



СКИДКА 5 %

Промокод действует с 01.10 по 31.10.16!

AMITYPHARM1 – Алматы и Алматинская область, Талдыкорган,
Тараз, Жамбылская область, Шымкент, ЮКО,
Кызылорда и Кызылординская область

AMITYPHARM2 – Актау и Мангистауская область

AMITYPHARM3 – Астана, Акмолинская область, Кокшетау,
Петропавловск, СКО, Павлодар и Павлодарская область

AMITYPHARM4 – Караганда и Карагандинская область

AMITYPHARM5 – Костанай и Костанайская область

AMITYPHARM6 – Актобе, Актюбинская область,
Атырау и Атырауская область, Уральск, ЗКО

AMITYPHARM7 – Усть-Каменогорск, ВКО, Семей





Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

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

Над номером работали:

Галина Хван, Наталья Григорьева, Дарья Сидорова,
Валерий Коситов, Екатерина Малинникова,
Наталья Андрейчук, Елена Карчевская, Алия Юсупова,
Мира Кайрат, Анна Танакова, 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 Print House Gerona
Казахстан, г. Алматы, ул. Сатпаева 30А/3, оф. 124

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

Старость – не радость?

ВОПРОС НОМЕРА

Радикулит

4



КАРЬЕРА

73% кандидатов получили отказ
в трудоустройстве без объяснения причины

14

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОТДЕЛ

Обзор законодательства
в сфере фармации

О пенсионном обеспечении

20



МАРКЕТИНГ

Разработка моделей систем мотивации
персонала аптеки

Как построить отношения с доктором
при помощи интерактивного
мобильного контента

Три примера успешных продаж:
шире, лучше, эффективнее

28

В ПОМОЩЬ
ПЕРВОСТОЛЬНИКУ

О правилах работы
с пожилыми посетителями аптеки

36



КОНФЛИКТНАЯ ЗОНА

Старики-работники



40

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Дорогие мои старики



58

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

Готовь старость смолоду



42

ЭМИТИ ТУР

Грузия
Малазияя



60

ОТНОШЕНИЯ

Семья по правилам и без

46

ИСПЫТАНО НА СЕБЕ

Странный иностранный

66

ВОСПИТАНИЕ

Как помочь ребенку освоиться
в новой школе

50

Я ХУДЕЮ

Как питаться в пожилом возрасте

68



КУЛЬТПРОСВЕТ

Бабушки советского кино

54

ПОДИУМ

Модная осень 2016

72



АСТРОПРОГНОЗ

Октябрь

74

РАДИКУЛИТ

Галина ХВАН, врач высшей категории, к.м.н., отличник здравоохранения РК

Спина, по мнению врачей, одна из самых плохо приспособленных к условиям современной жизни частей нашего организма. Чрезмерный комфорт, бешеный ритм, регулярные перегрузки и сидячий образ жизни – враги здоровья в целом и позвоночника в первую очередь.

Позвоночник является несущим внутренним каркасом, который позволяет нам удерживать равновесие, двигаться и полноценно жить, т.к. обеспечивает практически все жизненно важные функции организма.

Пугающая статистика неумолима: более половины людей к 30 годам уже имеют проблемы с позвоночником. В чем причина столь катастрофического положения вещей и можно ли как-то уберечься от этих болезней?

Часто можно услышать фразу: у меня радикулит. Причем обычно люди под этим подозревают свой диагноз. Однако мало кто знает, что радикулит – это не самостоятельное заболевание. Это лишь симптом, свидетельствующий о поражении элемента нервной системы, или, попросту, нерва. Этот факт чрезвычайно важен в лечении: нет смысла лечить радикулит, когда налицо функциональные изменения в организме.

Все болезни позвоночника можно поделить на две группы в зависимости от механизма поражения.

К первой группе относятся болезни позвоночника, вызванные развитием *воспалительного процесса*. Таким болезням часто предшествуют переохлаждения, обострения хронических заболеваний и т.д. При таких болезнях поражение может затрагивать не только сам позвоночник, но и другие органы. *К воспалительным заболеваниям относится радикулит.*

Радикулит (от латинского *radicula* – корешок и *itis* – воспаление) – **поражение корешков спинномозговых нервов, характеризующееся болями, нарушением чувствительности, а иногда и двигательными нарушениями.**

При второй группе заболеваний имеют место *дегенеративные и дистрофические изменения* в позвоночнике на разных стадиях. К этой группе относятся остеохондроз, протрузия дисков, позвоночная грыжа диска. Наиболее частая возрастная группа болеющих – люди старшего возраста.

По статистике радикулит встречается у каждого третьего жителя Земли. Исследования последних десятилетий показали, что это заболевание значительно помолодело. В настоящее время от радикулита страдают не только люди старше сорока лет, но и молодежь. Зачастую радикулитом болеют профессиональные спортсмены и люди, занимающиеся умственным трудом, в частности сидящие целыми днями за компьютером.



ПРИЧИНЫ РАДИКУЛИТА

Чаще всего причиной радикулита бывает сдавление, ущемление корешков позвонками, между которыми они находятся. Причиной же сдавления являются различные деформации позвоночника. Деформации, в свою очередь, могут быть следствием остеохондроза – дистрофических изменений в позвоночнике, преимущественно в межпозвоночных дисках (межпозвоночные грыжи). Другими причинами деформаций могут быть врожденные пороки развития позвоночника, травмы.

Также врачи выделяют радикулит, возникающий на фоне воспалительных процессов в органах малого таза. Причины этих видов радикулита все те же: чрезмерное сдавливание нервных корешков и нарушение кровоснабжения в поврежденной области. Единственный вид первичного радикулита – это воспаление корешков спинного мозга в результате вирусного поражения. Однако даже в данном случае радикулит считается симптомом на фоне основного заболевания. Радикулит вследствие чисто воспалительных изменений в корешках, вследствие опухолей, а также рефлекторного характера при заболеваниях внутренних органов отмечается гораздо реже.

Причиной появления межпозвоночной грыжи может стать как недостаточная двигательная активность, так и чрезмерное усердие во время работы и выполнения физических упражнений, большие нагрузки. То есть в группу риска попадают и лежебоки, которым трудно оторваться от дивана, и мечтающие о мускулистом теле любители тренажерных залов. Постоянное сидение за компьютером тоже ни к чему хорошему не приведет – за приятное времяпрепровождение в соцсетях приходится расплачиваться замедлением обмена веществ, которое чревато не только лишними килограммами, но и плохим питанием всех мышц организма, соединительных тканей.

Мужчины, которые выполняют тяжелую физическую работу, рискуют стать «счастливыми» обладателями болезней позвоночника в самом расцвете сил (после 25–30 лет). Также подвержены опасности и культуристы, которые до умопомрачения поднимают штангу с большим весом.

У страдающих варикозным расширением вен и геморроем тоже больше шансов получить болезнь позвоночника, потому что эти два заболевания аналогичны по своей природе: причиной их развития является слабость соединительной ткани.

В категорию потенциальных пациентов, страдающих межпозвоночной грыжей, попадают люди с избыточным весом, ведущие малоподвижный образ жизни или находящиеся длительное время в одной позе (водители; работающие за компьютером и любители онлайн-игр).

Вывод напрашивается сам собой: гиподинамия и чрезмерные нагрузки могут стать причиной болезни. Поэтому нужно помнить о том, что все хорошо в меру.

Что может спровоцировать приступ радикулита:

1. Неловкие движения и «неправильное» поднятие тяжестей.
2. Стресс.
3. Нарушение обмена веществ в организме.
4. Инфекция.

СИМПТОМЫ РАДИКУЛИТА

В первую очередь радикулит – это острая, практически нестерпимая боль, которую очень трудно перепутать с чем-то другим. Болевой синдром появляется внезапно и может оказаться результатом нагрузки на поясницу или же возникнуть в состоянии покоя.

Спазм, застигший человека в неестественной позе (наклон корпуса), заставляет оставаться в ней до купирования приступа острой боли. Возможности разогнуться практически нет: боль сковывает движения и ассоциируется у пациента с параличом.

Симптомы радикулита варьируются от умеренных до тяжелых. Тип и распространение боли зависят от локализации сдавленного нерва. При шейном радикулите боль чаще наблюдается в области предплечья, чем непосредственно в шее. Для поясничного радикулита характерна боль не столько в пояснице, сколько в голени.

Симптомы радикулита могут включать:

- острую боль в пояснице, которая иррадирует в стопу;
- острую боль, которая усиливается при кашле и чихании;
- онемение кожи ноги и стопы;
- слабость и покалывания в шее и руке;
- слабость и покалывания в пояснице и ноге;
- изменения чувствительности;
- выпадение или снижение рефлексов;
- боль в плече;
- боль в руке;
- боль, усиливающуюся при движении шеи и головы.

Наиболее характерные симптомы радикулита – боли по ходу нервных корешков, нарушение чувствительности, иногда двигательные расстройства.

Радикулит принято условно разделять на **грудной, пояснично-крестцовый, шейно-грудной и шейный**.

Следует отметить ряд важных особенностей при различных типах поражения позвоночника. Многие страдающие пояснично-крестцовым радикулитом сталкивались с ситуацией, когда им при обострении ставили разные диагнозы: то люмбаго,

ВОПРОС НОМЕРА

то радикулит, то ишиас. Все это – разные стадии одного и того же процесса. Люмбаго – это первая, острая стадия, когда человека вдруг или постепенно «скрючивает» (лучше не скажешь). Такое состояние может быстро пройти, но может и затянуться. Если процесс переходит в следующую стадию, серьезно затрагивающую нервные корешки, говорят о радикулите. При этом боль уже может распространяться по задней поверхности бедра и голени, нарушается кожная чувствительность на бедре, голени, стопе. Ишиас – это вовлечение в процесс седалищного нерва с характерной болью по всей задней поверхности бедра.

Грудной (и шейно-грудной) радикулит имеет коварный характер, он очень часто вводит больных (а нередко и врачей) в заблуждение и повергает в панику. При левосторонней локализации почти все больные принимают боль в левой половине грудной клетки за сердечную. Нередко бывает даже трудно разубедить их, особенно если когда-то не очень опытный врач ошибся в диагнозе. Многие больные годами так и пьют при хроническом грудном радикулите сердечные капли и таблетки. Путаница происходит еще и потому, что приступы грудного и шейно-грудного радикулита нередко сопровождаются сердцебиением и чувством страха, что вызвано сопутствующими вегетативными расстройствами. При правостороннем грудном и шейно-грудном радикулите больные часто опасаются патологии легких. Одна из особенностей грудного радикулита – иррадиация боли по ходу межреберного нерва, отходящего от пораженного нервного корешка. В таких случаях боль может ощущаться не только в спине, но и в боковой и передней поверхности грудной клетки, что еще больше настраивает больных на мысли о болезнях сердца или легких.

ПОЯСНИЧНЫЙ РАДИКУЛИТ

Наиболее частой клинической формой является поясничный радикулит. Поясничный отдел позвоночника состоит из пяти позвонков, между которыми сверху и снизу от межпозвоночных дисков отходят по два спинномозговых нерва – всего их восемь пар. Нервные корешки отдела иннервируют мышцы поясницы и передней поверхности живота, ягодичные мышцы и мышцы нижних конечностей. Также часть нервных волокон иннервирует органы малого таза. У женщин это матка, яичники, маточные трубы, мочевого пузырь, почки; у мужчин это предстательная железа, мочевого пузырь, почки.

Заболеванию чаще подвержены люди, проживающие в развитых странах, так как заболевание преимущественно связано с малоподвижным образом жизни.

Радикулитом поясничного отдела позвоночника чаще страдают женщины. Возрастная группа лиц, характерная для данного заболевания, – 50 лет и старше.

Причины возникновения

1. Заболевания, приводящие к воспалению спинномозговых корешков в поясничном отделе позвоночника:

- спондилиты (воспаление позвоночного столба) в поясничном отделе – чаще всего встречается сифилитический, туберкулезный и гонорейный спондилит;

- вирусные инфекции организма, которые с током крови могут попадать в поясничный отдел позвоночника и вызывать воспаление спинномозгового нерва;

- миозиты – воспаление мышц поясничного отдела позвоночника.

2. Заболевания, приводящие к ущемлению спинномозговых корешков в поясничном отделе позвоночника:

- травмы позвоночного столба в поясничном отделе: вывихи позвонков в поясничном отделе позвоночника; смещение и переломы позвонков в поясничном отделе.

- хронические заболевания позвоночного столба: ревматоидный артрит поясничного отдела позвоночника; болезнь Бехтерева;

- грыжи межпозвоночных дисков в поясничном отделе позвоночника;

- грыжи Шморя в поясничном отделе;

- остеохондроз поясничного отдела позвоночника.

3. Врожденные аномалии развития позвоночника:

- сколиоз;

- поясничный лордоз.

4. Также поясничный радикулит может возникать у людей с совершенно здоровым позвоночником, но при наличии факторов риска, к которым относят:

- женский возраст после 50 лет;

- эндокринологические заболевания: гипотиреоз, гипертиреоз, сахарный диабет;

- ожирение или наличие избыточной массы тела;

- занятие спортом, который связан с подъемом тяжести (культуризм, тяжелая атлетика);

- работа, связанная с постоянными наклонами, поворотами и поднятием тяжести (например, грузчик, уборщица, работа в заводских цехах).

Симптомы поясничного радикулита

Для поясничного радикулита характерно:

- резкие, интенсивные боли в поясничном отделе позвоночника, усиливающиеся при незначительной физической нагрузке;

- боли могут уменьшаться при удобном положении тела, где расслабляются поясничные мышцы, – это достигается в положении лежа на спине или на боку, стоя на «четвереньках» с высокой подушкой под животом;

- режущие, колющие боли в ягодичной области;
- ноющие боли в нижних конечностях;
- нарушение чувствительности и двигательной активности нижних конечностей;
- боли внизу живота;
- боли при мочеиспускании;
- боли во время полового акта;
- нарушение мочеиспускания;
- эректильная дисфункция.

ДИАГНОСТИКА

Предварительный диагноз радикулита устанавливается на основании:

- жалоб пациента;
 - длительности заболевания (для поясничного радикулита характерно острое начало, с быстрым развитием всех симптомов);
 - внешнего осмотра (это позволяет выявить точное место возникновения боли, а также предположить сегмент поясничного отдела позвоночника, где случилось воспаление или ущемление);
 - общего анализа крови, в котором будут присутствовать воспалительные изменения (увеличение числа лейкоцитов и лимфоцитов, сдвиг лейкоцитарной формулы влево, повышение СОЭ (скорости оседания эритроцитов));
 - общего анализа мочи – для исключения заболеваний почек, при которых также могут встречаться такие симптомы.
- Окончательный диагноз** устанавливается на основании:
- рентгенографии, на которой будет визуализироваться заболевание позвоночного столба, приведшее к ущемлению спинномозгового корешка;
 - КТ (компьютерной томографии) – с помощью данного метода можно выявить характер заболевания, т. е. увидеть, воспаление это или ущемление;
 - МРТ (магнитно-резонансной томографии), при помощи которой можно выявить точное место поражения и степень сдавления корешка;
 - ЭМГ (электромиографии) – при помощи данного метода можно проследить, какой спинномозговой нерв пострадал.

ЛЕЧЕНИЕ РАДИКУЛИТА

Опытный врач без труда отличит радикулит от симптомов других заболеваний при осмотре и пальпации с применением особых физиологических тестов. Стоит отметить, что при появлении подобных болей визит к врачу должен быть обязателен и безотлагателен.

Человеку, не имеющему медицинского образования, сложно диагностировать радикулит и не спутать его, например, с почечной коликой, создающей серьезную угрозу для жизни и здоровья.

Консервативные методы лечения

В группу методов входят физиотерапевтическое и медикаментозное лечение, а также диета. На время лечения больного в остром периоде (сильные боли и невозможность нормального движения) показан постельный режим. В это время (обычно этот период составляет не более недели) нужно спать на жесткой постели.

1. Лекарственная терапия (снятие воспаления, уменьшение отека близлежащих тканей и облегчение боли).
2. Физиотерапия (комплекс мероприятий, целью которых является улучшение кровообращения в тканях близ корешков нервов, снятие или снижение боли).
3. Массаж (если отсутствуют противопоказания).
4. Методы мануальной терапии (снятие спазмов и болей).
5. Иглоукалывание и иглорефлексотерапия (воздействие на биологически активные точки на теле, восстановление нормального проведения импульсов через нервные волокна).
6. Лечебная физкультура (восстановление нормальной биомеханики в позвоночнике за счет физической нагрузки).

Применяются следующие лекарственные препараты:

- анальгетики (обезболивающие препараты);
- противовоспалительные средства;
- новокаиновая блокада (кроме того, могут применяться лидокаин, тримекаин);
- витамины (В1, В12);
- дегидратанты (фуросемид, диакарб) – для выведения излишка жидкости, снятия отеков;
- ганглиоблокаторы (пентамин, гексоний) – для снижения передачи нервных импульсов;
- миорелаксанты – для снижения тонуса мускулатуры;
- гормональная терапия.

Для улучшения микроциркуляции в организме также могут назначаться специальные препараты (трентал, компламин) или биогенные стимуляторы. Биогенные стимуляторы – это препараты, которые могут влиять на обменные процессы, происходящие в тканях организма.

Для снижения боли также часто рекомендуют принимать такое положение тела, при котором голова немного приподнята (наклонная плоскость). Иногда назначают горизонтальное вытягивание при помощи малых грузов (применяют специальный стол).

К физиотерапевтическим методам относятся:

- токи Бернара (диадинамотерапия) – электролечение импульсными токами;

ВОПРОС НОМЕРА

- ультрафиолетовое облучение (лечебное воздействие УФ-лучей) – запускаются фотохимические и фотофизические процессы в организме;
- УВЧ (действие высокочастотного магнитного поля) – тепловой эффект от образующегося магнитного поля ультравысокой частоты на организм человека;
- индуктотерапия (аналогично УВЧ, действует электромагнитное поле) – происходит индуктивная передача поля;
- электрофорез с использованием прозерина (глубокое проникновение лекарственного средства благодаря использованию импульсного либо постоянного тока).

Наряду со специальной гимнастикой и массажем, таким больным показаны занятия в бассейне (подводное вытяжение и массаж). Подобный эффект оказывают занятия в специальной ванне с использованием тракционного щита (приспособление наподобие щита для кровати – твердый и ровный).

После окончания острой стадии радикулита больным рекомендуется пройти курс санаторно-курортного лечения. Наилучший эффект достигается от применения бальнеотерапии (лечение минеральными водами) и грязелечения.

При назначении лечебной физкультуры учитываются индивидуальные особенности человека (возраст, вес, образ жизни), локализация воспалительного процесса, сопутствующие заболевания. Так, противопоказаны такие упражнения в случаях резко выраженных болей, когда они усиливаются при физической нагрузке.

При оптимально подобранном комплексе упражнений можно значительно укрепить мышечный корсет и нормализовать обменные процессы в областях поражения.

Лечебная гимнастика в комплексе с массажем и другими методами физического воздействия, как правило, помогает избавиться от боли, увеличить силу мышц брюшного пресса, бедер и всей спины. Обычно в случаях пояснично-крестцового радикулита подбираются облегченные положения тела.

Например, при выполнении упражнений лежа нужно подкладывать валик под колени (в положении на спине) и подушку – в положении на животе. Чтобы разгрузить позвоночник, занимают коленно-локтевую позу, опираясь на колени.

В начале занятий очень полезно полежать в течение 5–30 минут на наклонной плоскости (угол такого наклона должен составлять от 20 до 40 градусов). Благодаря этому позвоночник вытягивается и расширяются межпозвоночные щели (соответственно, уменьшается сдавливание корешков).

Упражнения помогают распределить векторы нагрузки, и давление на корешки спинного мозга снижается. Улучшается эластичность связок, мышц.

Человеку становится легче двигаться. Одновременно с лечебным эффектом гимнастика служит профилактикой развития рецидивов заболевания.

Если все вышеназванные способы не приносят желаемого эффекта, при наличии показаний больному предлагают хирургическую операцию, в ходе которой производится декомпрессия корешков (снятие давления тканей на нервы при помощи разреза). Основным показанием к операции служит наличие сдавливания спинного мозга и конского хвоста (пучок нервных корешков в конечных отделах спинного мозга).

ФИТОТЕРАПИЯ И НАРОДНАЯ МЕДИЦИНА

Многие растения обладают рядом целебных свойств, помогающих в борьбе с этим коварным заболеванием.

Чеснок обладает массой полезных качеств. Он не только может помочь снять болезненные симптомы во время обострения, но и способен излечить недуг. Процедуру нужно проводить утром. Необходимо взять три большие головки чеснока. Очистить и сварить в 0,5 литрах воды (не более 5 минут). Затем чеснок нужно измельчить, чтобы получилась кашка. Полученную массу выкладывают на ткань (марля, салфетка, полотенце) и прикладывают к больному месту. Сверху нужно укрыться пленкой (целлофаном) и обернуться в теплую ткань (шарф, платок). Этот компресс нужно оставить на целый день. На ночь можно снять. Несколько таких процедур могут надолго избавить от болей и дискомфорта. А если их делать регулярно, можно забыть о радикулите навсегда.

Широко известен простой способ лечения с применением **поваренной соли**. Такое лечение нужно проводить не менее недели. Необходимо взять шерстяную ткань (связать, вырезать из готового изделия). Нужен кусочек, чтобы он мог прикрыть место, где присутствует боль. Эту шерстяную ткань нужно замочить на 1–1,5 часа в крепком соленом растворе. Берут 3–4 ст. л. соли на 1 стакан воды. Когда ткань высохнет, к ней по краям нужно пришить резинку (иди две). Это нужно для того, чтобы можно было хорошо зафиксировать ткань на пояснице. Носить такую повязку можно долго. Если сильно печет, нужно ее периодически снимать. Боль и другие признаки радикулита обязательно пройдут примерно через 5–7 дней.

Следующий способ предусматривает **посещение бани или сауны (при отсутствии противопоказаний)**. Необходимо хорошо распариться. Если вы пошли в русскую баню, нужно хорошо разогреть и распарить тело веником, особое внимание при этом уделить поясничной области. Затем нужно лечь на живот и попросить кого-то из близких людей тщательно втирать в поясницу мыло (черное, хозяйственное). Втирать мыло нужно не менее пяти минут. Начинать нужно с мягких движений, постепенно переходя к активным и сильным втираниям.



Больные места можно растирать **настойкой из черемши**. Затем нужно укутать больного и уложить в постель. Но настойка должна быть уже готова к этому времени. Для приготовления такой настойки нужно в трехлитровую банку уложить траву черемши (до самого верха), уплотнить ее и залить спиртом. Спирт можно заменить водкой или самогонном. Банка с лекарством должна выстояться в темном месте не меньше месяца. По истечении указанного срока нужно процедить настойку, разлить по бутылкам и поставить в холодильник.

Очень хорошо снимает симптомы радикулита **мазь из багульника болотного**. Ее можно купить в аптеке, но лучше приготовить в домашних условиях. Для этого необходимо взять 2 ст. л. сухой травы растения. Залить траву подсолнечным маслом (5 ст. л.). Подогреть на огне, довести до кипения, но не кипятить. В теплом виде вылить лекарство в стеклянную посуду (банку) и плотно закупорить. 10–12 часов эту смесь не нужно трогать, чтобы она отстоялась. Затем банку нужно открыть, лекарство процедить через марлю. Теперь ее можно использовать в лечебных целях. Полученным маслом нужно смазывать и растирать больную шею, спину. Процедуру нужно повторять утром и вечером.

Считается, что при остром приступе радикулита важно хорошенько прогреть больное место. Для этого многие применяют **перцовый пластырь**,

который наклеивается на больное место и носится, в зависимости от ощущений, до двух суток. После этого при необходимости наклеивают новый пластырь.

Однако хотелось бы напомнить о том, что **сильное прогревание только усиливает воспалительный процесс**. Поэтому в самом начале заболевания лучше все-таки воздержаться от любых тепловых процедур. Более того, порой в первые часы приступ радикулита снимается как раз холодом (обливанием холодной водой или «холодной грелкой»). Если вы не успели этого сделать, а боли усиливаются, то можно поставить на поясницу **компресс с хреном**. Для этого тертый хрен вместе с его соком прикладывается к больному месту (для уменьшения жжения можно добавить в него сметану).

При радикулитах может помочь **самомассаж**. Так, при шейных радикулитах массируются точки, расположенные на спине чуть ниже шеи (их можно нащупать – они расположены почти там же, где находятся точки выхода затылочных нервов, и они при этом достаточно болезненны). Самомассаж нужно проводить указательными пальцами синхронно с обеих сторон сначала слегка, а затем – с усилием.

При пояснично-крестцовом радикулите в течение двух-трех минут с помощью больших пальцев массируются одновременно с обеих сторон точки выхода седалищных нервов и чуть выше них.

ВОПРОС НОМЕРА

Кроме того, при домашнем лечении радикулита не забывайте об **аппликаторе Кузнецова**, помогающем снимать достаточно быстро начальные проявления болевого синдрома за счет своеобразной акупунктуры (аппликатор этот в наши дни продается практически в любой аптеке).

ФИЗИОТЕРАПЕВТИЧЕСКОЕ ЛЕЧЕНИЕ

Лечение проходит в условиях физиотерапевтического отделения, наиболее подходящими процедурами при радикулите поясничного отдела позвоночника являются:

- массаж поясничного отдела, 10–20 сеансов;
- иглорефлексотерапия, 15–20 сеансов;
- лечебная гимнастика для поясницы, длительность занятий 2–3 месяца;
- электрофорез на поясничный отдел позвоночника по схеме: первые пять дней наносят гидрокортизон, последующие пять дней наносят лидокаин;
- магниты на поясничную область, курс лечения 10–12 сеансов.

ДИЕТА

Рекомендации по питанию во время заболевания:

- учитывая прием многих групп медикаментов, показано дробное питание, малыми порциями;
- исключить из рациона полностью: копченое, соленое, жареное, острое, жирное, алкоголь, газированную воду, кофе, крепкий чай, большое количество сладкого.

ПЕРВАЯ ПОМОЩЬ ПРИ ПОЯВЛЕНИИ СИМПТОМОВ РАДИКУЛИТА

Очень часто люди, имеющие симптомы этого заболевания, не спешат обращаться в медицинское учреждение для оформления больничного листа. Бывает, что острая, простреливающая боль застигает врасплох в самый разгар рабочего дня. В этом случае первым делом нужно принять позу, которая максимально облегчит боль. Идеальным вариантом считается полусидячая поза с опорой на выпрямленные руки.

Следует запомнить, что *после прекращения острой боли резко вставать противопоказано*. Лучше всего опереться на что-нибудь или попросить помощи у рядом стоящего человека. Подниматься необходимо постепенно, медленно, чтобы центр тяжести успел перенестись в другое место, на точку опоры. Первое время обязательно при ходьбе использовать какую-нибудь опору, например, трость.

Если боль возникла в домашних условиях, то первым делом нужно обеспечить состояние покоя и максимально удобное положение тела, при котором болезненные ощущения будут менее чувствительными. Самостоятельно можно сделать специ-

альный корсет, состоящий из плотной хлопковой ткани и нескольких слоев газеты. Его нужно крепко зафиксировать в области поясницы и носить для облегчения боли, можно даже оставить на ночь.

