

МИСТЕР БЛИСТЕР



№10 • октябрь 2017

Ограниченные предложения: надо брать



**Анна Саливанчук:
«Намечтала
себе счастье»**

ФАРМБИЗНЕС

Корону медицинскому
представителю!

МИР МЕДИЦИНЫ

Наука против
лишнего веса

ПРОФИЛАКТИКА

Полусферы
влияния

МИСТЕР БЛИСТЕР

популярный и полезный журнал для аптек

№10 (166) 2017

Издается с 2001 года

Журнал зарегистрирован Государственным комитетом информационной политики, телевидения и радиовещания Украины Свидетельство КВ № 13576 – 2550 ПР от 26 декабря 2007 года

Соучредители

ЧП «Социальная Маркетинговая Инициатива»
ЧП «Максима Хелс Рисёчь»

Издатель

ЧП «Социальная Маркетинговая Инициатива»

Адрес редакции:

Украина, 03151, Киев, а/я 22,
тел./факс: (044) 593-38-85
info@misterblister.com.ua
www.misterblister.kiev.ua

Редакционная коллегия

Главный редактор Людмила Гурин
Литературный редактор Инна Мудла
Руководитель рекламного проекта Илона Устименко
Консультант по маркетингу Ольга Онисько
Медицинский редактор Ирина Сапа, канд. мед. наук
Корректор Светлана Грицай
Дизайн и верстка Людмила Маслова
Фото stock.xchng

Редакция не всегда разделяет мнение авторов публикаций.

При использовании материалов ссылка на журнал обязательна.

Все права защищены.

За достоверность рекламных материалов несет ответственность рекламодатель.

Печать: типография ЧП «Перша Друкарня»

Украина, Киев, ул. Выборгская, 84

Сдано в печать 19.09.2017

Подписано в печать 20.09.2017

Тираж 13 000 экз.

© Мистер Блистер, 2017

**РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
БЕСПЛАТНО
в аптеках
и фармацевтических фирмах
Украины**

Чтобы подписаться на журнал «Мистер Блистер», необходимо позвонить в редакцию по телефону 593-38-85 или отправить по электронному адресу podpiska@misterblister.com.ua следующую информацию:

- полное название аптеки,
- почтовый индекс,
- полный адрес,
- контактный телефон.

ФАРМБИЗНЕС

новости	2
событие. Корону медицинскому представителю!	3
актуально. Всемирный день мытья рук	5

ПРАКТИКА

клиент аптеки. Ограниченные предложения: надо брать	10
запитання – відповідь. Дефлю® – у центрі уваги	12
зона внимания. Три принципа аналитики, увеличивающих доход	14
взгляд в историю. Отец-основатель США и больницы в Филадельфии	17
персонал. Опровергаем мифы о работе	21

МИР МЕДИЦИНЫ

неабсолютная истина. Греть нельзя охлаждать	24
правила игры. Фармацевт на скамье подсудимых	26
технологии. Наука против лишнего веса	28
nota bene. Допомога фармацевта при синуситі	29

ПРОФИЛАКТИКА

внутренний мир. Полусферы влияния	32
страна детства. Неспящие в Сети.	35
вечная тема. Природа человеческой дремучести	38

НА ДОСУГЕ

о звездах. Анна Саливанчук: «Намечтала себе счастье»	40
тайны судьбы. Тароскоп для Украины и ее жителей	44
радимо прочитати. Книжкове асорті	46
легкий взгляд. История одной челки	48



Реклама лікарського засобу

У пошуках кращого способу

Технологію під назвою «нанокікінг», розроблену для виявлення гравітаційних хвиль, застосували для створення кісткових трансплантатів. З її допомогою вчені з Університету Стратклайда і Університету Західної Шотландії вперше отримали в лабораторії тривимірні зразки кістки, придатні для пересадки. У своєму дослідженні вони використовували мезенхімальні стовбурові клітини, які виробляються в кістковому мозку і можуть диференціюватися у спеціалізовані типи клітин, зокрема і кісткову тканину. На ці клітини, «підвішені» в колагеновому гелі, впливали нановібраціями, завдяки чому вони перетворилися на «кісткову шпаклівку», яка може стати у пригоді при лікуванні переломів і тріщин кісток. Використання власних мезенхімальних клітин пацієнтів означає, що хірурги зможуть запобігти відторгненню пересаджуваних тканин і заповнювати ними навіть великі дефекти. Варто відзначити, що робота вчених фінансується благодійною організацією Боббі Чарльтона «Знайди кращий спосіб», що допомагає людям, які постраждали від мін та інших вибухонебезпечних предметів. Для багатьох з них різниця між тим, щоб бути назавжди прикутим до інвалідного візка, і можливістю використовувати протез, іноді становить всього кілька сантиметрів кістки. Нова технологія дасть змогу наростити кістку до такої довжини, щоб можна було виготовити зручний протез.

Як вимкнути алергічні реакції

Не пригнічувати надлишкову продукцію гістаміну, а перешкоджати його синтезу – таким шляхом ідуть учені, щоб розробити препарат нового типу для лікування алергічного риніту, кропив'янки, астми, екземи тощо. Команда вчених з Інституту молекулярної біології США і Центру передового досвіду ARC в галузі вдосконаленої молекулярної візуалізації створила речовини, названі молекулярними комутаторами. Вони відключають функцію імунних клітин людини, які запускають алергічну відповідь. Під час випробування цих сполук на гризунах було встановлено, що «комутатори» неймовірно ефективні при запальних алергічних захворюваннях. Наступним кроком буде використання нових молекул для кращого розуміння суті імунних реакцій людини і розробки препаратів нового класу. Якщо вченим вдасться довести свій метод до клінічних випробувань і успішно їх пройти, то вони зроблять прорив у лікуванні алергії: з нею можна буде впоратися раз і назавжди за допомогою лише однієї ін'єкції.

Йдемо швидше!

Дані про швидкість ходьби можна використовувати для оцінки ризику смерті пацієнта, вважають учені з Центру біомедичних досліджень імені Нейсберга Лестера. У їхньому дослідженні, яке тривало шість років, взяли участь 420 тис. британців віком від 39 до 74 років. Ці люди повідомили про свій звичний темп ходьби, а також пройшли тести. За час експерименту 1654 особи померли від серцевих захворювань. Виявилось, що серед них було в 1,8–2,4 разу більше тих, хто зазвичай ходив у повільному темпі.

«Вогнегасник» для сепсису

Група дослідників Сеульського Національного університету розробила препарат, який допоможе впоратися з сепсисом без антибіотиків. Його дія ґрунтується на зв'язуванні кисневих радикалів, які виділяються в процесі імунної відповіді організму на вплив локальної інфекції, сприяють лавиноподібній загибелі клітин та поширенню запалення на весь організм. Препарат зупиняє руйнівний вплив кисню. Він містить наночастинки церію, леговані цирконієм, які є ефективним антиоксидантом, що значно підвищує показники виживання при сепсисі: засіб діє, як вогнегасник.

Ремонт мітохондрій

Біологи Каліфорнійського університету (США) розробили механізм гальмування старіння. Поки що він випробуваний на дрозофілах, у яких багато процесів на клітинному рівні аналогічні людським. Метод «омолодження» сфокусований на мітохондріях – крихітних генераторах енергії, що є всередині всіх клітин організму. З віком вони пошкоджуються, стають великими і подовженими. У дрозофіл штучно видалили такі мітохондрії. Після цього самки мушок прожили в середньому на 20% довше природного терміну, а самці – на 12%. Вважається, що з часом пошкоджені мітохондрії накопичуються в клітинах та можуть сприяти виникненню широкого спектра вікових захворювань.

Корону медицинскому представителю!

В конце августа в Запорожье прошел финал первого в своем роде конкурса «Мисс и Мистер медицинский представитель». Гала-вечеру предшествовали два месяца тщательной подготовки, репетиций, споров и командной работы. Победители определены. Осталось узнать подробности...

Главные вдохновители

Идея конкурса возникла у инициативной группы медицинских представителей Запорожья, которые решили показать себя абсолютно с другой, не связанной с работой стороны и немного отвлечь от трудовых будней как своих коллег, так и их партнеров – провизоров и врачей. Для этого они объявили о старте конкурса в группе, объединяющей медпредставителей в сети Facebook. Также информация о конкурсе распространялась при личном общении и во время визитов медпредставителей в лечебно-профилактические учреждения.

Всем, кто хотел побороться за звание лучшего, необходимо было в установленные сроки прислать свое



На переднем плане – победители конкурса Алексей Котелевский (ZDRAVO) и Анастасия Пронтенко (Alpen Pharm)

фото организаторам и указать свои данные: фамилию, имя, место работы. Когда все портреты были собраны и размещены на страничке в соцсети, открылось голосование: ставить «лайк» понравившемуся кандидату в победители могли все медпредставители Запорожья и области.

11 лучших

После подсчета голосов из 25 кандидатов выбрали пять парней и шесть девушек, которые в итоге прошли во второй этап конкурса – гранд финал. На гала-вечере финалистами первого конкурса «Мисс и Мистер медпредставитель» стали: Алексей Котелевский (ZDRAVO), Антон Лазько (Servier), Максим Заседателев (Unimed), Руслан Тоцкий (Rost Group), Дмитрий Головченко (Dr. Reddy`s), Екатерина Голуб (MedHouseSwiss. GMBH), Анастасия Пронтенко (Alpen Pharm), Анна Дробот (AMAXA), Ирина Сидоренко (Abbot), Александра Масалова (Valartine Pharm), Виктория Шевченко («Ньютон Фарм»). Зрители, среди которых были коллеги участников, их друзья, семьи, а также партнеры – провизоры и врачи, заполнили весь зал.

В финале провели всего два состязания. Вначале медпредставители дефилировали в нарядах, предоставленных магазинами-партнерами конкурса. Затем им предстояло пройти специальное испытание «Моя гордость»: девушкам и парням было дано всего три минуты на сцене, чтобы раскрыть свои таланты, рассказать о ярких событиях своей жизни и показать себя с необычной, а иногда и неожиданной стороны. И зрители увидели не медицинских представителей, а ярких личностей: танцоров, певца, мастеров стэнд-апа, девуш-

Организаторы конкурса «Мисс и Мистер медицинский представитель» пообещали сделать его ежегодным и готовы расширить рамки соревнования на всю Украину.

ку-байкера, мастера визажа и даже ди-джея!

