снашивали по две пары обуви, в этом году я купила каждому по одной паре Garvalin чуть дороже цены привычной нам российской обуви и была приятно удивлена тем, что обувь за все лето не потеряла своего внешнего вида, дети с удовольствием ее носили и использовали, как и все мальчишки, очень экстремально. В итоге нам не понадобилось покупать вторые пары, что существенно сэкономило наш семейный бюджет.

Я встретила и побеседовала с Айнуур Дюсеновой, официальным представителем этой марки в Казахстане, и вот что узнала. История Garvalin берет свое начало в 1968 году на юго-востоке Испании в городе Эльче – историческом центре обувного ремесла страны. Сегодня Garvalin признан в Испании самым инновационным и узнаваемым международным брендом.

Каждый сезон Garvalin представляет минимум 300 новых моделей детской и подростковой обуви, в год производит и продает два миллиона пар

обуви, 50% из них идет на экспорт. Более чем в 40 странах мира есть 2000 специализированных магазинов, где продается исключительно продукция Garvalin. Основные рынки сбыта – Франция, Италия, Великобритания, США, Мексика, Россия, Украина, Турция, Алжир, а теперь и Казахстан.

Garvalin признавался лучшим детским брендом (Best Children's Brand) на таких международных выставках, как GDS (Германия), Mìcam (Милан), Pitti Bimbovo (Флоренция), Moda Footwear (Великобритания), СРМ (Москва), Modacalzado (Мадрид), а также на ежегодном Международном конгрессе врачей-педиатров.

Слоган компании Garvalin – «Обувь и чувства». То есть, по убеждению производителей, обувь должна быть связана с настроением, эмоциями и познанием мира ребенком. Для ребенка не существует мелочей, для него важно все, что его окружает и что с ним соприкасается. Обувь занимает важное место в первых шагах и умении ребенка передвигаться, в активных играх и познании пространства, в долгих стояниях на школьных линейках, походах на уроки и занимательные секции. Ребенок встает на свои ножки, начинает ходить и строить свою жизнь, он должен всегда чувствовать себя уверенно и комфортно, и обувь всегда сопровождает его. Для Garvalin обувь – это философия, а ребенок и здоровое развитие его ножек – во главе этой философии! Сегодня семейство Garvalin выросло и представляет бренды Garvalin, Biomechanics и Agatha Ruiz de la Prada. Эти три бренда распространяются по всему миру, предлагая различные производственные линии и разнообразие стилей – от базовых до спортивных моделей, от классических до ультрамодных. Цель семейства Garvalin – обувать ребенка от рождения до почти взрослого возраста, отвечая его потребностям и высокой планке качества. Ключом к этому является повышенная степень требований, техника дизайна, постоянное совершенствование и большое чувство полезности и ответственности.

В Испании более 2500 исторических производителей обуви. Среди них Garvalin занимает первое место благодаря следующим преимуществам:

- огромный спектр стилей и направлений;
- непревзойденное качество и мода;
- большое доверие населения, сформированное многолетним опытом;
- политика сочетания качества и доступной цены;
- профессионализм, использование последних технологий и внедрение научного подхода;
- сочетание обувных традиций и креативности.

Вот такая замечательная марка детской обуви стала доступной и для казахстанцев. Сегодня вы можете купить обувь с доставкой на дом в официальном интернет-магазине garvalin.kz. Желаю вам и вашим детям удачных покупок и здоровья!

Мира Кайрат

АЗИТРУС

(азитромицин)



**Новая форма
выпуска - порошок
для приготовления
суспензии в виде
однократных пакетов**

Дозировка
50 мг №3, 100 мг №3, 200 мг №3

Показания к применению

- ангина, синусит, тонзиллит, фарингит, средний отит
- скарлатина
- бактериальные и атипичные пневмонии, обострение хронической пневмонии, бронхит
- рожа, импетиго, вторично инфицированные дерматозы
- гонорейный и негонорейный уретрит, цервицит
- болезнь Лайма (боррелиоз), для лечения начальной стадии (erythema migrans)
- язвенная болезнь желудка и двенадцатиперстной кишки (в составе комбинированной терапии)

Способ применения и дозы

- Внутрь за 1 ч до или через 2 ч после еды 1 раз в сутки.
- Инфекции верхних и нижних дыхательных путей, кожи и мягких тканей (за исключением хронической мигрирующей эритемы):
Курсовая доза составляет 30 мг/кг. Применяется две смены лечения:
1) 10 мг/кг массы тела один раз в день в течение 3 дней
2) 10 мг/кг массы тела в первый день и по 5 мг/кг массы тела со 2-го по 5-й день
- Хроническая мигрирующая эритема:
Курсовая доза препарата составляет 60 мг/кг : однократно по 20 мг/кг – в 1-ый день и по 10 мг/кг – в последующие, со 2 по 5 день.
- Заболевания желудка и 12-перстной кишки, ассоциированные с Helicobacter rubri: 20 мг/кг массы тела 1 раз в день в сочетании с антисекреторными средствами и другими лекарственными препаратами. В том случае, если доза препарата была пропущена, ее необходимо сразу принять, а затем последующие дозы принимать с интервалом в 24 часа.

Детям:

- При инфекциях верхних и нижних дыхательных путей, ЛОР-органов, кожи и мягких тканей (за исключением мигрирующей эритемы) назначают детям в разовой (суточной) дозе из расчета 10 мг/кг массы тела 1 раз в сутки в течение
- 3 дней подряд (курсовая доза – 30 мг/кг массы тела)
- В зависимости от массы тела ребенка рекомендуются следующие дозы:
5-7 кг - 50 мг/сут, 8-14 кг - 100 мг/сут, 15-24 кг - 200 мг/сут,
25-34 кг - 300 мг/сут, 35-44 кг - 400 мг/сут, не менее 45 кг - 500 мг/сут.
- При болезни Лайма (начальная стадия боррелиоза) – мигрирующей эритеме (erythema migrans) препарат назначают детям 1 раз в сутки в течение 5 дней: 20 мг/кг массы тела в первый день и по 10 мг/кг массы тела со 2 по 5 день (курсовая доза – 60 мг/кг).
- В зависимости от массы тела рекомендуются следующие дозы:
5-7 кг - 100 мг/сут в 1-й день приема, 50 мг/сут во 2-5-й дни приема
8-14 кг - 200 мг/сут в 1-й день приема, 100 мг/сут во 2-5-й дни приема
15-24 кг - 400 мг/сут в 1-й день приема, 200 мг/сут во 2-5-й дни приема
25-44 кг - 500 мг/сут в 1-й день приема, 250 мг/сут во 2-5-й дни приема



PK-BC-5 - №020849 от 07 октября 2014г.
PK-BC-5 - №020851 от 07 октября 2014г.

Лекарственные взаимодействия

Антиадам (алкоголь и магнийсодержащие), этанол и пища замедляют и снижают абсорбцию азитромицина. При совместном назначении варфарина и азитромицина (в обычных дозах) изменения протромбинового времени не выявлено, однако, учитывая, что при взаимодействии макролидов и варфарина возможно усиление антикоагуляционного эффекта, пациентам необходимо тщательный контроль протромбинового времени. Повышает концентрацию дигоксина. Эритромицин и диэтилэритритол: усиление токсического действия (венозестаз). Триазолам: снижение клиренса и усиление фармакологического действия триазолама. АзитРус замедляет выведение и повышает концентрацию в плазме и токсичность шизофрени, нейральных антиконвульсантов, метилпреднизолона, фенотиазина, а также лекарственных средств, подавляющих митохондриальную окислительно (карбамаленин, терфенадин, шизофрени, гексобарбитал, алкалоиды спорыньи, вальпроат натрия, диэтилэритритол, бромокриптин, фенитонин, пероральные гипотензивические лекарственные средства, теофиллин и др. катионные пролонгаторы), за счет ингибирования митохондриальной окисления в гепатоцитах азитромицином. Дипивикамин ослабляет, а тетрациклины и хлорамфеникол усиливают эффективность азитромицина.

Побочные действия

- Часто:
 - диарея, тошнота, боль в животе
- Нередко:
 - рвота, метеоризм, мелена, повышенная активность «печеночных» трансаминаз,
 - у детей – запоры, снижение аппетита, гастрит
 - головокружение, боль в грудной клетке
 - головная боль, головокружение, сонливость, тревожность
- Редко:
 - малаэргическая желтуха, гепатит

- кандидозная эрозия полости рта, изменение вкуса
- у детей – головная боль (при терапии среднего отита), гиперемия, тревожность, невроз, нарушение сна
- вагинальный кандидоз, нефрит, острая почечная недостаточность
- аллергические реакции: ангио- крапивница, зуд кожи, редкое – сыпь, ангионевротический отек; крайне редко - мультиформная эритема, синдром Стивенса-Джонсона и токсический эпидермальный некролиз, у детей – конъюнктивит, зуд, крапивница
- прочие: астения, фотосенсибилизация

Противопоказания

- гиперчувствительность (в т.ч. к др. макролидам)
- печеночная и/или почечная недостаточность
- детский возраст до 6 месяцев (эффективность и безопасность не установлены)

Особые указания

С осторожностью: эритема (возможны желудочно-кишечные эритемы и усиление пигментации QT), детям с выраженными нарушениями функции печени или почек, беременным. Не принимать с пищей. В случае пропуска приема дозы, пропущенную дозу следует принять как можно раньше, а последующие – с интервалом в 24 ч. Необходимо соблюдать перерыв в 2 ч при одновременном приеме с антибиотиками. После отмены лечения реакция гиперчувствительности у некоторых пациентов может сохраниться, что требует специфической терапии под наблюдением врача. Применение препарата в период беременности возможно только в том случае, когда предполагаемая польза для матери превышает потенциальный риск для плода. При необходимости назначения препарата в период лактации следует прекратить грудное вскармливание (выделяется с грудным молоком). При применении препарата АзитРус могут возникнуть тошнотворение, головная боль, сонливость, слабость, тревожность, нарушение сна. При применении препарата АзитРус могут возникнуть головноекружение, головная боль, сонливость, слабость, тревожность, нарушение сна, в связи с этим на время лечения следует воздержаться от управления транспортным средством или потенциально опасными механизмами.

Условия отпуска из аптек - по рецепту

Перед назначением и применением внимательно прочитайте инструкцию по медицинскому применению

Препарат - ОАО "Синтез", за подробной информацией обращайтесь:
Эксклюзивный поставщик препарата АзитРус на территории РК -
ООО "ПОЛИБИО", Россия г. Курган (3522) 46-34-31; 46-25-41

Товар: сертификат



ВЫБИРАЕМ ШКОЛУ ЗА РУБЕЖОМ

В современном мире никого не удивишь образованием, полученным за рубежом. Можно много и упорно спорить, где именно оно лучше, а где хуже некуда, но каждый волен выбирать сам, куда отправить грызть гранит науки свое чадо. Для того чтобы выбрать школу за рубежом, лучше обратиться к специалистам, однако для начала советуем лично изучить, так сказать, территорию и уже основываясь на этом идти к профессионалам.