Положить заболевшего человека рекомендуется на жесткую ровную поверхность; это может быть даже пол, если он теплый. Лучшая поза для сна и отдыха – на боку, с подложенным под поясницу валиком или подушкой. Такое положение тела способствует максимальному снятию напряжения с поясничных мышц, и болезненные симптомы станут менее ощутимыми.

Такие простые методы избавления от простреливающей боли должны знать все имеющие дело с диагнозом пояснично-крестцового радикулита. Специалисты категорически запрещают терпеть приступы боли: это очень отрицательно действует на состояние нервной системы. Можно принять обезболивающие лекарственные препараты: аспирин, анальгин, но-шпа (если нет противопоказаний).

Эти препараты являются стандартным набором любой семейной аптечки, они оказывают быстрое обезболивающее действие, снимают спазмы мышц и облегчают симптомы.

МЕРЫ ПРОФИЛАКТИКИ

Основой профилактики радикулита являются *правильная осанка*, а также *рациональная организация труда и отдыха*. Очень важно аккуратно относиться к своим движениям, особенно к тем, которые связаны с подъемом тяжестей. Когда происходит подъем груза, необходимо сгибать колени, приседая при этом (прием штангиста), чтобы нагрузка была на ноги. Неправильно поднимать тяжесть, нагружая при этом спину (сгибая тело на прямых ногах).

Если по роду профессии вам приходится постоянно находиться в одной позе (стоять или сидеть), нужно периодически разминать тело. Если вы постоянно сидите, например, за компьютером, научитесь опираться на спинку стула, при этом нужно делать упор на обе ноги.

Не нужно сутулиться и напрягаться в обычной позе. Спина и голова должны быть ровными. В принципе, *нужно всегда держаться прямо* (стоя, сидя, в процессе ходьбы). Если при сильной усталости, например, когда приходится долго стоять, вы согнулись в спине, обязательно нужно опереться головой на руки. Это снимет часть нагрузки с межпозвоночных дисков. При сильной усталости от длительного стояния лучше, конечно, прилечь, принять горизонтальное положение. Но если такой возможности нет, лучше отдыхать стоя. Ведь в этом положении нагрузка на диски гораздо легче (почти в три раза), чем при сидении.

Периодически нужно разминаться, делать перемены на 30 минут. При этом нужно делать круговые



движения головой и шеей, наклониться по несколько раз вправо и влево, вперед и назад. Можно массировать самому себе поясницу.

Для того чтобы избежать обострений заболевания и болезненных приступов, необходимо обязательно двигаться. Люди, которые лежат в постели и ждут, когда пройдет их заболевание, совершают огромную ошибку.

Боль и скованное чувство в суставах всегда проходят при активном движении. Даже если это обычная ходьба пешком и умеренные физические нагрузки. Активные движения стимулируют работу мышц и снимают с них напряжение. К тому же благодаря физической нагрузке сжигаются лишние калории, вес приходит в норму, исчезает угроза ожирения. Ведь лишний вес всегда создает дополнительную нагрузку на все органы, а позвоночник при этом особенно страдает.

Для профилактики таких проблем лучше всего подходят спортивная ходьба, танцы, плавание. Конечно, это нужно делать не в период обострений, а в то время, когда вы нормально себя чувствуете. Однако в таких занятиях злоупотреблять нагрузкой не стоит. Так, необходимо исключить резкие движения, прыжки и бег трусцой.

Для того чтобы избежать обострений, нужно внимательно относиться к оборудованию своего спального места. Специалисты утверждают, что неудобная поза во время сна – главная причина развития радикулита. Кровать должна быть жесткой, спать нужно на небольшой подушке, чтобы не образо-

вывалось резкого перегиба в шее. Лучше всего для этого подходит ортопедический матрас на ровной кровати. Можно подложить под обычный матрас щит из досок, расположив его таким образом, чтобы изголовье было немного выше.

Очень эффективной при таких проблемах является сауна. При тепловом воздействии происходит выведение накопленных солей, изгоняется лишняя жидкость из организма, благодаря чему спадают отеки. При регулярном посещении сауны усиливается кровообращение, все метаболические процессы в организме активизируются. Результатом становится активное питание кислородом организма и доставка ко всем органам и тканям питательных веществ.

Тепло всегда хорошо действует на состояние организма при радикулите. Так, можно использовать на область поясницы шерстяной пояс, его можно носить весь день и даже оставлять на ночь. В холодную пору очень уместно будет ношение шерстяных или меховых повязок. Но это не говорит о том, что беречь нужно только спину. Переохлаждаться нельзя в принципе. Одеваться нужно по сезону, в тепле должны быть все части тела, особенно голова и ноги.

Профилактические процедуры в первую очередь направлены на сохранение здоровья позвоночника. Полезно выполнять следующие условия:

1. «Нет» тяжестиям.

Так и хочется воззвать: «Женщины, никогда не забывайте, что вы – Женщины!» Не уговаривайте себя: «Да я быстренько!» или «Да разве же это

тяжести?!» Один раз поднимете нечто непосильное – ничего, даже другой, скорей всего, ничего, но никто не знает, что может стать для позвоночника последней каплей и как надолго вам это потом аукнется.

2. Осанка, мадам!

Раньше у дворян существовала полезная традиция – прививать с детства, как правильно держать осанку, двигаться, ходить и в каком темпе. Если хотите быть здоровыми, нужно возрождать полезные традиции предков.

3. Позы со всеми удобствами.

Очень важно научиться контролировать свою осанку в любой позе – когда мы стоим, сидим, лежим. Как это ни странно, но многие позы, которые нам кажутся удобными, крайне вредны для позвоночника. А все дело в привычке. Приучите себя к правильным позам, и очень скоро те, которые раньше были удобны для вас, покажутся вам совершенно некомфортными.

При каких условиях мы обеспечим себе правильные позы:

- для лежания – жесткая кровать, эластичный матрац, небольшая подушка;
- для сидения – жесткое сиденье, которое должно быть короче бедра, а его высота должна равняться высоте голени;
- сидеть так, чтобы спина прилегала к спинке стула;
- забыть о положении полулежа, тем более не читать лежа: это вредно не только для зрения, но и для позвоночника; читать и смотреть телевизор – исключительно сидя;
- не класть ногу на ногу;
- не плюхаться на стул, а опускаться легко и мягко, как дама высшего общества.

4. Оздоровительные паузы.

Для позвоночника категорически вреден восьмичасовой рабочий день у компьютера. Но поскольку этого в наше время, увы, не избежать, то спасением становятся оздоровительные паузы. Заставляйте себя все время менять позы, то и дело потянуться, расправьте плечи, чтобы не затекали мышцы; используйте любой повод, чтобы лишний раз встать, пройтись. Не стесняйтесь делать производственную гимнастику хотя бы один раз в день.

5. Пешие прогулки.

Пешие прогулки и бег – замечательное средство для оздоровления позвоночника, потому что эти виды терапии обеспечивают равномерную и полноценную нагрузку на абсолютно все группы мышц, прекрасно тренируют сосуды, разрабатывают суставы и одновременно расслабляют нервную систему. И, конечно, важно, что ходьба и бег добавляют альтернативные виды нагрузок на позвоночник, уравновешивая тем самым нашу преимущественно сидячую жизнь.

6. Массаж в ассортименте.

Не игнорируйте массаж. Чем больше его всевозможных видов вам удастся организовать для себя, тем лучше. Самое первое – простейшая акупунктура не отходя от рабочего места. Массируйте ежедневно себе шейно-плечевой отдел, поясничный и области запястий – самые уязвимые участки при сидячем образе жизни. Второе – запишитесь на сеансы профилактической мануальной терапии. Похожий профилактический массажный эффект вам принесут и занятия плаванием, где вы получите гидромассаж. А если вы понимаете, что проблемы с позвоночником запущены, обязательно пройдите курс лечебного массажа.

7. Фитнес-поддержка.

Хотя бы два раза в неделю делайте специальную гимнастику для позвоночника. Только не переусердствуйте с нагрузкой и длительностью на первых порах, чтобы не отбить охоту к занятиям. Здесь важен принцип «лучше меньше, но регулярно».

Комплекс упражнений может быть, например, таким:

Разогревание. Разогрейте руками, где достаете, все мышцы спины и места их прикрепления к позвоночнику. Затем возьмите теннисный мячик и прокатайте его спиной по стене.

«Трясогузка». Это упражнение в буквальном смысле предназначено для того, чтобы растрясать позвонки, мышцы, суставы. Слегка подпрыгивая, потрясите торсом так, как будто вы хотите нанизать свои позвонки один на другой по струночке.

Внутри шара. Вытяните руки (правую вперед, левую назад) и начинайте круговые вращения так, как будто вы ладонями двигаетесь по внутренней стороне шара, в котором находитесь.

Скручивания. Делайте повороты в стороны всем корпусом, потом отдельно верхним плечевым и нижним поясничным отделами, затем поворачивайте верхнюю часть туловища в одну сторону, а нижнюю – в другую.

Выгибания-прогибания. К этой группе упражнений относятся всем известный «мостик», «кошечка», «качели-лодочка». Смысл – выгибать позвоночник во все стороны, всеми возможными способами.

Висы. Висеть можно на вытянутых руках или на согнутых ногах на перекладине, на животе, перекинувшись через брус, или лежа на специальном шаре. На шаре можно висеть и лежа на спине. Именно в висах все позвонки под весом вашего собственного тела смогут самонастроиться, заняв природно-правильное местоположение.

Начинайте заботиться о позвоночнике прямо сегодня, не откладывая на завтра. Кроме явной пользы для здоровья, вас ожидают и приятные сопутствующие результаты: потеря лишнего веса, стройная подтянутая фигура и возрождение утраченной в наше сумасшедшее время женственности.

ТАЙЛОЛ ФЕН ХОТ

ПАРАЦЕТАМОЛ 500 МГ, ХЛОРФЕНИРАМИН 4 МГ, ФЕНИЛЭФРИН 10 МГ

12 ПАКЕТИКОВ



**ПО 3-4 ПАКЕТИКА
В ДЕНЬ**

Средство от симптомов ГРИППА И ПРОСТУДЫ:

- ЖАРОПОНИЖАЮЩЕЕ
- ОБЕЗБОЛИВАЮЩЕЕ
- ПРОТИВООТЕЧНОЕ
- АНТИГИСТАМИННОЕ



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



ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАТЬСЯ ПО АДРЕСУ:

АО «Нобел Алматинская Фармацевтическая Фабрика» Республика Казахстан, 050008, г. Алматы, ул. Шоменко, 162 Е.
Тел: +7 (727) 399-50-50 РВХ, факс: +7 (727) 399-60-60, e-mail: nobel@nobel.kz, www.nobel.kz. Лицензия № ИПОР 84604515Р от 09.09.2003 г.

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

73% кандидатов получили отказ в трудоустройстве без объяснения причины

Служба исследований HeadHunter провела опрос среди 4 220 сотрудников компаний и выяснила, какие причины отказа наиболее часто встречались в их карьерных поисках.

Отказ в трудоустройстве без объяснения причины – наиболее часто встречающийся вид отказов со стороны работодателей: за последние три месяца поиска работы с ним столкнулось 73% кандидатов. Каждого третьего кандидата (31%) просили подождать, пока компания сможет оценить и других кандидатов, 11% отказали из-за несоответствия уровня их компетенции открытой в компании позиции.

Причины отказа в трудоустройстве со стороны работодателей в течение последних 3х месяцев, ТОП-8
(допускалось несколько вариантов ответа)



По данным портала HeadHunter

Чаще других с отказами без обоснований сталкиваются кандидаты, занятые в сфере безопасности (82%), информационных технологий (82%), управления персоналом (81%), транспорта и логистики (80%); реже – те, кто только начал карьеру (63%).

Причины отказа в трудоустройстве по сферам профессиональной деятельности

Причина отказа	Административный персонал	Банки, инвестиции, лизинг	Безопасность	Бухгалтерия, управленческий учет, финансы, торговля	Высший менеджмент	Информационные технологии, интернет, телеком	Искусство, развлечения, масс-медиа	Маркетинг, реклама, PR	Начало карьеры, студенты	Продажи	Производство	Строительство, недвижимость	Транспорт, логистика	Туризм, гостиницы, рестораны	Управление персоналом, тренинги	Юристы
Отказ без объяснения причин	75%	67%	82%	76%	78%	82%	75%	74%	63%	74%	72%	70%	80%	77%	81%	74%
Работодатель не готов принять решение оперативно, смотрит других кандидатов	35%	34%	29%	33%	28%	25%	23%	33%	33%	30%	36%	32%	36%	48%	30%	23%
Слишком низкий/высокий уровень компетенций для данной позиции	9%	13%	3%	12%	9%	14%	16%	18%	13%	9%	8%	5%	3%	10%	10%	12%
Несоответствие моих компетенций специфике деятельности компании	7%	9%	0%	8%	7%	8%	7%	14%	9%	9%	7%	3%	6%	6%	9%	17%
Отсутствие профильного образования	5%	6%	3%	5%	4%	3%	2%	7%	11%	8%	6%	3%	6%	10%	4%	2%
Слишком высокие требования к зарплате	1%	7%	3%	7%	10%	9%	2%	5%	5%	4%	10%	8%	1%	3%	9%	8%
Удаленность дома от места работы	6%	4%	3%	6%	1%	3%	9%	2%	5%	4%	3%	3%	6%	3%	6%	0%

В среднем более 40% соискателей считают, что озвученные причины отказа в трудоустройстве соответствуют действительности, но в то же время треть в этом сомневается. Наиболее правдоподобными причинами отказа, по мнению соискателей, являются их плохая подготовка к собеседованию и удаленность работы от дома (в них сомневаются всего 28% и 18% соответственно). Наименее правдоподобным выглядит утверждение рекрутеров о слишком высоких требованиях к заработной плате, которые в случае понравившегося кандидата действительно могут обсуждаться. В достоверности данной причины сомневается почти половина кандидатов, услышавших данное обоснование (48%).

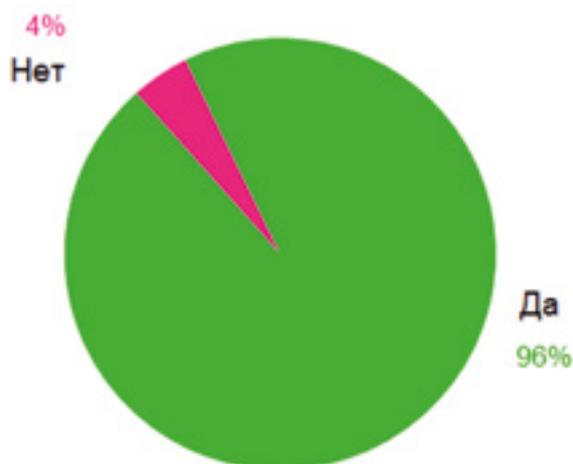
Правдоподобность озвученных причин отказа в трудоустройстве



По данным портала HeadHunter

При этом подавляющее большинство тех, кто сталкивался с молчанием рекрутеров или отказом без объяснения причины, хотели бы знать, на каком основании они не смогли занять вакантное место (96%).

Хотели бы вы знать причину отказа?



По данным портала HeadHunter

КАРЬЕРА

Лишь 12% респондентов считают, что работодатель не обязан аргументировать свое решение отказать в трудоустройстве. Большинство (53%) сходятся во мнении, что причины отказа должны быть озвучены независимо от обстоятельств. При этом таких значительно больше среди молодых специалистов до 25 лет (59%), которые, скорее всего, пока еще чувствуют себя не очень уверенно на рынке труда, и поэтому им важнее понимать свои слабые стороны. 31% считают, что аргументированный отказ должен следовать только по просьбе кандидата. Наиболее распространена эта точка зрения среди 25–35-летних соискателей.



Помимо того, что отказы в трудоустройстве могут быть аргументированными или нет, они, безусловно, оставляют впечатление о компании-работодателе, которое может быть как приятным, так и не очень. С неприятными отказами столкнулись 15% соискателей, тогда как с приятными – 25%.

Самый простой способ оставить о компании хорошее впечатление в случае отказа в трудоустройстве – элементарное вежливое обращение, пожелание успехов и удачи в дальнейшем поиске работы. Четверть соискателей (26%) отметили, что именно такие отказы оставили приятное впечатление о компании. Грубость же, напротив, вызывает негативные эмоции, о чем сообщили 32% респондентов. Также положительное впечатление о работодателе формирует обещание сохранить резюме в базе компании (15%), ссылка на слишком обширный опыт или знания соискателя для открытой позиции (15%) или просто логично и честно аргументированный отказ (14%). Тогда как обоснование отказа возрастом кандидата (14,5%), его внешностью (4,2%), полом (3,9%) или просто игнорирование писем и звонков (3,6%) оставляют неприятное впечатление.

ТОП-7 самых неприятных отказов в трудоустройстве

(допускалось несколько вариантов ответа, открытый вопрос)



По данным портала hh.ru

ТОП-7 самых приятных отказов в трудоустройстве

(допускалось несколько вариантов ответа, открытый вопрос)



По данным портала hh.ru

САМЫЕ РЕЗКИЕ ОТКАЗЫ

САМЫЕ ПРИЯТНЫЕ ОТКАЗЫ

<p>Я приехал на собеседование, там передо мной было уже два человека на эту должность, первый вышел из кабинета, когда не прошло и пяти минут, и молча пошел в сторону выхода. Я подумал, забыл что-то, может, и тут мне второй говорит: «Иди, я после тебя пойду». Я сказал: «Спасибо». Постучался, сказал «Здравствуйте», а мне с ходу женщина, принимавшая кандидатов: «Нет-нет-нет, сразу нет! Давай на выход»... Я, конечно, обалдел от такого!!! А тот парень, который меня пропустил, посмотрел на происходящее и пошел за мной на выход!!!)))</p>	<p>Не прошла тесты, но от потенциального работодателя получила информацию, где можно «освежить» свои знания. В результате в период поисков прошла все тесты и получила электронный сертификат журнала «Главбух». Написала благодарственное письмо гл. бухгалтеру, проводившему собеседование.</p>
<p>Задав несколько вопросов по резюме, технический руководитель повернулся к девушке HR и сказал ей: «Ну что вы привели, это же типичное не то!» Девушка принялась перед ним извиняться, а на меня внимания больше никто из них не обращал, только бросили «Да-да, до свиданья», когда я встала и попрощалась.</p>	<p>Когда я хотела трудоустроиться не по специальности, обычным, по сути, курьером, мне отказали в трудоустройстве и сказали, что такая умная голова не должна заниматься «дурной», чисто физической, механической работой. А затем помогли трудоустроиться в этой компании по специальности.</p>
<p>Рассмотрели резюме, прошла собеседование. В ответ на мое сообщение о результатах (прошло 2 недели, ответа не было) прислали фотоинструкцию, как плести коврики из старых простыней.</p>	<p>Вы слишком привлекательны, а у нас одни мужчины.</p>
<p>Пригласили на работу (ради которой пришлось уйти с прежней), а оказалось, нет места в штатном расписании.</p>	<p>При устройстве на позицию бухгалтера главбух сказала: «Простите, но я пока не планирую увольняться».</p>
	<p>Работодатель очень тактично и с достоинством сообщил, что очень хотел бы меня взять на работу, но моих компетенций в данный момент недостаточно. Но я с тестовым заданием справилась даже лучше, чем его нынешние работники, и что у меня определено есть будущее в веб-дизайне – профессии, на которую я претендовала в тот момент! Осталось очень позитивное впечатление, и я после трудоустройства поддерживаю отношения с этой компанией – уже не как соискатель, а как партнер и заказчик!</p>

* 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»..



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ДИСТРИБЬЮТОР

Сертификат GDP-
надлежащая дистрибьюторская практика



apteka.com, amity.kz

Алматы: 050026, ул. Муратбаева, д. 23/1

тел./факс: (727) 244 84 48; 244 84 97



Обзор законодательства в сфере фармации

Уважаемые читатели!

Представляем вашему вниманию подборку нормативных правовых актов в сфере фармации, подписанных и зарегистрированных в июне и июле 2016 года. Три документа мы даем в полной форме, оригинал Приказа министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 8 июня 2016 года №485 вы сможете найти по реквизитам (дата принятия и номер нормативного акта) на сайте <http://adilet.zan.kz>.

1

О ратификации Протокола о присоединении Республики Армения к Соглашению о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза от 23 декабря 2014 года

Закон Республики Казахстан от 12 июля 2016 года №8-VI ЗРК

Ратифицировать Протокол о присоединении Республики Армения к Соглашению о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза от 23 декабря 2014 года, совершенный в Москве 2 декабря 2015 года.

Президент Республики Казахстан Н. НАЗАРБАЕВ

ПРОТОКОЛ

о присоединении Республики Армения к Соглашению о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза от 23 декабря 2014 года

Государства – члены Евразийского экономического союза, руководствуясь положениями абзаца четвертого статьи 1 Договора о присоединении Республики Армения к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года, подписанного 10 октября 2014 г., согласились о нижеследующем:

Статья 1

Настоящим Протоколом Республика Армения присоединяется к Соглашению о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза от 23 декабря 2014 года.

Статья 2

Настоящий Протокол вступает в силу с даты получения депозитарием по дипломатическим каналам последнего письменного уведомления о выполнении государствами – членами Евразийского экономического союза внутригосударственных процедур, необходимых для вступления настоящего Протокола в силу, но не ранее даты вступления в силу Соглашения о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза от 23 декабря 2014 года.

Совершено в городе Москве 2 декабря 2015 года в одном подлинном экземпляре на русском языке.

Подлинный экземпляр настоящего Протокола хранится в Евразийской экономической комиссии, которая, являясь депозитарием настоящего Протокола, направит каждому государству – члену Евразийского экономического союза его заверенную копию.

Настоящим удостоверяю, что данный текст является полной и аутентичной копией Протокола о присоединении Республики Армения к Соглашению о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза от 23 декабря 2014 года, подписанного 2 декабря 2015 года в г. Москве:

за Республику Армения – вице-премьер-министром Республики Армения В.В. Габриеляном;
за Республику Беларусь – заместителем министра здравоохранения, директором Департамента фармацевтической промышленности Министерства здравоохранения Республики Беларусь В.Е. Шевчуком;
за Республику Казахстан – первым заместителем премьер-министра Республики Казахстан Б.А. Сагинтаевым;
за Кыргызскую Республику – вице-премьер-министром Кыргызской Республики В.И. Дилем;
за Российскую Федерацию – первым заместителем председателя правительства Российской Федерации И.И. Шуваловым.

Подлинный экземпляр хранится в Евразийской экономической комиссии.

*Директор Правового департамента
Евразийской экономической комиссии В.И.Тараскин*

2

**О ратификации Протокола о присоединении Республики Армения к Соглашению о единых принципах и правилах обращения медицинских изделий (изделий медицинского назначения и медицинской техники) в рамках Евразийского экономического союза от 23 декабря 2014 года
Закон Республики Казахстан от 20 июля 2016 года № 10-VI ЗРК**

Ратифицировать Протокол о присоединении Республики Армения к Соглашению о единых принципах и правилах обращения медицинских изделий (изделий медицинского назначения и медицинской техники) в рамках Евразийского экономического союза от 23 декабря 2014 года, совершенный в Москве 2 декабря 2015 года.

Президент Республики Казахстан Н. НАЗАРБАЕВ

3

О внесении изменений и дополнений в приказ исполняющего обязанности министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 30 июля 2015 года №639 «Об утверждении Правил формирования цен на лекарственные средства и изделия медицинского назначения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи»

Приказ министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 8 июня 2016 года №485. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 21 июня 2016 года №13809.

В Правилах формирования цен на лекарственные средства и изделия медицинского назначения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, утвержденных указанным приказом:

пункты 2, 6, 7, 9, 10, 11, 20, 24, 26, 27 изложить в другой редакции (см. документ);

пункт 28 исключить;

приложения 2, 3, 4, 5, 7 изложить в новой редакции согласно приложениям 1, 2, 3, 4, 5 к настоящему приказу.

4

О внесении дополнений в приказ министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 августа 2015 года №689 «Об утверждении Списка лекарственных средств, изделий медицинского назначения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, подлежащих закупу у Единого дистрибьютора на 2016 год»

Приказ министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 6 июня 2016 года №477. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 17 июня 2016 года №13793.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОТДЕЛ

В соответствии с подпунктом 68) пункта 1 статьи 7 Кодекса Республики Казахстан от 18 сентября 2009 года «О здоровье народа и системе здравоохранения» ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Внести в приказ министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 августа 2015 года №689 «Об утверждении Списка лекарственных средств, изделий медицинского назначения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, подлежащих закупке у Единого дистрибьютора на 2016 год» (зарегистрированный в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов №12010, опубликованный в информационно-правовой системе «Әділет» 7 сентября 2015 года) следующие дополнения:

в Списке лекарственных средств, изделий медицинского назначения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, подлежащих закупке у Единого дистрибьютора на 2016 год, утвержденном указанным приказом:

раздел «Список лекарственных средств» дополнить строками, порядковые номера 213-1 и 213-2, следующего содержания:

213-1	Дасабувир Омбитасвир+ Паритапревир+ Ритонавир	набор таблеток, содержащий: таблетки, покрытые пленочной оболочкой, 250 мг; таблетки, покрытые пленочной оболочкой, 12,5 мг + 75 мг + 50 мг	таблетка	35524,9
213-2	Дексмететомидин	концентрат для приготовления раствора для инфузий 100 мкг/мл	ампула	10359,0

2. Комитету контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан обеспечить в установленном законодательством порядке:

- 1) государственную регистрацию настоящего приказа в Министерстве юстиции Республики Казахстан;
- 2) направление в печатном и электронном виде в течение пяти рабочих дней со дня подписания в одном экземпляре на государственном и русском языках в Республиканское государственное предприятие на праве хозяйственного ведения «Республиканский центр правовой информации» для включения в Эталонный контрольный банк нормативных правовых актов Республики Казахстан;
- 3) в течение десяти календарных дней после государственной регистрации настоящего приказа направление его копии на официальное опубликование в периодических печатных изданиях и в информационно-правовой системе «Әділет»;
- 4) размещение настоящего приказа на интернет-ресурсе Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан;
- 5) в течение десяти рабочих дней после государственной регистрации настоящего приказа в Министерстве юстиции Республики Казахстан представление в Департамент юридической службы Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан сведений об исполнении мероприятий, предусмотренных подпунктами 1), 2), 3), 4) настоящего пункта.

3. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на вице-министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан Цой А.В.

4. Настоящий приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

*Министр здравоохранения и социального развития
Республики Казахстан Т. Дуйсенова*

Подготовила Наталья ГРИГОРЬЕВА

О ПЕНСИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ

С просьбой дать нам общие разъяснения о структуре пенсионной системы на сегодняшний день мы обратились к директору Департамента Комитета труда, социальной защиты и миграции по городу Алматы Агибетову Зиядину Байхожаевичу. Из чего складывается наша пенсия, какие документы нужно будет предъявить при оформлении пенсионных выплат, какие изменения грядут?



Согласно статье 2 Закона от 21 июля 2013 года №105-V «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (далее – Закон о пенсионном обеспечении) право на пенсионные выплаты имеют все без исключения граждане Республики Казахстан. Иностранцы и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории Республики Казахстан, пользуются правом на пенсионное обеспечение наравне с гражданами Республики Казахстан, если иное не предусмотрено законами и международными договорами.