Финальный выход

Конкурсанты увлекли зрителей в яркий мир красоты, стиля, музыки и юмора. И на время шоу... заставили забыть всех о том, что большую часть своей жизни эти талантливые парни и девушки посвятили работе в фармацевтических компаниях.

Изюминкой конкурса стал совместный финальный выход претендентов на почетные звания в брендовых медицинских костюмах. Присутствующие в зале провизоры, фармацевты и врачи по-настоящему оценили конкурсантов в той одежде, которую не привыкли видеть на посещающих их в будни медицинских представителях.

Номинации «Мисс и Мистер медпредставитель 2017» распределяло компетентное жюри, состоящее из профессионалов модельного и фотобизнеса, а также партнеров конкурса. В номинации «Мисс и Мистер подиум» победу одержали Ирина Сидоренко и Максим Заседателев. Номинация «Мисс и Мистер фотомодель» досталась Анне Дробот и Руслану Тоцкому. Звания «Мисс и Мистер овации» отныне принадлежат Екатерине Голуб и Дмитрию Головченко.

Победителями конкурса – мистером и мисс «Медицинским представителем 2017» стали Алексей Котелевский (ZDRAVO) и Анастасия Пронтенко (Alpen Pharm). Турфирма «ВАЛЕНА» подарила им сертификаты на увлекательные путешествия. ■



Реклама лікарського засобу

На порозі медицини майбутнього

Можливість вирощувати людські органи в пробірці – мрія трансплантологів. Учені по всьому світу працюють над цим, і вже є вражаючі успіхи. Так, у Техаському університеті (США) виростили легені людини. Щоправда, без кровоносних судин вони не функціональні. Однак команда вчених з Медичного центру Колумбійського університету (США) нещодавно вперше в світі отримала функціональну легеню зі здоровою судинною системою у гризунів *ex vivo*. Біоінженерам з Університету Мічигану вдалося виростити в пробірці шматок серцевої тканини, а вченим з Дитячого медичного клінічного центру в Цинцинаті (США) – тривимірні структури людського шлунка, здатні виробляти кислоти і травні ферменти. Японські вчені створили в чашці Петрі око, яке має основні шари сітківки: пігментний епітелій, фоторецептори, гангліонарні клітини тощо. Вчені з Цюріхського університету (Швейцарія) і університетської дитячої лікарні цього міста вперше зуміли виростити в лабораторії людську шкіру, пронизану кровоносними і лімфатичними судинами. Отриманий шкірний клапоть може майже повністю виконувати функцію здорової шкіри при опіках, хірургічних дефектах або шкірних хворобах. Тож ми стоїмо на порозі медицини майбутнього.

Біонічний штучний кришталік

Канадська компанія Ocumetics Technology Corporation проводить клінічні випробування своєї біонічної лінзи. Це медичний пристрій, який може назавжди замінити і окуляри, і контактні лінзи для корекції зору. Біонічною лінзою замінюють кришталік усередині очного яблука за допомогою рутинної операції, яка застосовується в хірургії. Після встановлення лінза відновлює чіткий зір на всіх відстанях без будь-яких проблем в якості. Вона з'єднується з циліарним м'язом і саморегулюється, фокусує на різні відстані. Діапазон її фокусування потенційно набагато ширший, ніж звичайного кришталіка. До того ж на її роботу витрачається всього 1/100 тієї енергії, яка потрібна для кришталіка, тому володар біонічної лінзи зможе дивитися на щось весь день без втоми очей. Цікаво ще й те, що новинку можна сумістити з компонентами, що в майбутньому її модифікують і вдосконалять, наприклад, дадуть змогу вбудувати систему надходження в око ліків. Така функція, як очікується, буде потрібна пацієнтам з глаукомою та іншими очними хворобами. У інноваційного пристрою вже є ціна: 3200 доларів за одну лінзу, не рахуючи вартості операції.

У команді потрібні всі

Дослідники з університету Сіднея (Австралія), вивчивши відмінності хронотипів у людей різних професій, дійшли висновку, що роботодавцям варто враховувати, наймають вони «жайворонків» чи «сов». Хірургічні команди та працівники екстрених служб продуктивніше трудяться, коли складаються з людей зі схожими біоритмами. А ось серед таких професій, як екіпажі далеких рейсів, медсестри та фармацевти на довгих змінах, в колективі краще поєднувати «жайворонків» і «сов».

Експерименти за межею закону

Незвичайний експеримент із «воскресіння» мертвих збирається провести компанія Bioquark: домогтися росту структурних частин нейронів мозку після констатації його загибелі, а також відновлення хоча б деяких функцій. Для цього планується використовувати ін'єкції в спинний мозок стовбурових клітин, взятих у людини за життя, а також транскраніальну лазерну стимуляцію. Обидва методи показали певну ефективність у поліпшенні когнітивних функцій хворих після черепно-мозкових травм. Ставити експерименти з покійниками в США заборонено законом, тому Bioquark проведе їх в одній з країн Латинської Америки.

У пошуках нових антибіотиків

Для вирішення проблеми резистентності збудників небезпечних хвороб до антибіотиків учені шукають нові класи таких препаратів. Скажімо, команда дослідників з Університету Д'юка в Даремі (США) та Інституту Пастера (Франція) експериментує з LrxC. Це фермент, критично важливий для формування зовнішньої клітинної мембрани грамнегативних бактерій. Нещодавно вчені створили інгібітор LrxC, який надійно захищає лабораторних мишей від збудника бубонної чуми. Дослідники вважають, що інгібітори LrxC можна створити для боротьби з усім спектром грамнегативних інфекцій.

Всемирный день МЫТЬЯ РУК

Более чем в 80 странах мира 15 октября отмечается День мытья рук. В этом году он пройдет юбилейный, десятый раз. Впервые в календаре эта дата была отмечена в 2008 году по инициативе Генеральной Ассамблеи и Детского фонда ООН, чтобы еще раз подчеркнуть, насколько важна эта простая гигиеническая процедура.

В чем опасность

Через невымытые руки в организм человека попадают возбудители таких опасных заболеваний, как холера, гепатит А, брюшной тиф, грипп. По данным ЮНИСЕФ, только от диареи бактериального происхождения ежедневно умирают пять тысяч детей. Половины этих смертей можно было избежать, если бы они тщательно мыли руки с мылом перед едой и после посещения туалета, поскольку эта нехитрая процедура позволяет удалить с поверхности кожи до 90% патогенных микроорганизмов. Считается, что мытье рук позволяет на 50–60% снизить риск кишечной инфекции и на 15–25% гриппа и других ОРЗ. Исследования, проводимые в школах, показали, что дети, приученные мыть руки, значительно реже болеют, чем их менее чистоплотные одноклассники. Особенно остро проблема грязных рук стоит в странах Азии, Африки и Южной Америки, где наблюдается недостаток чистой воды. Впрочем, и в более благополучных регионах мира руки моют далеко не все. К тому же правила гигиены нарушают не только дети, но и взрослые.

«Грязные» предметы

На руках взрослого человека, от кончиков пальцев до локтей, может свободно разместиться от двух до 140 млн бактерий. Представьте себе, что только под обручальным кольцом их больше, чем жителей во всей Европе!

Попадая на кожу, микроорганизмы остаются живыми как минимум три часа. При этом они не имеют никакого отношения к тому, что мы привыкли называть «грязью». Исследования показывают, что руки людей,

занимающихся физическим трудом, даже будучи запачканными землей, мазутом, химикатами, значительно чище, чем у «белоручек», работающих в офисах. С точки зрения бактериологии самыми «грязными» предметами являются деньги, телефоны, в том числе и мобильные, письменные столы, клавиатуры и компьютерные мыши, а также дверные ручки и выключатели.

Если вы исправно моете руки, это не всегда делают окружающие. Взрослые вообще удивительно часто нарушают правила элементарной гигиены. Так, в 2013 году ученые из Университета штата Мичиган (США) проанализировали поведение 3749 человек, посещавших общественные туалеты на территории университетского кампуса. Их выводы были неутешительны: 15% мужчин и 7% женщин, выйдя из туалета, не мыли руки вовсе. Из тех же, кто не забывал об этой гигиенической процедуре, мыло использовали 50% мужчин и 78% женщин. Правильно руки мыли лишь 5% посетителей туалетов. Исследователи также обнаружили, что нужно напоминать о необходимости этой процедуры: если в уборной висели соответствующие плакаты, посетители использовали мыло и воду гораздо чаще.

Биохимики из университета Колорадо обнаружили любопытный факт. Оказывается, на женских руках живет гораздо больше микробов, чем на мужских, что связано с более низкой кислотностью женской кожи, гормональными особенностями и использованием косметики.



Возьмите себе за правило

Специалисты из Центров по контролю и профилактике заболеваний США утверждают: для избавления от болезнетворных микроорганизмов руки нужно мыть как минимум в течение 20 секунд. Чтобы точно отметить это время, эксперты советуют, намывая руки, напевать «С днем рождения тебя!» Когда песенка закончится, можно споласкивать руки.

Во время мытья особое внимание нужно уделять кончикам пальцев, межпальцевым промежуткам и пространству под ногтями. Мыть руки нужно проточной водой комфортной температуры, слишком горячая может повредить кожу.

Руки лучше всего намывать дважды: это позволит удалить микробы из пор, которые раскрываются в процессе мытья. Пользоваться нужно обычным туалетным, а не антибактериальным мылом. Его длительное использование нарушает естественный баланс противомикробных пептидов кожи, а также уменьшает численность нормальной микрофлоры, что приводит к снижению местного иммунитета, развитию аллергических заболеваний. Наконец, вымыв руки, их нужно тщательно вытереть одноразовым бумажным или чистым тканевым полотенцем.

Ольга ОНИСЬКО ■

Чоловік не має бути красенем

Подружні стосунки будуть міцними, якщо у парі привабливішою є жінка. Про це стало відомо завдяки дослідженню Університету Флориди (США). В експерименті науковців взяли участь 113 молодих пар, які одружилися нещодавно. Учені оцінили привабливість обличчя й тіла цих людей, а також дізналися про їхні шкідливі та корисні звички за допомогою анкетування. На фінальному етапі вчені оцінили стосунки в парі та їхню міцність. З'ясувалося, що у тих випадках, коли менш привабливим у парі є чоловік, він намагається компенсувати це подарунками, допомогою дружині з прибиранням та прагне бути на висоті у сексі. Це робить жінок більш щасливими та зміцнює стосунки. Якщо ж у парі жінка менш приваблива, то стосунки не такі стабільні. Це пов'язано з переживаннями дружини через те, що її коханого можуть вабити інші дівчата. Тож вона відчуває сильний психологічний тиск, що не сприяє подружньому життю.