У каждой страны имеются свои преимущества и недостатки, более того, учитывать надо и тот факт, что ничто не стоит на месте, а тем более такая сфера, как образование, и обязательно что-то меняется, дополняется и улучшается. Поэтому советовать какую-либо определенную школу в определенной стране мы не будем, а вот подводные камни и детали обозначим.

ЕВРОПА

Европейские школы – одни из самых доступных и удобных вариантов для казахстанских детей. Во-первых, качество образования, что ни говори, хорошее, а во-вторых, находится на одном материке с Казахстаном. Ну и в третьих, язык обучения чаще всего английский. К примеру, в Австрии самой престижной школой-пансионом является The American International School, расположенная в Зальцбурге. Языком обучения, как, собственно, и во всех интернациональных школах, является английский. В школе обучаются студенты более 24 национальностей.

В Великобритании свыше 500 частных школ дневного обучения и школ-пансионов, которые принимают иностранных детей от семи лет. Существуют школы как раздельного, так и совместного обучения мальчиков и девочек. Один из плюсов – свидетельства и дипломы британских учебных заведений признаются во всем мире. Более 90% выпускников британских частных школ поступают в университеты. Дети учатся в малочисленных группах, где преподаватели могут уделять достаточное внимание каждому. Основное время ученики проводят на территории школы-пансиона, где им предлагается широкий выбор мероприятий и различных кружков. Одним из главных плюсов является то, что во многих частных школах есть драматические театры, по оснащенности не уступающие профессиональным. А также хоры, джазовые группы и симфонические оркестры, в некоторых есть и балетные, художественные или дизайнерские студии. Большое значение придается спорту. Наряду с общеобразовательными предметами спорт – один из главных элементов школьной программы. Во всех британских частных школах есть бассейны, спортивные залы или

игровые площадки. И обычно школы предлагают программу посещения музеев, театров, продолжительные экскурсии, выезд за границу, например лыжные походы зимой или посещение различных европейских столиц с целью приобщения к культурным ценностям. И это далеко не все плюсы!

Практически такие же условия по всей территории Европейского союза: в Германии, Ирландии, Испании, Франции и других странах. Главный вопрос – цена – варьируется в зависимости от ваших возможностей и выбора страны. К примеру, существует целый ряд конкурсных программ, когда иностранный школьник или студент при успешно сданном экзамене может совершенно бесплатно поступить в университет или учиться в школе. К тому же во многих европейских странах, например в Чехии и Польше, предоставляется бесплатное высшее образование, так как признаются казахстанские аттестаты о среднем образовании.

Вывод:

Европейские школы, в том числе и высшие учебные заведения, пожалуй, лучший вариант для особо переживающих родителей: близко, надежно и качественно.

АЗИЯ

Еще один из вариантов обучения за рубежом, который пока только набирает обороты, – это азиатские страны, где образование чаще всего уступает европейским школам, но зато в разы дешевле и доступнее. Опять же территориально большинство азиатских стран расположено от нас недалеко, да и ментально тоже. Из минусов – язык обучения и не всегда привычная обстановка.

К примеру, в большинстве школ Китая ребенку придется осваивать китайский язык, хотя большая часть школ расположена в Пекине и Шанхае, где все же можно найти и школы с английским языком обучения. В остальных городах и вовсе нет подобных школ. А вот в Малайзии учить язык коренного населения не придется: в этой солнечной стране иностранные школьники проходят обучение чаще всего на английском языке.

Стоит признать, что все же азиатские школы по большей части не предназначены для иностранных школьников, в основном в Азию едут учиться уже более взрослые дети, начиная с девятого класса и заканчивая курсами повышения квалификации. А все потому, что в таких странах, как Китай, Филиппины, Индия, Корея, Таиланд, просто не развита система школ-пансионов, где иностранные школьники могли бы не только учиться, но и жить.

Вывод:

Азиатские школы – не самый удобный вариант для казахстанских школьников из-за языкового барьера.

США И КАНАДА

Американское и канадское образование, пожалуй, одно из самых востребованных в мире. И неспроста. Именно эти страны предоставляют наибольшее количество всевозможных образовательных грантов и их вариаций: от «академического года» (то есть обучение по обмену) до школ-пансионов – как отдельных, так и совмещенных.

Но чаще всего в той же Америке ребенку лучше начинать учиться со старших классов, когда и физически, и духовно он будет готов окунуться в совершенно новый мир. Например, в США можно отправить ребенка по программе High School Exchange Program (Обучение в государственных средних школах США) для старшеклассников в возрасте от 15 до 18 лет, когда ребенок будет учиться в американской государственной школе и жить в американской семье. И, хотя программа рассчитана на один год, чаще всего ее продлевают. Стоит обратить внимание, что авиабилеты оплачивать придется отдельно, также как и консульский сбор, визу, карманные расходы и учебники. Естественно, нужно не забывать и о сроках подачи заявки на обучение в зарубежной школе – старайтесь сделать это уже весной.

Хорошим примером канадского образования может служить частная школа-пансион Columbia International College, основанная в 1979 году в городе Гамильтон (провинция Онтарио). Из плюсов школы: подготовка иностранных учащихся к поступлению в университеты Канады и других англоязычных стран; на выбор предоставляется более 40 курсов по бизнесу, науке, искусству, иностранным языкам, социальным наукам. К тому же маленькие классы (15–25 студентов), высокий стандарт образования и гостеприимная атмосфера многонациональной школы способствуют достижению высоких результатов в учебе и лучшему усвоению английского языка. Широкий выбор предметов в 9, 10, 11, и 12 классах позволяет студентам в полной мере развить свои интересы и способности.

Вывод:

Американские и канадские школы обладают рядом преимуществ, но там, где большой спрос, есть и большие сложности с поступлением и визами. Идеальный вариант – обучение в колледжах либо по обмену на один год.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Как кажется многим, самым оптимальным вариантом является Россия и ряд постсоветских государств, где не только гораздо проще обучаться, но и не придется преодолевать языковой барьер. Как бы не так! Вопрос ведь в том, насколько это можно считать зарубежным образованием, ведь все мы выросли из советской образовательной системы, а значит, сильно отличаться от наших школ российские уж точно не будут.

НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

Что касается правил поступления в российские общеобразовательные, средне-специальные и высшие учебные заведения, их без проблем можно найти и почитать на официальном сайте Министерства образования и науки Российской Федерации (см. таблицу «Сайты, которые помогут с выбором»). Считается, что в России развиты и школы-пансионы, но с этим на самом деле тоже есть проблемы. Увы, подобные заведения сильно отличаются от европейских аналогов, и не качеством образования даже, а качеством жизни. И дело даже не в менталитете или советском прошлом – просто такой вид обучения не подходит по формату нынешней системе образования России.

Поэтому чаще всего в Россию и другие страны бывшего СССР казахстанцы отправляются получать высшее образование, а потребность в общеобразовательной школе для несовершеннолетних детей появляется, только если сами родители приняли решение переехать жить в Российскую Федерацию.

Вывод:

Отправлять ребенка одного в школу-пансион в Россию или любую другую страну бывшего Союза просто нет смысла.

Школьников принимают как по обмену, так и на постоянной основе и школы Австралии, Новой Зеландии, а также Мальты, где обучение проходит на английском языке. По большому счету, все сугубо индивидуально и зависит от вашего желания, которое может соответствовать (а может, и не совсем) возможностям.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ОБУЧЕНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

Из минусов в отправке детей школьного возраста на обучение за рубеж главным можно считать возраст. Чтобы отправить свое дитя учиться за рубеж, необходимо иметь уверенность, что ваш ребенок готов покинуть страну, готов начать жить и учиться без присмотра родителей. Поэтому лучше всего это делать в старших классах. Детям младшего возраста все-таки еще рано испытывать подобный стресс и перемены. И еще один небольшой минус – визы, с которыми порой могут возникать проблемы, особенно при нынешнем геополитическом положении дел.

Что касается плюсов, то самый главный – это развитие самостоятельности, особенно если отправить ребенка на учебу за рубеж именно в старших классах. Помимо этого школьное зарубежное образование дает возможность поступления в лучшие университеты мира. Из других плюсов – это знакомство с другой культурой и возможность посмотреть на свою со стороны, это возможность найти друзей по всему миру, это шанс увидеть достопримечательности других стран, и, что немаловажно, окончание университета или колледжа в некоторых странах позволяет легально получить разрешение на работу!

Безусловно, учеба за рубежом – достаточно трудоемкий процесс и имеет куда больше подводных течений и камней, но если учесть все вышеперечисленные плюсы, можно уверенно сказать, что это не самый плохой вариант для будущего вашего ребенка!

Андрей Нестеров, Наталья Григорьева



Сайты, которые помогут с выбором:

<http://www.ef.kz/>

<http://alem-education.kz/>

<http://100bestschools.ru/>

<http://www.studentstudy.kz/>

<http://usl.kz/>

<http://www.russia.edu.ru/>



Каметон

ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ГОРЛА

СОСТАВ

Активные вещества:

хлорбутанола гемигидрат – 0,3 г

камфора рацемическая – 0,3 г

левоментол – 0,3 г

эвкалиптовое масло – 0,3 г

Вспомогательные вещества:

этанол (спирт этиловый ректификованный)

изопропилмиристат.

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ

Воспалительные заболевания ЛОР-органов (ринит, фарингит, ларингит)

ЛЕКАРСТВЕННАЯ ФОРМА

Спрей для местного применения, 30 г

ОПИСАНИЕ

Маслянистая прозрачная бесцветная жидкость с характерным запахом, образующая при выходе из баллона конус диспергированных в воздухе частиц жидкости.

ФАРМАКОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

Комбинированный препарат, оказывает местное антисептическое, противовоспалительное и легкое местноанестезирующее действие, способствует сужению сосудов, а также уменьшению кровенаполнения и отека пораженного участка, уменьшает симптомы раздражения слизистой оболочки глотки и гортани, способствует нормализации дыхания больных.

Препарат оказывает противомикробное действие в отношении грам-положительных (стафилококки, стрептококки) и грамотрицательных (кишечная палочка, синегнойная палочка) бактерий и в меньшей степени в отношении дрожжеподобных грибов рода *Candida*. Сочетание указанных фармакологических свойств обеспечивает комплексную патогенетическую терапию воспалительных заболеваний верхних дыхательных путей.