Пенсию как таковую сейчас составляют: пенсионные выплаты по возрасту, базовая пенсионная выплата, накопительная часть пенсии. Это солидарная пенсионная система. Согласно ей требуется, чтобы у пенсионера был определенный стаж на 1 января 1998 года. Полностью пенсионные выплаты по возрасту назначаются женщинам, имеющим подтвержденный стаж работы в размере 20 лет до 1 января 1998 года, мужчинам нужно иметь стаж 25 лет. Далее прибавляются выплаты, сделанные в размере 10% от заработной платы, которые зачитываются с 1 января 1995 года (или за любые три года).

Начиная с 2005 года пенсионерам стала начисляться еще базовая выплата, которая на данный момент составляет 50% от прожиточного минимума – 11 965 тенге (прожиточный минимум на 1 января 2016 года составил 22 859 тенге). Сделано это для улучшения благосостояния всех казахстанских пенсионеров.

До 1 января 2018 года женщины выходят на пенсию с 58 лет, мужчины – с 63 лет.

Согласно пункту 1 статьи 14-1 Закона о пенсионном обеспечении заявление на назначение пенсии подается в Департамент «Межведомственный расчетный центр социальных выплат» – филиал некоммерческого акционерного общества «Государственная корпорация «Правительство для граждан» (который сейчас исполняет функции бывших Государственных центров по выплате пенсий).

Лица вправе обратиться за назначением пенсии через веб-портал «электронного правительства».

Обратиться в Государственную корпорацию по вашему городу (области) необходимо в течение 10 дней. Решается вопрос о назначении выплаты не дольше восьми рабочих дней с момента подачи заявления.

ДОКУМЕНТЫ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДОСТАВИТЬ ДЛЯ НАЗНАЧЕНИЯ ПЕНСИИ

Согласно статье 2 Правил предоставления государственной базовой пенсионной выплаты за счет бюджетных средств, а также назначения и осуществления пенсионных выплат по возрасту, государственных базовых социальных пособий по инвалидности, по случаю потери кормильца и по возрасту, государственных специальных пособий, утвержденных приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 14 апреля 2015 года № 223 при приеме заявления, сведения о документе, удостоверяющем личность, о регистрации по постоянному месту жительства получают из соответствующих государственных информационных систем через шлюз «электронного правительства» (далее – информационные системы):

При отсутствии сведений из информационных систем к заявлению прилагаются следующие документы:

- копия документа, удостоверяющего личность (паспорт гражданина Республики Казахстан, удостоверение личности гражданина Республики Казахстан, удостоверение лица без гражданства, вид на жительство иностранца);

- документ, подтверждающий регистрацию по постоянному месту жительства (адресная справка или справка сельских акимов, для жителей города Байконур – справка отдела по учету и регистрации граждан жилищного хозяйства города Байконур Российской Федерации).

К заявлению также прилагаются сведения о номере банковского счета в уполномоченной организации по выдаче пенсий и пособий или о контрольном счете наличности учреждения уголовно-исполнительной системы.

Для назначения пенсионных выплат по возрасту к перечисленным выше документам заявителем представляются:

- 1) справка о суммах дохода, выплаченных физическому лицу и осуществленных с дохода обязательных пенсионных взносов по форме согласно приложению 3 к настоящим Правилам, или документ о доходах индивидуальных предпринимателей,



адвокатов, частных нотариусов, частных судебных исполнителей и профессиональных медиаторов, выданный органом государственных доходов.

В случае ликвидации организации (предприятия) представляется архивная справка с указанием сведений о доходе.

В случае невозможности представления архивной справки о среднем ежемесячном доходе размер среднемесячного дохода устанавливается соответственно доходу, с которого осуществлялись обязательные пенсионные взносы в накопительные пенсионные фонды или единый накопительный пенсионный фонд.

Лицами, работавшими в российских организациях комплекса «Байконур», представляется справка работодателя о доходах, выплаченных в валюте Российской Федерации. Сведения об официальном курсе национальной валюты Республики Казахстан к иностранным валютам, установленном Национальным Банком Республики Казахстан на день обращения за назначением пенсионных выплат по возрасту, отделение Государственной корпорации получает с официального интернет-ресурса Национального Банка Республики Казахстан.

2) документы, подтверждающие трудовой стаж заявителя:

- трудовая книжка;
- справки архивных учреждений или с места работы, если записи о трудовой деятельности не внесены в трудовую книжку или имеются исправления;
- документ об образовании;
- военный билет или справка управления (отдела) по делам обороны;
- свидетельства о рождении детей (выписка из актовой записи о рождении или справка о регистрации акта гражданского состояния, выданные органами записи актов гражданского состояния).

При необходимости (в зависимости от их наличия) также представляются:

- справка о реабилитации, выданная органами прокуратуры в соответствии со статьей 10 Закона Республики Казахстан от 14 апреля 1993 года «О реабилитации жертв массовых политических репрессий»;

- справка военного комиссариата об участии в боевых действиях;

- решение суда, подтверждающее факт осуществления и период ухода за инвалидом первой группы, одиноким инвалидом второй группы и пенсионером по возрасту, нуждающимся в посторонней помощи, престарелым, достигшим восьмидесятилетнего возраста, инвалидом в возрасте до шестнадцати лет;

- документ, подтверждающий проживание за границей супруги (супруга) работника бывших советских учреждений, учреждений Республики Казахстан, международной организации;

- документ, подтверждающий проживание супруги (супруга) военнослужащего, сотрудника специального государственного органа в местностях, где отсутствовала возможность трудоустройства;

3) свидетельство о браке (справка о регистрации актов гражданского состояния) либо свидетельство о расторжении брака или выписка из актовой записи о заключении брака (при изменении фамилии родителя/опекуна).

5. В случае назначения пенсионных выплат по возрасту женщинам, родившим (усыновившим, удочерившим) пятерых и более детей и воспитавшим их до восьмилетнего возраста, дополнительно представляются: свидетельства о рождении детей (или актовая запись о рождении, или справка о регистрации акта гражданского состояния, выданные органами записи актов гражданского состояния) и документы, подтверждающие факт воспитания детей до восьми лет.

К документам, подтверждающим факт воспитания детей до восьми лет (в зависимости от их наличия), относятся:

- документы, удостоверяющие личность детей;
- свидетельство о браке (справка о регистрации актов гражданского состояния) либо свидетельство о расторжении брака или выписка из актовой записи о заключении брака (при изменении фамилии) детей;
- документ об обучении в учебном заведении детей;
- документ, подтверждающий место регистрации по постоянному месту жительства детей;
- свидетельство о смерти детей (выписка из актовой записи о смерти или справка о регистрации акта гражданского состояния, выданная органом записи актов гражданского состояния);
- военный билет;
- решение суда об установлении факта воспитания, усыновления (удочерения) ребенка (детей).

6. В случае назначения пенсионных выплат по возрасту лицу, проживавшему в зонах чрезвычайного и максимального радиационного риска, дополнительно представляется документ, подтверждающий факт проживания в зонах чрезвычайного и максимального радиационного риска с 29 августа 1949 года по 5 июля 1963 года – в течение 5 лет.

ОБРАЩЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПОРТАЛ

Согласно пункту 19 статьи 3 вышеназванных Правил при обращении заявителя за назначением базовой пенсии и государственного базового социального пособия по возрасту посредством портала запрос в информационные системы государственных органов и (или) организаций для подтверждения представленных сведений и получения необходимых сведений, предусмотренных в заявлении на назначение выплаты через портал по форме согласно приложению 11 к настоящим Правилам, осуществляется самим заявителем.

При представлении государственными органами и (или) организациями электронных документов, подтверждающих запрашиваемые сведения, заявитель, осуществивший запрос посредством портала, удостоверяет электронное заявление своим ЭЦП и направляет его в автоматизированную информационную систему центрального исполнительного органа.

Поступившее посредством портала электронное заявление, представленное для назначения базовой пенсии и государственного социального пособия по возрасту, проходит проверку по следующим параметрам:

- 1) полнота представленных сведений;
- 2) отсутствие факта назначения, выплаты, а также подачи заявления на назначение базовой пенсии и государственного социального пособия по возрасту;

- 3) достижение заявителем пенсионного возраста;
- 4) назначение заявителю выплаты по другому основанию.

В случае положительного результата проверки по указанным параметрам происходит помещение заявления в журнал входящих сообщений, предназначенных для обработки.

Заявителю, обратившемуся за назначением базовой пенсии и государственного социального пособия по возрасту посредством портала, в личный кабинет заявителя направляется уведомление о принятии электронного заявления.

ДОСРОЧНАЯ ПЕНСИЯ

Согласно статье 11 Закона о пенсионном обеспечении граждане, проживавшие в зонах чрезвычайного и максимального радиационного риска в период с 29 августа 1949 года по 5 июля 1963 года не менее 5 лет, в соответствии с Законом Республики Казахстан «О социальной защите граждан, пострадавших вследствие ядерных испытаний на Семипалатинском испытательном ядерном полигоне» имеют право на назначение пенсионных выплат по возрасту:

- 1) мужчины – по достижении 50 лет;
- 2) женщины – по достижении 45 лет.

Женщины, родившие (усыновившие, удочерившие) 5 и более детей и воспитавшие их до восьмилетнего возраста, имеют право на пенсионные выплаты по возрасту по достижении 53 лет.

ПОРЯДОК РАСЧЕТА ПЕНСИИ

Согласно статье 16 Закона о пенсионном обеспечении доход для исчисления пенсионных выплат за 3 года работы определяется путем деления общей суммы дохода за 36 календарных месяцев работы подряд на тридцать шесть.

Согласно пункту 5 статьи 15 Закона о пенсионном обеспечении максимальный размер пенсионных выплат по возрасту, назначенных до 1 января 1998 года, за исключением размеров пенсионных выплат участникам и инвалидам Великой Отечественной войны, военнослужащим, сотрудникам органов внутренних дел, прокуратуры, бывшего Государственного следственного комитета Республики Казахстан и лицам, пенсия которым назначена до 1 января 1998 года на льготных условиях по списку №1 производств, работ, профессий, должностей и показателей, утвержденному правительством Республики Казахстан, и по результатам аттестации рабочих мест, **не может превышать 75 процентов от размера 41-кратного месячного расчетного показателя**, устанавливаемого на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете. **Обратите внимание на наличие этого предела выплат, так как часто возникают вопросы, почему пенсионные выплаты меньше, чем следовало бы ожидать.**



Пенсионные выплаты по возрасту в неполном объеме рассчитываются как доля от полной пенсионной выплаты пропорционально имеющемуся трудовому стажу на 1 января 1998 года.

Количество полных месяцев имеющегося трудового стажа делится на количество месяцев требуемого стажа и умножается на размер полной пенсионной выплаты по возрасту, равной 60 процентам от учтенного дохода.

Исчисление пенсионной выплаты по возрасту в неполном объеме при отсутствии требуемого законодательством дохода осуществляется исходя из минимальной пенсии, устанавливаемой законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год.

В ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ

В рамках модернизации пенсионной системы начиная с 1 января 2018 года возраст выхода на пенсию для женщин будет поэтапно (по полгода) увеличиваться до 63 лет. Кроме того, в планах пенсионной системы имеется введение также с 1 января 2018 года условно-накопительной компоненты, которую составят 5-процентные выплаты работодателя от заработной платы работника. Эту часть пенсии нельзя будет наследовать. Это делается потому, что уже меньшее количество граждан имеет достаточный стаж на 1 января 1998 года и размер пенсий снижается. Пенсии из условно-накопительной компоненты будут индексироваться ежегодно. Важно отметить, что эти выплаты будут осуществляться пожизненно, вне зависимости от того, сколько лет человек проживет.

С 2018 года базовая пенсия будет назначаться в зависимости от трудового стажа и стажа участия в пенсионной системе

Сегодня все пенсионеры, независимо от их трудового стажа, получают одинаковую базовую пенсию. С 2018 года базовая пенсия будет назначаться в зависимости от трудового стажа и стажа участия в пенсионной системе. То есть чем дольше человек работает – тем больше у него пенсия, как накопительная, так и базовая, выплачиваемая за счет бюджетных средств.

При этом в стаж будет включаться стаж, выработанный в солидарной системе (трудовой стаж на 1 января 1998 года), а также периоды, за которые уплачивались пенсионные взносы (фактический стаж уплаты пенсионных взносов).

В случае, если у гражданина трудовой стаж составляет менее 10 лет или стаж вовсе отсутствует, то размер базовой пенсии будет равен 50% от величины прожиточного минимума. За каждый год сверх 10 лет размер базовой пенсии будет увеличиваться на 2% и при 35 и более лет размер базовой пенсии составит 100% прожиточного минимума.

Для реализации данной нормы состоявшимся пенсионерам будет произведен перерасчет базовой пенсии на основании сведений, имеющихся в пенсионном деле.

Подготовила Наталья ГРИГОРЬЕВА



Средство педикулицидное
«ХИГИЕНИКА»
избавляет от вшей и гнид

Производитель:
«ВЕТПРОМ» АД, Болгария



ЗАО «ДОМИНАНТА-СЕРВИС»
(495) 580 30 60, dominanta-service.ru

Реклама. ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА:

РАЗРАБОТКА МОДЕЛЕЙ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА АПТЕКИ

ТЕОРИЯ КРІ

В настоящее время большую долю обращений составляют заявки от руководителей и собственников аптечных организаций по услуге «Разработка системы мотивации для сотрудников аптек». В связи с этим вопросы, касающиеся начисления заработной платы, становятся особенно актуальными в 2016 году. Как правило, это связано со многими внешними и внутренними факторами, влияющими на блок по управлению персоналом в аптеках, к которым относятся:

- нестабильная экономическая обстановка в стране;
- дефицит фармацевтических кадров на рынке труда;
- высокая конкуренция среди аптек и массовая «перекупка» сотрудников крупными аптечными сетями;
- внутренние возникшие в ходе деятельности проблемы с ассортиментом в аптеках;
- неудовлетворительная квалификация специалистов и др.

Так или иначе, основная цель, которую преследуют собственники аптек при внедрении системы мотивации, – получение максимального результата от работы персонала при минимальных издержках. Как показывает практика, существует множество рычагов влияния на показатели продаж, но зачастую мотивация сотрудников сводится к выставлению планов и их контролю по одному или двум показателям, от которых зависит переменная часть заработной платы сотрудников. Нацеленность на достижение конкретных показателей, например товарооборота, влечет за собой провал других, не менее важных показателей рентабельности – суммы валового дохода.

Поэтому современные методики мотивации сотрудников должны основываться на комплексном подходе, который включает следующие элементы компенсационного пакета:

- оклад;
- мотивация по КРІ;
- мотивация по задачам;
- мотивация по обратной связи.

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТОВ

Оклад

- Определяет уровень профессиональной подготовки и степень соответствия должности.
- Может составлять в зависимости от типа должности от 30% до 70%.

К КРІ – ключевым показателям деятельности персонала и отделов – предъявляется ряд требований:

- Система показателей должна быть согласована для сотрудников компании всех уровней.
- Сотрудник должен иметь существенное влияние на возможность достижения цели.
- У каждой цели должен быть вес, который определяет ее приоритет и сумму вознаграждения при выполнении (недовыполнении, перевыполнении).
- В зависимости от типа должности доля бонуса по КРІ может составлять 30–70 процентов.
- Количество целей сотрудников зависит от типа должности.

Мотивация по задачам

- Задачи должны иметь вес-приоритет, определяющие сумму вознаграждения.
- Степень выполнения задачи не всегда легко определить, поэтому наиболее часто используется пороговая функция – сделал или не сделал.
- Доля бонуса по задачам может составлять 5–10 процентов.

Мотивация по обратной связи

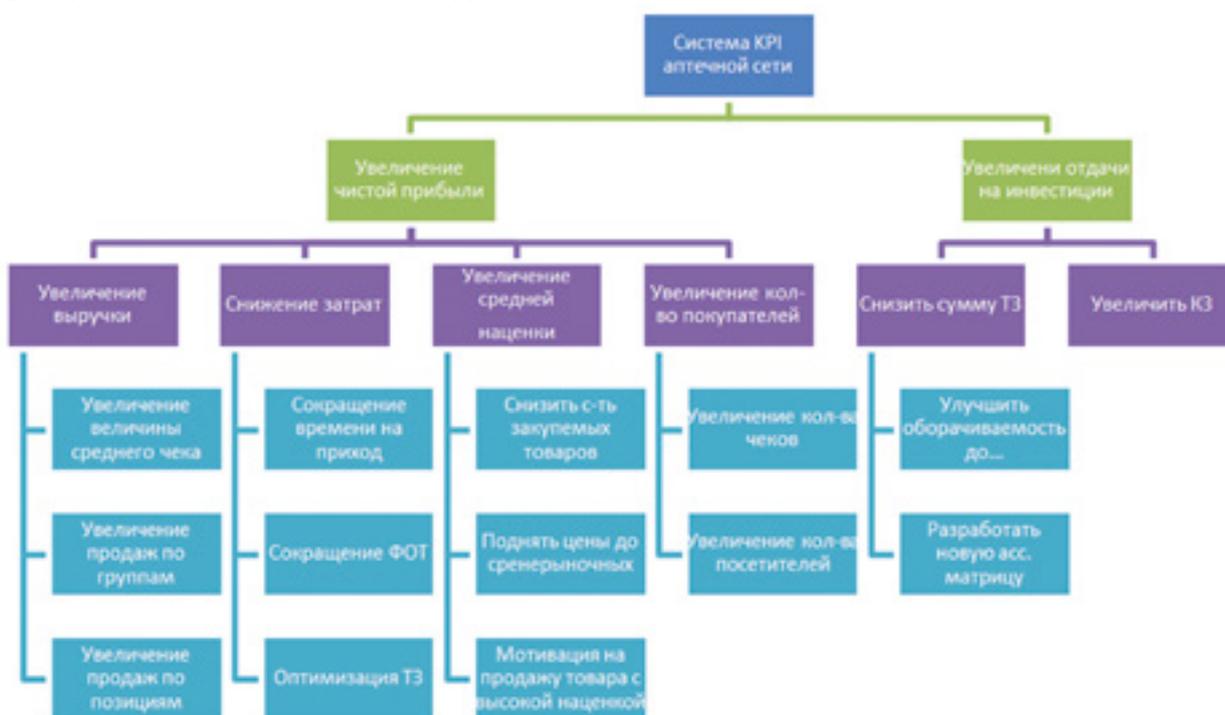
- Определяет оценку руководителем выполнения сотрудником своих должностных обязанностей в разных разрезах: полнота, качество, инициативность и т.д.
- Аспекты должны иметь вес-приоритет.
- Доля бонуса по обратной связи может составлять 5–10 процентов.

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ

Несмотря на простоту и стройность концепции KPI, ее практическая реализация сталкивается с рядом трудностей. И основная из них – формирование целей. Как правило, на вопрос «Чего вы хотите достичь при внедрении системы мотивации по концепции KPI?» редко кто из руководителей аптечной организации может дать четкий формализованный ответ, подкрепленный конкретными цифрами, так как:

- хочется всего, сразу и много;
- трудно преобразовать желания в суммы и сроки;
- непонятны способы реализации поставленных целей.

Пример системы целей и задач для сотрудников аптечной сети:



В связи с этим в практике консалтинга нам пришлось заменить открытый вопрос «Что вы хотите?» на предложение заполнить анкету по конкретно сформулированным целям. Другими словами, предложить готовое решение. К основным целям, с нашей точки зрения, относятся:

- увеличение маржинального дохода (реализованной наценки, валового дохода);
- увеличение товарооборота (выручки);
- увеличение оборачиваемости товарных запасов;
- сокращение затрат (низколиквидных товаров, потерь от воровства и т.д.);
- повышение имиджа аптеки или аптечной сети.

Второй основной проблемой является отсутствие или недостаток необходимых инструментов в программном обеспечении аптек для внедрения и дальнейшей полной работоспособности разработанной системы мотивации персонала. Важно понимать, что только разработать и установить показатели KPI для своих сотрудников является недостаточным, необходимо в обязательном порядке предоставить удобные инструменты для выполнения поставленных задач. Только при наличии двух составляющих – сформулированные цели и инструменты для их достижения – становится возможным разработать, внедрить и использовать систему мотивации в полном объеме.

ПРИМЕР МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ПЕРВОСТОЛЬНИКОВ

Одной из распространенных систем мотивации для персонала является деление заработной платы (далее – ЗП) на две части: *переменной* и *постоянной*. Переменная часть ЗП – это установленный оклад, соответствующий среднерыночной стоимости, переменная часть – значение процента от вырученной суммы реализованной наценки аптеки или конкретного сотрудника. Таким образом, данная модель мотивации основана на том, чтобы сотрудники первого стола продавали наиболее высокомаржинальные товары и в большом количестве. Суть данной системы мотивации проста: чем больше будет сумма реализованной наценки у сотрудника, тем больше будет вырученный валовой доход аптеки и как следствие – переменная часть ЗП сотрудников.

При выбранной задаче – увеличение суммы маржинального дохода – мотивация первостольников нацелена на продажу высокомаржинальных позиций; оптимизируемыми параметрами при этом становятся процент реализованной наценки и сумма реализованной наценки. Ключевыми показателями эффективности являются:

- реализованная наценка по сотруднику;
- реализованная наценка по отдельным высокомаржинальным позициям;
- система бонусов по каждой товарной позиции, товарной группе;
- продажа высокомаржинальных аналогов.

Важно понимать, что у каждой системы мотивации есть «подводные камни» и описанная модель не является исключением. При внедрении подобной системы мотивации, нацеленной именно на получение наибольшего маржинального дохода, прорыв вперед гарантирован, но на короткий период времени. Как правило, в течение первых трех месяцев наблюдается резкий прирост суммы реализованной наценки по аптеке и, как следствие, увеличение заработной платы сотрудников. Обратной отрицательной стороной этой модели мотивации являются:

- увеличение в аптечном ассортименте количества и суммы «проблемных» товаров (неликвиды, просрочка, товары с критичным сроком реализации);
- у сотрудников возникает активная борьба за лучшее место на кассе (где преобладает проходимость покупателей);
- нарушается корпоративная культура, так как србатывает принцип «каждый за себя»;
- страдает плановое выполнение должностных обязанностей: выкладка товаров, заполнение аптечных журналов, учет сроков годности товаров и др.;
- возникает «привыкание» к высокой заработной плате, что влечет за собой манипулирование со стороны сотрудников аптек по отношению к руководству.

Нивелировать подобные возникающие проблемы становится возможным как раз при внедрении нескольких элементов KPI в систему мотивации сотрудников аптек или при объединении типов мотивации. Например, при действующей системе мотивации «от суммы РН» с целью исключения затоваренности неликвидными товарами аптечного склада можно воспользоваться дополнительным KPI под условным названием «Продажа неликвидов» и установить общий процент от продажи товаров, входящих в данную группу. Еще одним показателем KPI, который поможет решить вышеописанные проблемы, является внедрение учета продаж приоритетных товаров по маркетинговым договорам.

Сумма от продажи неликвидных товаров и по маркетинговым позициям будет дополнительным KPI, а следовательно, и бонусом для сотрудников аптеки в рамках общей системы мотивации – при условии если выполняются все установленные плановые показатели.

В таблице №1 кратко рассмотрены основные составляющие систем мотивации в зависимости от целей.

Таблица №1

Цель организации	Задачи мотивации	Оптимизируемые параметры	Контролируемые параметры	Основные показатели эффективности
Увеличение товарооборота	Мотивация первостольников на рост товарооборота	Выручка (товарооборот) Сумма товарных запасов	Реализованная наценка Процент реализованной наценки	Товарооборот по сотруднику Сумма среднего чека Количество позиций в чеке Количество чеков (покупателей) Коэффициент конверсии зашедший – купивший (% купивших) Количество позиций в чеке из списка допродаж и др.

Увеличение оборачиваемости ТЗ	Мотивация ЗА на увеличение товарооборачиваемости Мотивация первостольников на распродажу неликвидов	Оборачиваемость товарных запасов	Сумма товарных запасов Выручка (товарооборот) Реализованная наценка Процент реализованной наценки Дефектура групп А и В	Товарооборот по сотруднику Товарооборачиваемость по аптеке Сумма среднего чека Количество позиций в чеке Количество чеков Количество и сумма проданных неликвидов Процент дефектуры по аптеке и др.
Сокращение затрат	Мотивация первостольников на распродажу неликвидов Мотивация первостольников на распродажу сезонных товаров	Система заказа Оборачиваемость товарных запасов	Сумма и количество неликвидов Сумма товарных запасов Выручка (товарооборот) Дефектура групп А и В	Товарооборачиваемость по аптеке Процент дефектуры по аптеке Количество и сумма проданных неликвидов и др.
Повышение имиджа	Мотивация ЗА и первостольников на задачи: - кассовая дисциплина - стандарты обслуживания - стандарты мерчандайзинга - прочие	Стандарты обслуживания Выкладка товаров Квалификация персонала	Результаты исследования «Тайный покупатель» Учет продаж с полки Итоги тестирования	Средний чек Количество позиций в чеке Количество вошедших Коэффициент конверсии зашедший – купивший (процент купивших) Товарооборачиваемость Динамика продаж товаров с полки и др.

Процедура внедрения системы мотивации в аптеках с учетом наличия всех ресурсов обычно составляет от одного до трех месяцев. Такой срок обусловлен тем, что в теории сложно запланировать итоговые суммы заработной платы сотрудников и в процессе применения мотивации часто происходят корректировки тех или иных параметров. Поэтому в любой системе мотивации важной задачей является также использование правильных функций начисления бонусов и учет коэффициента сезонности при его расчете, к которым относятся, например:

- экспоненциальный рост бонуса при превышении порогового значения и в период «не сезона»;
- начисление минимального бонуса до достижения порогового значения;
- в качестве параметров используются абсолютные значения показателей эффективности или динамика их изменений (дельта).

Таким образом, перед тем как воплотить в жизнь систему мотивации персонала в аптеке, необходимо выявить проблемные зоны, сформулировать цели, определиться со стратегией развития организации, установить показатели KPI и точки их контроля, разработать методику работы и предоставить сотрудникам инструменты для достижения плановых показателей. Эффективность любой системы мотивации зависит от каждого из перечисленных этапов.

Грамотно разработанная и внедренная система материальной мотивации позволяет аптеке не только получать запланированную прибыль, но и сделать из сотрудников высококвалифицированных эффективных менеджеров, нацеленных на стратегическое развитие компании.

Дарья СИДОРОВА,
руководитель консалтингового направления
Pharma-Expert.ru

Как построить отношения с доктором при помощи интерактивного мобильного контента

Наталья АНДРЕЙЧУК, генеральный директор Viseven Europe

На сегодняшний день врачей уже трудно удивить тем, что к ним приходят медицинские представители, чтобы рассказать о замечательном препарате «А» компании «В». Причем визиты медпредставителей вызывают у докторов самые неоднозначные реакции – от «Наконец-то вы к нам пришли» до «У меня нет времени для вас: слишком много пациентов». Даже если представителю удастся попасть в кабинет к нужному доктору – он сталкивается с тем, что у последнего очень мало времени на диалог. Неудивительно, что фармацевтические компании задаются вопросом: как же повысить лояльность врачей и добиться эффективности визитов?

Прежде всего следует выделить наиболее распространенные проблемы, с которыми сталкивается внешняя служба фармкомпаний:

- неправильная презентация продукта;
- слишком длительное создание и обновление материалов для продвижения препаратов;
- невозможность отслеживать результативность работы команды «в полях»;
- занятость врача и недостаток времени для подачи информации.