Нічого особливого

Італійська національна організація людей із синдромом Дауна CoorDown привернула увагу до цієї категорії людей, використовуючи гумор при дослідженні евфемістичного терміну «особливі потреби». У відео від Publicis New York креативники пофантазували про те, якими можуть бути ці потреби. Наприклад, людям із синдромом Дауна робив масаж кіт, вони замовляли у кафе яйця динозавра, а вранці їх будила кінозірка. У фіналі глядачам нагадали про справжні потреби цих людей: освіта, робота, друзі та любов. У соціальній рекламі знялися акторка із синдромом Дауна Лорен Поттер, яка зіграла роль у серіалі «Хор», та американський актор Джон Макгінлі, чий 15-річний син Мак також має синдром Дауна. Кампанія запущена на YouTube і веде на сайт www.NotSpecialNeeds.com, де можна дізнатися більше про потреби людей із синдромом Дауна.

З урахуванням різних потреб

Що потрібно восени, щоб не хворіти, бути бадьорим, енергійним та мати привабливий зовнішній вигляд? Звичайно – вітаміни! Але які саме? Компанія «КРКА» пропонує засоби лінійки Дуовіт, серед яких можна вибрати той, що краще підходить за індивідуальними уподобаннями, а також за ціною, кількістю в упаковці та особливими властивостями. Так, є комбі-упаковки Дуовіту №40 та №60 у таблетках двох кольорів (червоні містять вітаміни, сині – мікроелементи). Цей засіб сподобається тим, хто цінує економічність та універсальність. А Дуовіт для жінок та Дуовіт для чоловіків (обидва №30) оцінять люди, для яких важливо, що при створенні цих засобів було враховано нюанси потреби у вітамінах та мінералах залежно від статі.



Дуовіт. Реклама лікарського засобу. Дуовіт для жінок, Дуовіт для чоловіків. На правах реклами. Не є лікарським засобом.

Користь фруктів децю перебільшена

Останнім часом фрукторіанство рекламують як одне зі складових здорового способу життя. Прихильники цієї системи харчуються плодами рослин, переважно сирими фруктами. Допускається вживання овочів і злаків з додаванням горіхів, іноді бобових і насіння. Часто такі дієти використовують і як засіб позбавлення від зайвої ваги. Однак фахівці вважають, що фрукторіанство може бути шкідливим для здоров'я. Відсутність білкової їжі тваринного походження зумовлює виснаження м'язової та кісткової тканини, падіння імунітету, ослаблення серця і судин. Фрукти містять велику кількість фруктози, яка, на відміну від глюкози, не пригнічує голод, а сприяє підвищенню апетиту. Фруктові кислоти можуть спричинити карієс зубів, подразнення слизової оболонки шлунка і кишечника, що провокуватиме розвиток гастриту. Слід звернути увагу на те, що фрукти можуть містити велику кількість простих цукрів, які часто трансформуються в надлишки підшкірного жиру. У більшості фруктів високий глікемічний індекс, тому інтенсивне їх вживання призводить до підвищення цукру в крові, що може бути небезпечним для людей, схильних до цукрового діабету. У деяких випадках фруктова дієта зумовлює проблеми з підшлунковою залозою, як це сталося із актором Ештоном Катчером, який харчувався відповідно до вимог фрукторіанської дієти Стіва Джобса.

Білобіл Іntenс – і мозок немов суперкомп'ютер

Головному мозку людини щодня потрібно багато енергії. Її надають кисень та глюкоза, які надходять до ЦНС. Якщо ж цих речовин недостатньо, можуть виникнути такі неприємні відчуття, як шум у вухах, запаморочення, чутливість до змін погоди, частий головний біль. Запобігти появі цих явищ, а також покращити стан за їх наявності допоможе лікарський препарат Білобіл Іntenс, який містить 120 мг стандартизованого екстракту гінкго білоба. Ця лікарська рослина покращує мозковий кровообіг, постачання кисню та глюкози до тканин мозку. Застосування лише двох капсул Білобіл Іntenс на день (це лікувальна доза в 240 мг) допоможе мозку працювати, мов суперкомп'ютер.



Реклама лікарського засобу



ЕНГІСТОЛ

-Heel 
Healthcare designed by nature



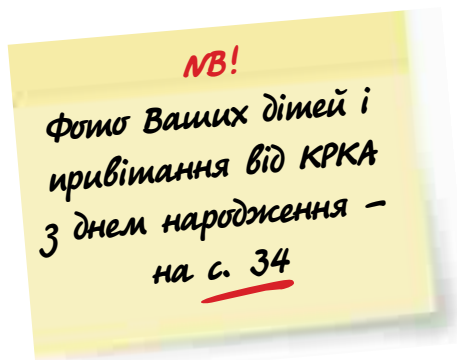
ЗАЛИШАЙСЯ В СТРОЮ

Застосовується
у комплексному лікуванні грипу
та інших вірусних захворювань



Інформація для професійної діяльності медичних і фармацевтичних працівників. Повна інформація про препарат міститься в інструкції для медичного застосування.

Енгістол, Р.П.: № UA/2053/02/01 від 07.03.2013 р. Склад. Діючі речовини: Sulfur D4 - 37,5 мг, Sulfur D10 - 37,5 мг, Vincetoxicum hirundinaria D6 - 75 мг, Vincetoxicum hirundinaria D10 - 75 мг, Vincetoxicum hirundinaria D30 - 75 мг. Побічні ефекти: в окремих випадках можливі реакції гіперчутливості, включаючи висипання, свербіж, ангіоневротичний набряк. Якщо виникли такі реакції, необхідно тимчасово припинити застосування препарату. Виробник: «Біологіше Хайльміттель Хеель ГмбХ», Німеччина. Макет затверджено замовником - 28.09.2017 р.



Чому хрускотять суглоби?

Клацання у пальцях і колінах може з'являтися за таких причин: при русі обсяг суглобової сумки дещо збільшується, у внутрішньосуглобовій рідині з'являються газові бульбашки, вони лускають і лунає характерний звук. Найчастіше такий хрускіт зумовлений погіршенням кровопостачання, підвищеною кількістю білка у суглобовому секреті. Це може бути при гіподинамії, надлишку білкової їжі в раціоні та при запальних процесах. Крім того, хрускіт часто з'являється, коли людина починає посилено займатися спортом. Цьому є кілька пояснень. Перш за все, травма суглоба або зв'язок. Якщо це так, потрібно просто дати організму перепочинок, а в подальшому обережніше виконувати фізичні вправи.

Будьте уважними до пацієнтів

Дослідження, опубліковане в American Journal of Preventive Medicine, показало, що деякі хронічні захворювання і стани підвищують ризик суїциду навіть у пацієнтів без проблем із психічним здоров'ям. Це бронхіальна астма, біль у спині, черепно-мозкова травма, рак, застійна серцева недостатність, хронічна обструктивна хвороба легень, діабет, епілепсія, ВІЛ/СНІД, серцеві захворювання, гіпертонія, мігрень, хвороба Паркінсона, ниркова недостатність, порушення сну та інсульт. Такий список учені склали після аналізу історій хвороб більш як 2,6 тис. осіб, які вкоротили собі віку, а також 267 тис. осіб з контрольної групи. Дослідники рекомендують фахівцям сфери охорони здоров'я бути уважнішими до пацієнтів з такими захворюваннями.

Дешево, але все одно дорого

Американське Управління контролю за продуктами і ліками (FDA) схвалило імунотерапевтичну схему лікування раку, в якій власні білі клітини крові пацієнта перепрограмовуються, щоб атакувати пухлини. Один курс лікування, розроблений компанією Novartis, коштуватиме 475 тис. доларів – і це майже вдвічі дешевше, ніж очікували аналітики. У Novartis знайшли баланс між відносною доступністю методу (для страхових компаній, благодійних фондів та держав) і необхідністю повернути інвестиції, вкладені в його розробку. Нову терапію будуть застосовувати насамперед при гострому лімфобластному лейкозі у дітей і молодих людей після того, як інше лікування не допомогло. Працює це так: у пацієнта беруть кров, виділяють лейкоцити, «навчають» їх боротися з пухлинними клітинами і вводять назад в організм пацієнта. При клінічних випробуваннях 83% пацієнтів позбулися раку після першого курсу такого лікування. А от його окупність викликає сумніви, незважаючи на величезну ціну. У США на гострий лімфобластний лейкоз захворіває приблизно 3 тис. осіб на рік. 70% виходять у стійку ремісію за допомогою традиційної терапії, яка набагато дешевша. Тож новий метод може знадобитися кільком сотням пацієнтів на рік, і далеко не у всіх є страховка, або ж знайдуться гроші на перебування у лікарні та додаткову терапію – це доведеться оплачувати окремо.

СептаНазал® ніс розблокує та полікує

Багато хто нині хворіє на ГРВІ та застуду, що супроводжуються нежитем. Для таких людей в аптеках є назальний спрей нового покоління СептаНазал® від «КРКА». Цей засіб не тільки розблокує закладений ніс завдяки ксилометазоліну, а й сприяє лікуванню слизової оболонки – загоює її пошкодження, що виникли внаслідок респіраторної інфекції, оскільки містить декспантенол. Препарат починає діяти через 5–10 хвилин після впорскування, а зберігається його ефект протягом 8–10 годин. СептаНазал® призначений для дорослих, а спеціально для маленьких пацієнтів створено СептаНазал® для дітей (від 2 до 6 років), що також має подвійну дію: сприяє усуненню нежитю та нормалізує стан слизової оболонки носа. Тож цей засіб ніс і розблокує, і полікує!



Реклама лікарського засобу

Не п'єте молоко – приймайте вітамін D

Нове дослідження Університету Торонто (Канада) показало, що у людей з генетичною непереносимістю лактози рівень вітаміну D у крові нижчий, ніж у середньому в популяції. Втім, цей результат був передбачуваним, адже вітамін D у великих кількостях міститься саме в молочних продуктах. Учених здивував той факт, що, знаючи про свою особливість, люди з непереносимістю лактози не намагалися компенсувати дефіцит важливого вітаміну за допомогою дієтичних добавок або багатих на цей вітамін продуктів харчування (жирна риба, яйця). Наукова робота також підтвердила і те, що люди з непереносимістю лактози в середньому мають нижчий зріст, ніж ті, у кого молоко засвоюється нормально. Це пов'язано з тим, що нестача вітаміну D негативно впливає на засвоєння кальцію і формування кісток. Загалом у роботі брали участь близько 1,5 тис. осіб.