ФОРМА ВЫПУСКА И УПАКОВКА

По 30 г препарата помещают в баллон алюминиевый аэрозольный, снабженный механическим клапаном дозирующего действия насосного типа, распылителем и колпачком предохранительным. На баллон алюминиевый аэрозольный наклеивают этикетку из самоклеющихся материалов. Каждый баллон, снабженный механическим клапаном дозирующего действия насосного типа, распылителем и колпачком предохранительным, вместе с инструкцией по медицинскому применению на государственном и русском языках помещают в пачку из картона.

ПОБОЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

- аллергические реакции в виде сыпи, зуда и покраснения кожи

В случае проявления необычных реакций следует посоветоваться с врачом о целесообразности дальнейшего применения препарата.

ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ

- повышенная чувствительность к отдельным компонентам препарата;
- детский возраст до 5 лет.

СРОК ХРАНЕНИЯ

2 года

Не применять по истечении срока годности, указанного на упаковке

УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ

Хранить при температуре не выше 25 °С

Хранить в недоступном для детей месте!

УСЛОВИЯ ОТПУСКА ИЗ АПТЕК

Без рецепта



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



ПОЛ И ЛИНДА МАККАРТНИ: *Твой со мной!*

Как известно, казахстанские актеры Талгат и Венера Нигматуллины назвали свою единственную дочь Линдой в честь подруги жизни сэра Пола Маккартни. Эта история любви вдохновила многих людей на то, чтобы быть такими же любящими и преданными, как эта пара музыкантов-селебрити. Давайте сегодня вспомним, как это было.

В мае 1967 года, в тот самый пресловутый «один прекрасный день», когда Пол Маккартни встретил модного фотографа Линду Истмен, ей было 25 лет, ему 24. Пол был знаменитым на весь мир певцом и композитором из «Битлз», она тоже была довольно известна в мире рок-музыки (как фотограф, разумеется). Линда прилетела из Америки делать фоторепортаж с концерта джазового певца Джорджа Фэйма – дело было в одном из лондонских клубов. Там они и пересеклись впервые. Пол обратился к симпатичной блондинке, когда она подошла к их столу: «Позвольте мне увести вас отсюда!» Из клуба они уехали вместе.

Возможно, это знакомство так и осталось бы мимолетным, каких у обоих было множество, но когда они заговорили о музыке, выяснилось, что им безумно интересно вдвоем. Пол был великолепным

рассказчиком, а Линда умела слушать. У них было много общего: оба любили рок-н-ролл, животных и природу. Их сближало даже то, что и Пол, и Линда рано потеряли матерей. В общем, Линде Истмен посчастливилось за маской звезды разглядеть живого человека со всеми его мыслями и чувствами.

Пол вспоминал, что незадолго до знакомства с Линдой одна старуха-гадалка предсказала ему жену-блондинку и четверых детей. Это показалось ему тогда полным абсурдом: на тот момент у него была официальная невеста – рыжая красавица-актриса Джейн Эшер. Они с Полом жили вместе несколько лет, брак их казался делом решенным.

Линда тем временем вернулась в Нью-Йорк, но связь их с Полом не прервалась: они писали письма, часами говорили по телефону. Это продолжалось год.

Между тем отношения Маккартни и его невесты ухудшались – ему уже хотелось создать домашний очаг, а у Эшер на уме была только карьера. Линду огорчало то, что Пол, общаясь с ней, все-таки не бросает свою невесту. Она пускалась на маленькие хитрости. Во время пребывания Пола в Нью-Йорке она познакомила его со своей маленькой дочкой Хэзер (от первого брака) и попросила Маккартни посидеть с ней, отлучившись на работу. А позже послала Полу в Лондон трогательную фотографию, на которой он запечатлен вместе с малышкой, целующей его в щеку. А однажды даже выдумала беременность, чтобы доказать серьезность их отношений. Но все было напрасно.

Помог случай: невеста Маккартни застала его с очередной случайной подружкой и тут же объявила о расторжении помолвки, а Пол, облегченно вздохнув, отправился в аэропорт и первым же рейсом улетел в Нью-Йорк. С тех пор Пол и Линда уже не расставались.

Шел 1968 год – очень нелегкий для Пола Маккартни: группа «Битлз» была на грани распада. Джон Леннон, увлекшись наркотиками и авангардисткой Йоко Оно, забросил дела группы. Маккартни пришлось взять на себя роль лидера, но это не нравилось Джорджу Харрисону. То и дело возникали перепалки и ссоры внутри группы. К этому добавились проблемы с налогообложением доходов «Битлз».

Приехав как-то в Нью-Йорк, Пол познакомился с семьей Линды и предложил ее отцу, Ли Истмену, вести дела созданной им фирмы (для управления финансовыми делами «Битлз»). Однако в Лондон приехал брат Линды Джон, выпускник Гарварда. А Джон Леннон назвал Маккартни пригласил в фирму и некоего Алана Клейна, бизнесмена с не очень хорошей репутацией. Последовал неминуемый разлад в ливерпульской четверке. Пол Маккартни даже подал в суд на бывших друзей.



Пол и Линда поженились 12 марта 1969 года в Лондоне. Линда была уже беременна. На улицах во время церемонии венчания случилось форменное столпотворение фанатов и журналистов. Реакция их была неоднозначной: большинство поклонниц Маккартни не одобряли его выбор невесты.

После медового месяца чета Маккартни уехала в поместье в Шотландии. Пол был очень удручен распадом «Битлз» и теперь обдумывал новый, сольный альбом. Линда родила дочь Мэри и осваивала новую для себя роль домохозяйки (хотя сама она выросла в богатой семье и привыкла к слугам). Они полностью порвали связь с внешним миром. Среди поклонников «Битлз» поползли слухи о смерти Пола Маккартни.

Журнал «Лайф» отправил по этому поводу в Шотландию своего журналиста. Сначала Маккартни воспринял вмешательство в свою частную жизнь в штыки, но потом все же смягчился и согласился на интервью, которое развеяло фобии поклонников.

Линда все более становится для Пола самым близким человеком, необходимостью. Он впервые почувствовал себя счастливым оттого, что она любила его не за славу и деньги. До этого большой «ходок», Пол Маккартни теперь хранил верность единственной любимой женщине.

И Пол, и Линда – оба обожали домашних животных. В их поместье в Шотландии жили собаки, кошки, лошади, овцы и даже коровы. Их подраставшие дети с удовольствием играли с собаками, расчесывали овец.

Однажды за обедом (ели жареную баранину) Пол обратился к Линде, показав в окно на гуляющих овец: «Ты понимаешь, что это мы их едим?». С тех пор супруги не употребляли в пищу мяса. А Линда так увлеклась вегетарианской кухней, что даже написала пару кулинарных книг на эту тему (и они имели успех у читателей). «Не ешь ничего, что может

ОН И ОНА

двигаться» – это стало девизом четы Маккартни на всю жизнь. Они даже сняли фильм «Гамбургер без прикрас», пропагандируя вегетарианство.

Тем временем под впечатлением этой новой неспешной жизни в своем маленьком шотландском раю Пол Маккартни создает первый сольный альбом, который назовет просто своей фамилией. Публика восприняла новинку довольно благосклонно. Пол убедился, что может работать без «Битлз». Для него теперь в жизни было две главных вещи – музыка и Линда.

Выходит второй сольный альбом. Маккартни решает создать свою новую группу. И при этом ему вдруг приходит в голову мысль превратить любимую супругу в рок-звезду. Он начинает обучать Линду пению и музыке. Во вновь созданной группе Пола она поет и даже играет на клавишных.

Уже работая над вторым сольным альбомом, он привлек Линду, записав с нею несколько песен. Тираж этой пластинки достиг миллиона экземпляров, но очень многие резко критиковали неумелое пение Линды.



Итак, пришло время создать новую группу. Это произошло в сентябре 1971 года. В нее вошли два музыканта, певец, сам Пол и Линда.

А дальше пошли веселые дни «сюрприз-турне» – группа отправилась по стране, давая незапланированные концерты.

И только в 1973 году новая группа Пола Маккартни поехала в настоящее турне по Великобритании, имевшее шумный успех. В том же году группа решила посетить Нигерию, но там их приняли очень негативно, один раз даже напали с оружием. И тем не менее именно в Африке группа записала свой лучший альбом. Успех его был просто оглушительным, и даже «бывший друг» Джон Леннон отзовется о нем положительно.

Однако внутри новой группы зрел конфликт. Пол Маккартни подавлял музыкантов своими диктаторскими замашками. Линде тоже приходилось

многое терпеть – она вовсе не мечтала петь, а хотела просто заниматься домом и детьми. Но Пол настойчиво требовал: «Пой со мной!».

Как сейчас известно, сэр Пол и его Линда часто употребляли легкие наркотики – курили марихуану. Это неоднократно приводило их к конфликтам с законом – они платили штрафы, а один раз в Японии Пола Маккартни арестовали на неделю за то, что он привез туда на гастроли с собой наркотик, даже не спрятав как следует, а просто бросив поверх вещей в чемодан. В итоге концерты в Японии были сорваны, Маккартни депортировали из страны.

В 1980 году убили Джона Леннона. Пол испытал настоящий шок. Несмотря на разногласия, слишком многое связывало их в этой жизни. Он впал в депрессию, и только Линда и дети хоть как-то его утешали.

После такого потрясения Маккартни долгое время не мог ничего написать и «ожил» только в конце 80-х, когда выпустил сольный альбом, имевший очень большой успех, ведь от Маккартни никто уже ничего не ожидал. В том, что Пол снова стал писать хиты, была немалая заслуга Линды, которая убедила его не опускать руки и двигаться вперед.

Семья Маккартни – дети Мэри, Стелла, Джеймс и удочеренная Полом Хэзер и родители – вновь запираются от всего мира в Суссексе. Дети ходят в обычную государственную школу, Линда ведет хозяйство. И после двадцати пяти лет брака супруги так же дорожат друг другом. Пол говорил о своей жене так: «Ты понимаешь, как сильно любишь человека, когда раскрываешь ему душу и рассказываешь о прошлой жизни. Когда-то мы с Линдой вели себя как распутники, но в этом и заключается одна из причин того, что наш брак оказался прочным. Мы оба перебесились еще до женитьбы и покончили с этим».

Но счастье однажды закончилось: в 1995 году у Линды Маккартни обнаружили рак груди. И, хотя они с Полом рука об руку боролись с коварной болезнью и были полны решимости ее преодолеть, через три года Линда умерла. Пол написал в открытом письме, опубликованном после смерти жены: «Двадцать девять лет мы прожили душа в душу, она была и остается любовью всей моей жизни».

Конечно, сэр Пол Маккартни – живой человек, на сегодняшний день он уже третий раз женат официально, но все еще признается своим поклонникам: «Мне кажется, после смерти Линды я все еще ищущу ее в других женщинах. Найду ли? Не знаю...»

Литература:

Бенсон Р. «Пол Маккартни. Личность и миф» - Новости, 1993 г.