Казалось бы, часть из этих проблем практически невозможно решить. Однако не следует забывать, что там, где перестают действовать традиционные подходы, всегда можно найти альтернативные решения. Одним из таких решений и является демонстрация интерактивных презентаций по продуктам. Помимо того что мобильный контент позволяет облегчить жизнь самим медицинским представителям (ведь им теперь не приходится носить огромные стопки печатных материалов), он расширяет возможности общения с врачом и помогает собрать обратную связь на фоне диалога.

Исследование, проведенное Intouch Solutions & Harrison Group в 2014 году, показало, что 68% врачей, которым ранее демонстрировали интерактивные материалы, очень довольны результатом и считают подобный контент весьма удобной формой сотрудничества с фармацевтическими компаниями.

Давайте подробнее рассмотрим, как же интерактивные презентации помогают повысить вовлеченность вашей целевой аудитории, а также готовность врачей предписывать именно ваш препарат.

ПРАВИЛЬНАЯ ПОДАЧА КЛЮЧЕВЫХ СООБЩЕНИЙ

Медицинским представителям, которые ходят на визиты с печатными материалами, не всегда удается повернуть диалог в правильное русло.

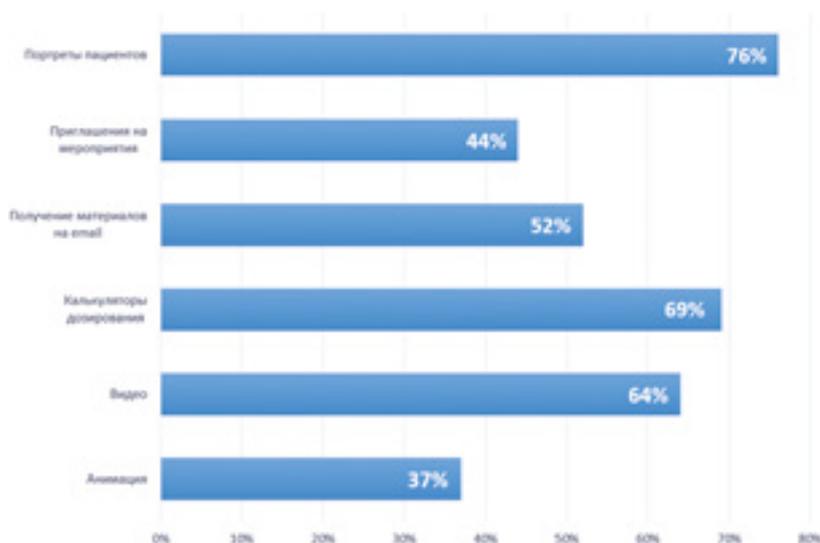
Это связано с тем, что при большом объеме информации по продукту они затрудняются найти необходимые данные и представить их в выгодном свете. Кроме этого, медицинским представителям бывает сложно выстраивать текущее общение на основании предыдущих взаимодействий, поскольку записи с более ранних визитов могут быть утеряны. Соответственно, вместо того чтобы продолжать диалог с того момента, на котором остановились, они часто начинают его с «нуля», в очередной раз повторяя то, что врач уже слышал. Очевидно, что такой вариант не устраивает докторов, поскольку если уж они согласились уделить свое время представителю фармацевтической компании, то хотели бы почерпнуть за это время что-то новое.

С помощью интерактивных презентаций медицинские представители могут с легкостью переключаться между слайдами, в зависимости от того, проявляет врач заинтересованность в представленной информации или нет. Также они получают возможность продемонстрировать исключительно релевантный контент, который отвечает запросам отдельно взятого доктора и его реакции на препарат, замеченной во время предыдущего визита. Это происходит благодаря постоянному сбору обратной связи через CLM-инструмент и синхронизации ее с CRM-системой. Таким образом, медицинские представители не только выделяют ключевые преимущества препарата по сравнению с конкурентными лекарствами, но и преподносят врачам именно ту информацию, которую посылают врачи, хотя бы видеть. Что, в свою очередь, повышает лояльность докторов как к бренду, так и к препарату.

Согласно внутреннему исследованию, проведенному компанией Viseven, следующие составляющие интерактивной презентации вызывают у врачей максимальный интерес:

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ИНТЕРАКТИВНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ*

*По версии врачей.
В опросе принимало участие 348 докторов разной специализации.



СНИЖЕНИЕ ВРЕМЕНИ НА РАЗРАБОТКУ МАРКЕТИНГОВЫХ МАТЕРИАЛОВ

Основной проблемой при создании печатных материалов является время, необходимое на их подготовку и производство, а также необходимость полностью заменять весь контент, если требуется внести минимальные правки. В то время как разработка интерактивных презентаций занимает в среднем от шести до двенадцати часов. Более того, готовые презентации очень легко обновить на устройствах всех представителей «в полях», разослав ссылку на их скачивание по e-mail.

КОНТРОЛЬ РАБОТЫ ВНЕШНЕЙ СЛУЖБЫ

Довольно часто фармацевтические компании отмечают невозможность проконтролировать работу медицинских представителей – действительно ли он ходил к врачу в указанное время, показывал ли он ему материалы по препаратам. Демонстрация же интерактивного контента в специальных мобильных приложениях (CLM-системах) позволяет не только проверить, прошел ли медицинский представитель весь запланированный маршрут, но и проследить, какие презентации по продуктам были показаны в ходе визита.

ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ ВРАЧА БЕЗ ПОТЕРИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВИЗИТА

Поскольку врачи действительно обычно заняты приемом пациентов и им объективно некогда тратить свое время на разговоры с представителями разных фармацевтических компаний, они могут или отказать в визите, или же уделить медицинскому представителю всего лишь пять минут. Однако что можно успеть рассказать за несколько минут? Как узнать, почему именно этот врач чаще всего предписывает конкурентный препарат? И, что самое важное, как за такой короткий отрезок времени убедить его, что ваш препарат – лучше того, к которому он привык?

Ответом на эти вопросы опять же является интерактивный мобильный контент. Именно анимированные элементы на слайдах – такие как графики, диаграммы, слайдеры и т.д. – помогают быстрее и более красочно подать информацию. Визуальная составляющая подобных презентаций гораздо дольше сохранится у врача в памяти и повысит вероятность того, что он вспомнит именно ваш препарат, когда будет выписывать рецепт в следующий раз.

Как вы имели возможность убедиться, интерактивные презентации – это качественно новый способ взаимодействия с врачами. Цифровые материалы гораздо экономнее в использовании, позволяют держать руку на пульсе потребностей каждого из клиентов, упрощают работу внешней службы и стимулируют ее эффективность. А главное – они позволяют достичь самой важной цели при общении с целевой аудиторией – завоевать их доверие благодаря демонстрации качественных материалов о препарате, не тратя при этом много времени самих врачей.

Для получения более подробной информации о том, как еще цифровые решения способны улучшить коммуникацию фармацевтических компаний с докторами, напишите нам: info@viseven.com.



MedMarketing

Услуги и продукты компании Viseven Europe в Казахстане представляет компания MedMarketing. По всем вопросам вы можете обратиться по указанным ниже контактам:

г. Алматы, ул. Казыбек би 116/122

Тел.: + (727) 983 1303, + 7 7089831303

e-mail: info@med-marketing.kz,
gulmira@med-marketing.kz

www.med-marketing.kz

ТРИ ПРИМЕРА УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ: ШИРЕ, ЛУЧШЕ, ЭФФЕКТИВНЕЕ

Нина ТЕЛЬПУХОВСКАЯ,

бизнес-тренер, ведущий специалист в аптечном ритейле

Кросс-продажи, или допродажи в аптечном сегменте, – это весьма перспективная техника, активно внедряемая в бизнесе. С одной стороны, она гарантированно обеспечивает увеличение среднего чека, а с другой – ее можно рассматривать как активную позицию фармацевта, искренне заинтересованного в том, чтобы помочь человеку, предложить ему более полноценное и качественное решение.

Пожалуй, самая индивидуальная и творческая часть ответственности аптечного работника – это процесс стимулирования покупателя к совершению дополнительной покупки. Допродажа (кросс-продажа, продажа дополнительного товара), выполненная своевременно и с соблюдением всех правил, в том числе этических, способствует увеличению ежедневной выручки и среднего чека.

Чтобы увеличить средний чек, в аптеке обычно предпринимают следующие действия:

- развитие инициативности и профессионализма работников, их обучение техникам продаж;
- мотивация персонала при помощи систем оплаты, стимулирующих к дополнительным продажам;
- установка программного обеспечения, которое подсказывает фармацевту, какие товары следует дополнительно порекомендовать покупателю в зависимости от его запроса;
- унифицирование рекомендаций.

Для создания эффективной системы дополнительных рекомендаций необходимо организовать работу фармацевтов таким образом, чтобы они могли с легкостью предлагать дополнительные покупки клиентам.

НАУКА И ТЕХНИКА ДОПРОДАЖ

Существующие сейчас системы оплаты труда в большинстве случаев прямо стимулируют фармацевтов к увеличению прибыльности каждой покупки. Это может быть фиксированный процент от товарооборота или более сложные, развернутые схемы оплаты труда. Однако по статистике такие схемы мотивирует лишь 20–30% сотрудников.

В комплексе с этим методом можно использовать компьютерные программы, построенные таким образом, чтобы при считывании штрих-кода на экран выводились возможные дополнительные препараты и средства. Следует отметить, что некоторые аптеки, внедрившие подобные системы, столкнулись с недостаточной эффективностью этого инструмента, связанной с неудобством для пользователя (фармацевта). Это приводит к тому, что первостольник не пользуется данным инстру-

ментом в ежедневной практике. В этом смысле более эффективным методом остается разработка терапевтических цепочек, последовательности рекомендаций препаратов, которая обеспечивает комплексную терапию заболевания, что называется, «вручную». Для этого необходимо провести анализ на предмет определения ядра ассортимента, препаратов, которые обладают такими свойствами, как высокий уровень продаж, высокая наценка, прогнозируемость спроса. Утвержденные для всех сотрудников терапевтические цепочки позволяют:

- обеспечить рекомендацию наиболее прибыльных для аптечной сети средств;
- контролировать использование техники допродажи;
- сократить неоправданное расширение ассортимента;
- дополнительные возможности для взаимодействия с поставщиками и фармпроизводителями.

Для того чтобы наглядно продемонстрировать преимущества указанного метода, попробуем разработать цепочку для группы средств, используемых для лечения и профилактики заболеваний суставов. По статистике каждый третий человек в наше время страдает такого рода заболеваниями.

Заболевания суставов и опорно-двигательного аппарата в целом делят на две группы: воспалительные и дистрофические. В любом случае врач должен поставить точный диагноз и назначить соответствующее лечение. Обычно пациентам с заболеваниями суставов рекомендуют три типа препаратов:

- обезболивающие;
- нестероидные противовоспалительные препараты (НПВП);
- хондропротекторы.

Дополнительно можно рекомендовать натуральные средства (мази, кремы), оказывающие разностороннее действие при большинстве суставных заболеваний.

Пример 1

Клиент: Здравствуйте! Мне, пожалуйста, вот этот препарат, который рекомендует врач в период обострения. Суставы замучили.

Первостольник: Пожалуйста. С вашим препаратом предлагаю использовать натуральные наружные кремы. Комплексный эффект кремов достигается благодаря наличию натуральных компонентов: пчелиного яда, природных масел и растительных экстрактов. Эти средства нужно использовать как в момент обострения заболевания, так и для профилактики ежедневно.

Клиент: Давайте, я попробую. Спасибо.

Первостольник: Будьте здоровы!

Пример 2

Клиент: Добрый день! У меня хронический артрит. Посоветуйте что-нибудь для профилактики.

Первостольник: С целью профилактики можно использовать средства на основе натуральных компонентов, таких как пчелиный яд, золотой ус, барсучий жир. Использовать такие препараты надо ежедневно. У нас есть кремы, в состав которых входят экстракты лекарственных растений, природных биостимуляторов и хондроитина. Думаю, в вашем случае системное применение таких средств может оказать благотворное действие.

Клиент: Хорошо, давайте. Спасибо.

Первостольник: Будьте здоровы и не болейте!

Пример 3

Клиент: Здравствуйте! Меня стали беспокоить боли в суставах, особенно в холодное время года. Может, вы что-то посоветуете.

Первостольник: В первую очередь я рекомендую вам обратиться к врачу. Для профилактики могу посоветовать ежедневно использовать наружные средства на основе экстрактов лекарственных растений. Благодаря сочетанию пчелиного яда, экстрактов лекарственных трав и масел, кремы позволяют достигать максимального эффекта в профилактике и применяются для предупреждения сезонных обострений.

Клиент: То, что нужно! Спасибо.

Первостольник: Пожалуйста. Будьте здоровы!

Важно, чтобы фармацевты понимали: предлагать терапевтическую цепочку нужно не только потому, что это выгодно с точки зрения прибыли, а еще и потому, что это является основой комплексного лечения для пациента.

Никогда не забуду, когда на тренинге первостольники рассказали мне смешной, но в какой-то мере показательный случай о своей коллеге, которая в конце продажи каждому покупателю предлагала «Ну, а аскорбинку-то возьмите!» И самое интересное, что люди покупали.

Если говорить серьезно, то многие первостольники не любят производить допродажи, оправдываясь тем, что «времени не хватает и основной препарат предложить, не то что дополнительные», «покупатели считают, что мы им навязываем то, что им не нужно». Основная же причина состоит в том, что в аптеке нет программного обеспечения или специальных

шпаргалок. Бывает и так, что работники первого стола просто забывают это делать. Давайте подумаем, сколько же времени займет ваше предложение препаратов, которые помогут быстрее вылечиться? Одну минуту. Но за эту минуту вы не только повышаете продажи аптеки, но, самое главное, показываете человеку вашу искреннюю заботу о нем и его здоровье. Согласится ли покупатель купить что-то «в нагрузку», будет зависеть только от того, как, когда и на какую сумму работник первого стола сделает предложение. Необходимо понять, что допродажа товара осуществляется только после того, как покупатель уже дал согласие купить товар, а не раньше.

Важно во время общения и процесса продажи сформировать доверие и, самое главное, убедить клиента в своей компетентности и профессионализме. Интересно то, что психологически, когда человек уже согласился купить товар, ему гораздо легче произвести и дополнительными траты. Но только в том случае, если они будут вами профессионально обоснованы и хорошо поняты покупателем аптеки.

Поэтому после предложения и получения согласия на покупку основного препарата/товара надо подвести к следующему этапу, предложив взглянуть на его проблему более системно, комплексно. Для этого я рекомендую использовать следующие фразы-мостики. Основные акценты в вашем сообщении должны быть сделаны на увеличении эффективности лечения, снижении побочных эффектов, улучшении лекарственной переносимости, преимуществах дополнительного воздействия. Покупателю важно услышать, почему именно вы предлагаете ему другие препараты.

Вы можете составить фразы-мостики сами или применить один из шаблонов:

- С этим препаратом рекомендуют принимать вот это средство, для того чтобы защитить себя от...
- Сегодня появились новинки, которые в комплексе с вашим средством позволяют решить проблему более эффективно.
- Лечение должно быть комплексным, поэтому ...
- Если взглянуть на вашу проблему шире, то, возможно, вам потребуется не одно средство.

Не забывайте о том, что сумма (за редкими исключениями), на которую вы предлагаете дополнительные товары, не должна превышать стоимость основной покупки. Для выработки навыка делать дополнительные продажи естественно и ненавязчиво, профессионально, убедительно и уверенно, вам потребуется какое-то время и, возможно, помощь ваших коллег, заведующей или специалистов по обучению.

По вопросам обучения работников первого стола эффективным коммуникациям и приемам продаж или вопросам разработки системы cross-продаж, обращайтесь в компанию MedMarketing:

тел.: +7 7089831303, (727) 983 1303

e-mail: info@med-marketing.kz

www.med-marketing.kz

Старикам везде у нас почет

О ПРАВИЛАХ РАБОТЫ С ПОЖИЛЫМИ ПОСЕТИТЕЛЯМИ АПТЕКИ



А ПОГОВОРИТЬ?

Особенность №1: недостаток общения

Многие пенсионеры страдают от нехватки общения. Даже живущие с семьей пожилые люди часто чувствуют себя одинокими, нуждаются в сочувствии. Не отказывайте им в этом, выслушайте, поддержите. Этим вы окажете неоценимую помощь как самому пожилому покупателю, так и себе, ведь искренняя поддержка – это очень благородный поступок, это нематериальная благотворительность, проявление человечности.

Если разговор затянулся или ушел в сторону от главной темы, возьмите управление беседой в свои руки – задавайте вопросы. Есть небольшой секрет. Чтобы не обидеть собеседника, прерывая его длительный монолог, оттолкнитесь от какой-либо его фразы и постепенно перейдите на свой вопрос. Так управление беседой будет ненавязчивым и вполне органичным. Например, пожилой человек жалуется, что сейчас все дорого. Тут вы можете ска-

зать: «Кстати, о дорогой жизни, очень хорошо, что вы зашли в нашу аптеку, у нас как раз сейчас идет «счастливый час» – 10-процентная скидка на всё. Какие препараты вы хотите купить?» Самое важное в обслуживании пожилых людей – это терпение. Постарайтесь отнестись к собеседнику с уважением и пониманием, ведь ему этого так не хватает.

Советы фармацевту:

- Если вы не можете уделить должного внимания пожилому покупателю из-за большой очереди, попросите его присесть в зале и немного подождать. Пожилой человек, который пришел в аптеку пообщаться, с удовольствием подождет 10–15 минут, пока вы не освободитесь.
- В некоторых аптеках существует правило: «Обслуживание ветеранов и пенсионеров производится вне очереди». Предложите ввести это правило и в своей аптеке.
- Если вы сами не успеваете уделить внимание пожилому человеку, попросите коллегу помочь ему.

ЧТОБЫ ВАС УСЛЫШАЛИ

Особенность №2: нарушения слуха или зрения

Важно помнить, что пожилые люди по-другому воспринимают речь собеседника. Это зависит от качества слуха, зрения, быстроты восприятия, состояния внимания и памяти, которые в преклонном возрасте часто нарушены. Будьте профессионалами: не раздражайтесь, не упрекайте и не торопитесь при работе с пожилым клиентом. Помните: пожилой человек часто не может совместить два дела – например, слушать объяснения фармацевта и искать рецепт в сумке.

Советы фармацевту:

- говорите короткими, понятными фразами;
- избегайте профессиональных терминов в разговоре;
- при необходимости несколько раз повторяйте сказанное;
- говорите четко, медленнее, чем обычно, и с перерывами между словами: это поможет пожилому покупателю, не всегда быстро усваивающему информацию, понять вас;
- часто у пожилых людей слух снижен таким образом, что они плохо понимают, откуда идет звук, поэтому при разговоре смотрите в лицо собеседнику, чтобы он смог лучше понять вас;
- слабослышащие посетители обычно читают по губам – с таким покупателем особенно важно общаться лицом к лицу;
- правильно выбирайте громкость и интонацию, чтобы посетитель мог вас слышать и при этом не подумал, что на него повышают голос, ведь пожилые люди часто очень обидчивы;
- если вам нужно отойти от кассы для поиска препарата, предупредите об этом пожилого человека;
- деликатные темы старайтесь обсуждать тет-а-тет в торговом зале или у кассы, когда нет других посетителей;
- после консультации уточните, всё ли понял покупатель, можно даже попросить повторить ваши объяснения;
- у пожилых людей часто нарушена мелкая моторика рук, поэтому помогайте им при подсчете монет.

ВСПОМНИТЬ ВСЁ

Особенность №3: проблемы с памятью

Часто покупатели пожилого возраста не могут запомнить сложные названия лекарственных препаратов, заменяя их изобретенными самостоятельно словами или словосочетаниями. Такие словосочетания почти всегда создаются на основе ассоциаций, которые определяются культурным кодом конкретного человека. И часто бывает понятно, о каком препарате идет речь. Например, свечи

с красавкой могут стать свечами «с красоткой», а за «средством от «малярии» на губах» может скрываться противогерпетическая мазь.

Если вы все же не поняли, что имеет в виду пожилой клиент, расспросите его подробнее: при каком заболевании он принимает этот препарат, как выглядит упаковка, какой формы и какого цвета таблетки. Бывает, что запрос выглядит так: «Дайте мне зеленые таблетки от головы», и это совсем не означает, что именно таблетки имеют зеленый цвет. Возможно, зеленой была упаковка или буквы, которыми на ней написано название препарата. Если догадаться всё же никак не удается, не отказывайте покупателю в помощи, проявите смекалку. Посоветуйтесь с коллегами, обязательно попробуйте вместе найти те самые «зеленые таблетки от головы», ведь, возможно, кроме вас помощь этому пожилому человеку оказать никто не сможет. А на будущее посоветуйте такому покупателю носить с собой упаковки от препаратов, которые он хочет приобрести.

Советы фармацевту:

- Пожилые посетители аптеки с трудом помнят название лекарств и дозировки, поэтому очень важно, чтобы они приносили упаковку лекарства или написанное на листочке название. Попросите их об этом: так в следующий раз вам будет легче обслужить их в режиме очереди.
- При обслуживании пожилого клиента всегда проговаривайте, как принимать новое лекарство. С согласия покупателя разборчиво напишите схему приема на упаковке крупными буквами и попросите клиента прочитать ее.
- Пожилые люди часто ходят в одну и ту же аптеку и приспосабливаются к расположению препаратов на полке. Покупатель может не помнить название препарата, но знать, где он у вас лежит. Поэтому лучше без необходимости не менять расположение товаров на витрине.

ЛЮДИ СТАРОЙ ЗАКАЛКИ

Особенность №4: неприятие всего нового

Большинство пожилых людей с трудом принимают любые изменения в жизни. Поэтому переход на новый препарат для них всегда стресс. Согласитесь, трудно решиться сменить лекарство, которое принимал в течение десяти лет, на новое. А совершение крупной покупки – это достаточно серьезное и важное жизненное решение, к которому пожилые люди долго и тщательно готовятся. Ведь им не так просто привыкнуть к новому современному тонометру, который сам измеряет давление, как нам – к новому мобильному телефону. Пожилые люди часто негативно относятся ко всяким «новомодным» веяниям медицины и не хотят вникать в суть новой темы.



Многие пенсионеры активны, бодры, живо интересуются дорогостоящими новинками и часто их покупают

Советы фармацевту:

- Не рассказывайте о препарате слишком много, лучше кратко покажите выгоду от его приема: «Я рекомендую вам мазь N, она содержит обезболивающий компонент, который быстро снимет боль в ваших суставах».
- Избегайте фраз: «Что вы, это уже давно не выпускают», «Никто уже не пользуется этим», «Это же прошлый век». Так вы обидите пожилого человека. Если препарат действительно устарел, уточните, как и зачем он его применял, и подберите -аналог.
- При долгом обслуживании пожилого человека (например, при покупке тонометра) не заставляйте его долго стоять. Если есть возможность – присядьте вместе в торговом зале и подробно расскажите, как пользоваться данной медтехникой.
- Пожилым покупателям всегда нужно дать время для обдумывания, сравнения и подтверждения того, что он совершает хорошую покупку. Не торопитесь и не давите на пожилого посетителя. Ваше внимание, такт и профессиональное отношение помогут ему сделать правильный выбор и уйти домой в хорошем настроении.

И в заключение хотелось бы развеять парочку стереотипов, давно укоренившихся у многих фармацевтов в отношении пожилых людей: «У них нет денег» и «Им уже ничего не нужно». Многие пенсионеры активны, бодры, живо интересуются дорогостоящими новинками и часто их покупают. Поэтому при обслуживании пожилого посетителя не стоит считать деньги в его кармане или проявлять неуместную жалость – забудьте о стереотипах, ведь вы настоящий профессионал.



Екатерина МАЛИННИКОВА, бизнес-тренер, копирайтер, провизор, автор и ведущая тренингов по продажам, допродажам и клиентскому сервису, г. Санкт-Петербург

СТАРИКИ-РАБОТНИКИ

Позволим себе так перефразировать название советского фильма с Никулиным, Евстигнеевым и Аросевой в главных ролях. А ведь суть этого фильма обнажает проблему в кадровом устройстве предприятий, которая стоит в полный рост и в наши дни. Да, кто-то к пенсионному возрасту устает морально и физически и очень ждет наступления времени заслуженного отдыха. А кто-то и в 58 лет (63 года) еще полон сил и энергии, хочет заниматься любимой работой и дальше. И мы находим целесообразным дать шанс «возрастным» работникам полностью использовать свой потенциал. А вот что думает по этому поводу казахстанский работодатель?



За ответом далеко ходить не пришлось: в частном медицинском центре «Сункар» города Алматы мы увидели объявление, что приглашаются на работу провизоры и фармацевты пенсионного возраста. Как говорят об этом сами пенсионеры-провизоры, такие объявления у них удивления не вызывают, так как работодателями сейчас ценится именно «советская школа» аптечных работников, когда специалисты знали о своей профессии буквально все, что нужно, могли сами делать все лекарства в рецептурном отделе, знали, где, что и как правильно хранить, названия всех дженериков и прочее, и прочее.

Да и сейчас, когда заработные платы аптечных работников редко бывают ниже уровня 100 000 тенге, пенсионерам можно предложить чуть меньше (процентов на 20–30), и они согласятся.

А вообще, конечно, тенденция такова, что пенсионеры работают в основном на должностях, не требующих высокой профессиональной квалификации: уборщицами, санитарками, консьержками, вахтерами, сторожами, продавцами, водителями.

Как это ни прискорбно, но с 1 января 2016 года, когда вступил в силу новый Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года №414-V, у работодателей появился законный повод уволить любого работника пенсионного возраста по своей инициативе – достаточно лишь предупредить работника-пенсионера об этом письменно за месяц. Теперь даже нет смысла в том постепенном «выдавливании» возрастных кадров, которое имело место ранее. Для этого некоторые работодатели убирали надбавки за стаж, переводили пенсионеров на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю. То есть омоложение штата происходило постепенно и более-менее безболезненно, а теперь с пенсионерами можно не церемониться.

Однако, конечно, не все работодатели думают о пенсионерах и вообще о работниках старшего

возраста негативно, и у многих есть шанс задержаться на хорошем и престижном рабочем месте. Особенно часто это наблюдается на производстве, где не столь важно владение новыми IT-технологиями, и в творческих профессиях – среди преподавателей, руководителей разных звеньев, актеров, писателей, журналистов.

В последнее время, если провести мониторинг объявлений о вакансиях, возрастной порог заметно снизился. Если в кризисные 1990-е набирали работников до 35 лет, сегодня большинство работодателей приглашает специалистов уже до 45–50 лет. Причем почти везде готовы закрыть глаза на превышение этого возрастного порога, если все другие характеристики на должном уровне.

А мы предлагаем потенциальному работодателю рассмотреть ситуацию, когда к вам приходит «возрастной» кандидат на должность, допустим, менеджера по продажам. Давайте оценим все плюсы и минусы.

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ ЗРЕЛОГО СОТРУДНИКА

Опыт. Информация, накопленная в течение жизни, с возрастом структурируется. Опытного человека мало чем можно удивить, он более спокоен в критических ситуациях и поэтому более вероятно примет правильное решение.

Выдержка. Взрослый человек быстрее разрешит конфликт и впредь тоже «не полезет в бутылку». Он в своей жизни повидал немало ссор и передеряг и научился выходить из ситуации с наименьшими потерями.