VITABIOTICS
SCIENCE OF HEALTHY LIVING

«ВІТАБІОТИКС» —
лідер ринку Великої Британії
серед категорії
мультивітамінних засобів¹

ПРОДУКТ МІСЯЦЯ

ОГОЛОШУЄМО
КОНКУРС!

«У мене задзвонив
телефон...»

КРОК 1

Телефонуйте на
номер гарячої лінії та
відповідайте на
запитання про продукти
«ВІТАБІОТИКС».

КРОК 2

Отримуйте
СУПЕРПРИЗИ!

СЕРТИФІКАТИ

«ЕМОЦІЇ»

«ВІТАБІОТИКС» —
БІЛЬШЕ ВРАЖЕНЬ
ВІД ЖИТТЯ!

Osteocare



ОСТЕОКЕА — КАЛЬЦІЙ
З ПІДВИЩЕНИМ РІВНЕМ БЕЗПЕКИ



КОМБІНАЦІЯ КАЛЬЦІЮ ТА ЙОГО СИНЕРГІСТІВ: **МАГНІЙ,**
ВІТАМІНУ Д, **ЦИНКУ,** ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЄ ВИСОКУ ЕФЕКТИВНІСТЬ
ПРОФІЛАКТИКИ ЗАХВОРЮВАНЬ, ЗУМОВЛЕНИХ НЕСТАЧЕЮ
КАЛЬЦІЮ В ОРГАНІЗМІ

**ЗНИЖУЄ РИЗИК
ФОРМУВАННЯ
КАМЕНІВ У НИРКАХ***



1. The British Society for Nutrition (BSN) conducted a survey of the top 100 multivitamin products in the UK market in 2015. Vitabiotics was ranked 1st in the category of multivitamin supplements. Source: www.bsn.org.uk

Ограниченные предложения: надо брать

Большинство людей в той или иной мере подвержены прокрастинации, т.е. имеют привычку откладывать дела или тянуть с принятием решений, в том числе и относительно необходимых покупок. Согласитесь, немало клиентов подолгу рассматривают препараты, выставленные на полках, изучают этикетки, но уходят с пустыми руками, собираясь все обдумать и вернуться в аптеку в другой раз. Не исключено, что это действительно случится, однако вы можете подтолкнуть клиента принять решение здесь и сейчас, грамотно используя стратегии дефицита.

Ажиотаж, рожденный дефицитом

Экономическая теория гласит, что когда предложение ограничено, спрос на него растет, поскольку дефицит всегда увеличивает ценность товара в глазах потребителя, придает ему уникальность. Отличной иллюстрацией этого утверждения может послужить история почтового сервиса Gmail. В марте 2004 года, когда компания Google запустила пробную версию этого продукта, она разослала приглашения опробовать его тысяче лидеров общественного мнения, а затем разрешила им приглашать своих друзей и родственников.

В первые месяцы работы почтового сервиса такой эксклюзивный характер учетных записей вызвал невероятный быстрый рост спроса на адреса @gmail.com. Дело дошло до того, что люди покупали их. Согласно данным журнала PC World, приглашения Gmail продавались на аукционе eBay в среднем за 150 долларов США, а цена некоторых особенно удачных адресов достигала нескольких тысяч. Однако со временем приглашения Google получали все больше пользователей, и их ценность в глазах потребителей снижалась. Вскоре рынок продажи адресов Gmail рухнул, и компания Google разрешила всем пользователям самостоятельно регистрироваться в системе.

Цейтнот и недостаток

Существуют две основные стратегии дефицита: установка жестких временных рамок и ограничение количества товара. В первом случае вы може-

те предложить значительную скидку на товар или сформировать любое другое выгодное предложение (например, «два по цене одного», «третий в подарок» и пр.), четко установив сроки окончания акции. Создав впечатлительное безотлагательности, вы увеличите количество клиентов, совершающих покупку. В условиях нехватки времени, боясь упустить выгодную сделку, люди реже откладывают принятие окончательного решения. Так, сплит-тест (параллельное тестирование двух вариантов страницы одного и того же сайта), проведенный WhichTestWon, показал, что когда в интернет-магазине возле описания предлагаемого со скидкой продукта был размещен таймер, отсчитывающий время, оставшееся до конца акции, продажи повышались примерно на 9%.

Вторая стратегия заключается в ограничении количества товара и тоже помогает клиентам сразу сказать «да» вашему предложению. В некоторых исследованиях она оказывалась еще более эффективным мотиватором, чем ограничение времени, поскольку покупатели не знали, когда именно закончится акционный товар.

Самый простой способ подчеркнуть дефицит – показать клиентам свои остатки. К такому приему часто прибегают интернет-магазины, которые возле кнопки «купить» размещают счетчик, указывающий количество оставшихся на складе единиц товара. В условиях «живых продаж» вести точный отсчет сложно, однако достаточно сообщить покупателям, что у вас «осталось меньше 20 упаковок», или сделать специальную выкладку «товар

закачивается». Продавец также может заранее объявить, какое именно количество товара он планирует продать на особых условиях («Всего 100 упаковок по специальной цене!»), или предложить продукты ограниченного



тиража («Успейте купить один из 300 наборов дорожной косметики»).

Как это работает?

В основе стратегий дефицита лежит несколько поведенческих феноменов. Прежде всего, это психологическое реактивное сопротивление, которое возникает в ситуациях, когда какой-либо внешний фактор ограничивает нашу свободу. В таких случаях человек подсознательно стремится вернуть себе утраченные возможности. Другими словами, если из-за дефицита (времени или товара) клиент не сможет приобрести продукт по определенной цене завтра, он будет стремиться завладеть им прямо сейчас, т.е. постарается не упустить свою возможность.

Еще один поведенческий феномен, объясняющий эффективность стратегий дефицита, носит название «неприятие убытков». В экономике и теории принятия решений так называют склонность человека скорее избегать

потерь, чем получать прибыль. Для нас лучше не потерять 10 гривен, чем найти ту же сумму. В психологическом плане утраты примерно в два раза более значимы, чем выгоды, и это соотношение заложено в нас эволюцией. Для организма, существующего на грани выживания, потеря дневного рациона может привести к смерти, в то время как двукратное увеличение количества пищи не будет иметь критического значения, а только лишь увеличит комфорт.

Обязательные условия

Ограниченные предложения – это отличный маркетинговый ход и действительно эффективный способ подстегнуть покупателей принять решение о покупке. Однако с большой силой, как известно, приходит и большая ответственность. Чтобы эти стратегии привлекли, а не отпугнули клиентов, нужно соблюдать несколько важных правил.

Идите к цели. Каждый раз, когда снижаете цены и предлагаете скидки, вы уменьшаете свою прибыль. И эта потеря оправдана только тогда, когда она служит достойной цели. Определитесь, к чему именно вы стремитесь: привлечь новых клиентов, отблагодарить постоянных покупателей, избавиться от товарных запасов? Всегда помните, какую цель вы на самом деле преследуете.

Будьте честными. Стратегии дефицита лучше всего работают с продуктами, которые пользуются спросом у потребителей, но не являются товарами первой необходимости. В аптечном ассортименте такими продуктами могут быть пластыри, зубные пасты, эфирные масла, солнцезащитные кремы. Не стоит пытаться создать ложный дефицит и под его прикрытием всучить покупателям некачественную или ненужную продукцию. Если вместо удовлетворения от покупки они испытают разочарование, имиджу вашей аптеки будет нанесен непоправимый ущерб.

Держите слово. Когда вы объявляете, что ваше предложение действительно только до конца недели, оно должно утратить актуальность со следующего понедельника. Если клиенты узнают, что вы нарушили условия игры, они просто перестанут вам доверять. Когда вы решите еще раз ис-

Опасение получить убыток заставляет нас цепляться за выгодные предложения, обещающие экономию, а временные ограничения или дефицит товара заставляют этот психологический триггер срабатывать безотказно.

пользовать стратегию дефицита, они не клюнут на эту удочку, поскольку будут понимать, что могут отложить решение о покупке, ведь вы, скорее всего, снова нарушите заявленные условия акции.

Не давите на покупателей. Стратегии дефицита не должны являться средством давления на клиентов. Их основная задача – побудить прокрастинаторов принять решение о покупке, а не заставить людей приобрести то, что они не хотят. Совершая покупку под нажимом, человек нередко сожалеет о своем поступке, чувствует себя обманутым и полностью меняет отношение к слишком настойчивому продавцу.

Будьте краткими. Сделайте ваше сообщение максимально коротким и понятным, не перегружайте его дополнительными деталями. Оформляя выкладку или создавая рекламное сообщение, убедитесь, что информация о сроках проведения акции или количестве товаров хорошо заметна и выделяется на общем фоне. Если клиент не заметит ее, все ваши усилия просто потеряют смысл.

Побуждайте к действию и обещаайте выгоду. Используйте призывы к действию и слова, которые подчеркивают актуальность вашего предложения. Лучше всего употреблять повелительное наклонение: «купите прямо сейчас», «не откладывайте» «успейте приобрести сегодня», «поторопитесь». Кроме того, не забудьте указать, какие действия потребуются от клиента, принявшего ваше предложение, и какие преимущества он получит, выполнив их. Когда интернет-портал Karost проанализировал 15 своих наиболее успешных акций, оказалось, что в десяти из них было слово «получить», а в девяти – слово «ваш». Таким образом, фраза, которая придется весьма кстати в рекламе ограниченных предложений, будет звучать примерно так: «Успейте заполнить анкету и получить вашу специальную скидку на крем для лица до конца октября».

Ольга ОНИСЬКО ■



Дефлю® – у центрі уваги

Лінійка новинок Дефлю® щойно з'явилася на аптечних полицях. Тож у вас та ваших колег можуть бути запитання щодо цих продуктів та особливостей їх рекомендації. Ми зібрали найтипівіші та охоче відповідаємо на них.

– Для чого призначена лінійка Дефлю®: сироп, таблетки, порошок?

Три форми випуску Дефлю® покликані допомагати позбутися нежитю та кашлю при застуді. У складі сиропу, таблеток та порошку для приготування напою – суто натуральні компоненти: екстракти лікарських рослин (пеларгонії, вербени, первоцвіту, бузини, чабрецю, фіалки тощо), а також цинк та вітамін С.