Бокарев В. «Одиссея Пола Маккартни» - Век, 1997 г.

Максимов А. «McCartney. День за днем» - Олма-Пресс, 2002 г.

Подготовила Наталья Григорьева

Школьный инвентарь				Путаница, новша	Являться жаба	Слушавшая трубка	Почтовый отклик Здравница		
Помощь для стояния ж/з составов	Лечебная трава (слабительное)	Кровеносный сосуд (от сердца)						... Пинкертон ... Лекарство (каз.)	
Смотря фото 1 Японские шапки			Нить для пережидания сосудов	Ноотропный препарат для мозга	Таверный знак	На ... и суда ... Территория			
	Круговой характер			Горловина рубахи	Совластитель Георгий ...				Шахматная фигура
			Второе лицо, множ. число	Перерыв между занятиями					Ветеринарный антибиотик
		Имя (каз.)	Бухта озера Байкал	... код для кредитной карты			Нижняя конечность		
	Смотря фото 2					Смотря войска Гос-во в Африке			
Педагог			Столица Латвии ... здесь!				Движение в танце		
Учебный час, 45 минут	Союз		Несет кровь к сердцу Касатка			Отрицательный ответ	Королевское слово		Женское темное начало
		... земли Медицинский инструмент			Админ. округ в Древнем Египте			Венчание люкованная	Ствол ученика
Занятый мужской коллеж в Англии	Школьный предмет "Огонь" дежурства								Ученик Луи Пастера
Содержит много витаминов С	Безымянное возик, в шашках		Полудрагоценный камень		Мифич. возик в Индии	"... пропастью во раки", новость	Гусь (каз.)	Документ об успеваемости	
			Старое название ноты "до"						Ученый ... в зооучебнике
В Риме - Беллона, в Малайзии - ...	Америк. физик Знак преподания			Белые березинный	Реска в Бенине			Бог солнца в Древнем Египте	
Там развиваются органы пищеварения	Бывает в клетку и в линейку				... Фриц, сов. режиссер			Ступень звуко-рида	
			Сын Дездема, др.-гр.-мифы					Рос. певана, "Цунами"	
Серый колесный	Вид упрямых волон		... за острова на стрежень		Тип самолета Задний план			"Да" по-испански	
Отметка									Математическая константа
		Балаганный шут	Снег (каз.)	Форма предпринимательства	От сих ... сих Словосласие		Перистит		
Средне-специальн. учеб. заведение	Знамя (каз.)			Упражнение на все группы мышц					Колбочка розы

Ответы на сканворд, опубликованный в предыдущем номере:

По горизонтали: Семья. Шурин. Есик. Ни. Ава. Осанка. Мята. Резво. Ум. Ру. Бар. Ес. Много. Як. Раек. Роми. Бас. Око. Зоб. Шина. Шток. Ярмо. Хирург. Аав. Амаду. ИН. Кур. Сход. Топ. Иру. Ян. Оле. Аян. Соллюкс. Щуп. Ля. «Шипр». Ага. Лепра. НИИ. Сын. Окулист. Су. Бин. Анис.

По вертикали: Бабушка. Теща. Сестра. Мао. Ер. Сноха. Папа. Микоз. Кид. Гром. Свежор. Рутин. Лаос. Зуб. Ро. Прикус. Ли. Кума. Гну. Оленин. Амнезия. Ляпис. Ок. Нрав. Ял. Рита. Ишим. Мама. Ноша. Явор. Овес. Ки. Ди. Брат. Оз. Хоспис. Ивар. Мо. Гол. Ыс. Яна. Ушиб. Дед. Гнус.

Сканворд составила и оформила Наталья Григорьева

Чудо-растение ~ красная щетка



Высоко в горах Алтая растет удивительное по своим целебным свойствам растение – красная щетка. Родиола четырехчленная, родиола четырехчленная, родиола четырехнадрезанная – вот ее самые популярные названия. На латыни – *Rhodiola quadrifida*. Издавна в народной медицине Алтая красная щетка находила широкое применение в лечении самых разных недугов, и в современной фармакопее это уникальное растение занимает почетное место.

ЦЕЛЕБНЫЕ СВОЙСТВА

Красная щетка – мощнейший из известных в природе адаптогенов и стимуляторов. Она обладает омолаживающим действием, способна останавливать рост раковых клеток, запускать защитные силы организма. Красная щетка относится к фитогормонам, оказывающим положительное действие на щитовидную железу, надпочечники и гормональную систему в целом.

Красная щетка успешно применяется для лечения заболеваний женской и мужской половой сферы, а именно при ослаблении потенции, мужском и женском бесплодии, нарушениях менструального цикла, эндометриозе, полипах эндометрия, аднексите, климаксе, мастопатии, поликистозе и кистах яичников, миоме и фибромиоме матки, эрозии шейки матки, кистозе матки и яичников, дисменорее (нерегулярном менструальном цикле), маточных кровотечениях, климаксе. Помимо этого красная щетка помогает при атеросклерозе, анемии, сердечно-сосудистых заболеваниях, гипотериозе, астении, эпилепсии, лейкозе.

Столь широкий спектр действия этого уникального растения объясняется, очевидно, его сложным химическим составом. Это антрагликозиды, эфир-

ное масло, органические кислоты, сахара, белки, жиры, воски, стерины, фенолы, третичные спирты, гликозиды, дубильные вещества, флавоноиды, марганец, хром, цинк, кобальт, медь, никель, серебро, молибден. В подземных органах красной щетки содержатся фенольные гликозиды тирозол и салидрозид (родиолозид) и до 4% дубильных веществ пирогалловой группы.

Одно из основных действующих веществ – гликозид салидрозид – способствует проявлению онкопротекторных, противовоспалительных, противомикробных и адаптогенных свойств растения, устраняя эндокринные нарушения при гинекологических заболеваниях, патологии щитовидной железы, надпочечников. Антоцианы вызывают профилактический и лечебный эффект при заболеваниях бактериальной, вирусной, грибковой этиологии.

Красная щетка снимает чувство жара и все неприятные симптомы, проявляющиеся при климаксе, успокаивает, улучшает сон. Также ее применяют при доброкачественных и злокачественных новообразованиях, простатите и аденоме простаты. Красная щетка обладает и кровоостанавливающим действием.

В научной медицине свойство красной щетки омолаживать органы и ткани пока не нашло достаточно полного объяснения. Но способность быстро заживлять переломы и лечить сотрясение мозга давно применяется на практике.

СПОСОБЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Используется красная щетка в виде отвара, настойки и в сборе с другими травами.

Отвар красной щетки: один корень красной щетки среднего размера или два маленьких измельчить вручную, залить 500 мл кипятка, потомить на медленном огне 15–20 минут, плотно укутать на полчаса, процедить и пить по половине стакана 2–3 раза в день до еды, желательно в одно и то же время. Не рекомендуется принимать препараты красной щетки во время менструации. Исключением являются длительные и обильные менструации, когда кровоостанавливающее действие красной щетки использовать вполне допустимо.

Настойка красной щетки готовится из 100 г корня красной щетки и 1 литра 50-процентного спирта или водки. Настаивать в темном месте при комнатной температуре не менее 21 дня, каждый день банку встряхивать. Должна получиться настойка цвета красного вина с приятным терпким ароматом. Принимать, как и отвар, 2–3 раза в день до еды.

**Применяется красная щетка
в виде отвара, настойки
и в сборе с другими травами**



40 капель настойки развести в стакане воды и выпить. Принимать настойку можно уже на 21-й день, а процеживать и отжимать – не ранее 31-го дня. Хранить готовую настойку лучше при комнатной температуре.

Для нормализации микрофлоры влагалища, борьбы с кандидозом, гарднереллезом, уреоплазмозом, кольпитом, вульвовагинитом, различными воспалительными заболеваниями и эндометриозом рекомендуются **спринцевания красной щеткой**. Для этого нужно 1 чайную ложку настойки или стакан отвара развести на 500 мл воды и спринцеваться в течение 7 дней после менструации.

При наличии воспаления на фоне трихомониаза или хламидиоза к 1 стакану отвара красной щетки добавить не 1 стакан воды, а отвар из корня бадана или смеси корня бадана с корой дуба (1:1) – 1 ст. ложка на 500 мл. Упарить до половины, процедить и смешать с отваром или настойкой красной щетки, разбавленной в воде (чайная ложка на стакан воды).

Красная щетка входит в состав алтайского эликсира молодости, «адаптогенного коктейля», рецепт которого хорошо известен из работ академика О. Барнаулова. Для его приготовления нужно взять равные части красной щетки, родиолы розовой, левзеи сафлоровидной, аралии, лимонника и заманихи. Две столовых ложки сбора нужно залить 1 литром кипятка и настоять в термосе или укутав 6–8 часов, процедить и пить в течение дня.

Чай из красной щетки и «адаптогенный коктейль» повышают иммунитет, работоспособность сопротивляемость организма к вирусам, бактериям и грибкам. Пить его можно с профилактической целью весной и осенью в течение 1–2 месяцев.

ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ

Красная щетка противопоказана при индивидуальной непереносимости, повышенном артериальном давлении, лихорадке, психическом возбуждении. При передозировке может появиться сонливость, заторможенность.

Считается также, что красная щетка противопоказана при приеме гормональных препаратов и фитогормонов (солодка, хмель, клевер). С другой стороны, многие рекомендуют применять красную щетку одновременно с боровой маткой, считающейся мощным фитогормоном. Отмечено, что фитогормоны восстанавливают баланс при гормональных нарушениях. Поэтому прежде чем отказываться от приема красной щетки во время лечения гормонами, следует взвесить пользу, которая ожидается от ее действия: укрепление собственных защитных сил организма, оздоровление и омоложение органов, устранение причин многих заболеваний.

Подготовила Оксана Белых

Проект

«Преображение»



В этот раз мы преображали интересную, активную и общительную девушку – Ольгу Замятину. Ольга по образованию журналист, окончила журфак КазГУ, может быть, поэтому с ней было легко и просто найти общий язык, время общения с ней прошло быстро и незаметно. О себе Ольга рассказала, что любит читать – это ее основное хобби, а еще любит горы, активный отдых и своего лабратора по кличке Оливия. Сейчас Ольга успешно работает в сфере маркетинга и PR, на должности директора по маркетингу нового в нашем городе развлекательного заведения Rock Crystal, куда люди приходят попеть в караоке, вкусно поесть, провести банкеты и послушать живые выступления молодых талантливых музыкантов. Общаясь с такими людьми, как Оля, понимаешь, что они могут свернуть горы на своем пути, достигают успеха в любых начинаниях и заряжают своей энергией окружающих. Хочется пожелать Ольге и центру Rock Crystal процветания и удачи. Так держать!