Здоровое равнодушие к сплетням. Людям после 40 лет уже все равно, что о них думают другие, поэтому ссор и перепалок на личные темы будет гораздо меньше.

Лояльность. Сотрудник в возрасте не будет жестко требовать увеличения зарплаты, ведь ему всегда «дышат в спину» молодые да ранние. Лояльность такого сотрудника уже проистекает из того, что вы взяли его на работу.

Дисциплина. Взрослые работники обычно более пунктуальны и могут подать в этом смысле хороший пример молодым коллегам.

Основательность. Сотрудник в годах делает работу последовательно и неспешно, с соблюдением всех формальностей. Неторопливость и взвешенность сэкономят деньги компании в долгосрочной перспективе.

НЕДОСТАТКИ ВЗРОСЛЫХ РАБОТНИКОВ

Инертность мышления. Не забывайте о том, что опыт – это еще и привычки, а не только алгоритмы готовых решений. Учиться всегда легче, чем переучиваться. Часто «очевидные» смыслы со временем переворачиваются.

Приоритеты. Старшему поколению свойственно выбирать свои свободы и преимущества вместо производственной необходимости. В любом завале работы они склонны делать свой законный перерыв (бросив даже дела на полпути), потому что «человеку нельзя без горячего – желудок испортишь».

«Не спорь со мной: я старше». Взрослому работнику зачастую дискомфортно быть под началом человека, который значительно моложе. Подобный диссонанс может рано или поздно обернуться конфликтом, либо же сей факт будет вызывать постоянное внутреннее напряжение работника, демотивируя его к хорошей, продуктивной работе.

Несовременность. Как ни крути, а с молодыми коллегами у работника в возрасте будут разные настольные книги и любимая музыка. Он принесет увлечения своей молодости и будет среди молодежи себя чувствовать как герой песни «Машины времени»: «мне триста лет, я выполз из тьмы». Поэтому в курилке обсудить будет нечего, на обед ходить вместе разные поколения не будут. В общем, тимбилдинг (построение команды) окажется на нуле.

Медлительность. Это оборотная сторона обстоятельности. Часто молодежь способна делать несколько дел одновременно, учитывать одно, планируя третье, держать открытыми десять вкладок на браузере – а возрастному работнику будет трудно угнаться. Хотя из этого правила есть исключения – эдакие старики-электровеники, те еще шустряки.

И СНОВА О ТИМБИЛДИНГЕ

Тут тоже две точки отсчета. Если ваш коллектив молодой, то «дедушка», конечно, будет плохо вписываться. Но если уже даже среднего возраста работников много среди ваших подчиненных, то ситуация для старика-работника уже более благоприятная. Очень многие старики, как оказывается,

могут эффективно осваивать компьютер и вообще современную технику. И многие «большие умы» советского времени прекрасно адаптируются в современном потоке изобретений и гаджетов. И если руководитель сам в возрасте, задумайтесь при подборе команды – если надо, оплатите работникам компьютерные курсы, и работники пенсионного возраста вам «борозды не испортят».

ПЕНСИОННОЕ САМОСОЗНАНИЕ

Очень часто слышим от самих пенсионеров, что как только наступает возраст «икс», то есть пенсионный день рождения, то сразу же как из-за угла выскакивают все долго откладываемые на потом болячки, которые в свое время не лечили, потому что было «некогда болеть». Теряется смысл жизни, нет мотивации просыпаться по утрам, что-то делать, жить вообще. Да еще и неприятный сюрприз – пенсия на постсоветском пространстве везде маленькая. Не поедешь приходиться в себя от пенсионной хандры куда-нибудь в Баден-Баден. Вот и думают люди о том, как им вернуться в профессию или же поменять ее, но быть нужным обществу, жить достойно, помогать детям и внукам.

НЕЗАМЕНИМЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ

Сейчас все говорят: не хочу, чтобы ребенок шел учиться на юридический – юристов как нерезанных собак. Но в то же время нельзя не признать, что хороших специалистов среди них по-прежнему немало. И самые эффективные работники, действительно классные специалисты всегда востребованы, всегда наперечет. К ним относятся представители всех профессий: и грамотные аптечные работники, и повара высокого класса, и инженеры различных спецификаций, и технические переводчики, и даже секретари-референты. Да, именно – многие руководители, промучившись с беспомощными длинноногими красавицами и найдя очень толковую Марьянну 57 лет, сразу ее предупреждают: на пенсию даже не собирайтесь!

Не секрет, что руководителями предпочитают назначать более взрослых сотрудников. А чего стоит тот факт, что в Японии стать нотариусом можно только по достижении 70-летнего возраста! Так что помните, что человеку надо всегда давать шанс на проявление себя и неважно, сколько ему лет! Детивундеркинды, которые зарабатывают большие состояния, встречаются все-таки реже, чем пожилые «золотники». Да и вообще, возраст при принятии на работу можно отнести к второстепенным характеристикам, ведь все люди разные. Кто-то полный, кто-то болтливый, кто-то излишне много парфюма на себя выливает. Ну а кто-то просто старше всех. Главное, чтобы работали хорошо.

Наталья ГРИГОРЬЕВА, независимый HR-специалист

Готовь старость смолоду



Что поделаешь, эликсира вечной молодости еще не придумали. А старость – вот она, подкралась незаметно, скрутила суставы, посеребрила да проредила шевелюру, некогда густую да пышную, притупила слух и зрение. Помимо физической немощи довольно частыми спутниками наступающей старости являются потеря интеллекта, отмирание мозга, или деменция. Именно так в переводе с латинского (*dementia* – безумие) звучит этот диагноз или, как чаще мы привыкли слышать, старческий маразм. В переводе с греческого *marasmus* означает «истощение», «угасание». А почему, собственно, старческий? Маразматиком вполне можно стать и в 20, и в 30, и в 40 лет! По статистике ВОЗ, в мире официально зарегистрировано более 46 миллионов человек с диагнозом «деменция». И эта цифра постоянно растет. По прогнозам, к 2050 году ожидается увеличение до 131,5 миллиона, то есть почти в три раза! Как утверждал академик Бехтерев, всю жизнь занимавшийся проблемами человеческого мозга, лишь 20 процентам людей, доживших до старости, посчастливится сохранить ясный ум, твердую память и ровный, спокойный характер.

Неужели все так мрачно? Давайте разбираться.

ПУТЬ В НИКУДА

Формы деменции бывают самыми разнообразными: сосудистые деменции, в частности церебральный атеросклероз, атрофические деменции, которые включают в себя болезнь Альцгеймера и болезнь Пика, смешанные слабоумия.

Условно течение болезни можно разделить на три стадии: начальная, умеренная и тяжелая. По той же статистике ВОЗ переход от первой стадии к заключительной происходит в среднем за пять-восемь

лет, далее – неминуемая гибель. И здесь самое главное – уловить ту грань, когда человек вступает на путь «в никуда». Ведь начинающаяся деменция не только поддается лечению, но и существуют тысячи случаев окончательного выздоровления и возвращения к полноценной жизни.

Увидеть первые «ростки», услышать «первые звоночки» могут прежде всего близкие родственники или друзья, ведь именно они лучше других знают привычки, уклад жизни и течение мыслей

заболевшего. Но с тем условием, что перерыв в общении был достаточно продолжительным. Те, кто имеет постоянный контакт с больным, к сожалению, заметят изменения слишком поздно, когда уже почти ничего нельзя сделать.

Деменция не приходит внезапно, это не грипп. Она прогрессирует, с годами все больше подчиняя себе человека. То, что в данный момент кажется только предпосылкой, через какое-то время приведет к устойчивому диагнозу. Это прежде всего относится к тем, кто, приобретя в юности какие-то определенные черты характера или привычки, в течение жизни их не менял. Они, эти особенности, с возрастом будут утрированы: упорство превратится в упрямство, бережливость – в скардность, эмоциональность – в психопатию и т.д. А в самом конце болезни пациент перестает узнавать окружающих, не помнит своего имени, мочится где вздумается, кидается «стулом» (совсем не тем, на котором сидит) – ад для близких! Так что же нужно сделать, чтобы человек осознал, что его мозг начал давать сбои?

ВПЕРЕД В ПРОШЛОЕ

Прежде всего необходимо признать существование самой ситуации. Позиция «Сам такой!» неминуемо приведет к тому, о чем написано выше. Существует множество косвенных признаков, по которым заболевший сам (в идеале!) или с помощью близких, может определить, что наступил момент, когда необходимо срочно и серьезно позаботиться о здоровье своего мозга. Рассмотрим некоторые из них:

1. Любая критика в адрес себя любимого воспринимается «в штыки», а вот «перемывать кости» другим становится нормой.

2. Совершенно нет желания обучаться чему-то новому. Затертая до «дыр» сотка до сих пор в фаворе, хотя подаренный на день рождения смартфон так и лежит нераспакованный в шкафу: «Не буду я в этот кирпич тыкать, там клавиш нет!».

3. Неприятие или полное отрицание тенденций современного общества, скорее можно услышать: «А вот раньше было...»

4. При общении с кем бы то ни было собственная персона всегда в центре внимания. И совершенно неважно, что собеседник все это слушает только из вежливости и уважения к преклонному возрасту собеседника.

5. Когда возникает необходимость обратиться к научной литературе, информация воспринимается с трудом и даже с раздражением: «Ну кто так пишет?! Голову сломаешь, пока поймешь!»

6. Появляется совершенно твердая, до упорности, уверенность в своей непререкаемой компетентности абсолютно по любому вопросу: «Ты у меня спроси», – хотя на самом деле знания, скорее всего, будут поверхностными.

7. Программы ТВ сортируются либо «однобоко» – основываясь на устоявшихся привычках и пристрастиях: «Все остальное – мусор», – либо «А мне все равно что, лишь бы бубнило».

8. Полная убежденность в своей гипертрофированной значимости: «Это они должны под меня подстраиваться, а не я под них».

9. Привычки незаметно переходят в разряд ритуалов: «Утром пью кофе непременно из моей любимой чашки и только свежемолотый», – чашка разбилась или кофемолка сломалась – испорчен не только весь день – трагедия вселенского масштаба.

Иногда приходит осознание, что своими поступками и высказываниями вы просто извели окружающих, главным образом, своих близких. Картина получилась, прямо скажем, не веселая. Отчаиваться не стоит. Пока это лишь цветочки сорняков на благодатной поляне мозга, не стоит позволять им разрастаться.

НАЗАД В БУДУЩЕЕ

Если человек перестанет двигаться, то мышцы достаточно быстро потеряют свой тонус и станут как бесполезные «тряпочки». Это знают даже те, кто очень далек от медицины. Пример: пациент, пролежавший в коме две недели, в буквальном смысле учится ходить заново. Мозг, конечно, не сплетение мышц, но сознательное погружение его в информационную кому отражается на его деятельности почти так же. Люди, занимающиеся наукой и искусством, т.е. постоянной гимнастикой ума, до самого своего ухода сохраняют светлый, чистый разум. Но для того чтобы не стать маразматиком, совершенно необязательно быть академиком или заслуженным артистом. Вполне достаточно ежедневно уделять какое-то количество времени для упражнения ума, нагружая мозг работой, так для него необходимо. Стоит повториться: маразм бывает не только старческий, и здесь будет уместна поговорка «Готовь сани летом». В связи с этим несколько простых, самых распространенных рекомендаций.

Попробуйте начать учиться. Непременно поступать в вуз и приобретать второе, третье и т.д. образование совершенно не требуется. Можно, к примеру, пройти курсы, мастер-классы по основной специальности, или, если есть желание, приобрести абсолютно иную профессию. Изучение иностранных языков также является очень полезной гимнастикой, тренирующей память и развивающей концентрацию внимания. Если язык (не родной) в полной мере доступен для понимания, можно попытаться почитать литературу в оригинале, пусть даже со словарем – за подобный экзерсис мозг обязательно в будущем скажет спасибо.

Приятно и, самое главное, очень полезно совмещать отдых на диване с решением интеллектуальных задач: ребусы, кроссворды, сканворды,



разнообразные логические тесты и т.д. Уделяйте больше времени чтению, и не только беллетристике, но и специальной литературе. Заучивайте наизусть стихи, номера телефонов своих родственников и знакомых, освежайте в памяти то, что когда-то твердо знали, а сейчас подзабыли.

Разбейте вдребезги ритуалы и привычки, долой однообразие, больше спонтанности и творчества во всем – от одежды до ежедневного меню. И больше положительных эмоций: хандра разрушает не только душу, но и мозг – не сверлите его негативными воспоминаниями, возьмите за правило помнить только хорошее. Займитесь спортом, путешествиями и вообще больше двигайтесь, ведь жизнь существует только в движении!

НЕ СДАВАЙТЕСЬ!

Трое пожилых шотландцев (Джеймс, Ян и Пат), несмотря на свой старческий недуг, сумели сделать свою жизнь полноценной и бодрой. Они научились держать «в узде» свою деменцию и даже написали об этом книжку, в которой дали товарищам по несчастью немало ценных советов.

1. Записывайте дела, которые хотите сделать, в ежедневнике, календаре, оставляйте записки, составляйте списки, наконец, и отмечайте галочкой то, что уже сделали.

2. Нужные вещи храните в определенных местах и обязательно записывайте, в каких.

3. Пользуйтесь напоминающими звонками.

4. Если люди разговаривают с вами, а вы совершенно не помните, кто они, продолжайте разговор. У вас будет время подумать, или собеседники сами помогут вам вспомнить!

5. Наслаждайтесь настоящим и думайте о будущем. Возможно, именно сейчас вы сможете решить финансовые или юридические проблемы. Не бойтесь обратиться за помощью.

6. Если вы чувствуете, что настроение ухудшается и вы ничего не можете с этим поделать, не все потеряно. Пойдите погулять, съешьте плитку шоколада, поболтайте с кем-нибудь или просто уделите время самому себе. Увидите, вам станет лучше!

А страшному слову «деменция» они придумали вполне оптимистическую расшифровку:

А – давайте радоваться жизни! **Е** – есть жизнь и счастье после диагноза. **М** – можно использовать каждую минуту. **Е** – естественно, ваша жизнь – нормальная жизнь, такая же, как и у других людей. **Н** – надо стараться все делать самому, но быть готовым попросить о помощи. **Ц** – цель – сделать то, что всегда хотелось сделать. **И** – ищите информацию о своей болезни и обо всем, что может вам помочь. **Я** – я понял много нового и еще узнаю интересное в связи со своей болезнью.

Елена КАРЧЕВСКАЯ



АНЗИБЕЛ

таблетки для рассасывания

30 таблеток

ПОМОЖЕТ ОТ БОЛИ В ГОРЛЕ!



Состав: хлоргексидина гидрохлорид 5 мг, бензокаин 4 мг, эноксолон 3 мг.

Показания к применению: Инфекционно-воспалительные заболевания полости рта и горла.

Способ применения и дозы:

детям от 6 до 12 лет по 1 таблетке с интервалом 4-5 часов не более 6 таблеток в сутки;

взрослым и детям старше 12 лет по 1 таблетке с интервалом 2-3 часа не более 8 таблеток в сутки.

Курс лечения не более 7 дней.

Побочные действия: редко: гипертензия, нарушения пищеварения, реакции гиперчувствительности (сыпь, зуд).

Противопоказан детям до 6 лет, а также при повышенной чувствительности к компонентам препарата, при беременности и в период лактации.

Условия отпуска из аптек: без рецепта.



ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАТЬСЯ ПО АДРЕСУ:

АО «Нобел Алматынская Фармацевтическая Фабрика» Республика Казахстан, 050008, г. Алматы, ул. Шевченко, 162 Е.

Тел: +7 (727) 399-50-50 РВХ, факс: +7 (727) 399-60-60; e-mail: nobel@nobel.kz, www.nobel.kz. Лицензия № ИПОР 64604515Р от 09.09.2003г.

ISO 9001: 2008 Выдан 5 мая 2010 г.

PK-LC-3-№019233 от 24.09.2012г. до 24.09.2015г.
PK-LC-3-№019234 от 24.09.2012г. до 24.09.2015г.

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

Семья по правилам и без

Отчего возникают кризисы в браке и как не дать им разрушить семейную жизнь



Анна ТАНАКОВА, клинический психолог, арт-гештальттерапевт, психолог-консультант по вопросам детско-родительских отношений, психолог Центра психолого-педагогической помощи молодежи «Апрель», ведущая студии песочной терапии «Чудеса на песке» Центра раннего развития «Лукоморье»

Семья – это тепло семейного очага, любовь, забота о близких, источник вдохновения, территория душевного тепла. Но семейная жизнь бывает еще и чрезвычайно непроста, а временами и вовсе невыносима. Ведь семья – это живой организм, которому свойственно расти, болеть, меняться, испытывать свои кризисы. Одни переживают подобные перемены остро и болезненно, ставя под удар существование своей семьи, а другие проходят через череду испытаний более конструктивно, шаг за шагом становясь ближе и роднее друг другу. Каких правил стоит придерживаться, чтобы кризисы в семье были поводом для развития и укрепления отношений, а не предвестниками приближающегося разрыва? Давайте разбираться вместе.

КРИЗИС ПЕРВОГО ГОДА: ОТ РОМАНТИКИ К БЫТУ

С первым серьезным испытанием молодые супруги сталкиваются уже после первого года совместной жизни. Чувства друг к другу становятся уже не столь яркими, как в начале отношений, и мы начинаем замечать, что вторым половинкам присущи не только достоинства. Муж, например, может быть «жаворонком», а жена – «совой». Он – заядлым домоседом, а она – любительницей активного отдыха. Да и бытовые проблемы вроде текущего крана все чаще добавляют свою ложку дегтя.

Что делать?

Мы разные, мы равные. Поймите, что, несмотря на то что вы теперь одна семья, вы по-прежнему остаетесь двумя разными людьми, со своими привычками, вкусами и взглядами. «Перевоспитать» супруга или супругу – задача малоперспективная, а еще это верный способ разрушить отношения.

От монолога к диалогу. Определите для себя принципиальные вопросы, в которых вы не готовы уступить, и те, которые не так уж и значимы. То, что действительно беспокоит, непременно обсуждайте, ведь иначе разрешить назревающий конфликт просто невозможно.



Уважение – фундамент брака. Старайтесь не обвинять, избегайте обобщений: «Ты всегда...». Лучше скажите: «Мне грустно и одиноко, потому что ты все реже и реже бываешь по выходным дома». А еще никогда не критикуйте любимого человека на людях, ведь, поступи он так с вами, вам бы это явно не понравилось.

Все мы родом из детства. Обращайтесь к опыту своих родителей. Погружаясь в атмосферу детских воспоминаний, вы можете сделать для себя любопытные открытия о том, почему вы или ваш партнер

ведете себя именно так. Опыт, взятый из родительской семьи, очень важен. Проанализируйте, что именно из этого опыта вы хотите перенести в свою семью, а что нет.

Кризисы семейной жизни – естественные этапы становления и развития семьи. Не стоит буквально воспринимать общепринятые временные границы кризиса (кризис одного года или семи лет): они условны. У одних семейных пар кризис отношений может начаться чуть раньше, а у других позже.



КРИЗИС ТРЕХ ЛЕТ: ШКОЛА МОЛОДЫХ РОДИТЕЛЕЙ

Следующий кризис обычно приходится на четвертый год совместной жизни, ведь чаще всего именно в этот период в семье появляется первенец. А это не только большая радость, но и серьезное испытание. Привычный уклад жизни кардинально меняется. Женщина обычно посвящает себя ребенку, а материальное обеспечение семьи полностью ложится на мужские плечи. Все внимание женщины в этот период посвящено малышу, и супруг порой начинает ощущать себя лишним в собственном доме. Нехватка денег, бессонные ночи – все это ощутимо ударяет по взаимоотношениям.

Что делать?

Один на двоих быт. Необходимо активно подключать мужа к домашним хлопотам. Мужчина, к примеру, может взять на себя закупку продуктов и какую-то часть домашней работы. Да, возможно, у него не все получится с первого раза. Он может купить не то молоко или не так помыть пол. Однако это вопрос сноровки и не более того. От тактичности женщины и готовности мужчины прийти на помощь очень сильно зависит благополучие семьи.

Возвращение друг к другу. Супругам приходится заново налаживать интимную сферу их взаимоотношений. Гормональные перемены в организме женщины, повышенная утомляемость, полное погружение в заботы о малыше, конечно же, отражаются на качестве и количестве близости. Да и мужчина, охваченный радостью отцовства, порой начинает видеть в жене исключительно мать его ребенка. Наберитесь терпения, будьте внимательны друг к другу, не стесняйтесь обсуждать волнующие вас вопросы.

Не мамин или папин, а наш. Старайтесь непременно заботиться о ребенке вместе. Помогите мужу преодолеть страх и неуверенность перед хрупкостью малыша. Вместе купайте ребенка, гуляйте с ним, посещайте детских врачей. Не обрывайте попытки мужа проявить заботу о малыше, даже если они будут неуклюжими. Мягко объясните или покажите, как правильно, помогая таким образом мужу стать Папой с большой буквы.

Бабушка спешит на помощь! Не пренебрегайте помощью новоиспеченных бабушек и дедушек. Благодаря им вы можете время от времени выбираться в ваш любимый ресторан или кинотеатр. Приятное совместное времяпрепровождение поможет немного отойти от ролей мамы и папы и оживить супружеские отношения.



КРИЗИС ПЯТОГО ГОДА: СЕМЬЯ И КАРЬЕРА

На смену декретному отпуску вновь приходят рабочие будни, а вместе с тем и множество вопросов о том, как теперь совместить жизнь семейную и профессиональную. Женщине бывает очень тяжело снова включиться в рабочий процесс, да и ребенок еще мал и требует много внимания. Женщине не хватает сил и времени, чтобы все успеть. Она выматывается физически и морально, а это не добавляет счастья в семейной жизни.

Что делать?

Договариваемся «на берегу». Чтобы пройти этот этап не так болезненно, необходимо заранее перераспределить обязанности. К примеру, жена может взять на себя приготовление еды, а муж будет следить за порядком в доме. Один из супругов может уводить ребенка в садик, а другой забирать. Чем больше подобных вопросов вы решите заранее, тем легче пройдет через этот кризис. Конечно, первое время дискомфорт неизбежен, но постепенно вы привыкнете к новому порядку.

Не переоценивайте свои возможности. Конечно, женщина имеет полное право на профессиональную самореализацию. Однако стоит понимать, что, замахнувшись в этот период «на великое», можно изрядно надорваться. Ребенок еще мал и остро нуждается в вас, ни одна самая любящая бабушка и ни один детский сад не заменят маму. Уходя из дома,

ОТНОШЕНИЯ

когда ребенок еще спит, и возвращаясь, когда он уже спит, вы рискуете пропустить многие значимые моменты его взросления. Поэтому, возможно, стоит отложить восхождение на карьерный эверест, пока ребенку не исполнится хотя бы три года.

Поддержка и еще раз поддержка. Доверие, поддержка и взаимовыручка очень важны в этот момент. Возможность посидеть вечером на кухне за чашкой чая, делясь проблемами и искренне сопереживая друг другу, – залог крепких отношений. Если каждый из супругов старается не замыкаться в себе, а готов принять поддержку от близкого человека и сам своевременно прийти на помощь, ни один кризис не сможет разрушить такой союз.



КРИЗИС СЕДЬМОГО ГОДА: ТИШЬ ДА ГЛАДЬ

Это один из наиболее острых периодов, несмотря на внешнее спокойствие и благополучие семьи. Дети подрастают, быт налажен, обязанности распределены. Былой страсти и романтики в отношениях уже нет, семейная жизнь все больше напоминает бесконечный «день сурка», и супругам становится скучно друг с другом. В этот период нередки измены. Мужчины, заводя связь на стороне, чаще всего не желают покидать насиженное гнездо, а просто жаждут свежих впечатлений. А вот женщины, напротив, дойдя до определенной точки кипения, могут оставить мужа и окунуться в пучину новых страстей.

Что делать?

А так ли сладок чужой мед? Роман на стороне может встряхнуть и подарить свежие впечатления. Однако цена подобных приключений невероятно высока. Измена может перечеркнуть все хорошее и дорогое, что было в семье, раз и навсегда. Другой путь – отойти от привычных стереотипов и привнести в отношения что-то новое и интересное для обоих. Только так отношения с родным человеком заиграют новыми красками.

Будьте в зоне доступа. Если появляется ощущение, что каждый живет сам по себе, а общение в семье все больше сводится к вопросам воспитания детей и бытовым неурядицам, пора всерьез

задуматься. Не замыкайтесь в своей скорлупе: рассказывайте о том, что вас волнует, делитесь мечтами, делайте друг другу приятные сюрпризы без повода.

Недетские проблемы. Какие бы сложности ни возникали в отношениях, старайтесь не вмешивать в них детей. Не стоит манипулировать детьми, чтобы оказать давление на супруга. Тем более не стоит единолично принимать решение завести еще одного ребенка, особенно если муж этого совсем не хочет. Подобный способ сохранить брак на самом деле не более чем обман, чреватый далеко не самыми приятными последствиями для всей семьи.

Ищите точки соприкосновения. Наличие общего увлечения сильно сплачивает супругов, делая их единомышленниками и командой. Общее хобби – горные лыжи, уроки танго, туристические походы – пробуждает интерес друг к другу и освежает чувства.

Восемь опасных для семьи симптомов:

1. Уменьшается стремление супругов к интимной близости.
2. Супруги больше не стремятся нравиться друг другу.
3. Все вопросы, связанные с воспитанием детей, провоцируют ссоры и взаимные упреки.
4. Супруги не имеют одинакового мнения по поводу большинства значимых для них вопросов (отношения с родными и друзьями, планов на будущее, распределения доходов семьи).
5. Муж и жена плохо понимают (или вообще не понимают) чувств друг друга.
6. Почти все поступки и слова партнера вызывают раздражение.
7. Один из супругов считает, что вынужден все время уступать желаниям и мнению другого.
8. Нет потребности делиться с партнером своими проблемами и радостями.



КРИЗИС ЧЕТЫРНАДЦАТОГО ГОДА: СЕДИНА В БОРОДУ, БЕС В РЕБРО

Этот семейный кризис нередко совпадает с подростковым кризисом сына или дочери, что делает испытание еще более сложным. Ребенок заставляет

изрядно поволноваться, отстаивая свою независимость, а муж входит в тот возраст, когда он уже не слишком молод, но еще и не стар, и тоже иногда напоминает самонадеянного подростка. Кризису сорокалетних свойственно желание продлить период молодости, когда он привлекателен, сексуален, полон сил и надежд. Именно в этот период мужчины нередко пускаются во все тяжкие, приударя за юными прелестницами.

Что делать?

Будьте в тонусе. Нередко женщины забывают заботиться о себе, полагая, что это уже не так важно. Неправда! Ухаживайте за собой, развивайтесь, живите насыщенной жизнью. Мужчина такой женщины гордится своей благоверной и в то же время остается настороже. Видеть друг в друге мужчину и женщину жизненно важно для отношений.

Я + ты = мы. Привносите в жизнь что-то новое, но при этом храните дорогие сердцу семейные традиции. Старайтесь непременно вместе решать какие-то вопросы, будь то ремонт или воспитание ребенка. Не требуйте и не обвиняйте, а просите помощи, демонстрируя при этом, насколько она значима для вас.

И это пройдет. Стоит набраться терпения – кризис когда-нибудь закончится, а ценность семьи приобретет новое, более глубокое значение для вчерашнего искателя приключений и сегодняшнего примерного семьянина.