– Чим відрізняється Дефлю® від інших лінійок протизастудних засобів?

Головна особливість Дефлю® – комплексна дія. Екстракт кореня пеларгонії має противірусну та антибактеріальну активність; цинк та вітамін С сприяють підвищенню опірності організму до інфекцій та покращенню імунної відповіді. Спільний ефект екстрактів первоцвіту, вербени, бузини сприяє розрідженню слизу у навколоносових пазухах. Протизапальна дія екстрактів чабрецю, солодки, фіалки допомагає зменшити набряк слизової оболонки, покращити відтік слизу та прискорити одужання при нежитю. Екстракти чабрецю, солодки, фіалки й плюща сприяють збільшенню секреції залоз верхніх дихальних шляхів та бронхів, підвищенню активності миготливого епітелію, завдяки чо-

му покращується відтік мокротиння при кашлю. Екстракти чабрецю, солодки, первоцвіту й вербени зменшують спазм бронхів та полегшують відкашлювання.

Дефлю® поєднав у собі фітотрадиції і сучасні надбання фармацевтичної науки: екстракти лікарських рослин та цинк діють злагоджено і прискорюють одужання.

– Кому доцільно рекомендувати теплий напій Дефлю®?

Кожному, у кого нежить супроводжується погіршенням загального стану, головним болем, слабкістю. У його складі – збільшена кількість речовин, що допомагають у боротьбі з вірусами та бактеріями: цинку, екстракту пеларгонії, вітаміну С. Крім того, Дефлю® при застуді – це додаткова тепла рідина, коли так потрібно багато пити. А ще цей напій напрочуд запашний! Смакуючи Дефлю®, отримуєш пасивну інгаляцію – вдихаєш ефірні олії. Це допомагає «пробити» ніс, полегшити дихання. Напій не містить смакових добавок, тож його можна готувати навіть для малюків від трьох років.

– Напій Дефлю® знижує температуру?

Напій Дефлю® не містить парацетамолу і діє виключно за рахунок своїх

складових. А ще він приємно зігріває, полегшує стан та допомагає відновити вільне дихання і не заважає імунній системі долати застуду. Що стосується температури, то допоки вона не сягнула позначки 38,5 °С, її не варто збивати. Адже саме за таких показників організм бореться з вірусами.

– Кому призначений сироп Дефлю®?

Насамперед для дітей, це традиційна і звична для них форма. Діти точно оцінять смак цього сиропу! Дефлю® не містить штучних добавок та барвників, має приємні смак та запах. Його сміливо можна давати при застуді діткам від трьох років.

– У чому особливість таблеток Дефлю®?

Їх необхідно розжовувати чи розсмоктувати. Саме за дотримання цієї умови лізоцим, що є у складі засобу, вивільнятиметься поступово й діятиме максимально близько до осередку запалення. До того ж повільно розкриватиметься уся палітра смаків: одна за одною з'являтимуться нотки солодки, імбиру, чабрецю та м'яти. Ці таблетки гідно оцінять дорослі.

– Сироп Дефлю® – від кашлю, а таблетки – від болю в горлі?

Ні. Всі три позиції (і сироп, і чай, і таблетки) борються із симптомами застуди – нежитем та кашлем. Поділ за формами випуску зроблено з метою задоволення потреб за віком та вподобаннями.

– Кому можна запропонувати Дефлю®?

Сироп, таблетки й порошок стануть у пригоді тим відвідувачам, які скаржаться на застуду, запитують судинозвужувальні засоби від нежитю та щось від кашлю. ■



КОМПОЗИЦІЯ ДЕФЛЮ ПРИ НЕЖИТІ ТА КАШЛІ



СПРИЯЄ

- опірності до вірусів та бактерій

При нежиті

- зменшенню набряку слизової оболонки у навколonoсових пазухах
- розрідженню та покращенню відтоку слизу

При кашлі

- розрідженню секрету дихальних шляхів
- підвищенню активності миготливого епітелію
- покращенню відтоку мокроти

Три принципа аналитики, увеличивающих доход

Каждый специалист, который управляет продажами в аптеке, понимает, что доход торговой точки зависит от цен и ассортимента. Зная, как и когда изменять то и другое, аптека снижает инвестиционные риски и наращивает прибыльность. Эти навыки всегда помогали формировать эффективные закупки. Почему сейчас они перестают работать? Так ли уж велика роль экономических факторов в стагнации фармацевтической розницы?

Информации бывает слишком много

С точки зрения лауреата Нобелевской премии по экономике, создателя современной теории управленческих решений Герберта Саймона, чтобы максимизировать пользу или прибыль, экономическому субъекту просто не хватает счетных возможностей. И проблема не в том, что недостаточно информации, напротив, слишком много, а время на обработку и осмысление данных стремится к нулю. Иными словами, рациональность принятия решений ограничена потому, что человек не может быть «абсолютным калькулятором».

Анализ всех факторов успешности аптеки выходит за рамки этой статьи. Предлагаем читателю освещение одного аспекта деятельности – аналитики продаж. Это фундамент маркетин-

га. Качественный анализ дает понимание, откуда и куда двигаться, с какой скоростью, показывает выгоду и возможные барьеры.

Изучение изменений цены и ассортимента было и остается в фокусе анализа. Меняются инструменты и программные возможности обработки информации, BI-решения могут быть разными, создаются всевозможные программы. Чтобы не потеряться в их сравнительных характеристиках, важно понимать принципы новой аналитики, применения которых достаточно для компетентных решений. Их всего три:

- Анализ в потребительских категориях дает структуру ассортимента.
- Анализ в ценовых слоях демонстрирует взаимосвязь спроса и цен.
- Индексный анализ показывает динамику продаж и причины изменений товарооборота аптечной точки.

О каждом принципе – подробно

• **Потребительские категории.** Анализ в них – сфера интересов категорийного менеджера. Целесообразность аудита препаратов в товарных категориях ни у кого не вызывает возражений в аптеке, но большинство маркетинговых компаний пока строят свои стратегии в лекарственных классификаторах. Конечно, это необходимо для мониторинга конкурентов, особенно для рецептурных препаратов. Но безрецептурные категории в аптеке формируются, прежде всего, исходя из потребности покупателя, поэтому могут объединять лекарственные и нелекарственные товары, несколько АТС-групп. Разные аналитические фильтры создают между производителем и аптекой ситуацию, в которой один видит шестерку, другой – девятку. Непонимание легко устранимо, когда представитель маркетинговой компании представляет аналитику своих продуктов в классификаторе, понятном для аптеки.

• **Анализ в ценовых слоях.** Этот новый принцип выкристаллизовался за последние пять лет. Предпосылки расслоения потребительской аудитории закладывали операторы фармацевтического рынка. Производители, маркетинговые организации и аптечные сети увлеклись ценовыми стратегиями, используя цену как конкурентное преимущество или источник прибыли. Так постепенно в торговой точке формировался ассортимент препаратов с одинаковыми свойствами, но по разной цене. Это позволило покупателю в аптеке делать выбор нужного ему препарата по цене. На-



Таблица 1. Динамические итоги аптечных продаж категории «Многофункциональные зубные пасты» за январь – июль 2017 года vs январь – июль 2016 года

Категория товаров	Индекс товаро-оборота, lsv	Индекс цены, lp	Индекс спроса, lq	Индекс новых товаров, lnew	Индекс вышедших товаров, lout
«Многофункциональные зубные пасты»	1,41	1,03	1,28	1,08	0,99

сколько сильно состояние рынка зависит от экономических возможностей потребителя, мы увидели в 2014–2015 годах. Тренд дифференциации спроса на три слоя – низких, средних и высоких цен – становится устойчивым признаком конъюнктуры рынка на ближайшие годы. Изучение рынка в ценовых кластерах, как коррекция близорукости: все четко видно, понятно и поэтому управляемо. Пользуясь ценовой кластеризацией, вы увидите, что есть товарные категории, где отсутствует потребление препаратов высокого ценового слоя или нет продаж товаров по средним ценам, или покупатель не лоялен к низким ценам, как ни парадоксально это звучит. Кластерный ценовой анализ показывает, что в каждом конкурентном сегменте потребители дорогих и дешевых препаратов – это разные целевые аудитории, у которых свои мотивации и материальные возможности. Аналитика товарных категорий в ценовых слоях дает корректную оценку рынка, возвращает эффективность управлению ценами, целевой аудиторией, а также прогнозированию.

• **Индексный анализ.** Он всегда присутствовал в экономических расчетах. Много лет конъюнктура фармацевтического рынка упрощала анализ динамики продаж, потому что все двигались в одну сторону, все росло, поэтому индексный анализ не применяли, достаточно было расчета приростов. Сейчас за короткий период времени в аптеке цены на одни препараты поднялись, на другие снизились, ряд позиций ушел из продаж, появился новый ассортимент. Что из этого способствовало росту продаж, а что –

снижению? Польза индексного анализа в том, что он дает ответы на все эти вопросы. Индексные расчеты отличаются от традиционных более точной обработкой данных аудита: товары постоянного состава*, новые и вышедшие анализируются отдельно. Именно благодаря этому мы точно узнаем, было повышение цены обусловлено вводом новой дорогой позиции или ростом стоимости старого товара.

На примере зубных паст

Какую пользу можно получить, применяя эти три метода анализа? Давайте рассмотрим на примере многофункциональных зубных паст. Лекарственные классификаторы не выделяют эту группу товаров, ее можно рассмотреть только в категорийном классификаторе (табл. 1).

Сумма розничных продаж группы в национальной валюте за семь месяцев текущего года выросла на 41% (lsv = 1,141) в сравнении с аналогичным периодом 2016 года. Товароборот увеличился на 3% за счет повышения средневзвешенных розничных цен (lp = 1,03), на 8% в результате введения новых позиций (lnew = 1,08) и на 28% благодаря приросту в упаковках товаров постоянного состава (lq = 1,28). Вышедшие товары уменьшили товароборот на 1% (lout = 1,00).

Сегмент очень успешен. Товары постоянного состава в нем увеличили доход на треть по сравнению с прошлым годом при минимальном приросте цен. Инвестиционные риски введения нового ассортимента оправданы, вклад новых брендов в товароборот зубных паст значителен.