Благодарим за участие в проекте:

Супермаркеты красоты

YESSEY

г. Алматы:
 пр. Абылай хана, д. 147, тел. 8 (727) 261-29-73
 мкр-н «Орбита-2», д. 6 (по ул. Навои), тел. 8 (727) 242-20-68
 пр. Сейфуллина, д. 466, тел. 8 (727) 279-32-84
 мкр-н «Коктем-2», д. 2, тел. 8 (727) 376-24-40
 пр. Райымбека, д. 239 "Г", ТРК МАХИМА, тел. 8 (727) 239-71-16
 ул. Рихарда Зорге, д. 18, ТРЦ MART, тел. 8 (727) 343-50-97
г. Актөбе, пр.Абылхаир-хана, д.25, тел. 8 (7132) 54-12-32;
г.Костанай, ул. Аль-Фараби, 48 ТРЦ "MART", тел. 8(7142) 52-25-61;
пр. Абая,109 В, уг.ул. Ауэзова, МФК "Globus", тел. 356-06-95
г. Караганда, пр. Н.Абдилова , д. 25, тел. 8(7212) 91-20-97;
г. Павлодар, ул. Ак. Сатпаева, д. 37, тел. 8(7182)32-74-574;
г. Уральск, ул. Д.Нурпеисовой, д. 17/1, ТЦ "Атриум", тел. 8(7112) 500-226;
г. Усть-Каменогорск, ул. Бажова, д.110, ТРК "АДК", тел. 8 (7232) 56-00-64

Магазин модной одежды

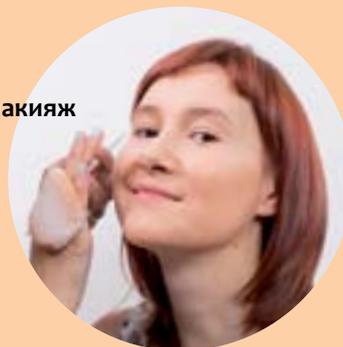
promod

г. Алматы
 Aport Almaty (трасса Алматы-Бишкек) +7 (727) 312-15-95
 Arbat Almaty, ул. Жибек жолы, д. 81, +7 (727) 271-44-25
 Almaty Mega 2, ул Розыбакиева, д. 247, + 7 (727) 250-04-57
 Dostyk Plaza, уг. пр. Достык и ул. Жолдасбекова, +7 (727) 222-13-76
 Almaty Sputnik, мкр. Мамыр-1, д. 8а
г. Астана
 Astana Mega, Кургальджинское шоссе, +7 (7172) 79-14-43
 Astana Respublika, Проспект Республики, д. 18, +7 (7172) 21-53-32
г. Усть Каменогорск, ТД Император, Проспект Ауэзова, д. 28, +7 (7172) 20-87-64
г. Караганда, ТРЦ "CITY MALL", Проспект Бухар-жырау, д. 59/2, +7 (7212) 91-11-85
г. Костанай, ТРЦ MART, Проспект Аль-Фараби, д. 48, +7 (7142) 52-23-16/52-23-18
г. Актөбе, Mega Aktobe, ул. Маметовой, д.4, +7 (7132) 77-70-86
г. Актау, Микрорайон-2, дом.47В, + 7 (7292) 30-28-59
г. Уральск, ТЦ City Center, Проспект Евразии, 101, +7 (7112) 30-29-66

Прическа

Ольга по своей натуре экспериментатор, она не боится перемен и пришла на проект с готовностью totally преобразиться. Последнее время Ольга красила волосы в светло-русые оттенки и носила стрижку «лесенка» с челкой. Наш мастер Ерлан Утебаев сразу заметил несоответствие прически и цвета волос темпераменту и типу лица нашей героини. По его мнению, прическа жила отдельно от Олиного лица. Он предложил ей сделать стрижку, напоминающую «сессон», челку сделать косой, а цвет выбрать яркий, медно-рыжий. Ольга охотно согласилась, и через какое-то время превратилась в шикарную, роковую женщину, которую теперь будет трудно не заметить. Мне кажется, что после такого преображения Ольга почувствует гармонию своего внешнего и внутреннего мира. Этот цвет волос подошел ей идеально!

Макияж



В этот раз нам помогала визажист из команды Irina Khaber Team – Маргарита Крутикова, также работающая в салоне красоты Chic&Charm. Маргарита проявила себя как настоящий профессионал и знаток своего дела. Во всех движениях чувствовалась опыт и мастерство. Как обычно, макияж начали с очищения (лосьон Clinique) и подготовки лица к нанесению косметики. Нанесли на все лицо, кроме области вокруг глаз, базу под макияж марки Guerlain «Meteorites», на область глаз – крем для глаз от Shiseido «Super corrective Eye cream». После этого нанесли на лицо тональное средство Dior «DiorSkin Star», а на область вокруг глаз – праймер Backstage Eye Prime. Затем использовали рассыпчатую пудру Make Up Secret Professional, на скулы нанесли румяна нежно-розового оттенка Atelier.

Бровям придали правильную форму с помощью теней для бровей Atelier. Макияж глаз Маргарита решила выполнить в теплой коричневой гамме, с использованием теней и подводки Atelier, а также накладных натуральных ресничек.

Губам придали персиковый оттенок при помощи карандаша для губ и помады Guerlain «KissKiss», поверх помады нанесли блеск для губ.

В итоге макияж получился прекрасный и стал отличным дополнением к новому образу Ольги.



5 990 тг.

5 990 тг.

22 990 тг.

12 990 тг.

12 990 тг.

Образ

В магазине PROMOD наши стилисты выбрали для Ольги ультрамодный, экстравагантный и смелый образ. Ольга примерила его на себя и осталась довольна: черная шляпа, бежевая полупрозрачная блуза в мелкий горох и черная кожаная юбка. Дополнили образ туфли на шпильке и черная сумка.

Прическа, цвет волос, макияж – новый образ пришелся по душе и поднял настроение и нашей героине, и нам. Хочется надеяться, что все эти внешние метаморфозы пойдут Ольге только на пользу. Ведь именно так должна выглядеть энергичная, успешная молодая девушка!

Подготовила Мира Кайрат

Модные тенденции

сезона осень – зима 2015–2016

Досконально изучив модные веяния и течения, спешу поделиться с вами самыми свежими новостями с модных показов.

Для начала о модных цветах и оттенках. Каждый сезон Институт цвета Pantone определяет 10 основных оттенков, которые будут господствовать в моде на протяжении последующего полугодия. Эти оттенки определяют модный вектор, помогают разобраться в актуальных стилях и дизайнах. Традиционной цветовой гаммой для осенне-зимнего периода являются все пастельные, приглушенные и размытые тона, которые, подобно осеннему дождю, вымывают летние краски, делая природу спокойнее и тише. Однако осень имеет свою золотисто-искрящуюся палитру, благодаря которой период межсезонья приобретает множество тонов и полутонов.

По словам директора Института цвета Pantone, цветовая палитра осенне-зимнего сезона 2015–2016 года уникальна своей нейтральностью. Большинство актуальных оттенков не делится на мужские и женские тона, что стирает гендерные контрасты, делая моду демократичной и доступной. Кроме того, спектр действующих оттенков охватывает практически все существующие в природе тона.



Осенью и зимой привычные для сезона серые и природные оттенки будут великолепно сочетаться с более яркими и теплыми, солнечными тонами. Это позволит создавать прекрасные цветные сочетания, которые будут радовать глаз даже в промозглые дни, не утомляя при этом.

В новом сезоне будет где разгуляться любителям милитари и футуризма, ведь на пике моды оттенки металла и хаки. Оливково-зеленый оттенок за последние сезоны был крайне возвеличен дизайнерами, теперь он заслуживает звания самого модного и элегантного цвета. Он знаменует окончание лета и притягивает взор своей беззащитной хрупкостью. Прохладный серо-голубой оттенок воспроизводит цвет моря во время шторма и цвет неба во время дождей. Этот оттенок олицетворяет спокойствие и элегантность. Такой цвет безупречно подходит для классических и роскошных стилей. Золотисто-желтый дарит чувство комфорта и тепла. Это мягкий, утешающий и согревающий оттенок. Он отлично сочетается как с яркими контрастными оттенками, так и с тонами, находящимися с ним в одной цветовой гамме. Этот цвет признан одним из немногих оттенков, который положительно воспринимается абсолютно всеми людьми, поднимает настроение и согревает. Интересный сам по себе и замечательно контрастирующий с другими

оттенками, винный красно-коричневый оттенок добавляет утонченности и уверенности в себе. Этот приятный оттенок стал главным цветом 2015 года. Красный с коричневым подтоном оттенок «Марсала» имеет удивительное свойство: он подчеркивает наиболее сильные стороны каждого цветотипа внешности. Оттенок «Бискайский залив» является разновидностью бирюзового цвета. Его роскошный подтон сочетает в себе тропическую зелень и блики морской пены, что делает его идеальным оттенком как для теплого осеннего дня, так и для холодного зимнего вечера. Спокойный темно-синий оттенок по-прежнему на пике популярности, его глубина напоминает глубину водоема. Этот цвет дарован нам самой природой, и только ей известно, какие краски она смешала в нем. Темно-синий как будто бы создан для солирующей партии, ведь его красота прекрасно обыгрывается абсолютно на любой фактуре. Оранжевый кадмий. Этот оттенок вернулся в актуальную палитру модных цветов из далеких 60–70 годов. Оранжевый кадмий напоминает теплый коралловый цвет, слегка присыпанный светлой пылью и обогретый последним осенним солнцем. Это игривый, яркий и немного непредсказуемый оттенок. В зависимости от цветовых сочетаний и игры света он может обволакивать оранжевым теплом или приглушать коралловой мягкостью. Оттенок «Кашемировая роза» таит в себе мягкость и элегантность ароматного цветка. Теплый розовый тон, разбавленный едва уловимым молочным подтоном, делает его необычайно притягательным и спокойным. Интригующий, живой и чувственный оттенок «Аметистовая орхидея» является самым необычным в модной цветовой палитре. Этот тон нетипичен для осенне-зимнего сезона, однако благодаря своей деликатной приглушенности он приобрел необходимую теплоту и мягкость, не потеряв при этом природной выразительности. Многие

ПОДИУМ

модные творцы предпочли использовать его в качестве основного тона наряда, однако он не менее интересен и в сочетании с другими оттенками.

После того как мы определились с цветовой гаммой, поговорим подробнее о модных тенденциях.

Тенденция №1. Модный привет из 70-х

В сезоне осень – зима 2015–2016 снова присутствует значительная доля ретро и ощущение богемности, присущие этой особенной эре моды. О 70-х напоминают водолазки, которые появляются практически у всех, а также идеи с мехом, полосатые брюки свободного покроя, комбинезоны с подворотом, легкие платья фантастических цветов, бахромы, великолепные принты, полосы и замша. На подиумах было так много навеянного 70-ми, что рассказать обо всем просто невозможно.