КРИЗИС ДВАДЦАТЬ ПЯТОГО ГОДА: ОПУСТЕВШЕЕ ГНЕЗДО

Это, пожалуй, один из последних значительных и болезненных кризисов в жизни семьи. Карьера уже построена, дети выросли и создали собственные семьи, а, возможно, уже и порадовали внуками. Оставшись в «опустевшем гнезде», супруги могут почувствовать, что связующие их нити теперь полностью утрачены. Мало кто в такой ситуации разводится официально, но фактический крах отношений может повиснуть в доме молчаливым занавесом.

Что делать?

Ностальгируйте. Вспомните, как все начиналось, как зарождались ваши чувства, какой была радость

от того, что любимый человек рядом. Тогда в семье еще не было детей, но их отсутствие вовсе не мешало чувствовать себя близкими и значимыми друг для друга людьми.

Осваивайте новые семейные роли. Теперь вы бабушка с дедушкой, и это большое счастье. Наслаждайтесь этими моментами вместе, и вы почувствуете себя вдвойне счастливее.

Воплощайте мечты. Вы много трудились, и сейчас самое время разрешить себе жить в свое удовольствие. Воплощайте свои мечты. Мечтаете путешествовать? Значит, пора начать планировать маршрут и отправляться за новыми впечатлениями. Устали от города? Обзаведитесь дачей и наслаждайтесь мгновениями тишины и возможностью разбить под окном цветник вашей мечты. Ищите то, что близко вам обоим, и воплощайте это в жизнь.



КРИЗИСЫ НЕ ПО РАСПИСАНИЮ

Помимо типичных и предсказуемых кризисов, каждой семье приходится сталкиваться с внезапно свалившимися обстоятельствами. Это может быть потеря работы, конфликты с родственниками, переезд, болезнь ребенка и многое другое. Такие события нередко оказываются серьезным стрессом для семьи, выбивая ее членов из привычной колеи.

Что делать?

Наберитесь терпения. Как и в ситуации любого другого кризиса, стоит отдавать себе отчет, что происходящее не будет длиться вечно. Постарайтесь успокоиться, поддержите супруга в этот непростой момент и вместе подумайте, как вы можете справиться с возникшей проблемой.

Не замыкайтесь в себе. Конечно, каждому из нас бывает важно побыть наедине с самим собой. Однако не стоит слишком отгораживаться от близких людей, ведь и вам, и им гораздо легче переживать неурядицы вместе, чем поодиночке.

Семейная жизнь – это дар и в то же время испытание, это опыт и знание, которым овладеваешь всю жизнь. Мы пытаемся разгадать секрет семейного счастья, не понимая, что он очень прост и наверняка известен всем без исключения. Этот секрет – в словах поддержки, готовности прийти на помощь, умении прощать и дарить нежность.

Кто на новенького?

Как помочь ребенку освоиться в новой школе

Обучение в школе – важный и достаточно сложный период в жизни каждого. Ведь за это время дети не только получают определенную сумму знаний, но и учатся общаться с разными людьми. А это важная ступень в процессе усвоения социальных норм, без знания которых крайне сложно найти свое место в мире людей.

При этом школьная жизнь у каждого складывается по-разному. Для кого-то первый и последний звонок прозвенят в стенах одной и той же школы, и радость от завершения столь значимого этапа он разделит с теми, с кем успел подружиться за эти долгие годы. А кому-то в силу самых разных обстоятельств приходится менять школу.

Помните и о том, что менее болезненной будет ситуация, если переход в другую школу придется на начало учебного года. Ведь после длительного летнего перерыва все дети вынуждены заново адаптироваться к школьной жизни. Новичку будет легче стать «своим» именно в этот период.

НА НОВОМ МЕСТЕ

Смена учебного учреждения – это всегда стресс для ребенка, даже если он сам и его родители уверены в том, что подобные перемены будут только к лучшему, – ведь многое ему придется начинать с чистого листа. Поэтому если переход в другую школу в вашей семье вопрос решенный, то к этому событию стоит подготовиться заранее, чтобы минимизировать возможные негативные последствия стрессовой ситуации. Период привыкания к новому коллективу у детей может длиться от двух недель до двух месяцев. Снижение успеваемости и изменения в поведении ребенка в это время вполне закономерны. Например, вы можете заметить, что ребенок стал более обидчивым, грустным или раздражительным. Стоит отнестись с пониманием к подобным проявлениям в поведении. Помните: сейчас ребенку как никогда важно ощущать вашу любовь и поддержку. По мере того как он адаптируется к новым условиям, все это пройдет само собой и отметки станут заметно лучше.

Стоит обсудить проблему адаптации с классным руководителем и школьным психологом, если проявляются следующие тревожные сигналы:

- нарушения сна;
- потеря аппетита;
- ребенок ничего не рассказывает о школе;
- он неохотно садится за подготовку домашних заданий;
- появились жалобы на поведение ребенка в школе;
- он отказывается посещать школу или прогуливает занятия;
- ребенок стал чаще болеть.

МАЛЫШИ-КАРАНДАШИ

Возраст ребенка не последний фактор, определяющий круг возможных трудностей в новой школе и пути их преодоления. Так, для ребенка младшего школьного возраста в первую очередь важно адаптироваться к новому учителю.

Учитель на этом этапе играет очень значимую роль в жизни ребенка. Именно при участии педагога он принимает на себя роль ученика, круг новых обязанностей, дисциплинарные нормы и др. Для младших школьников учитель является непререкаемым авторитетом, поэтому для них крайне важно, как педагог оценивает их самих и их достижения. Это выглядит примерно так: если учитель хвалит и ставит хорошие отметки, то я хороший и успешный. А поскольку тактика у каждого педагога своя, то при смене школы ребенку придется приспособиться к новым правилам, а это бывает непросто.

В новой школе ребенку придется привыкать к новым правилам, и, чтобы помочь малышу, родителям очень важно установить контакт с учителем. Расскажите ему о личностных особенностях сына или дочери, чтобы учителю было проще найти подход к ребенку. Целесообразно будет познакомить ребенка с новым учителем еще до начала занятий. Небольшая экскурсия по школе тоже придется кстати. Ребенок сможет немного освоиться в новом пространстве и будет чувствовать себя более комфортно.

Тщательно соберите портфель ребенка, предварительно обсудив с педагогом перечень необходимых принадлежностей и учебников, это поможет избежать неловких ситуаций, и ребенок будет чувствовать себя гораздо спокойнее. Проявляйте живой интерес к его школьным делам, это очень важно. При этом не скупитесь на проявления поддержки, любви и веры в то, что у него все получится.

Второй непростой момент – это адаптация ребенка к коллективу сверстников. В начальной школе для детей по-прежнему остается значимой игровая деятельность, посредством которой им бывает легче, чем, например, подросткам, найти общий язык друг с другом. Доброжелательная позиция педагога по отношению к новичку также играет не последнюю роль, ведь младшие школьники очень ориентированы на учителя.

Если ваш ребенок застенчив и с трудом сходится с новыми детьми, вы можете помочь ему, организовав, например, небольшой праздник, приуроченный к его приходу в новый класс. Таким образом вы сможете собрать детей вместе, познакомиться с их родителями и создать благоприятное пространство для неформального общения.

ЧЕМ ВЗРОСЛЕЕ, ТЕМ СЛОЖНЕЕ

Подростковый возраст сам по себе весьма непростой период в жизни ребенка и его родителей. В это время многое претерпевает изменения. То, что было значимым ранее, отходит на второй план, уступая место новым потребностям взрослеющего человека. Стремление добиться успехов в учебе в этот момент явно начинает проигрывать стремлению ребенка быть успешным в ситуациях общения.

Подросток остро испытывает потребность найти близких себе по духу людей, ощутить свою принадлежность к группе единомышленников и в то же время иметь возможность проявлять свою индивидуальность и непохожесть на всех остальных. Самый большой страх для подростка в ситуации перемены школы – потерять старых друзей и не обрести новых. Однако нередко проблема смены учебного учреждения становится актуальной именно в этом возрасте.

Все чаще родители стремятся как можно лучше подготовить детей к поступлению в вузы и поэтому по мере их взросления начинают подыскивать профильные гимназии и лицеи, обучение в которых может дать значимую фору при поступлении. Если большинство друзей вашего сына живут в одном с вами дворе или вместе с ним посещают одну и ту же секцию, ребенку будет гораздо проще принять мысль о смене школы, и ваши аргументы о преимуществах другого учебного учреждения, скорее всего, будут услышаны.

Если же большинство друзей вашего ребенка – его одноклассники, то ваше предложение явно не вызовет у него восторга. Скорее всего, ребенок будет бунтовать и сопротивляться возможным переменам. В этой ситуации важно очень тщательно взвесить все «за» и «против». Ведь, вырвав ребенка из комфортной для него среды, вы можете сделать ему только хуже. Но всегда можно найти разумные альтернативы. Например, пригласить репетитора, который поможет лучше подготовиться к выпускным экзаменам.



Если смена школы неизбежна, например, по причине переезда, то важно, чтобы прежние контакты ребенка не прервались резко. Если вы теперь живете в другой части города, то позволяйте сыну или дочери, к примеру, приглашать своих старых друзей в гости по выходным. Помните, что потеря старых друзей в ситуации, когда новые еще не появились, может быть очень острой и болезненной для подростка.

Как вести себя в новом классе, чтобы не попасть в немилость к новым одноклассникам, – вопрос, который, несомненно, будет терзать любого подростка. Ваш совет в этом вопросе может оказаться очень полезным и помочь ребенку занять правильную позицию в новом коллективе. Расскажите ему о так называемой тактике «подводной лодки», которая поможет постепенно перейти из разряда «чужих» в разряд «своих». Суть этой тактики сводится к следующему: на первых порах новичку стоит быть доброжелательным, приветливым, но не слишком активным. Позиция наблюдателя в данном случае дает возможность присмотреться к одноклассникам и вникнуть в суть тех правил и норм, которые существуют в новом классе. Это может касаться манеры одеваться, разговаривать, разрешать конфликтные ситуации и т.д.

Если ребенок, не разобравшись в здешних порядках, начнет «качать права», критикуя всех и вся, тогда, скорее всего, весь класс объединится против него и начнет активно его выживать, ведь, как известно, в чужой монастырь со своим уставом не ходят. Тактика «подводной лодки» как раз и помогает избежать подобных неприятностей.

ОСОБЫЙ СЛУЧАЙ

Ранее мы коснулись достаточно типичных ситуаций, в которых ребенку приходится менять школу: переезд, переход в более престижное учебное учреждение или профильный класс. Однако жизнь – штука непростая, и ситуация, приведшая к смене учебного учреждения, может быть осложнена рядом неприятных обстоятельств.



МЕЖДУ МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНЕЙ

К таким непростым ситуациям можно отнести конфликт с учителем. Например, у вас может сложиться впечатление, что педагог оценивает вашего ребенка крайне субъективно и исключительно в негативном свете. Это может проявляться в том, что учитель систематически занижает оценки ребенка, не дает ему возможности проявить себя или делает унижающие достоинство ребенка замечания, провоцируя тем самым насмешки и издевательства со стороны одноклассников. Такое, увы, иногда случается. Однако прежде чем переводить ребенка в другую школу, стоит досконально разобраться в сложившейся ситуации, чтобы избежать повторения подобного сценария в будущем. Иногда конфликт может разразиться между учителем и родителями, а ребенок оказывается в таком случае уязвимым звеном, страдающим от разногласий между взрослыми. Примером этому может послужить история Светланы.

Светлана работает учителем начальных классов более десяти лет. За это время у нее было три выпуска, каждый из которых она помнит очень хорошо и всегда рада встрече со своими бывшими учениками и их родителями. Светлана любит детей и свою работу, поэтому ребята к ней тянутся, а родители уважают и ценят. Неудивительно, что ситуация с родителями новенького Севы явилась для нее полной неожиданностью.

Сева пришел в класс Светланы после осенних каникул, и с этого момента редкий день она не выслушивала претензии в свой адрес со стороны его родителей. «Почему ребенка посадили на четвертую

парту, а не на вторую?», «Почему к новогоднему празднику дали маленькое стихотворение?», «Почему на уроках труда ребенок перепачкался клеем?», «Почему Севу спросили первым на уроке (или не спросили вообще)?» – и так далее.

Все это говорилось обычно грубо и высокомерно. Отец мальчика, сотрудник прокуратуры, то и дело угрожал педагогу «затаскать по судам». А мама, преподаватель в вузе, неустанно читала лекции о правильной организации учебно-воспитательного процесса. Сева, чувствуя, что родители за него горой, все чаще нарушал правила поведения, отказывался выполнять задания и вел себя крайне вызывающе.

Однажды после очередного разговора в кабинете директора, инициаторами которого были родители Севы, Светлана расплакалась, сказав, что больше не может так работать. Учительница призналась: из-за постоянного напряжения в отношениях с родителями ей все труднее нормально реагировать на ребенка, он все чаще вызывает у нее раздражение. Она понимает, что это непрофессионально, но ничего поделать с собой не может.

Иногда люди склонны занимать позицию экспертов в любых вопросах, считая, что имеют право диктовать свои правила всем и вся. Подобные вольности могут иметь место и в подходе к воспитанию ребенка. «Мы воспитываем свободную личность, поэтому пусть делает все что хочет», – могут, к примеру, заявить такие родители. При этом понимание того, что другим людям крайне трудно находиться рядом с ними и их слабо управляемыми детьми, обычно отсутствует. А от вседозволенности страдают, как правило, не только окружающие, но

и сам ребенок. Поэтому, прежде чем рваться в бой в случае назревающего конфликта, лучше для начала проанализировать ситуацию, оценив вклад каждой из сторон в существующее положение дел.

Однако бывают ситуации, когда в действительности неправ именно учитель, и его поведение нельзя не только считать профессиональным, но и просто человеческим. В каждой профессии есть люди, которые находятся не на своем месте, и педагогика не является исключением. В подобном случае перевод ребенка в другой класс или школу будет целесообразным. Ведь учитель может стать не только мудрым наставником, способным привить ребенку стремление познавать новое, но и человеком, подорвавшим в ребенке веру в себя и желание учиться.

СКРОМНИКИ И СКРОМНИЦЫ

Иногда серьезным поводом для смены школы может стать нездоровая психологическая обстановка в классе, когда ребенок становится жертвой систематических нападок со стороны одноклассников. Чаще в роли жертвы оказываются тихие детки, не имеющие достаточного опыта в общении. Их попытки подружиться могут выглядеть неуклюжими и вызывать насмешки у бойкой и задиристой части класса. Примером этому может послужить история тринадцатилетнего Федора.

Эта школа уже не первая в жизни Феде. А причина перемен одна и та же: у мальчика не складываются отношения в классе. Федор тихий, скромный, добродушный ребенок. А еще мальчик носит очки и немного неуклюж из-за лишнего веса. До поступления в школу ребенок мало общался с другими детьми, так как жил вместе с мамой и бабушкой в маленькой деревушке, где ровесников Феде практически не было. В общении Федя чувствует себя неуверенно и поэтому чаще всего либо остается в стороне, либо делает что-то невпопад.

У Феде совсем нет друзей, и это очень его огорчает. С возрастом насмешки одноклассников стали более изощренными: ребята портят его вещи, подкарауливают, чтобы побить. Постоять за себя мальчик не умеет. Однажды, выслушав мамину печальную историю о школьных делах сына, ее подруга посоветовала ей отдать мальчика в спортивную секцию, на что мама Феде отреагировала негативно. По словам мамы, чтобы махать кулаками, много ума не надо, а ее мальчик умный и воспитанный ребенок. Вероятнее всего, мама опять займется поисками новой школы, где, хочется надеяться, у Феде все сложится по-другому.

Родители должны понимать, что тихие, замкнутые, не имеющие развитых навыков общения дети чаще других могут столкнуться с теми же проблемами, что и Федор. Поэтому еще в дошкольном возрасте крайне важно, чтобы у ребенка была возможность общаться со сверстниками – это важный фактор, способствующий его развитию.

Многим родителям кажется, что развитие сводится к усвоению новых знаний, а игра в их восприятии – малополезное занятие. Это серьезное заблуждение.

Для дошкольника игра – это основа любой деятельности, через игру ребенок познает мир, учится общаться, раскрывается как творческая личность. Если вам кажется, что что-то было упущено в этом возрасте и теперь ваш повзрослевший ребенок трудно сходит с другими детьми, этому стоит уделить внимание, а не надеяться, что все само собой пройдет.

Старайтесь чаще приглашать в гости друзей, у которых дети близки по возрасту вашему ребенку. Помните и о том, что дети многому учатся, подражая своим родителям. Поэтому, если вы сами всячески избегаете общения с другими людьми и в вашей жизни практически нет друзей, не стоит удивляться, что ребенок не понимает, как ему подружиться с другими ребятами.

Постарайтесь, чтобы помимо школы в жизни сына или дочери обязательно было место какому-нибудь увлечению. Чем больше в жизни ребенка социальных групп помимо школы, тем больше у него возможностей получать ценный опыт взаимодействия с другими людьми. К тому же успешность в каком-то виде деятельности, будь то спорт или творчество, порой способно компенсировать наличие неурядиц в школе (пусть я не являюсь лидером в классе, зато в хоккейной секции я хороший вратарь, и ребята меня за это уважают).

Все большую популярность приобретают группы общения для детей и подростков, где ребята в комфортных условиях учатся эффективно взаимодействовать друг с другом. Как правило, такие группы курирует психолог, который направляет процесс обучения в правильное русло. И это тоже может помочь ребенку справиться с его проблемами.

И В ЗАКЛЮЧЕНИЕ...

Принимая решение о смене школы, стоит учесть два важных момента. Первый: жизнь устроена так, что нам постоянно приходится общаться с разными людьми, и далеко не все из них нам приятны и интересны. При этом умение выстраивать конструктивный диалог независимо от наших симпатий и антипатий дорогого стоит и является важным навыком во многих профессиях. Если ваш ребенок научится это делать, идти по жизни ему будет гораздо легче.

Второй: бывают ситуации, когда общение носит нездоровый характер и способно причинить серьезный вред ребенку. В этом случае ваша задача – сделать все возможное, чтобы создать для своего ребенка более безопасную среду. Ведь именно вам он безгранично верит, любит вас и ждет вашей поддержки.

Анна ТАНАКОВА, психолог

Бабушки советского кино

Какое хорошее и доброе слово – «бабушка»! Если мы обратимся к нашему кинематографу, о ком вспомним в первую очередь? Татьяна Пельтцер, Фаина Раневская, Рина Зеленая – эти замечательные актрисы стали популярными в уже достаточно зрелом возрасте. Сколько образов мам, тетушек, бабушек воплотили они на сцене и киноэкране! А между тем этим трем великим женщинам не довелось испытать счастья материнства, и внуков у них не было. Однако не одно поколение зрителей «вскормлено» и воспитано на фильмах, в которых играли эти гениальные бабушки прошлого века. Пока мы их помним, глядим на них, читаем о них – как будто возвращаемся в свое детство, и от этого ощущения на душе становится светлее и уютнее.

ВЕЛИКАЯ И НЕПОДРАЖАЕМАЯ

Как же надо было любить театральное искусство, чтобы оставить сытую, благополучную жизнь и в 19 лет уйти из дома, скитаться, голодать, терпеть безденежье, но оставаться верной себе и выбранному делу до конца своей жизни! А в 1917 году, когда вся ее семья покинула родину, осталась совершенно одной в бушующей страстями революционной России. В городе Таганроге до сих пор стоит дом, где родилась и жила Фаина Фельдман, дочь богатого фабриканта. Псевдоним она придумает себе позже, возьмет его у любимого Чехова. Вообще, нелюдимая и молчаливая, юная Фаина была как бы не от мира сего, даже подруг не имела. Зато очень много читала. И так, в 19 лет она едет покорять Москву, потому что бредит сценой. Однажды, много лет спустя, признается: «Профессию я не выбирала, она во мне таилась». Устраивается в летний театр статисткой. А потом долго скитается по разным провинциальным театрам. В 1934 году режиссер Михаил Ромм приглашает ее сняться в фильме «Пышка». Актрису заметили. Но знаменитой на всю страну она стала благодаря своей неподражаемой фразе «Муля, не нервнирай меня!». В кинотеатрах страны прошла трогательная картина «Подкидыш». Раневскую потом долго будут называть Мулей, хотя по фильму она – Ляля, Мулей зовут ее экранного мужа-подкаблучника. Казалось бы, роль комедийная. Когда супруги потеряли найденную ими девочку, Ляля очень горюет, а муж ее утешает: «Мы найдем другую девочку». «Нет, Муля, другой девочки не будет». И столько горечи, сожаления о несостоявшемся материнстве, столько тоски в глазах грозной Ляли! Маленькая роль. А за ней – целая судьба не очень молодой и не очень счастливой женщины.

А сказка «Золушка»! Стоит только произнести: «Крошки мои, за мной!» – и все заулыбаются, вспомнив деспотичную Мачеху. Большинство своих реплик из этой картины Раневская придумала сама. И роль вроде бы «злодейская», но актриса как раз сыграла то, что называется «отрицательное обаяние», потому так горячо была принята зрителями. До обидного мало сыграла Фаина Георгиевна в кино: всего 25 ролей, причем главную – всего одну, в фильме «Мечта». Впрочем, как и в театре.



Фаина Раневская

Но в каждую свою работу она вносила столько энергии и обаяния, столько импровизации, что эти ее фразы из кинофильмов мы повторяем до сих пор. Но именно Роли, которая соответствовала дарованию Фаины Раневской, к сожалению, так и не случилось. То же касается и театральных ролей. «Я в своей жизни не сделала 99 процентов из ста», – говорила актриса. Но любой фильм или спектакль, даже откровенно слабый, имел успех, если в нем была занята Фаина Георгиевна. Например, «Весна» Григория Александрова. Все свои реплики актриса придумала сама, можно сказать, вылепила свою роль. Например, вот эта фраза: «Ничего особенного, я сошла с ума». Через много лет она повторит ее устами фрекен Бок из мультфильма о Карлсоне: «Я сошла с ума, какая досада...» И с той же интонацией ее «домоправительница» провожает улетающего Карлсона: «Милый, милый...» Именно так говорила в комедии «Весна», глядя на фото возлюбленного, домработница Маргарита Львовна. Бесконечно одинокая, но горячо любимая народом, Фаина Георгиевна Раневская ушла из жизни в 1984

году в возрасте 88 лет. Но ее роли, небольшие или совсем уж крошечные, остались в зрительской памяти навсегда. Как и беспримерные афоризмы, которые повторяют на все лады до сих пор те, кто помнит и любит великую актрису.

ВЕЧНОЗЕЛЕНАЯ РИНА

Так назвал однажды любимую артистку кто-то из пламенных почитателей, вкладывая в этот эпитет огромный смысл. Дожив до 90 лет, Рина Зеленая сохранила в себе душу трогательного непосредственного ребенка. Кто не улыбнется, вспомнив черепаху Тортиллу из сказки «Приключения Буратино» с ее задушевной песней? А интеллигентную и дисциплинированную миссис Хадсон из «Шерлока Холмса»? Последнюю роль народная артистка РСФСР Рина Зеленая сыграла в возрасте 85 лет. Впрочем, когда-то давно, в далекой юности, она была Екатериной, Катей. Просто однажды на афише не хватило места для ее имени, которое и пришлось урезать. Так на всю жизнь она и осталась Риной. А фамилия – не псевдоним, а самая что ни на есть настоящая. Окончив в 18 лет Московское театральное училище, молодая девушка с неистовой страстью стала искать себя и свое место в жизни. Шла гражданская война, в разоренной революцией стране царил хаос. Отец Рины оставил семью, и девушке пришлось самой заботиться о беспомощной маме и младшей сестренке. Жили они тогда в Одессе. Юная Катя поступила в местный театр «КРОТ» – «Конференция Рыцарей Острого Театра», где выступала с острыми и злободневными «чарльстусками» – смесью чарльстона, очень модного тогда танца, и частушек. Успех имела огромный и, окрыленная, рванула в Москву, не догадываясь, что там и своих артистов девать некуда. Однажды голодная, удрученная, шла она по улице... подняла заплаканные глаза и увидела вывеску: «Не рыдай!». Так назывался театр, актрисой которого она и стала. Вернее, не театр, а ночное кабаре. Когда актриса выступала, зал был переполнен. И эта работа в прямом смысле спасала ее от голода: там кормили артистов бесплатно. А потом были петроградский театр «Балаганчик», Московский театр сатиры. В 1928 году она стала работать в труппе Театра обозрений при Доме печати. И так получилось, что заняла нишу, которую до нее пока не освоил никто. Она стала читать и рассказывать на эстраде для детей и про детей, удивительно талантливо имитируя детский голос. Она декламировала стихи Владимира Маяковского, Агнии Барто, Самуила Маршак, Сергея Михалкова, Корнея Чуковского. А зачастую просто импровизировала, делясь разными смешными историями из жизни детей. Например, про мальчика Алешу, который однажды признался маме: «Мама, я такой жалкий!» – «Почему ты жалкий?» – удивилась мама. – «Мне всех жалко!». Или: «Отец говорит маленькой дочери: «Не бегай к соседям, ты им уже надоела». Девочка отвечает: «Наоборот, папа, когда я пришла, они сказали мне: «Ну вот,



тебя-то только и не хватало!» И таких маленьких рассказов она собирала великое множество. Это был совершенно новый жанр. Со своими выступлениями Рина Зеленая объездила весь Советский Союз, была даже за Полярным кругом. Позже она стала озвучивать мультфильмы. Помните ее Вовку из «Тридесятого царства» или щенка, который искал, кто сказал «мяу»? Дети ее обожали, потому что она никогда не сюсюкала с ними и разговаривала как с взрослыми. Но огромной страстью артистки оставалось кино, которое она любила самозабвенно. В 1931 году сыграла крошечную, но ярко запомнившуюся роль певицы из бандитской шайки – фильм назывался «Путевка в жизнь». Сценарий к фильму «Подкидыш» она написала в соавторстве с детской поэтессой Агнией Барто. Ее домработница, тараторка Ариша, может быть, и не вспомнится, но фраза про старушку, которая зашла «воды попить – хватились, а пианины нету», жива в памяти зрителей до сих пор. Во время Великой Отечественной войны выступала с фронтовой концертной бригадой Аркадия Райкина, за что в 1944 году была награждена орденом Красной Звезды. Осенью 1945 года она побывала в Берлине и даже расписалась на рейхстаге. Она снялась до обидного мало, но ее эпизодические и просто роли второго плана зрители помнят до сих пор. Как, например, гримерша из комедии Александрова «Весна» с ее заявлением: «Такие губы уже не носят». Эту крошечную роль от начала до конца Зеленая придумала и написала себе сама. А удивительно музыкальная бабушка из фильма «Про Красную Шапочку»? Или неподражаемая Тортилла? Кажется, это не черепаха, а просто старенькая бабушка Рина поет о себе и своей жизни. До глубокой старости, несмотря на нездоровье,

не теряла артистка оптимизма и великолепного чувства юмора. «Шерлок Холмс» – Василий Ливанов – рассказал однажды о том, как во время съемок они попали в аварию, когда ехали на маленьком автобусе. От сильного удара актриса перелетела с заднего сиденья на переднее, прямо на колени Ливанову, но не растерялась, а сказала: «Спокуха, ребята. Я с вами!» Звания народной артистки СССР Рине Васильевне все никак не давали. С присущей ей иронией и сарказмом она смеялась: «Вот увидите, мне дадут его за сорок минут до смерти!» Так и произошло. Указ о присвоении ей этого звания был подписан в десять утра 1 апреля 1991 года. Умерла актриса в этот же день в 15:45. В День смеха. И до слез обидно, что бездушные чиновники тут же этот Указ аннулировали.