В сегменте продавались товары в ценовом диапазоне от 12 до 490 грн. Какие из них принесли доход? Можно ли в следующем периоде повышать на них цену? Ответ найдем в ценовом анализе. Из табл. 2 видно, что половина продаж многофункциональных зубных паст была в низких ценах (54,7%), а дорогие товары этой категории принесли аптекам убытки. За анализируемые семь месяцев текущего года они потеряли треть доли в продажах (-31,7%) и 15% в упаковках (lq = 0,85) при самом высоком повышении средневзвешенной розничной цены (lp = 1,12). А вот тактика делать упор на товары с практически стабильными розничными ценами среднего слоя привела к увеличению продаж в упаковках на 46% (lq=1,46).

Заключение по сегменту: группа высокодоходна, инвестиционно привлекательна. Оборот делают товары низкого ценового сегмента со средневзвешенной ценой 41 грн. за упаковку. Повышение розничных цен на дорогие пасты будет убыточно, на товары низкого ценового сегмента – доходность не увеличит. Как источник увеличения дохода перспективны товарные позиции со средними ценами (средневзвешенная цена в слое 78,2 грн.), где возможно увеличение розничных цен.

И еще хочется сделать поправку на наш славянский менталитет, ведь мы любим творчески использовать предложенные методологии. Горящая свеча дает свет. Чтобы этот источник света «работал», нужны три составляющие: сама свеча, искра (например, спички) и кислород. Если убрать один из компонентов, освещения не получится. Три принципа аналитики фармацевтической розницы тоже составляют логически связанную систему. На рынке аптечных товаров сформировались достаточно устойчивые потребительские сегменты, а внутри каждого из них – свои ценовые кластеры. Целевая аудитория каждого из них в потребительской группе своя, у нее есть четкие потребности и возможности. Поэтому продолжать делать выводы об изменениях поведения покупателей в аптеке по усредненным показателям означает рисовать портрет клиента, которого не существует.

Елена КАРЧЕВСКАЯ, ■
консультант по маркетингу
ООО «Бизнес-Кредит»

Таблица 2. Динамические итоги аптечных продаж «Многофункциональные зубные пасты» за январь – июль 2017 года vs январь – июль 2016 года в ценовых слоях

Уровни цен	Доля в общем товарообороте, %	Прирост доли, %	Индекс товаро-оборота, lsv	Индекс цены, lp	Индекс спроса, lq	Средневзвешенная розничная цена, грн
Высокие	8,4	-31,7	0,96	1,12	0,85	339,4
Средние	36,9	6,6	1,51	1,02	1,46	78,2
Низкие	54,7	3,1	1,46	1,06	1,03	41,0

* Позиции, которые продавались и в анализируемом периоде, и в периоде сравнения. Новые товары – позиции, которых не было в продажах периода сравнения, они появились только в анализируемом периоде. Вышедшие товары – позиции, которые продавались только в периоде сравнения.



РЕЦЕПТ ДЛЯ МИСТЕРА БЛИСТЕРА



Дорогие читатели!

Как долго и насколько тщательно необходимо обследовать пациента, чтобы поставить ему точный диагноз и подобрать средство, которое обязательно поможет? Читатели «Мистера Блистера» полагают, что процесс этот длительный и может растягиваться на год. Именно такой период был охвачен сотрудниками аптек при составлении рецепта для «Мистера Блистера».

Рассказы коллег о достижениях мотивируют!

Так высказались все респонденты о нашей постоянной рубрике «Моя аптека». Казалось бы, принципы организации бизнеса у всех одинаковые, жалобы клиентов – похожие, препараты в ассортименте – одни и те же. Тем не менее, каждая аптека умеет так организовать свою деятельность, что и партнеры, и конкуренты готовы немедленно перенимать опыт. Поэтому рубрика и впредь сохранится в журнале, чтобы мотивировать коллег к развитию и достижению новых вершин.

Покорили читателей и статьи в новой рубрике журнала «Зона внимания». Конструктивный анализ сильных и слабых позиций аптечного ассортимента от консультантов из компании «Бизнес-Кредит» стал своеобразным тренингом для заведующих аптеками и первостольников. Судя по отзывам, такой «разбор» очень помогает максимально точно планировать закупки и позволяет избежать дефектуры по многим позициям.

Ну, и несомненный лидер у читателей «Мистера Блистера» – «продуктовые» статьи, т.е. материалы, посвященные препаратам. И неважно, новинка это или бестселлер – информация о продукте, данные о его клинических исследованиях и факты о компонентах очень помогают первостольникам грамотно строить беседу с покупателем и давать авторитетные рекомендации.

Спокойствие, только спокойствие!

Разумеется, не только дифирамбы «Мистеру Блистеру» были в ваших анкетах. В каждой – вполне

конкретные пожелания по наполнению номера и темам, которые хочется увидеть на страницах издания. Фаворитами среди прочих стали профессиональные психологические тренинги. Именно их не хватает читателям. Казалось бы, у многих за плечами весомый опыт, но ведь и клиент меняется с каждым годом, поэтому тема разумного разрешения конфликтов между первостольником и покупателем актуальна всегда. На втором месте – обучение навыкам работы с возражениями клиента, в частности с претензиями, касающимися цены продукта. И еще одна тема для психологических консультаций непременно появится на страницах «Мистера Блистера» по вашим многочисленным просьбам – управление личными эмоциями и эмоциями посетителя аптеки.

На «бис»

Приятно, что вы помните рубрики, которые были ранее на наших страницах. Много положительных отзывов о развлекательных материалах с кроссвордами, юмористических рассказах и... кулинарных рецептах. Конечно же, есть просьбы возобновить эти рубрики.

Что тут поделаешь? Мы обязательно вернем их в «Мистер Блистер» при одном условии: авторами этих страниц будете вы, уважаемые первостольники! Ведь у вас накопилось столько всего интересного, чем стоит поделиться: и советов, и рецептов, и даже забавных историй. Перестаньте скромничать и скорее раскрывайте свои таланты.

Страницы журнала – в вашем распоряжении!

**Оставайтесь с нами,
ваш Мистер Блистер**

Читатели, приславшие самые информативные ответы на вопросы до 10 сентября, получают шампунь «Сила волос» ТМ БИОКОН.

Отец-основатель США и больницы в Филадельфии

Первая государственная больница и первая госпитальная аптека появились в США еще в колониальные времена, в середине XVIII века. Важную роль в их судьбе сыграл Бенджамин Франклин. В дополнение к своим известным открытиям и изобретениям, а также общественно-политической деятельности он живо интересовался медициной и вопросами здравоохранения. Пенсильванская больница, которая и сегодня является одним из ведущих медицинских учреждений США, обязана своим существованием его влиянию, напористости и деловой хватке.

Что думает Бенджамин Франклин?

Начиная с 1730 года и вплоть до провозглашения независимости США Филадельфия (штат Пенсильвания) была самым быстро растущим городом среди 13 британских колоний. За это время численность его населения увеличилась почти в четыре раза. И именно в Филадельфии располагался один из крупнейших портов на атлантическом побережье Северной Америки, через который еженедельно проходили сотни или даже тысячи эмигрантов, отправлявшихся вглубь континента.

В целом в то время городские жители колониальной Америки были здоровее европейцев. Тем не менее, крупные города вроде Филадельфии становились плавильными котлами не только для будущей американской нации, но и для инфекционных болезней. Среди жителей Филадельфии также рос процент пожилых людей, страдающих хроническими недугами, в городе увеличивалась рождаемость, а следовательно, и детская смертность. Кроме того, жителей пугали люди, страдающие психическими расстройствами, которые, по свидетельству документов тех лет, «блуждали по улицам». Было очевидно, что растущий город очень нуждался в лечебном учреждении.

Идея открыть городской госпиталь возникла у врача Томаса Бонда, который занимал должность инспектора портов по инфекционным заболеваниям. Во время своей стажировки в Европе он работал в старейшей парижской больнице «Отель-Дье» (от

фр. Hotel-Dieu – «Божий приют»), которая произвела на него самое благоприятное впечатление. Однако для западного побережья Атлантики идея Бонда была новинкой и поначалу не вызвала энтузиазма у членов городского совета. Практически каждый почетный горожанин, к которому обращался врач, задавал вопрос: «Что думает о вашем проекте Бенджамин Франклин?»

Лицо с купюры

Бенджамин Франклин, знакомый нам в основном по портрету на 100-долларовых купюрах, был удивительным человеком. Его биографию смело можно назвать воплощением «американской мечты». Бенджамин рос 15-м ребенком в семье бедного эмигранта из Англии Джосайи Франклина, который занимался изготовлением свеч и мыла. Отец Бенджамина хотел, чтобы сын ходил в школу, однако, имея 17 детей, он смог оплатить только два года его обучения. С 12 лет Бенджамин начал работать подмастерьем в типографии своего брата, а уже в 21 год основал собственную типографию в Филадельфии и стал издателем популярной «Пенсильванской газеты».

Несмотря на то, что Бенджамин Франклин мало учился в школе, он был одним из самых образованных и умных людей своего времени. За ним числится не меньше сотни полезных изобретений и научных открытий. Например, именно он дал название Гольфстриму и разработал теорию, объясняющую происхождение штормовых ветров. Франклин доказал



электрическую природу молнии, придумал громоотвод, ввел в обиход знаки «+» и «-» для обозначения полярности заряда, которые мы сегодня видим на каждой батарейке. Он первым выдвинул идею электрического двигателя, а также применил электрическую искру для взрыва пороха.

На счету Бенджамина Франклина и такие изобретения, как бифокальные очки, кресло-качалка, а также «пен-



силванский камин» – экономичная малогабаритная печь для дома, которая используется и сегодня, поскольку в сравнении с обычным камином дает в два раза больше тепла и расходует вчетверо меньше дров.

В 1728 году Франклин учредил филаделфийский дискуссионный кружок ремесленников и торговцев «Клуб кожаных фартуков», который 15 лет спустя превратился в Американское философское общество. В 1731 году он организовал первую в Северной Америке публичную библиотеку, а в 1751 году – Филаделфийскую академию, ставшую основой Пенсильванского университета.

Интересы Франклина касались самых разных областей науки и, конечно же, не могли не затронуть медицину. Он сам установил связь между болями в суставах, которые мучили его много лет, с отравлением свинцом, использовавшимся в те времена в типографиях. Франклин развеял суеверия, которые обвиняли мокрую одежду и влажную погоду в распространении простуды, заметив, что «люди часто простужаются друг от друга, когда запираются вместе в маленьких закрытых комнатах, сидят рядом и разговаривают...» А когда его брат Джон страдал от болей, вызванных мочекаменной болезнью, Бенджамин создал гибкий мочевой катетер, способный облегчить дискомфорт при мочеиспускании.