Тенденция №2. Все в мехах

Ни одна зима не обходится без меховых изделий, но на этот раз, кажется, боги моды сошли с ума. Все поют оды мехам, обильно украшая ими не только пальто, но и платья, юбки, жакеты и пиджаки. На дубленках появляются меховые полосы, а на платьях без рукавов – теплая отделка. Чтобы хоть как-то разнообразить лук меховым вкраплением, можно просто выбрать шарф с длинным ворсом. Это еще один тренд.



Тенденция №3. Миди-мода

Тем, кто еще не примерял фасон миди на свою фигуру, советую сделать это как можно быстрее. Популярность этой модели юбки так возросла, что сравнилась с модными мини и макси. Миди-юбка делает офисный образ женственным. Для нотки строгости достаточно надеть жакет. Приветствуется такая длина и на торжественных мероприятиях, а что уже говорить о романтическом свидании или о посещении театра! Но если раньше с таким фасоном представляли только расклешенные пышные юбки, то теперь миди-длина уместна и для зауженной юбки, и для трапеции, и для «карандаша».



Тенденция №4. Геометрия в моде

Геометрия еще никогда не интересовала девушек так, как в предстоящем осенне-зимнем сезоне. А все потому, что она на одежде, которая стала трендовой. Хотя, согласитесь, клетка и полоска никогда и не покидали женские шкафы. Ну, разве что немного видоизменились, поменяли расцветку и даже стали отвечать современным технологиям.



Тенденция №5. В стиле хиппи

Трудно представить лучшую альтернативу осенней куртке и плащу? Дизайнеры уже пофантазировали на этот счет. И сделали они это на примере пончо в лучших мексиканских традициях: из грубоватой ткани, с бахромой и многоуровневой структурой. Свободный силуэт гармонично впишется в городские пейзажи, а удобство и комфорт просторной и теплой модели порадуют каждую поклонницу практичности и универсальности в одежде.



Тенденция №6. За рамками своего размера

Новый взгляд на размеры распространил свое влияние не только на верхнюю одежду, но и на брюки и свитера. Помните это, когда будете примерять пальто или плащ и захотите попросить у продавца-консультанта размер поменьше. Модели с объемными мешковатыми формами, крой которых создает силуэт «оверсайз», присутствуют в каждой второй модной коллекции.



Тенденция №7. Твиду твид

Когда-то этот материал считался исключительно мужским, пока не вмешалась Коко Шанель. Она прославилась изделиями из твидовой ткани, помогла им медленно, но уверенно переключиться в женский гардероб и придала им статусности. Идеальный материал для осенне-зимнего сезона проявил себя в юбках разных силуэтов, а также в брюках, платьях и сарафанах. Но сегодня твид не одинок. Все изделия из этой ткани дополнены всевозможными вставками контрастных цветов.



Всем известно, что мода быстротечна и переменчива. Как же уследить и успеть за ней, чтобы всегда оставаться модной? Все очень просто. Самое главное – знать основные тенденции сезона, и тогда у вас с легкостью получится всегда быть на пике моды. Удачных и модных вам покупок!

Мира Кайрат

Пять способов сэкономить на путешествии

В августе этого года тенге ушел в свободное плавание, а курсы основных валют подскочили сразу почти на 40%. В такой ситуации самое время задуматься о том, как правильно запланировать или подкорректировать уже задуманный отпуск и сэкономить на путешествии.



На самом деле всевозможных способов сохранить отпускной бюджет гораздо больше, но хотелось бы все-таки выделить пять основных статей расходов, на которых можно существенно урезать и без того нерезиновый семейный бюджет. Самое главное в любом путешествии – это получать удовольствие от процесса созерцания, впитывания культурных ценностей и традиций, оставаясь при этом все-таки в плюсе. Поэтому выбирая место отдыха, нужно четко определиться, для чего вы отправляетесь в определенную страну. Согласитесь, глупо лететь в Тибет за ночной жизнью, а на Ибицу в поисках духовного смысла.

НЕЛЕГКИЙ ВЫБОР

Главный и, пожалуй, самый непростой в кризисный период вопрос для путешественника – это выбор страны для изучения и отдыха. Когда основные международные валюты, доллар и евро, так нестабильны и склонны к росту, лучше все-таки воздержаться от поездок в ту же самую Европу или Сое-

диненные Штаты Америки. Поверьте, существует множество других интересных краев для туризма и отдыха – просто лучше изучите другие страны мира и цены на перелет. Определиться с выбором вам поможет реклама от турфирм. Подпишитесь на самые известные сайты казахстанских и не только туристических компаний и будете всегда в курсе, куда летать дешевле всего, где сейчас пик сезона, а куда и где нет. Кстати, летать в не «пиковый» сезон всегда обходится дешевле!

Узнайте примерный бюджет бывалых путешественников в той или иной стране, что легко сделать на любом форуме в Интернете, где люди безвозмездно делятся своими статьями расходов в пути и просто туристическим опытом. Также учтите, что большинство восточноазиатских стран чаще всего обходятся дешевле европейских и западных городов, но есть одно «но»: если только это не популярное туристское направление. Как, например, Бали или Таиланд, где в самый сезон не только цены взвинчивают в два-три раза, но и вопрос с выбором недорогих отелей стоит гораздо острее.

Вот несколько вариантов отдыха: если вам хочется пляжной неги, то вместо тайских или сейшельских островов в сезон лучше отправиться на индийские курорты в Гоа. Если вам интересна Европа, то лучше выбирать Восточную вместо Западной. По крайней мере, начать лучше с Восточной части Европы, а в другие ее части уже ездить на железнодорожном транспорте. А вот для пакетного туризма, то есть когда all inclusive, лучше выбирать популярные летние направления, причем ближние – это киргизский Иссык-Куль, курортные города Турции или наш родной Алаколь.

Что примерно можно сэкономить: например, если путевка в Таиланд стоит приблизительно от 778 долларов (без питания), то путевка на Бали вам обойдется от 1158 «зеленых» – то есть разница в 380 единиц.

МЕСТНАЯ ВАЛЮТА БЛИЖЕ

При подготовке к той или иной зарубежной поездке всегда встает вопрос о том, какую валюту все-таки лучше брать с собой. По сути, тут проблем возникать не должно: если Европа, причем чаще всего Западная, то вариант один – только евро; то же самое и с США: тут, естественно, доллар. Но при поездке в любую другую страну, по большей части азиатскую и часть Восточной Европы, возникает шанс сэкономить на валюте.

Так, например, если ехать в Восточную Европу (Чехию, Болгарию, Польшу и др.), то можно попробовать поменять на местную валюту часть денег до поездки, то есть в Казахстане. Таким образом можно избежать двойного обмена, меняя сначала доллары или евро дома, а потом их уже на местную валюту в стране пребывания. С «азиатскими» деньгами немного сложнее. Чаще всего в обменных пунктах вам точно скажут, что нужно будет заранее

заказывать определенную сумму для обмена этой валюты. В этом случае совет прост: сделайте все заранее, если будет возможность. Летите в Индию – за месяц-два поменяйте деньги в обменном пункте, чтобы не пришлось делать это два раза: сначала на Родине, потом в стране пребывания.

Если все-таки вы прилетели в страну и имеете на руках только доллары или евро, ни в коем случае не меняйте их, тем более все сразу, в аэропорту или близлежащих обменных пунктах: курс там, как правило, очень невыгоден для туриста! И, конечно же, если у вас не заказан заранее трансфер до отеля, обязательно попросите при обмене валюты дома дать какую-то небольшую сумму в мелких купюрах – так будет проще при оплате такси из аэропорта и прочих расходах.



Что примерно можно сэкономить: например, если за одну рупию в Казахстане дают 3 тенге 62 тьына, а за один доллар – 240 тенге, то теоретически вам за один доллар в Индии должны дать 66 рупий, но фактически по их курсам это будет немного меньше. Но вы и менять-то будете не один доллар.

БРОНЬ С УМОМ

Естественно, бронировать авиабилеты лучше либо заранее, либо спонтанно, то есть по «горящим» путевкам. Но мало кто пользуется так называемыми поисковиками лучших вариантов авиабилетов, которые мониторят цены всех авиакомпаний и предлагают список билетов – от самых доступных до максимально дорогих.

Для того чтобы выбрать наиболее удобный и приемлемый по цене авиабилет в отпуск, нужно просто ввести в поисковую систему фразу «авиабилет в ...», и популярные сайты мигом начнут предлагать «самые дешевые билеты в любую точку мира». Flight.kz, Chocotravel.com, Aviata.kz, Aviaipoisk.kz и многие другие системы поиска выгодных цен на перелет обязательно помогут вам подобрать оптимально удобный вариант и сравнить цены на действующие авиарейсы.



ПУТЕШЕСТВИЕ

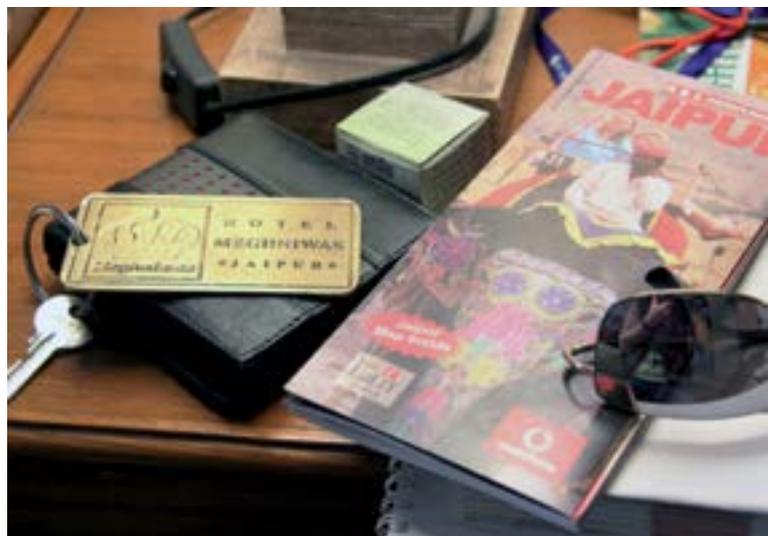
Главное, не забывайте обращать свое внимание не только на ценовую политику, но и на прочие, порой кажущиеся неважными, детали, такие как длительность полета с учетом количества пересадок, питание, время ожидания между стыковками и так далее. Так, например, самыми дешевыми для казахстанских туристов в этом году с учетом продолжающегося кризиса остаются МАУ (Международные авиалинии Украины), которые, по крайней мере, в страны Европы доставят вас безопасно и в меру комфортно за сравнительно небольшие деньги. И не стоит бояться бесполезных и ничем не подтвержденных разговоров о небезопасности украинских самолетов – поверьте, они настолько же опасны или безопасны, как и многие другие.