«ВСЕНАРОДНАЯ МАМАША»

Сыграв беспутную тетушку Лукерью Похлебкину в «Свадьбе с приданным», она сразу полюбилась и запомнилась кинозрителю. А потом была мама солдата в фильме «Солдат Иван Бровкин». И так прекрасно сыгранная, что в фильме «Иван Бровкин на целине» роль писали уже специально под Татьяну Ивановну Пельтцер, подробно и красочно, сделав одной из главных. Кажется, что артистка всегда была вот такой милой шустрой старушкой – в другом амплу Пельтцер никто и не помнит. Между тем ее артистическая карьера началась очень рано. Ребенком Татьяну вывел на сцену папа – именитый актер и режиссер Иоганн Робертович Пельтцер, заслуженный артист РСФСР, лауреат Сталинской премии. Впрочем, по-советски он назывался Иваном Романовичем. У своего отца получала Татьяна первые уроки актерского мастерства. С 16 лет она начала самостоятельную актерскую деятельность в Передвижном театре Политуправления. А в середине 20-х годов полюбила немецкого коммуниста Ганса Тейблера и уехала с ним в Германию. Но семейная жизнь через несколько лет прекратилась из-за слишком вольного и эксцентричного характера Татьяны, а честно сказать, из-за ее неверности. Через четыре года вернулась в Москву, но долгие годы продолжала поддерживать дружеские отношения с бывшим мужем, вызывая ревность его второй супруги. Долгое время ее артистическая карьера не складывалась. Она работала машинисткой на заводе. Но все-таки сумела стать известной и любимой для публики в Московском Театре миниатюр, где играла простых женщин из народа: уборщиц, молочниц, нянь. Позже Татьяна Ивановна перешла в Театр сатиры. После яркой, талантливой работы в «Иване Бровкине» на Пельтцер посыпалось множество киноролей, всего их было около ста. Образы, как правило, второстепенные, но настолько живые и яркие, что запоминались сразу. «Колхозная мамаша» – назвала ее однажды газета «Аргументы и Факты». А как не запомнить заботливую тетушку из «Обыкновенного чуда»? Или эксцентричную



Татьяна Пельтцер

и бодрую бабушку Аню из киносказки «Приключения желтого чемоданчика»? Проработав много лет в Театре сатиры, в 1977 году Татьяна Ивановна перешла в Ленком к Марку Захарову, где и прослужила до конца своей жизни. Характер у заслуженной бабушки был достаточно непростой. Она могла и вспылить, и поскандалить с коллегами. Однажды на собрании отчитывали актера Бориса Новикова. Когда слово взяла Пельтцер и стала ругать артиста, он ответил: «А вы, Татьяна Ивановна, помолчали бы. Вас никто не любит... кроме народа!» Любовь народа – разве этого мало? Для нее находились небольшие роли в молодежных спектаклях, с актерами нового поколения Пельтцер легко находила общий язык и всегда заступалась за них. В театре ее называли «Баушка». Однажды «прорабатывали» Александра Абдулова за нарушение дисциплины. Татьяна Ивановна тогда встала и прямо заявила товарищам по сцене: «А на кого ходить-то будут? На тебя, что ли? Или на тебя? Или, может, на вас?!»

Последние ее годы были связаны с психическим и физическим нездоровьем. Но она упорно выходила на сцену, потому что зритель шел «на Пельтцер». Молодой партнер Александр Абдулов всячески опекал Баушку, поддерживал ее во время спектакля, подсказывал ее реплики. Иногда она могла сама блестяще сымпровизировать. Для Марка Захарова и всей труппы Татьяна Ивановна была собственным дорогим талисманом. Почти 80 лет дарила она людям улыбки и радость. Как только появлялась на сцене, зал сразу начинал аплодировать. Так была велика всенародная любовь к живой легенде театрального мира и кино.

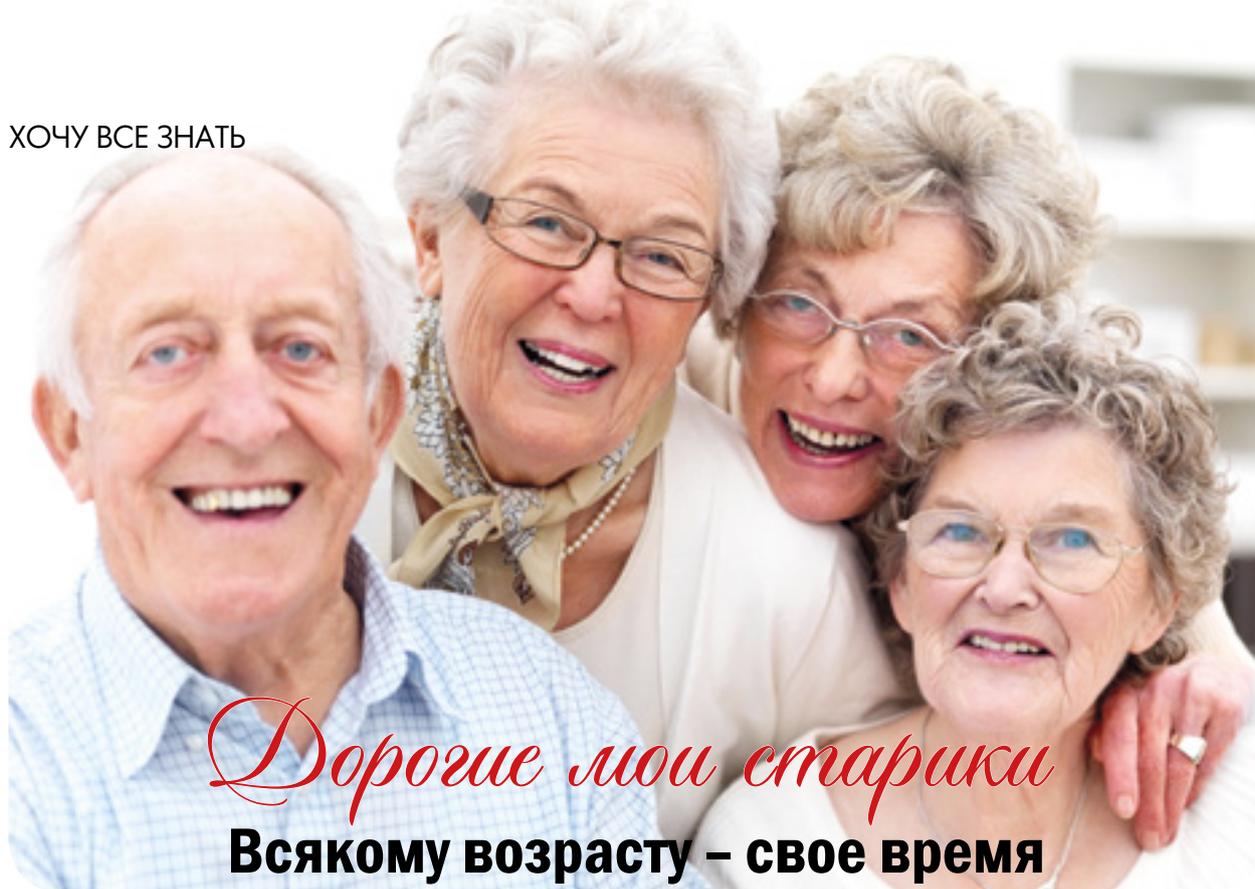
Подготовила Елена КАРЧЕВСКАЯ

Проект «ДЕЛЬТА»

*Соблазнительный бонус
к вашей прибыли*



Подробности о получении бонусов
спрашивайте у вашего менеджера в «ЭМИТИ Интернешнл»



Дорогие мои старики **Всякому возрасту – свое время**

По мнению экспертов ООН, пожилой возраст у землян обоих полов начинается с 60 лет. А поскольку сотни миллионов жителей планеты уверенно переступают этот рубеж, то Международный день пожилых людей можно считать столь же массовым праздником, как и День защиты детей.

В современном мире наблюдается значительная градация между ранним пожилым возрастом и немощной старостью. Сегодня мужчины и женщины старше 60 лет в основном обладают хорошей физической формой и умственными способностями, несмотря на то что общество давно уже обозначило для них «финишную прямую». А между тем так называемый «молодой пенсионный возраст» нередко характеризуется полноценной жизнью и активной деятельностью. У многих людей именно в этот период словно открывается второе дыхание, а доселе дремавший творческий потенциал начинает фонтанировать с невиданной силой.

Ответ прост: до выхода на пенсию людям часто приходится наступать на горло собственной песне ввиду огромного количества бытовых обязательств, а также множества должностных функций и общественной нагрузки. Учеба, служба в армии, создание семьи, обустройство гнезда, рождение и воспитание детей, добыча хлеба насущного, служение ближним и помощь пожилым родителям – всего не перечислить. Воистину, это период бешеной гонки, когда человек чувствует себя не всадником, а ездовой лошадкой и все скачет и скачет до полного изнеможения.

Так что заслуженный отдых нужен человеку отнюдь не для того, чтобы угрюмо доживать свой век на задворках бытия или медленно угасать в четырех стенах под присмотром сиделки. Этот отрезок жизни – самая золотая пора, «звездный час»

для достижения сугубо личных целей и наиболее подходящее время для занятия любимым делом, когда можно жить и творить без оглядки на мнение (недоумение, а возможно, и критику) окружающих. Именно в этом возрасте можно просто наслаждаться жизнью, любоваться природой и неспешно созерцать Млечный путь.

ВСЕ ХОРОШО, ДА НЕ ОЧЕНЬ...

А престарелый возраст действительно нередко связан с проявлением физической и умственной слабости, уж в этом я убедилась лично на примере собственной 80-летней мамы, которая стала, по сути, моим младшим ребенком. Не считите меня идеальной клушей, но в настоящее время со мной под одной крышей живут представители четырех поколений нашей семьи. Кстати, в этом есть и положительные аспекты.

В некоторых малоразвитых странах пожилые люди подобны сиротам и в обществе к ним относятся как к обузе. Старики, ввиду своей физической слабости, неспособны заработать на более или менее сносную жизнь и потому влачат нищенское существование. И дело вовсе не в том, что они плохо воспитали своих детей. Всеобщая бедность и отсутствие государственной поддержки вынуждают людей день и ночь работать, чтобы выжить самим и вырастить потомство. Тут уже не до высоких порывов с целью отработки сыновнего долга.

О пенсии этим людям и мечтать не приходится. Я видела в одном из тайских монастырей наголо обритых женщин в мешковатых одеяниях – зрелище довольно удручающее. Дело в том, что мужчины там идут в храмы осознанно, в основном из религиозных побуждений, поскольку каждый буддист обязан несколько месяцев своей жизни провести в монастыре для очищения души. Монахи-мужчины носят ярко-оранжевые одеяния, а взор их выражает высокодуховные помыслы. Но женщины чаще попадают в столь унылую обитель от безысходности. Как ни печально, эти бедняжки обречены на прозябание в пещерных храмах до самой смерти.

А вот в хорошо развитых и процветающих странах люди стремятся уйти на покой в относительно молодом возрасте (в 45–55 лет) и получать государственное пособие по старости. Им предоставляется помощь социальных служб и медицинское обслуживание. Пенсионеры отнюдь не стеснены в средствах и могут позволить себе международные перелеты, морские круизы и отдых на свой вкус. Вот это достойная старость, я считаю.

Но и здесь, к сожалению, не все так безоблачно. Правительства многих стран мира сегодня всерьез озабочены вопросами, связанными с ростом продолжительности жизни, и уже стоят на пороге принятия вынужденных мер по увеличению пенсионного возраста. Этот процесс неминуем, поскольку нет достаточного прироста молодого трудоспособного населения, которое могло бы делать налоговые отчисления в бюджет для содержания все возрастающей армии пенсионеров.

В Казахстане тоже планируется с 2017 года начать сдвигать срок выхода женщин на пенсию, чтобы он постепенно сравнялся с мужским (63 года). Такая «забота» нам, естественно, не по нраву, особенно если принять во внимание, что власти Германии стараются переселять своих стариков в Польшу, где уровень затрат на уход за пожилыми в три раза ниже, чем на родине. Мексика оказалась доступной для американского среднего класса, а скандинавам по душе пришлась Испания с ее приемлемыми условиями жизни и ценами. Швейцария по той же причине намерена отправлять своих стариков в Марокко, поскольку и недвижимость, и жизнь там гораздо дешевле, чем на родине. Мероприятия эти проводятся на государственном уровне. Но у наших апашек и аташек выбор, как вы понимаете, небольшой: мотаться от одного сына к другому, а чаще – от дочери к дочери.

ПЛАНЕТА СТАРЦЕВ?

Не спору, рост числа людей, доживающих до преклонного возраста, вызван повсеместным хлорированием воды, улучшением личной гигиены и питания людей, появлением вакцинации, антибиотиков и других лекарственных средств. Но ведь Лев Толстой и без активного вмешательства Минздрава был способен косить тру в 80-летнем возрасте.

Исаак Ньютон в 85 лет занимался научной деятельностью, академик Иван Павлов трудился до 87, древнегреческий драматург Софокл – до 90 лет, а Бернард Шоу писал произведения до самой смерти, а прожил он 94 года.

А между тем в современном мире есть господа чиновники, всерьез считающие, что старики должны умирать быстрее, дабы облегчить нагрузку на систему социальной помощи. Мол, слишком много средств тратится впустую именно в последний год жизни. По этому поводу идут споры между сторонниками долголетия и теми, кто считает, что стремление к вечной жизни превратилось для землян в амбициозную цель.

В целом население планеты стареет, и это очевидно. А происходит это не только из-за бума долгожительства, но и за счет значительного снижения рождаемости. Лично мне становится неуютно при мысли о том, что тотальный контроль над рождаемостью, стремление «жить для себя» и борьба за бесконечное увеличение продолжительности жизни могут слиться в единый проект по созданию на планете царства престарелых.

Человек, как и любой живой организм, смертен, так что о вечной жизни и речи быть не может. Древнегреческий мыслитель Аристотель, к примеру, объяснял природу старения постепенным расхождением природного тепла, которое содержится в организме с момента рождения. А русский микробиолог Илья Мечников объяснял старение хроническим отравлением организма особыми кишечными токсинами.

Так-то оно так, да не совсем. В настоящее время принято считать, что в основе старения лежит комплекс биологических факторов (эндокринных, сосудистых), приводящих к нормальному процессу обратного развития (инволюции) всех органов и к преждевременному, патологическому старению организма. Ясно, что экологические факторы, курение, стресс, качество воды и воздуха влияют на скорость старения. Но генетическая причина все же является основой основ. Клетки крови обновляются постоянно, что связано с их функциями, а костные клетки обновляются раз в пятнадцать лет. Таким образом, получается, что возраст клеток у пятнадцатилетнего юноши и девяностолетнего старца практически одинаков. Каждая клетка организма содержит ДНК, которая организована в хромосомы, а они имеют так называемые теломеры – это конечный участок генетического кода. Когда клетка воспроизводит себя, теломеры укорачиваются. Ученые пришли к пониманию того, что теломеры – это своего рода биологические часы, которые в будущем можно будет замедлить или даже повернуть вспять. Это пока теория, но в данном направлении современными учеными ведутся серьезные исследования, и когда-нибудь мы узнаем ответы на все вопросы, касающиеся долголетия. Если доживем.



ЧТОБЫ СТАРОСТЬ БЫЛА В РАДОСТЬ

Люди стареют с разной скоростью, поэтому возникает разница между хронологическим и биологическим возрастом: кто-то выглядит старше своих лет, а кто-то объективно чувствует себя моложе, чем сверстники. Среди старческих изменений психики можно отметить эгоцентризм и подчеркнутую заботу о своем благополучии, а также демонстрацию беспомощности и одновременное желание подчинить себе волю окружающих. Но, к счастью, старость не всегда дает патологические сдвиги и многие старики остаются добродушными и желательными.

По мнению исследователей, все долгожители мыслят совершенно по-иному, чем остальные люди, то есть они попросту не замечают старения и не меняют своего образа жизни, поэтому в 80 лет могут прыгать с парашютом, обучаться танцам, а в 100 лет вполне могут стать психоаналитиками или художниками. Я имею удовольствие работать в одном издании с уникальным человеком-легендой. Он не только занимается журналистикой и публицистикой, пишет стихи и романы, ежегодно издает свои книги, но еще и параллельно снимается в художественном фильме. При этом он активно помогает внукам в получении образования, ухаживает за больной супругой и, чтобы хоть как-то облегчить ее недуги, периодически возит ее на Мертвое море. Делает он все это с огромным энтузиазмом и оптимизмом. А ведь нашему герою, Адольфу Арцишевскому, скоро исполнится 80 лет.

В мире много людей, которые достигают предела долголетия. Мало того, они не становятся немощными, а сохраняют ясный ум, твердую память и энергичное тело. Для этого, как ни банально это звучит, необходим посильный физический труд, правильная осанка, сбалансированное питание, обильное питье, полноценный сон и мозговая деятельность. А самое главное – не шаркать и не шамкать (шутка). Следует добавить, что позитивное и оптимистичное отношение к жизни является ключевым условием для достижения долголетия и сохранения бодрости духа в престарелом возрасте.

Кстати

Жанна Луиза Кальман, прожившая 122 года, считается старейшей долгожительницей планеты. Она каталась на велосипеде, пила портвейн и курила. Секретом своего долголетия считала стрессоустойчивость, смех, физическую активность и сильный желудок. Второе место занимает Сара Кнауус – 119 лет. Замыкает «тройку лидеров» Люси Ханна, дожившая до 117 лет.

Подготовила Алия ЮСУПОВА



Мечтаете открыть для себя новые страны?
Желаете отвлечься от работы
и окунуться в негу блаженства и тишины?
Участвуйте в маркетинговом проекте компании
«ЭМИТИ Интернешнл»!

✈
Подробная информация –
у менеджеров компании.



Грузинская сказка



Клиенты филиала города Караганды в конце лета совершили путешествие в солнечную и гостеприимную Грузию. Программа тура была очень разнообразна и насыщена: за семь дней путешественники побывали в Тбилиси, Мцхете, Батуми, Сигнаги, а также в Кахетинской и Алазанской долинах.



Гостям из Казахстана была предложена обзорная экскурсия по историческому центру Тбилиси, по старому городу с узкими улицами, сохранившими черты средневековой застройки. Полюбовались наши коллеги древней столицей Грузии – Мцхетой, посетили монастырь Джавари, воспетый Лермонтовым: «Там, где, сливаясь, шумят, обнявшись, будто две сестры, струи Арагвы и Куры...» Побывали в Аджарии – на побережье Черного моря, посетили Батуми – важнейший культурный, экономический и туристический центр Грузии. Неизгладимое впечатление осталось от посещения Батумского ботанического сада, расположенного на огромной площади – 113 га. Коллекция живых растений насчитывает свыше пяти тысяч видов, разновидностей и форм, в том числе около двух тысяч видов древесно-кустарниковых растений.

Затем была поездка в Кахети – родину виноградарства в Грузии, крупный исторический регион. Посетили город любви Сигнаги, который славится одноименной крепостью, входящей в список самых известных и крупных крепостей Грузии. По периметру стен сохранились 28 сторожевых башен, с которых открывается замечательный вид на Алазанскую долину.



Удалось побывать в Цинандали – родовом поместье князей Чавчавадзе. Большую культурную ценность представляет усадьба, ныне дом-музей Чавчавадзе, где сохранились интерьеры, мебель и личные вещи князей. Дом-музей окружен роскошным парком с часовней, в которой венчались Александр Грибоедов с княжной Ниной Чавчавадзе. А еще была пещера Прометея, древняя крепость Гонии, старинный женский монастырь Бодбе и, конечно, неповторимая грузинская кухня и знаменитые аджарские вина!



В общем, неделя получилась насыщенной, интересной и богатой на впечатления. Надо ли говорить, что поездка в прекрасную, сказочную страну Грузию надолго останется в памяти наших коллег из Караганды и еще долго им будут сниться удивительные по своей красоте горные пейзажи и старинные замки...

Поездка на Бали и в Малайзию

Если карагандинцы провели семь незабываемых дней в солнечной Грузии, то не менее солнечные и не менее интересные дни отдыха пережили их коллеги из Астаны, в самом конце лета посетившие экзотические азиатские страны, а именно о.Бали (Индонезия) и Куала Лумпур (Малайзия).

Любителям природы эта поездка открыла уникальные ландшафты и животный мир, аналогичных которым нет в других точках нашей планеты. Экзотические туры на Бали представлены пляжным отдыхом, альпинистскими восхождениями на самые высокие горы острова Батукау и Абанг, наблюдением за действующими вулканами Гунунг-Агунг и Гунунг-Батур, экспедициями в тропические и горные леса, конными походами и речными прогулками.

Поклонников экзотической культуры и архитектуры туры на Бали порадовали своими многочисленными храмами, которых здесь более двух десятков тысяч. Кроме того, это путешествие не могло не понравиться ценителям вкусной и разнообразной кухни. Что касается морских деликатесов, то ими можно было объесться в многочисленных ресторанах и кафе острова.



Куала-Лумпур – федеральная столица и самый крупный город Малайзии. С момента основания город быстро развивался и получил статус столицы Малайской Федерации в 1896 году. За полтора столетия из маленького шахтерского поселка Куала Лумпур превратился в столицу государства с населением почти два миллиона человек. Куала-Лумпур – пятый самый посещаемый город в мире, ежегодно он принимает примерно девять миллионов туристов. «Город бетонных джунглей» имеет оазисы природы, к которым удобно добираться на общественном транспорте. На территории лесного заповедника расположены многочисленные кафе, где можно посидеть, выпить чай или кофе, попробовать блюда местной кухни. Экскурсии по городу включали и посещение храмов, уникальных зданий, и дегустацию блюд уличной кухни.

Обо всем этом – фотоотчет самих клиентов филиала города Астаны.





Спасибо за поездку!

Впечатления от поездки самые лучшие. Мы побывали на замечательном, гостеприимном экзотическом острове Нуса Дуа. Как только мы переступили порог отеля, нас торжественно встретили милые девушки, одетые в национальные костюмы, исполняя национальный танец. Отель 5 звезд, с собственным пляжем. Номера комфортабельные, очень приветливый персонал. Территория отеля отлично благоустроена. После Астаны нам показалось, что мы попали в сказку.

Практически все время мы провели на разных экскурсиях. Больше всего понравился спуск по реке (рафтинг). Довольно экстремальный вид спорта, так что адреналин, как говорится, зашкаливал.

С большим удовольствием буду ждать от компании «ЭМИТИ Интернешнл» новых подобных акций.

Желаю «ЭМИТИ Интернешнл» не останавливаться и достигать еще больших высот. Пусть ваша компания с каждым годом становится лучше, сильнее, могущественнее. Желаю, чтобы вы, несмотря на нынешние экономические трудности, всегда были на высоте и максимально процветали!

Айгуль Аширбаева, директор ТОО «Аманат-Фарм»



Странный иностранный

Лидия ПАТНИКОВА узнала, как изучать иностранный язык, чтобы наконец-то его выучить

Какие обещания мы даем себе, начиная «новую жизнь»? Бросить курить, похудеть, получить права, выучить наконец-то иностранный язык. На удивление, именно последнее обещание оказывается сложнее всего сдержать: изучение языка для многих похоже на ремонт – его нельзя закончить, только приостановить. Мы годами изучаем язык в школе, институте, но первая же попытка заговорить с иностранцем приводит к разочарованию в собственных знаниях и навыках. Почему для большинства из нас так сложно перешагнуть этот барьер и как учить язык, чтобы все-таки выучить?

С ЧЕГО НАЧАТЬ

Как и в любом сложном деле, при изучении языка крайне важна мотивация, то есть необходимость и желание регулярно пользоваться им на том или ином уровне. Если мотивация присутствует, даже не обладая никаким талантом к изучению иностранного языка, при определенных усилиях вы рано или поздно на нем заговорите. Так что если годы учебы не приносят должного результата, скорее всего, вам просто не нужен этот язык и поэтому вы его не используете. «Тому могут быть две причины: язык не соответствует вашим потребностям или же программа обучения состоит в основном из чтения и грамматики, а в меньшей степени – из разговора и свободного письма», – говорит **руководитель отдела языковых курсов Института им. Гёте в Москве Анке Кляйншмидт**. Совсем плохо, если обе причины возникают одновременно, но это, как правило, происходит, когда вы изучаете язык не по собственной воле и не там, где хотите, например, как ученики средних классов. Для взрослого самостоятельного человека такая ситуация практически исключена, поэтому нужно просто найти правильный подход и начать обучение.

Как говорит наш эксперт Анке Кляйншмидт, процесс изучения языка пойдет быстрее, если заниматься индивидуально с преподавателем или в группе. Если же вы только начинаете, то лучше делать это с помощью наставника. «Для начала нужно определить уровень владения и понять, что вам действительно необходимо на данной ступени, в каких ситуациях, в каком контексте вы хотите

использовать язык, что именно в первую очередь пригодится вам в общении с носителями, – говорит Анке Кляйншмидт. – С этих ситуаций и стоит начать обучение, тогда применение точных значений к тем или иным словам и конструкциям в дальнейшем происходит автоматически».

Иными словами, если на курсах итальянского языка вы учитесь читать на текстах о фермерстве, а планируете поехать в отпуск в Рим и жить в центре города, скорее всего, это не ваши курсы. Они подойдут тем, кто собирается изучать деревни Италии или встречается с итальянским фермером. Вам же потребуется спросить дорогу из аэропорта, узнать стоимость сувенира или заказать пасту с базиликом. И обучение стоит начать именно с этого, чтобы полученные знания могли быть использованы в жизни, а не забылись через пару недель.

Сегодня согласно общеевропейской компетенции владения языком различают шесть уровней:

- A1 и A2 (элементарное владение): речь идет прежде всего о возможности участвовать в беседе на каждодневные темы. Если человек понят, то уже не страшно, если в его речь закрались какие то ошибки. Устное общение здесь превалирует. Этого уровня достаточно, например, для туристов.

- B1 и B2 (самодостаточное владение): на этом уровне работают над корректностью использования грамматики и лексики. Изучают сложные речевые ситуации и более свободно распоряжаются лексикой, расширяют письменные навыки. Этого уровня достаточно для прохождения профессиональной практики за границей.

- С1 и С2 (свободное владение): на этом уровне работают над стилистикой речи. Здесь языковой уровень близок к уровню носителя языка, как устно, так и письменно. На этом уровне уже можно учиться в высшем учебном заведении на иностранном языке или получить академическую степень.

ВЫБЕРИ МЕНЯ

Методы обучения языку делятся в основном на коммуникативный, когда приоритет отдан говорению, и классический метод, при котором грамматика более последовательно изучается с помощью чтения и перевода. Обычно приверженцы первого метода говорят свободней, но с большим количеством ошибок, а «классики», наоборот, боятся говорить, но лучше пишут и переводят. По словам Анке Кляйншмидт, в процессе освоения грамматики одного понимания правил недостаточно, поэтому на первом месте все равно должны стоять ее практическое применение в говорении и письме. Поэтому, выбирая языковые курсы, отдайте предпочтение тем, в которых в равной степени будут прорабатываться все аспекты. Конечно, грамматику учить сложнее и скучнее, но чем быстрее вы с ней справитесь, тем скорее сможете перейти к свободному говорению на любые интересные для вас темы.