Взгляды Франклина были весьма прогрессивны для своего времени, и когда Томас Бонд пришел к нему с иде-

ей открыть государственную общественную больницу, он не только горячо поддержал проект, но и принял самое деятельное участие в его реализации. Этого было уже достаточно, чтобы убедить некоторых членов законодательного собрания штата в необходимости клиники. И все же он решил перестраховаться, составил петицию с 33 подписями уважаемых горожан и лично привез ее в Пенсильванскую ассамблею. Однако даже этот ход не смог убедить всех членов собрания, что на больницу действительно стоит выделить деньги, и на первом слушании проект был провален. В этот критический момент Франклин пошел ва-банк и заявил, что сможет собрать 2 тыс. фунтов частных пожертвований, т.е. ровно половину требуемой суммы. Ассамблея согласилась с его планом, считая, что эта задача невыполнима. Однако благодаря своему авторитету и влиянию всего за несколько месяцев Франклин собрал даже больше, чем рассчитывал.

Законопроект о создании лечебницы «для ухода за бедными, больными и безумными горожанами и жителями провинции» был принят и представлен на утверждение губернатору штата лейтенанту Джеймсу Гамильтону, который подписал его 11 мая 1751 года. В этом же году больница получила устав,

После того как оспа унесла жизнь его младшего сына, Бенджамин Франклин стал активным сторонником вакцинации.

а два года спустя приняла своего первого пациента. Позднее, вспоминая об этой кампании, Бенджамин Франклин говорил: «Я не помню ни одного из моих политических маневров, успех которого в то время принес мне больше удовольствия...»

Госпитальная аптека

Вслед за первой общественной лечебницей в США появилась и первая госпитальная аптека, которую возглавил врач Джонатан Робертс. Точно так же, как и современные больничные аптеки, она работала на нужды лечебницы и ее пациентов. До Американской революции 1775 года сырье для госпитальной аптеки закупали в Англии, однако с началом войны за независимость этот канал поставок был закрыт, и фармацевтам пришлось искать альтернативных поставщиков и осваивать местные лекарственные растения.

В колониальные времена в Америке медицина и фармация настолько тесно переплетались, что фармацевты наравне с врачами могли консультировать пациентов, диагностировать заболевания, выполнять хирургические операции, принимать роды, назначать лечение и готовить препараты. Аптекари выполняли обязанности врачей еще и потому, что на доход от одного вида деятельности прокормить семью было просто невозможно. В то время готовых лекарств не существовало, а препараты, изготавливаемые под заказ, стоили дорого, поэтому большинство американцев предпочитали лечиться домашними или народными средствами.

Таким образом, помимо своих прямых обязанностей фармацевт в аптеке при Пенсильванской больнице также выступал в качестве врача, медбрата и даже инструктора для студентов-медиков. Известно, что в подчинении у Робертса были не только помощники аптекаря, но и студенты медицины и хирургии, которые стажировались в больнице ради овладения навыками, получая за свою работу только жилье и питание.

Ситуация стала меняться в 1768 году, когда на смену Джонатану Робертсу из Англии прибыл профессиональный аптекарь из Англии Джон Морган, имеющий степень в области химии, который впервые в истории США предложил разделить практику медицины и фармации.

Ольга ОНИСЬКО ■

ФЛОТТО – влучне лікування ОТИТУ!

- виражене знеболення
- початок дії вже за 5 хвилин
- для дорослих та дітей від 6 місяців за призначенням лікаря



Чого позбавляє

грибок нігтів?

Упевненості у собі? Улюбленого взуття? Свободи та комфорту пересування? Здоров'я? Грошей? На жаль, ймовірні ситуації, коли всього перерахованого та ще трохи більше. Адже грибок нігтів, він же оніхомікоз, може передаватися іншим людям, знижувати імунітет та потребувати багато часу на лікування. Однак є добра новина: компанія «Берлін Хемі Менаріні» підготувала новинку – Оніхоцид® Емтрікс, що започатковує новий підхід до лікування.

Як набувають оніхомікоз

Безпосередня причина оніхомікозу – це грибкова інфекція, що вражає нігтьову пластину та нігтьове ложе. Набути оніхомікозу інколи дуже просто. Буває достатньо відвідати вологе приміщення загального користування, наприклад сауну, душову, роздягальню або манікюрний кабінет. Навіть трохи травмований ніготь також може бути бажаною ціллю для грибка. Особливо схильні до оніхомікозу люди з порушенням периферичного кровообігу, з цукровим діабетом, зниженим імунітетом.

Багато хворих на оніхомікоз не надають цій недугі великого значення. Їм слід пояснювати, що з розвитком захворювання ніготь не тільки змінює свій колір, структуру, а й повільно руйнується. Якщо грибок досягне матриці нігтя, це може зумовити його втрату і біль. І це ще не все: наявність в організмі такого осередку інфекції у багатьох випадках призводить до шкірних захворювань, алергічних реакцій і зниження імунітету. Хворим на оніхомікоз слід також нагадувати, що вони становлять загрозу зараження для своїх близьких.

Синергія трьох компонентів

Існує кілька підходів до лікування оніхомікозів. Таблетовані протигрибкові препарати вважаються досить дієвими, однак вони мають багато застережень та побічних дій. Порівняно безпечними є місцеві засоби, наприклад у формі розчину, спрею, крему. Однак не всі вони зручні у застосуванні і швидко діють. Нарешті є хірургічний підхід, яким передбачено повне видалення нігтя, що дуже неприємно, тому мало хто готовий до цього морально.

Принципово нова альтернатива – застосування для місцевого лікування оніхомікозу засобу Оніхо-

цид® Емтрікс (вироблений у Німеччині). Він являє собою комбінацію пропіленгліколю, сечовини та молочної кислоти¹. Синергія цих трьох активних компонентів сприяє фізичному руйнуванню стінок та мембран грибкових клітин, що стимулює їхню загибель, а також відлущуванню надлишкової кератинізованої тканини нігтя, ураженого грибковою інфекцією¹. Оніхоцид® Емтрікс діє інакше, ніж протигрибкові засоби, тому не спричиняє резистентності збудників оніхомікозу до лікування. І до того ж цей засіб покращує зовнішній вигляд нігтів за рахунок їх гідратації, вирівнювання та відновлення цілісності поверхні²⁻⁴.

Які переваги?

Властивості Оніхоциду® Емтріксу підтверджені в клінічних дослідженнях. Як засіб місцевої дії для лікування оніхомікозів він увійшов до ТОП-3 у США, країнах Скандинавії, Європи та Азії. Загалом Оніхоцид® Емтрікс є на ринках 40 різних держав, а тепер його переваги зможуть оцінити й українці.

До речі, про переваги. Термін застосування Оніхоциду® Емтріксу у більшості випадків становить 3–6 місяців. Помітне ж поліпшення стану нігтів відбувається вже за 2–4 тижні²⁻⁴. Оніхоцид® Емтрікс діє виключно місцево¹, тому його дозволено використовувати під час вагітності та годування груддю. Застосовувати засіб просто та зручно – лише раз на добу і без додаткових маніпуляцій, тому це необтяжливо навіть у подорожі чи відрядженні. Нарешті, Оніхоцид® Емтрікс – економічний, адже однієї упаковки вистачає на три місяці лікування (при щоденній обробці до трьох нігтьових пластин)¹, а його еталонна німецька якість відповідає суворим євростандартам. ■

Інформація про медичний виріб.

1. Інструкція для застосування медичного виробу Оніхоцид® Емтрікс. Р.П.№ UA.MD.041-16 від 30.12.2016. 2. Faergemann J., Gullstrand S., Rensfeldt K. Early and visible improvements after application of K101 in the appearance of nails discoloured and deformed by onychomycosis. 3. Faergemann J., Swanbeck G. Treatment of Onychomycosis with a Propylene Glycol Urea-Lactic Acid Solution, Supplied by The British Library «The world's knowledge», 536-540, Grosse Verlag Berlin, 1989. 4. Emtestam L. et al. Treatment of distal subungual onychomycosis with a topical preparation of urea, propylene glycol and lactic acid: results of a 24-week, double-blind, placebo-controlled study, Mycoses, May 2012.

Опровергаем мифы о работе

Наверное, их придумывают работодатели, а может, сами сотрудники. Увлечись, и те, и другие пытаются следовать им и навязывают другим. Но есть большая доля вероятности, что очередная непреложная истина из серии «настоящий специалист обязательно должен...» – не более чем миф-манипуляция. У нас таких набралось семь.

Приходить первым, а уходить последним



Диагноз «внезапная смерть на рабочем месте», по-японски «кароси», косит ряды маниакальных трудоголиков – японцев. В 2000-м ее жертвой пал даже премьер-министр Японии Кэйдзо Обути, отпахавший три года подряд по 12 часов в сутки без отпуска. В японской офисной культуре принято приходить на работу раньше положенного времени, а уходы в 18:00 приравниваются чуть ли не к нарушению трудовой дисциплины. Результат: переутомление и внеплановый «отдых» на кладбище. Конечно, это крайний случай, но даже если человек пышет здоровьем и способен сутками сидеть перед монитором, это еще не показатель высокого КПД.

– Сегодня стал часто проявляться эффект прокрастинации, – рассказывает Евгений Пестерников, специалист по организационной психологии, вице-президент Киевской бизнес-школы, – когда текущие дела, требующие концентрации и усилий, откладываются на потом, а день наполняется разными отвлеченными занятиями. К вечеру человек спохватывается и до 20:00 справляется с половиной плана на день. Со стороны он, конечно, выглядит стахановцем – ухо-

дит последним, но на деле большую часть рабочего времени тратит впустую.

Вообще-то, у каждого свой ритм работы и своя максимальная скорость ее выполнения. Есть люди, которые лучше справляются с заданиями, когда на горизонте маячит дедлайн. Несколько лет назад международная консалтинговая компания PricewaterhouseCoopers (PwC) провела любопытное исследование продуктивности людей в разных странах. Самыми эффективными оказались французы, известные своим сибаритством, двухчасовыми обедами и ленью, о которой слагают анекдоты. В чем секрет? Оставляя себе меньше времени на работу, они научились концентрироваться на задании и справляться с ним быстро и результативно. Вывод: главное – не время, а самоорганизация и сознательность.