Что примерно можно сэкономить: например, вы решили отправиться в Прагу и ищете авиабилет из Алматы. Если воспользоваться службой поиска Aviata.kz, то тут вам будут предложены сначала самый дешевый вариант за 130 970 тг. и самый быстрый за 384 487 тг. Если сравнивать цены двух самых дешевых перелетов, то в данном случае разница составит 15 410 тг.

ОТЕЛИ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ

Выгода от раннего бронирования отеля или гостиницы, также как и авиабилетов, имеет место. Здесь все зависит от того, какой именно вид отдыха у вас в планах: расслабленный пляжный или подвижно-активный. Если вы хотите провести недельку-другую на берегу океана-моря, тогда смело бронируйте отель заранее и вообще ни о чем не беспокойтесь.

Другое дело, если вы захотели сразу посетить несколько городов одной страны. В этом случае стоит забронировать только тот отель, в котором вам предстоит остановиться по прилете, остальные места проживания лучше и дешевле искать уже на месте. Например, в индийских городах проще



Если вы хотите провести недельку-другую на берегу океана-моря, тогда смело бронируйте отель заранее

искать не выгодные hostels, где размещаются в одной комнате сразу несколько разных человек, как в Европе, а так называемые гестхаусы – мини-гостиницы, в которых обычно живет сам хозяин дома, но цены при этом гораздо ниже заведений со статусом «отель».

Что примерно можно сэкономить: для примера возьмем индийскую столицу Дели, где можно найти комнату в гестхаусе по цене 1 634 тг. за ночь, а ночь в 5-звездочном отеле будет стоить 16 666 тг. (по данным веб-сайта бронирования Booking.com). Вообще, стоит отметить, что в индийских, как и прочих азиатских странах, стоит внимательней выбирать место проживания: порой можно найти приемлемый вариант за небольшие деньги и наоборот.



ВЫГОДНЫЙ ШОПИНГ

Ну и заключительный и самый простой способ сэкономить деньги в путешествии – выгодный и разумный шопинг. Старайтесь чаще задумываться, насколько та или иная вещь будет нужна в обиходе или будет радовать глаз дома на полке шкафа. И не стоит забывать о весе, так как перевес – штука хлопотная и нервная в любом аэропорту мира.

Для экономного шопинга надо запомнить всего несколько вещей. Первое: не ходить за покупками на популярные рынки, базары или торговые центры, где много туристов, если только они не представляют собой какую-либо историко-культурную ценность или не предлагают эксклюзивные товары.

Второе: нужно обязательно торговаться, если, конечно, менталитет страны это предусматривает. Все блошиные рынки, магазины старьевщиков и прочие нетуристические места торговли лучше искать на форумах в Сети, а не в путеводителях, хотя в книгах Дмитрия Крылова, к слову, есть много полезной информации именно по нетуристическим местам.



Все блошиные рынки, магазины старьевщиков и прочие нетуристические места торговли лучше искать на форумах в Сети

Например, в Стамбуле самым популярным считается представляющий собой историческую ценность Гранд-базар, хотя на самом деле он дороже всех остальных рынков города. А в тайском городе-курорте Паттайя самыми дешевыми рынками, как, впрочем, и у нас, считаются вечерние, только в Таиланде они чаще всего даже не вечерние, а ночные, и все, что продавалось днем, ночью там можно купить значительно дешевле.

Что примерно можно сэкономить: тут все просто и зависит от вашего умения торговаться и сдерживать свою шопинг-манию.

Таким образом, если мы условно сложим всю разницу, которую получили, то в общей сложности можем сэкономить от 500 долларов, а это уже серьезная сумма, которую по возвращении из-за границы можно будет потратить на что-то иное либо сохранить для следующего отпуска.

Путешествие – это всегда интересно и познавательно, и даже такое дело как экономия может превратить его в увлекательное занятие, которое не только добавляет разнообразия в нашу жизнь, но и дает хороший финансовый эффект!

Андрей Нестеров

Фаршированные шампиньоны с сыром

Фаршированные шампиньоны – красивое, вкусное блюдо, которое непременно станет украшением любого праздничного стола и которое очень легко приготовить. Грибы, благодаря сыру, получаются необычными и аппетитными, отлично выглядят и могут с одинаковым успехом подаваться в качестве горячего блюда и как холодная закуска. Поняв однажды принцип приготовления фаршированных шампиньонов в духовке, можно потом легко экспериментировать с разными начинками: любым мясом, рыбой, курицей, овощами, – создавая новые вкусовые сочетания. Этот рецепт можно взять за основу для дальнейших кулинарных экспериментов с фаршированными грибами.



КАФЕ.



ЗОЛОТОЕ
РУНО

Редакция журнала
«ЭМИТИ Pharm»
выражает благодарность
за проведение фотосъемки

кафе «Золотое руно»,
г. Алматы, м-он Аксай-2, дом 16
телефон 8 727 268 88 44
сайт: www.zolotoe.kz

Итак, нам понадобятся (из расчета на одну порцию):

- шампиньоны – 5 шт.
- твердый сыр – 150 г
- лук – 1 шт.
- сливочное масло – 150 г
- соль, перец – по вкусу
- куриный бульон 200 г
- сливки 20% – 100 г
- грибной кубик «Магги» – 1/2



1 Хорошо промыть грибы и отделить шляпки от ножек.

Шляпки сложить в отдельную посуду и убрать, они нам пока не понадобятся.

2 Займемся приготовлением начинки. Ножки от грибов и лук режем на мелкие кубики. Затем тушим их на сливочном масле в глубокой сковороде в течение 5–7 минут на медленном огне. Добавляем сливки, сто граммов куриного бульона (оставшиеся 100 г нам еще понадобятся), половинку грибного кубика «Магги» и тушим еще в течение 5 минут, помешивая. Смесь должна загустеть.

3 Теперь займемся шляпками грибов. Их надо выложить на противень. На дно противня налить оставшийся куриный бульон и поставить запекаться в предварительно разогретую до 180 градусов духовку на 7 минут.

4 Пока шляпки запекаются, натрем сыр на мелкой терке. Достаем противень из духовки, кладем в шляпки приготовленную начинку, сверху обильно посыпаем тертым сыром и снова отправляем в духовку еще на 5 минут, пока сыр полностью не расплавится.

Готовые запеченные фаршированные грибы выкладываем на листья салата, украшаем зеленью, и наше блюдо готово!

**Приятного аппетита вам желает шеф-повар
Жанна Тлегенова**



Октябрь-2015



Овен

(21.03-20.04)

В октябре речь пойдет о сотрудничестве, мирных переговорах, практическом осуществлении какого-то проекта. Пользуйтесь моментом и не теряйте времени зря. Сложные профессиональные ситуации близки к разрешению. Реальна хорошая поддержка друзей, высоких персон, благодаря которой можно значительно улучшить свои позиции. Предприниматели могут рассчитывать на удачные переговоры, плодотворное сотрудничество. И все же на работе многое меняется, приходится приспосабливаться к новым условиям, искать новые пути решения проблем, встречаться с новыми людьми и по-другому строить отношения с прежними партнерами.



Телец

(21.04-21.05)

Октябрь просто создан для того, чтобы двигаться вперед. В профессиональном плане не оглядывайтесь назад – стройте планы, высказывайте идеи и воплощайте их в жизнь. Почти у всего, что начинается сейчас, есть шанс быстро воплощения, хорошей реализации. Связи с коллегами из других городов или стран усиленно развиваются, в первой половине месяца возможна успешная деловая поездка или продуктивные контакты. Финансовая ситуация заметно улучшится. Деньги будут поступать регулярно, и их количество заметно увеличится.



Близнецы

(22.05-21.06)

В октябре появятся новые возможности, масштабные и интересные. Активизируются связи с партнерами из других городов, возможны удачные переговоры, встречи, поездки. В первой половине месяца есть вероятность поступления новых интересных профессиональных предложений, а также денежных поступлений. Больше общайтесь, собирайте информацию и понемногу продвигайтесь вперед. Затевайте новое дело, пробуйте себя на новом месте, в другом качестве. Учитесь, обретайте новые знания, и со временем они принесут вам новые возможности.



Рак

(22.06-22.07)

Октябрь внесет много позитивного в вашу беспокойную жизнь. Стрессы позади, впереди – спокойная работа, стабильная жизнь. Октябрь – важный месяц, от вас потребуются ответственное выполнение своих обязанностей, умение находить общий язык с партнерами и коллегами. Ваши главные козыри в этом месяце – дипломатия, умение сглаживать острые углы, находить компромиссные решения возникших в прошлом проблем. Близится подписание важного соглашения и, быть может, заключение выгодного долгосрочного партнерства. Месяц благоприятен и для финансов, возможны поддержка друзей, получение кредита или прибыль от удачных операций с недвижимостью.



Лев

(23.07-23.08)

Главной тенденцией октября станет дальнейшее развитие зарубежных и иногородних связей. Возможны поездки, перспективные встречи и конструктивные переговоры. Сложные вопросы, связанные с финансами, постепенно решаются, финансовая ситуация улучшается. Расширение дела продолжается, вопросы, связанные с недвижимостью, также продвигаются вперед. В этом отношении показательна вторая половина месяца. Отношения на работе и дома заметно улучшаются, окружающие настроены доброжелательно.



Дева

(24.08-23.09)

Трудиться и еще раз трудиться! В октябре дел будет невпроворот. Придется на несколько шагов просчитывать ситуацию и брать на себя дополнительную ответственность. Хорошо то, что работа будет спориться и приносить радость. Проблемы прошлых месяцев близки к урегулированию, а спорные ситуации с партнерами завершатся почетным для вас компромиссом. В начале месяца в окружении появятся новые лица, но рассчитывать на сотрудничество не стоит: скорее всего, они исчезнут из вашей жизни. Во второй половине месяца появятся планы, связанные с поездкой, которая состоится уже в ноябре. В октябре ваше финансовое положение заметно улучшится, не исключено, что вам вернут долг.



Весы

(24.09-23.10)

В октябре в вашей жизни начнется новый цикл. Время требует разобраться с проблемами, которые на взгляд звезд слишком затянулись. А возможности для этого будут. Вторая половина месяца откроет новые профессиональные перспективы. Отношения с окружающими нормализуются, с тайными врагами и интригами удастся покончить. Все прояснится само собой и ситуация будет выглядеть более решаемой. Активизируются отношения с давними партнерами и старыми друзьями, возможны удачные переговоры и интересные профессиональные предложения. Несмотря на явное улучшение ситуации как в делах, так и в личной жизни, с деньгами могут быть проблемы.