«В начале каждого занятия преподаватель должен очень точно объяснить, какова цель этого урока. В конце – спрашивать, достигнута ли цель: регулярная обратная связь имеет большое значение для эффективного процесса обучения. Преподаватель должен постоянно давать советы, над чем вам нужно работать особенно интенсивно, – говорит Анке Кляйншмидт. – И, конечно же, обучение подразумевает не только посещение занятий, но и самостоятельное повторение материала дома. Все новое нужно повторить семь раз, пока информация не усвоится окончательно».

Конечно, одним из самых эффективных методов обучения является погружение в языковую среду. Однако если выбирать между интенсивным погружением, за которым последует длительный перерыв, и регулярным, длительным обучением, то лучше предпочесть последнее. «Каждая пауза в обучении означает потерю полученных знаний, вы отходите на шаг назад», – напоминает Анке Кляйншмидт. Поэтому даже после длительного проживания в иноязычной среде непременно продолжайте обучение, чтобы максимально использовать приобретенный багаж.

ПОМОГИ СЕБЕ САМ

Неважно, на каком уровне вы изучаете язык – поддерживаете знания, осваиваете с нуля, интенсивно готовитесь к поездке, – помочь себе в изучении можно следующими способами:

1. Привыкайте к языку с самого начала обучения: слушайте радио, песни, аудиокниги на нем. Неважно, что пока вы практически ничего не понимаете, главное – привыкнуть к иностранной речи, ее интонациям и произношению. Не пытайтесь все понять, отключайте сознание, просто слушайте и наслаждайтесь.

2. Когда вы уже овладеете языком хотя бы немного, подключите визуальный ряд. Смотрите фильмы с субтитрами и словарем, слушайте радио, аудиокниги, песни с текстом или переводом перед глазами. Выбирайте интересные для вас темы – тогда появится мотивация вникать в речь и значения слов.

3. Читайте на языке, но только то, что будет вам действительно интересно. Если чтение будет вас увлекать, вы быстро начнете запоминать новые выражения из текстов и использовать их в общении. Конечно, важно выбирать современные тексты, чтобы осваивать сегодняшний язык. К Шекспиру можно перейти попозже, для более глубокого погружения.

4. Во время чтения обращайте внимание на интересные конструкции, речевые обороты, выписывайте их. Заведите специальную тетрадь, куда будете записывать слова по темам, например «кино», «покупки», «переезд». В дальнейшем вам будет проще ими пользоваться в разговоре.

5. Грамматика усваивается и запоминается легче с помощью таблиц и схем, когда максимум информации выражен с помощью минимума текста. Конечно, важно применять изученные конструкции в речи, но первое время будет легче воспроизвести их в памяти, если вспомнить таблицу.

6. Эксперты рекомендуют осваивать не более двух страниц правил в день. После этого два-три дня используйте новые правила везде, где возможно: напишите смс или письмо другу с этими конструкциями, расскажите с их помощью мужу о том, как прошел ваш день. Как можно больше используйте новую лексику.

7. Не пренебрегайте грамматическими заданиями и тестами. Проходите один и тот же тест с разницей в три месяца, чтобы увидеть свой прогресс и обратить внимание на ошибки.

Чаще всего причина наших провалов в нелегком деле изучения языка кроется в отсутствии мотивации. Придумайте, для чего вам нужен этот язык. Представьте повышение по службе или посещение международного семинара за счет вуза, которое станет возможно благодаря новым знаниям. Или как в путешествии по стране вашей мечты встретите незнакомца и с удовольствием принимаете его комплименты. Как вы свободно читаете надписи на достопримечательностях и рассказываете о них своим детям, с которыми путешествуете. Да мало ли какие мечты могут сбыться благодаря знанию языка! Мечтайте смелее!

Как питаться в пожилом возрасте

Ну вот и старость подкралась как-то незаметно. Силы и здоровье уже не те, натруженный немолодой организм нет-нет, да и даст сбой. Что поделаться, будем беречь его, насколько это возможно! Хочешь быть здоровым – будь им, так можно перефразировать высказывание знаменитого Козьмы Пруткина. Конечно, замечательно оставаться бодрым и чувствовать себя прекрасно до самого преклонного возраста. Но если это не совсем так или совсем не так, значит, начнем заботиться о своем здоровье прямо сейчас. Один из главных секретов счастливой старости как раз и есть правильное питание.



ЛУЧШЕ ЧАСТО И ПОНЕМНОГУ

Кто придумал это пресловутое «Завтрак съешь сам...» и так далее? Утром организм еще не совсем проснулся и категорически отказывается принимать пищу в большом количестве. Может быть, дробное питание есть альтернатива для пожилого человека? А между основными приемами пищи, чтобы не испытывать чувства голода, можно делать легкие перекусы: овощи или фрукты, кефир с булочкой и тому подобное. В почтенном возрасте энергии тратится, как правило, меньше, а количество принимаемой пищи остается прежним или даже увеличивается, что не может не отразиться на самочувствии. 1900–2000 ккал/сутки для женщин и 2200 ккал для мужчин – вполне достаточно для человека

почтенного возраста. Историки рассказывают, что в Древнем Риме на могиле одного человека, почившего в возрасте 112 (!) лет была надпись «Он ел и пил в меру». Многие люди после 55 лет имеют избыточный вес, но бездумно садиться на ту или иную диету небезопасно. Vegetарианская система питания или какая-либо монодиета для стареющего организма не подойдет. Рацион должен быть сбалансированным и щадящим. И необязательно безвкусным.

МЯСА – МЕНЬШЕ. ТВОРОГА – БОЛЬШЕ

Как ни грустно, но сало, колбасы и любые другие продукты, насыщенные трудноперевариваемыми жирами, которые забивают сосуды холестерином, лучше всего исключить из рациона и отдать предпо-

чение растительным маслом: 25–30 г в сутки вполне достаточно. Еще рациональнее – употреблять нерафинированное растительное масло, богатое лецитином – лучшим антихолестериновым средством. Им хорошо заправлять салаты, винегреты. А о майонезе желательно забыть. Творог, морепродукты, орехи содержат необходимое количество белка. Мясо? Не возбраняется, но не так часто, как в молодые годы. Его, как и рыбу, можно готовить 1–2 раза в неделю, желательно в отварном виде, с большим количеством овощей. А как же углеводы, спросите вы. Их предостаточно в сахаре, меде, макаронных изделиях, сдобе, а также в рисе, манке, картофеле. Но количество названных продуктов желательно сократить до минимума. И налегать на кисломолочные продукты: кефир, йогурт, ряженку, простоквашу. Вместо белого лучше употреблять хлеб из муки грубого помола. Готовьте блюда из фасоли и гороха, варите крупяные каши. Кстати, цельнозерновые крупы, также как и бобовые продукты, снижают уровень холестерина. Яйца можно есть не более двух-трех в неделю. Мясные и рыбные супы можно есть два-три раза в неделю, о супах вегетарианских тоже забывать не стоит.

ЧЕСНОК И ЛУК ОТ СЕМИ НЕДУГ

Чеснок, лук и зелень на вашем столе просто необходимы. Лук годится как репчатый, так и зеленый. Последний, конечно, предпочтительнее: в нем достаточно витамина С, особенно необходимого в конце зимы, когда его запасы в организме истощаются. То же самое можно сказать об отваре шиповника и протертой с сахаром черной смородине. Желательно съедать ежедневно не менее 500 г овощей. Капусту, например, как в свежем, так и квашеном виде. Многие виды капусты обладают способностью выводить из организма тяжелые металлы и способствуют предотвращению онкологических заболеваний. Шпинат, листовые салаты весьма полезны для ЖКТ. Чернослив, салаты из свеклы и моркови (их еще называют иногда «метелкой» для кишечника) необходимы людям, страдающим запорами. Любые фрукты богаты клетчаткой, которая впитывает в себя и выводит из организма большое количество токсинов и непереваренной пищи, к тому же они – «поставщики» множества витаминов и минеральных веществ. Особенно полезны яблоки. В них присутствует сложный элемент под названием «эпикатехин полифенол», который омолаживает сердце, улучшает циркуляцию крови, увеличивает эластичность кровеносных сосудов и повышает иммунитет. Бананы и цитрусовые богаты калием, который необходим организму при гипертонии. Зимой, когда цены «кусаются», можно и нужно употреблять сухофрукты. С возрастом почки работают уже не столь исправно, как в молодости, огромное количество жидкости выводить им уже затруднительно. Поэтому лучше всего употреблять не более 1–1,2 л в день – не только воду,

но и соки, молоко, чай. Копчения и соленья, крепкие бульоны, острые салаты – увы, теперь эти блюда уже не из вашего рациона! Но если очень хочется, то почему бы не скушать? Изредка и в небольшом количестве. То же самое смело можно сказать и об алкоголе. Да, вы ведь помните о том, что соль и сахар – это «белая смерть»? Соли можно съедать не более 5 г в сутки. Помните: она входит в состав многих продуктов, поэтому, готовя то или иное блюдо, лучше действовать по принципу «лучше меньше, да лучше».



Желательно съедать ежедневно не менее 500 г овощей

Это касается и сахара. Его можно иногда заменять медом или какими-либо подсластителями, например солодовыми экстрактами (декстрин-мальтоза, мальтозная патока). Они улучшают образование гликогена в печени, благоприятно действуют на кишечную микрофлору и могут использоваться вместо сахара при болезнях печени, почек, кишечника.



ПРИМЕРНОЕ МЕНЮ ДЛЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

Понедельник

Завтрак: 200 г молочной овсяной каши, 1 печеное яблоко с 1 чайной ложкой меда и корицей, чашечка чая с молоком.

Второй завтрак: стакан кефира или ряженки, банан.

Обед: мясные щи, пюре картофельное с куриной котлетой.

Перекус: чашечка чая с 30 г горького шоколада.

Ужин: порционный кусочек запеченной рыбы, фруктовый салат, заправленный йогуртом.

Вторник

Завтрак: 200 г гречневой каши на воде со 100 г куриной грудки с овощным соусом, чашка чая или кофе с молоком.

Второй завтрак: мармелад, натуральный йогурт без сахара 6% жирности.

Обед: овощной суп, постная свинина с тушеной капустой, два ломтика бородинского хлеба, чашечка зеленого чая.

Перекус: компот из свежих или сушеных ягод с одним овсяным печеньем.

Ужин: 150 г творога, 1 большой фрукт – либо яблоко, либо груша (на свой вкус и выбор).

Среда

Завтрак: омлет из двух яиц, 50 г квашеной капусты, ломтик хлеба с отрубями, чай либо кофе с сахаром или медом.

Второй завтрак: 150 г нежирного творога с двумя ложечками сметаны, для сладости добавить мелко нарезанные курагу, чернослив и изюм.

Обед: рыбный суп, рис с тушеной рыбой, салат из свежих овощей или винегрет, чашечка чая или кофе.

Перекус: фруктово-молочный коктейль с половиной зефира.

Ужин: брокколи, приготовленная на пару, 150 г цельнозерновых макарон, кусочек курицы с нежирным соусом.

Четверг

Завтрак: мюсли (можно любые зерновые хлопья) с йогуртом, один большой сладкий фрукт, чашечка зеленого чая.

Второй завтрак: булочка из цельных зерен с сыром и помидорами, запеченная в духовом шкафу.

Обед: куриный суп, гречка с говяжьим гуляшом, овощной салат.

Перекус: фруктовый салат с сухофруктами и сливками, чашечка чая или кофе.

Ужин: порционный кусочек запеченной рыбы с овощами, немного макарон.

Пятница

Завтрак: молочная рисовая каша с изюмом, чашка чая с медом и лимоном. *Второй завтрак:* стакан апельсинового или грейпфрутового сока с печеньем или крекером.

Обед: 200 г постного борща, порция тушеного картофеля с говядиной, овощной салат.

Перекус: чашка какао, горсть любых орехов и сухофруктов.

Ужин: стейк, овощной салат. Можно побаловать себя бокалом вина.

Суббота

Завтрак: сырники с творогом, медом и сметаной, чашка чая черного или зеленого.

Второй завтрак: 200 г любимых ягод, можно с взбитыми сливками, стакан молока.

Обед: фасолевый или чечевичный суп, порция плова, стакан сока виноградного или любого другого.

Перекус: свежавыжатый яблочный или апельсиновый сок с бисквитом или печеньем.

Ужин: кусок шашлыка или мяса на гриле, овощной салат, чашечка зеленого чая.

Воскресенье

Завтрак: запеканка из творога с фруктами, чашка кофе или чая.

Второй завтрак: фруктовый салат, чай с сухофруктами или стакан ряженки.

Обед: порционный кусочек запеченного мяса или котлета, любой гарнир, любой салат на ваш вкус.

Перекус: томатный сок с хлебцами и кусочком сыра.

Ужин: мясо тушеное с картофелем и бурым рисом, порция квашеной капусты, чашечка чая с медом или стакан кефира.

Подготовила Елена КАРЧЕВСКАЯ

худеем
за
неделю

НОВИНКИ В
КАЗАХСТАНЕ!



«ЛЕОВИТ». БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫЕ ДОБАВКИ ДЛЯ СТРОЙНОСТИ

ВСЕ ЭТАПЫ: ЭКСТРАКТ ЗЕЛЕННОГО КОФЕ ДЛЯ ПОХУДЕНИЯ

Рекомендуется в качестве биологически активной добавки к пище для уменьшения чувства голода (аппетита), контроля и снижения веса за счет регуляции процесса обмена веществ (ускорения жирового обмена). Источник витаминов В1, В6 и хрома. Содержит хлорогеновую кислоту.

ВСЕ ЭТАПЫ: ВИТАМИННО-МИНЕРАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС «СЛИМЛАЙФ БАЛАНС»

Рекомендуется в качестве биологически активной добавки к пище для лиц, контролирующим массу тела. Источник витаминов группы В, витаминов С, Е, А, минеральных веществ (лактат железа, сульфат цинка, сульфат меди, сульфат марганца, йодид калия, селенит натрия) и таурина. Содержит коэнзим Q10. Компоненты, входящие в состав, восполняют дефицит микронутриентов и биологически активных веществ, возникающий при похудении, оказывают антиоксидантное действие.

ВСЕ ЭТАПЫ: ВИТАМИННО-МИНЕРАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС «МЕГАСЛИМ»

Рекомендуется в качестве биологически активной добавки к пище с высоким содержанием витаминов группы В (В1, В2, В6, В12, пантотеновой кислоты, фолиевой кислоты, ниацина, биотина), витаминов С и Е, а также цинка, селена, хрома, L-карнитина. Содержит бромелайн. Способствует уменьшению жировой массы и нормализации обменных процессов. Компоненты, входящие в состав, оказывают антиоксидантное действие и поддерживают красоту кожи.

1 ЭТАП: ОЧИЩЕНИЕ ОРГАНИЗМА ОЧИЩАЮЩИЙ КОМПЛЕКС

Рекомендуется в качестве биологически активной добавки к пище для детоксикации организма. Обладает мягким желчегонным, мочегонным и послабляющим действием. Способствует нормализации работы желудочно-кишечного тракта. Источник магния.

2 ЭТАП: КОНТРОЛЬ И СНИЖЕНИЕ ВЕСА ЖИРОСЖИГАЮЩИЙ КОМПЛЕКС

Рекомендуется в качестве биологически активной добавки к пище для уменьшения чувства голода (аппетита), контроля и снижения веса за счет регуляции процесса обмена веществ (ускорения жирового обмена). Обладает антиоксидантным действием. Источник синефрина и кофеина.

3 ЭТАП: СТАБИЛИЗАЦИЯ ВЕСА КОНТРОЛЬ АППЕТИТА ДЛЯ ПОХУДЕНИЯ

Рекомендуется в качестве биологически активной добавки к пище для уменьшения чувства голода (аппетита), контроля и снижения веса за счет регуляции процесса обмена веществ (ускорения жирового обмена). Источник гидроксилимонной кислоты и хрома.

Модная осень 2016

Мода – дама переменчивая. Можно следовать ей неукоснительно или относиться к ней скептически, однако само по себе это явление никого не оставляет равнодушным.



Именитые дизайнеры представили в своих коллекциях основные модные тенденции сезона осень – зима 2016–2017 года. Проанализировав увиденное, можно сказать, что осень и зима не будут скучными и порадуют ярким спектром цветовой гаммы, оригинальными моделями и смелыми дизайнерскими решениями. В отличие от прошлых сезонов, являющихся олицетворением гламурной роскоши, в осенне-зимнем сезоне отдается предпочтение функциональности, комфорту, цельности и натуральности. Убирается излишняя жесткость, в коллекциях почти нет агрессивной камуфлированной одежды в стиле «милитари». В тренде – женственность.

Также остается на пике одежда оверсайз, модели А- и Х-образных силуэтов и детали анатомического кроя.



Этой осенью и зимой актуальны:

- лаконичный фасон с яркими деталями;
- бохо-шик;
- многоярусные модели, совмещающие юбку и брюки;
- асимметричный верх;
- рваные, неровные края;
- широкий вырез горловины (лодочка);
- изделия из легких, воздушных тканей, создающих летящий силуэт – «эльфийский мистицизм»;
- заимствование деталей из исторических костюмов;
- американская пройма, открытые плечи;
- перфорация, сетчатые плетения, стеклярус, стразы.

Кроме того, для прохладного времени года очень актуальны будут платья-свитера. Данные модели удобны и практичны и отлично сочетаются с плотными колготами, леггинсами, джинсами скинни. Также в моде юбки до середины колена. Дизайнеры рекомендуют модницам пополнить гардероб базовыми предметами одежды: юбкой трапециевидного силуэта, легким джемпером пастельных тонов, прямыми классическими брюками и джинсами с высокой посадкой и не слишком широкими штанинами. Это будет верным вложением с модной и экономической точки зрения.

В нынешнем осенне-зимнем сезоне дизайнеры не скупятся на цветовые решения и элементы декора и украшают верхнюю одежду асимметричными застежками, яркими подкладками, нарочито выставленными напоказ, вставками из других фактур, неоновыми оттенками.



Что касается цветовой гаммы, то тенденции моды в 2016–2017 году обещают сделать осенне-зимний сезон ярким и красочным. Никаких унылых тонов! В моде – ретро, характерной особенностью которого являются смелые цветовые комбинации. Цветовая гамма: яркие неоновые оттенки (зеленый, красный, марсала, оранжевый, синий, фуксия), которые найдут продолжение в тенденциях весна – лето 2017. Классические цвета не потеряли актуальности: черный и белый всегда в тренде, встречаются модели шоколадного и благородного серого, а также пастельных оттенков. Провокационные сочетания: яркий коралловый шарф будет смотреться на коричневом пальто дерзко и вызывающе. Кстати, в этом сезоне по-настоящему стильной можно будет назвать девушку, если в ее образе присутствуют одновременно хотя бы два оттенка, а то и больше. Пришло время учиться сочетать несочетаемое и играть с цветом.

Что касается принта, то в этом году предпочтение отдается анималистичному, и чем он крупнее, тем лучше. Приветствуются мелкий цветочный, фантазийный принт в виде очаровательных бабочек, а также строгая шотландская клетка.

Итак, подведем итог: в прохладное время года сложный крой летних моделей уступит свои позиции простым и сдержанным решениям. Произойдет это благодаря обработке нарядов многоликими швами и вытачками. Очень часто будут встречаться стеганные элементы, а также складки, оборки, мягкие линии и нарочитая многослойность. Деловые наряды приобретут ровный силуэт, приталенные формы. Брюки станут слегка зауженными и укороченными. Женские костюмы будут напоминать мужскую одежду, иметь принты в духе 60-х и геометрический крой. Мода 2016–2017 года диктует тенденции, рассчитанные на смелые эксперименты, поэтому не бойтесь перемен и оставайтесь в тренде! Надеюсь, мои советы и рекомендации помогут вам определиться с выбором. Удачных вам покупок и стильных обновок!

Мира КАЙРАТ

ОКТАБРЬ - 2016



Овен

(21.03-20.04)

В октябре в сфере карьерной деятельности Овны станут более напористыми и активными. Не бойтесь рисковать и брать на себя ответственность. Если попадете в непростую ситуацию, прислушайтесь к внутреннему голосу: он подскажет, как правильно поступить. В сфере финансов в октябре Овны могут направить свою энергию на увеличение доходов. Однако и расходы в этот период рискуют стать больше, поэтому держите себя в руках, не будьте расточительными.



Телец

(21.04-21.05)

Звезды обещают Тельцам умеренное везение во всем. Но будьте внимательны в последние дни месяца: предложенная помощь может счастливо перевернуть вашу жизнь. В профессиональной сфере в октябре Тельцам предстоит поработать над укреплением собственного авторитета. Меньше говорите и больше действуйте, предпринимайте смелые шаги. Постарайтесь избегать крайностей в общении с окружающими, придерживайтесь дипломатического тона. Финансовое положение у представителей знака Телец в октябре обещает быть довольно хорошим. Живите по средствам, и ощущение стабильности не оставит вас весь этот месяц.



Близнецы

(22.05-21.06)

Все дела в профессиональной сфере, связанные с риском, Близнецам следует отложить до лучших времен. Если сейчас вы решитесь на какую-либо авантюру, то потеряете гораздо больше, чем приобретете. Даже если на горизонте замаячат крупные суммы, высокие должности и прочие блага. Не обращайте внимания на эти приманки. Увольняться с работы сейчас не стоит. Найти новое место работы будет не так-то просто. В отношении финансов можно сказать, что самое выгодное вложение денег в октябре для Близнецов – это вложение в новые знания. Начните изучать иностранный язык или осваивать новое дело, и совсем скоро вы сможете применить на практике то, чему научились.



Рак

(22.06-22.07)

Раки могут позволить себе немного расслабиться. Постарайтесь использовать это время для улучшения отношений с партнером или разработку планов в профессиональной деятельности. Желанный успех и всеобщее признание скоро придут – не стоит приближать их любой ценой. В этом месяце ваш энергетический уровень будет не очень высоким. Появится желание больше отдыхать, чтобы не впасть в состояние хронической усталости. Финансовое положение Раков в октябре обещает быть довольно хорошим. Но деньгами сорить все же не следует.



Лев

(23.07-23.08)

В этот период звезды предоставят вам немало возможностей для самореализации. Используйте их с умом. Не пытайтесь взять барьеры нахрапом и разом демонстрировать все свои способности. Идите к цели уверенно, без суеты и нервозности. Именно такой стиль поведения поможет вам раскрыться наиболее полно и произвести правильное впечатление на людей. В финансовом отношении в этот период звезды рекомендуют Львам не брать кредит и не занимать деньги. Впоследствии вам будет сложно вернуть нужную сумму.



Дева

(24.08-23.09)

В октябре к Девам возвращается душевное равновесие. Дела в офисе начнут приходить в норму, главное – не пытайтесь взвалить на себя больше, чем можете потянуть. И берегите здоровье. «Делу – время, потехе – час». Если весь октябрь вы будете следовать этому девизу, то в конце месяца удивитесь, как много успели достичь. Разложите все по полочкам, определите приоритеты и поставьте цели. Что касается финансов, то в октябре Девам, вероятно, предложат небольшую подработку. Отказываться не стоит, но на основном месте работы эту деятельность старайтесь не афишировать.

Яна Сологерт, астролог



Весы

(24.09-23.10)

В октябре представителям знака Весы надо постараться ничего не упустить в своей жизни: пришла пора для решительных действий. Вам удастся покорить самую неприступную вершину. Любое ваше начинание приведет к успеху. Удачно будет складываться общение с коллегами. Сделки и переговоры обещают быть продуктивными. Возможно, вы сможете установить связи с иностранными партнерами. И не исключено, что в конце месяца вам предложат отправиться за границу для обмена опытом. В этот период у вас может появиться возможность дополнительного заработка.



Скорпион

(24.10-22.11)

Представители знака Скорпион в профессиональной деятельности будут поставлены перед непростым выбором. Что предпочесть: удовлетворение собственных амбиций или соблюдение коллективных интересов? Звезды советуют отбросить эгоизм и вплотную заняться делами коллектива. У вас будет возможность и проявить себя, и доказать начальству, что вы можете занять более высокую и перспективную должность. В финансовом отношении октябрь будет достаточно ровным. В этот период можно вкладывать средства в недвижимость и самообразование. Пройдите курсы повышения квалификации, тренинги личностного роста – информация усвоится быстро и очень скоро пригодится.



Стрелец

(23.11-21.12)

В профессиональном плане октябрь подарит Стрельцам ряд великолепных идей. Стоит лишь не забывать о том, что любые ваши начинания требуют обдуманного подхода и порядочности. Поэтому не обещайте того, чего сделать не сможете, об этом же попросите и своих партнеров. Финансовая сторона жизни будет сильно волновать Стрельцов в октябре. Но, приложив небольшие усилия, вы найдете эффективные способы увеличения доходов. Однако помните: рисковать имеющимися средствами сейчас не стоит. Так что не торопитесь делать капиталовложения и не играйте в азартные игры.



Козерог

(22.12-20.01)

Чтобы не погрязнуть в мелких неприятностях, вам необходимо постараться быть максимально внимательными и собранными. В профессиональной сфере в первой декаде октября Козерогам следует быть осторожнее в высказываниях. Вам стоит прислушаться к предложениям людей с вашей точки зрения малоопытных. Возможны очень интересные идеи, которыми можно будет воспользоваться. Успехи в работе приведут к увеличению доходов, так как начальство поощрит ваши заслуги. Если у вас есть свободные средства, то октябрь – благоприятный период, чтобы вложить их в недвижимость или землю, которые удастся приобрести по выгодной цене.



Водолей

(21.01-18.02)

Пришло время все расставить по полочкам – в прямом и переносном смысле. Уделите внимание дому и пересмотрите отношения с коллегами.

Звезды сулят вам удачу в поездках, а также в любой интеллектуальной деятельности. На протяжении всего месяца информация будет усваиваться очень легко и быстро – хорошо учиться чему-то новому, посещать различные кружки и курсы. Помните: вы можете достичь многого, если отбросите парализующие волю сомнения. Финансовая удача улыбнется Водолеям в конце октября: вы сможете получить средства из самых неожиданных источников, не связанных с работой. Возможно, это будут выигрыши в лотерею или денежные подарки.



Рыбы

(19.02-20.03)

В этот период судьба не раз поставит вас перед выбором. Чтобы принять правильное решение, не торопитесь и заранее просчитайте последствия своих ходов. А в самых запутанных ситуациях прислушайтесь к интуиции. Этот месяц – благоприятное время для знакомства с новыми партнерами, для проведения переговоров, заключения взаимовыгодных соглашений и подписания документов. В отношении финансов в октябре Рыбам стоит ждать крупных поступлений в первую декаду месяца. Велика вероятность случайной денежной удачи. Например, вы можете выиграть в лотерею, получить приятную сумму в виде подарка, или вам вернут долг.

АНОНС

Тема номера

Финансы поют романсы



ВОПРОС НОМЕРА

Бронхит

КАРЬЕРА

Интересные факты о зарплате

КОНФЛИКТНАЯ ЗОНА

«Золотые парашюты»

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

Экономия в личном хозяйстве

ВОСПИТАНИЕ

Финансовая грамотность для ребенка

ОТНОШЕНИЯ

Как поднять мужа с дивана