Скорпион

(24.10-22.11)

В октябре вы сможете перевести дух. Можно подвести итоги, освободиться от ненужных отношений, обязательств, поглощающих энергию, и заняться чем-нибудь полезным. Сложные ситуации с друзьями и единомышленниками постепенно разрешаются. Впереди период более спокойный и устойчивый, когда можно навести порядок в делах. Удачно пройдут операции, связанные с недвижимостью, возможны крупные приобретения, а также масштабные ремонтные работы. Служащие могут уйти в отпуск и заняться личными делами. Финансовая ситуация будет стабильной, не исключена поддержка родителей или старших родственников.



Стрелец

(23.11-21.12)

Октябрь предоставит вам новые возможности изменить жизнь к лучшему. В этом месяце вы сможете добиться серьезных успехов в делах. Отношения с партнерами и начальством становятся более сбалансированными, вы сыграете свою роль в действиях команды, за вами охотно последуют, к вам присоединятся. Возможны поездки, интересные предложения, обсуждение дальнейшего сотрудничества. Финансовая ситуация достаточно противоречивая, деньги будут поступать регулярно, но и расходов прибавится, которые будут связаны с семьей, особенно детьми.

Яна Сологерт, астролог



Козерог

(22.12-20.01)

Девиз этого месяца: «Терпение и труд все перетрут». Работа и бурная общественная жизнь займут все ваше время. Служащие могут получить повышение в должности. Финансовая ситуация достаточно благополучна. Деньги будут поступать регулярно, и их количество заметно увеличится. С другой стороны, возрастут и расходы. Это может быть связано с ремонтом или приобретением недвижимости – дома, земли, квартиры. Сложные ситуации в личной жизни постепенно нормализуются. Скорее всего, вы получите то, что желали, и сможете спокойно двигаться дальше. Отношения с родственниками тоже входят в предсказуемую колею.



Водолей

(21.01-18.02)

В октябре ритм жизни меняется к лучшему. Придут новые возможности, а вместе с ними изменится и состояние вашего духа. Октябрь предвещает эффективное разрешение проблемной ситуации, возникшей в недавнем прошлом. Финансовые разногласия с партнерами по делу заметно смягчаются. Возможен достойный и приемлемый для обеих сторон компромисс. Активизируются связи с коллегами из других городов или стран, возможна командировка, новые перспективные предложения. В этом месяце есть вероятность поменять место работы или получить повышение на прежнем месте.



Рыбы

(19.02-20.03)

Прошлый месяц выдался достаточно напряженным, и в октябре у вас появится возможность на время убежать от повседневности, перевести дух, а также посмотреть на происходящее с некоторого расстояния. А это всегда полезно. Удачно сложатся переговоры финансового характера, возможна поддержка партнеров, решение спорных материальных проблем. Звезды рекомендуют взять пару недель отпуска. Возможны удачные приобретения, такие как мебель и прочие предметы, украшающие быт. Возможны успешные переговоры о получении кредита, поддержки партнеров или близкого человека.

ТАЙЛОЛ ФЕН ХОТ

ПАРАЦЕТАМОЛ 500 МГ, ХЛОРФЕНИРАМИН 4 МГ, ФЕНИЛЭФРИН 10 МГ

12 ПАКЕТИКОВ

**Средство от
СИМПТОМОВ
ГРИППА и ПРОСТУДЫ:**

**по 3-4 ПАКЕТИКА
в ДЕНЬ**

- ЖАРОПОНИЖАЮЩЕЕ
- ОБЕЗБОЛИВАЮЩЕЕ
- ПРОТИВООТЕЧНОЕ
- АНТИГИСТАМИННОЕ



Средство применяется для лечения симптомов гриппа и ОРВИ у взрослых и детей старше 12 лет. Не применять при повышенной температуре тела, при беременности, при кормлении грудью, при заболеваниях печени, почек, при приеме антидепрессантов, антикоагулянтов, антиаритмических препаратов, диуретиков, препаратов железа, препаратов лития, при приеме антибиотиков. Противопоказано применение препарата у детей и подростков в возрасте до 12 лет. Не применять при повышенной температуре тела, при беременности, при кормлении грудью, при заболеваниях печени, почек, при приеме антидепрессантов, антикоагулянтов, антиаритмических препаратов, диуретиков, препаратов железа, препаратов лития, при приеме антибиотиков. Не применять при повышенной температуре тела, при беременности, при кормлении грудью, при заболеваниях печени, почек, при приеме антидепрессантов, антикоагулянтов, антиаритмических препаратов, диуретиков, препаратов железа, препаратов лития, при приеме антибиотиков.



АНЗИБЕЛ

таблетки для рассасывания

30 таблеток

**ПОМОЖЕТ
ОТ БОЛИ
В ГОРЛЕ!**



Средство применяется для лечения симптомов гриппа и ОРВИ у взрослых и детей старше 12 лет. Не применять при повышенной температуре тела, при беременности, при кормлении грудью, при заболеваниях печени, почек, при приеме антидепрессантов, антикоагулянтов, антиаритмических препаратов, диуретиков, препаратов железа, препаратов лития, при приеме антибиотиков. Противопоказано применение препарата у детей и подростков в возрасте до 12 лет. Не применять при повышенной температуре тела, при беременности, при кормлении грудью, при заболеваниях печени, почек, при приеме антидепрессантов, антикоагулянтов, антиаритмических препаратов, диуретиков, препаратов железа, препаратов лития, при приеме антибиотиков.



ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАТЬСЯ ПО АДРЕСУ:

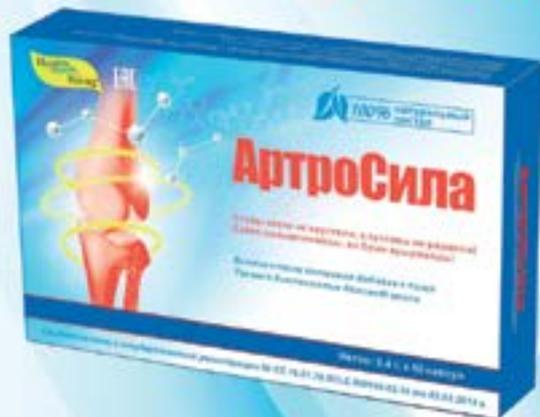
АО «Сибелл» Алмаштинская Фармацевтическая Фабрика» Республика Казахстан, 050008, г. Алматы, ул. Шымкенто, 162 Б.
Тел: +7 (727) 399-50-50 РБХ, факс: +7 (727) 399-60-60, e-mail: info@sibell.kz, www.sibell.kz. Лицензия № ИТСП 64604519P от 09.09.2003 г.

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

PK-PC-3-MO15Q33 от 24.09.2012г. до 24.09.2015г.
PK-PC-3-MO15Q34 от 24.09.2012г. до 24.09.2015г.

Артросила® Сүйек сықырламайды, ал буын ауырмайды!

"Артросила" капсуласының компоненттері 100% табиғи және ағзаға қауіпсіз болып табылады. Құрамында зиянды және токсинді компоненттер жоқ. 12 жастан жоғары жастағы адамдарға арналған.



Әсер ету сипаттамасы:

- Буынның қабынуы, буынның жастық деформациясы, буын арасындағы шеміршектің кешендік дистрофиялық бұзылуы, сүйек тығыздығының төмендеуі сияқты аурулармен күресте қосымша ем ретінде жүреді. Сүйекті қатайтады және қалпына келтіреді;
- Сүйек сынған және шыққан жағдайда тірек-қимыл аппараты функциясын қалпына келтіреді;
- Шеміршек ұлпасын қалпына келтіріп және қайта табиғи жаңару процесіне көмектеседі;
- Буын мен бұлшық еттегі, аяқ, бел, мойын омыртқасындағы ауруды, қабыну мен ісікті кетіріп, іс-әрекеттегі қиындықты төмендетеді;
- Бұлшық ет ұлпасының созылмалдылығын жоғарылатады;
- Ағзаның қартаю процесін тежейді және ағзаны қалыпты жағдайға алып келеді.



Толық курс үш қораптан тұрады.

- Бірінші ай: күніне 2-3 рет бір қабылдағанда 2-3 капсуладан тамақтан кейін қабылдау керек.
- Екінші ай: күніне 2 рет бір қабылдағанда 2 капсуладан (таңертең және кешке), тамақтан кейін қабылдау керек.

Колдану аясы жөніндегі толық ақпаратты нұсқаулықтан қараңыз

ББК дәрі болып табылмайды.
Мемлекеттік тіркеу туралы куәлігі:
№KZ.16.01.78.003.E.000144.02.14
03.02.2014 жылдан бастап



ЖШС "Health Rising" (Хеле Райсинг) 050000,
Алматы қаласы, Мауленов көшесі 71/80-82.
Телефон: +7 (727) 327-27-91;
Сайт: health-rising.kz

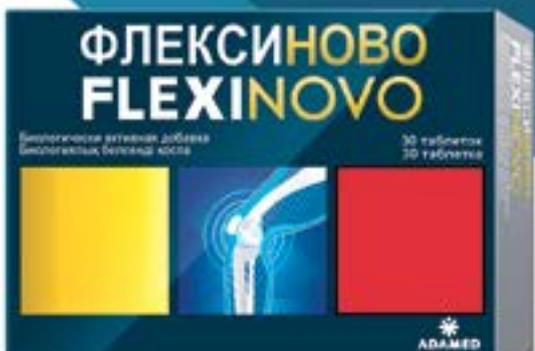


ФЛЕКСИНОВО

ОСНОВА ЗДОРОВЫХ
ПОДВИЖНЫХ
СУСТАВОВ

**Уникальный комплекс
для ваших суставов:**

- **Иновационная гиалуроновая кислота** улучшает качество суставной смазки, предотвращая изнашивание поверхностей суставов
- **Коллаген II типа** способствует восстановлению связочного аппарата
- **Хондроитин сульфат, глюкозамин сульфат** восстанавливают хрящевую ткань
- **Экстракт корня имбиря** благоприятно воздействует на подвижность суставов



ФЛЕКСИНОВО
FLEXINOVO

Биологически активная добавка
Биологически белая/белый/красный

30 таблеток
10 таблеток

ADAMED

ИННОВАЦИИ. КАЧЕСТВО. ДОСТУПНОСТЬ.

Представительство АО «Пабьяницкий фармацевтический завод Польфа» в Республике Казахстан
г. Алматы, пр. Абая, 109В, БЦ «Глобус», офис 13-2

www.flexinovo.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.

ЗАО «Доминанта-Сервис» 142100 г. Подольск, ул. Комсомольская, д. 1(495) 580-30-60, www.dominanta-service.ru

РЕКЛАМА

Рег. уд. «ЗВЁЗДОЧКА-ПРОПОЛИС» №RU.77.99.11.003.E.000287.01.15 (ромашка-кайенский), №RU.77.99.11.003.E.000288.01.15 (с ароматом мёд-лимон), №RU.77.99.11.003.E.000289.01.15 (лимон-кайенский) от 15.01.2015 г.