Раз в пять лет нужно менять насиженное место



Алла Коняева, управляющий партнер и собственник киевской компании по подбору персонала Ancor SW Executive Search, считает, что этот миф выдумали западные кадровики, а наши активно поддержали. Хорошие специалисты всегда в дефиците. После пяти лет работы сотрудник приоб-

ретает особенную ценность и начинает приносить компании максимальную отдачу. Подходящий момент, чтобы подбить его сменить место работы и стать товаром для кадровых агентств. Да, рутина убивает профессионализм, а новая среда открывает нас его новые грани. Но для этого не обязательно каждые пять лет увольняться. Можно менять не работу, а подходы к ней, тактику, стратегию, двигаться внутри компании по карьерной лестнице и проявлять себя в новом амплуа. Даже перемены на рабочем месте приносят в рабочие будни элемент новизны.

Карьеру нужно делать всем



Это заблуждение основано на общепринятой модели успеха, который исчисляется количеством денег на личном счете и статусом занимаемой должности. Движение вверх по служебной лестнице становится смыслом жизни для личностей с обостренным инстинктом власти. Доминирование, контроль всех и вся – их источник энергии. И ради доступа к нему они готовы шагать по трупам. Но таких личностей среди нас не так уж и много. Российские социологические исследования обнаружили, что всего 20% людей стремятся к руково-

дящим постам. Для 80% должность начальника неактуальна по разным причинам. Кому-то психологически комфортнее в роли ведомых, нежели ведущих. И уровень внутренней тревоги, возникающий при мысли о большой ответственности, не снижает даже перспектива высокой зарплаты. Есть люди, которые отлично реализуют свой потенциал на занимаемой должности и вполне довольны. Например, журналист видит свою миссию в написании острых публикаций, ему не по душе роль администратора, ведь тогда придется меньше заниматься творчеством. Стопроцентные антикарьеристы – дауншифтеры, люди, сознательно отказавшиеся от высоких должностей в пользу свободного времени и спокойной жизни.

Если ты не движешься вверх, значит падаешь вниз



Кроме векторов «вверх» и «вниз», есть еще направления «вглубь» и «вширь». Существует три формата профессионального продвижения человека. Вертикальный – когда специалист занимает в своей области более высокие посты. Горизонтальная карьера построена на освоении новой области в своей профессии, повышении квалификации. Есть еще смешанный тип служебного роста, популярный сегодня в крупных корпорациях. Прежде чем повысить сотрудника, ему предлагают поработать в других подразделениях (по горизонтали), лучше исследовать контекст, научиться ставить себя на чужое место. По мнению Татьяны Ждановой, специалиста в области персонального и корпоративного брендинга, важен еще внутренний рост – личностный и духовный, без которого невозможно развитие профессионала. Человек учится адекватно реагировать на вызовы, взаимодействовать в конфликте, наращивает эмоциональный интеллект. И если у него есть желание по-

высить свой профессиональный уровень, оно непременно вытолкнет его на новую вершину карьеры.

Для успеха нужно много и трудно работать



Этот миф до сих пор популярен среди старшего поколения. Ведь в недалеком прошлом звания, почести и руководящие посты люди получали практически одновременно с выходом на пенсию. Сегодня жизнь ускорила, время уплотнилось, изменились сами подходы к работе: заменив «много и трудно» на «умно и с удовольствием», к желаемому результату можно прийти задолго до пенсионного возраста. Однако задача не должна быть чрезмерно сложной – так считает Шон Экор, профессор психологии Гарвардского университета, консультант по корпоративным стратегиям. Слишком высокие цели парализуют мыслительные ресурсы мозга, он реагирует на них как на опасность или угрозу. А вот разбивка грандиозных целей на небольшие и достижимые снимает состояние страха и оцепенения, задачи решаются легко и с радостью.

Профессия одна на всю жизнь



Далеко не каждому выпускнику средней школы удастся попасть в точку с выбором будущей профессии: «хочу» в теории часто не совпадает с «люблю» на практике. Это одна из причин, по которой люди идут в вуз за вторым, третьим образованием. По статистике минимум 30 тыс. украинцев каждый год полу-

чают второй диплом, причем 55% из них кардинально меняют прежнюю специальность. В том, что в будущем эта динамика будет расти, уверены эксперты международной консалтинговой компании McKinsey Global Institute. Ведь наша скоростная жизнь регулярно хоронит и рождает новые профессии. Ну, кто мог подумать каких-нибудь 15–20 лет назад, что чертежников, стенографисток, линотипистов, машинисток печатного набора можно будет увидеть разве что в кино? Без самообразования, способности переучиваться, новых навыков и умений за переменами не поспеть.

Офис – лучшее место для работы



На самом деле лучше работается там, где можно максимально сосредоточиться. И не важно, что это – берег реки, кафе, квартира или офис. Современные средства коммуникации позволяют наладить производственный процесс хоть на дереве в гамаке: сотрудники могут общаться при помощи видеоконференцсвязи, онлайн-коммуникаторов, проводить на расстоянии презентации и мозговые штурмы. Популярность удаленной работы – workshifting – быстро набирает обороты. По прогнозам компании IT-Solutions, уже через два-три года украинский бизнес начнет массово отказываться от офисов – так, как это сегодня происходит на Западе. Американская аналитическая компания IDC подсчитала: количество работодателей, нанимающих удаленных сотрудников, каждый год растет на 15–20%. В Штатах их сегодня примерно 37%. Плюсы workshifting очевидны: компания экономит на аренде офиса и оборудовании, сотрудник – на времени и средствах, потраченных на дорогу. К тому же работники самостоятельно планируют свой день и больше не чувствуют себя офисным планктоном.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

Гербіон – подвійний підхід у лікуванні кашлю

Скільки людей, стільки й історій про те, як вони застудилися та що при цьому відчувають. Тож завдання працівника аптеки дуже складне: зі слів відвідувача треба зрозуміти, що саме його непокоїть, і допомогти вирішити цю проблему максимально швидко та просто. Ось, наприклад, як клієнти аптек описують кашель...



– Я так погано спав минулу ніч. Мабуть, тому, що душив кашель. Тепер почуваюся вкрай розбитим. То мені краще взяти щось від кашлю чи снодійне?

Звичайно, вам потрібен засіб від сухого виснажливого кашлю. Раджу Гербіон Ісландський мох – препарат словенської фармацевтичної компанії «KRKA» на рослинній основі. Натуральний екстракт, що входить до його складу, утворює на слизовій оболонці дихальних шляхів захисний шар, який зменшує силу кашлю та скорочує кількість його нападів. Гербіон Ісландський мох сприятиме тому, щоб кашель не заважав вам спати уночі.

– У мене давно є хронічний бронхіт і зараз якимось дивним загостренням кашлю майже немає, але в грудях мокротиння туди-сюди ходить... Аж дихати важко.



Раджу вам Гербіон Плющ – він допоможе відкашляти мокротиння. Цей препарат діє фізіологічно і м'яко, має багато фармакологічних ефектів – сприяє розрідженню слизу, його виведенню з бронхів, зменшує бронхоспазм та запалення бронхів, зокрема й хронічне.



– Одна бабуся наказує нам виганяти кашель у доньки відварами трав, друга заперечує, мовляв, краще ставити медичні банки. Вони навіть посварилися... А як взагалі правильно лікувати кашель?



Слід дотримуватися подвійного підходу. Спочатку, коли кашель сухий, потрібен препарат Гербіон Ісландський мох, що має чотири механізми дії: заспокоює кашель, усуває патогенні мікроби, стимулює імунітет та зменшує запалення. А коли за кілька днів чи тиждень кашель вже більш вологий та продуктивний, Гербіон Плющ допоможе відкашляти мокротиння, очистити бронхи та легені. Екстракти цюлющих рослин в обох цих препаратах стандартизовані, тому їхні ефекти добре прогнозовані заздалегідь, чого не скажеш про відвари, які бабуся готують удома. А ставити банки – застарілий метод, це вам підтвердить і ваш лікар.



– Мій трирічний син нібито одужав після застуди, але вже другий тиждень потроху продовжує бухкати. Що це? Як нам лікуватися?

Краще вам порадитися з педіатром, але схоже, що це постінфекційний сухий кашель. Такий часто буває у малюків. Спробуйте сироп Гербіон Ісландський мох протягом 10 днів. Він допомагає у таких випадках і добре переноситься. Застосовувати його можна навіть малюкам від одного року. Гербіон Ісландський мох корисний ще і тим, що допомагає усувати сухість слизових оболонок, яка виникає у маленьких дітей через перебування в приміщеннях з надто низькою вологістю повітря під час опалювального сезону. Така сухість теж може бути причиною незначного, але тривалого кашлю, що знижує якість життя дитини.

Хочу купити сироп Гербіон, але не можу зрозуміти, який буде кращим для лікування вологого кашлю та скільки потрібно упаковок?



Раджу придбати Гербіон Плющ. Флакон цього препарату досить великий – містить 150 мл сиропу. Приймати сироп Гербіон Плющ дітям і дорослим потрібно по 5 мл тричі на день. І при цьому лише однієї упаковки препарату вистачає на 10 днів, тобто на повний курс терапії, щоб повністю вилікувати вологий кашель та звести нанівець ризик ускладнень грипу та застуди.



Греть нельзя охлаждать

Человек, укутавший шею теплым шарфом, – так часто выглядят иллюстрации к статьям о лечении боли в горле в глянцевах журналах. Даже на упаковках ряда лекарственных средств есть изображение шарфика как символа восстановления здоровья при простуде. Между тем сухое тепло не всегда благо для горла.

Не лечение, а отвлечение

Многие вещи кажутся для нас очевидными, например, мы уверены, что кашель и чихание при простуде – это плохо. На самом же деле и то, и другое – обычные защитные реакции организма, с помощью которых он стремится механически вывести из дыхательных путей патогенные микроорганизмы. Причем со скоростью более чем 100 километров в час – именно так движется воздух из легких при резком выдохе, характерном для кашля и чихания. Примерно то же самое можно сказать и о боли в горле: это результат воспаления слизистых дыхательных путей, которое таким образом сигнализирует о своем наличии, а значит, побуждает человека что-то предпринимать. И вот тут-то многие первым делом укутывают шею чем-то теплым.

При фарингите, когда горло болит из-за вирусной инфекции, но температура тела в норме или субфебрильная, любимый шарфик не навредит. Он может дать ощущение комфорта и сыграть роль так называемого отвлекающего средства наподобие горчичников, которые простуду не лечат, но согревают и позволяют не акцентиро-

При использовании антисептика в форме спрея или леденцов его активные вещества одинаково хорошо проникают в очаг воспаления в глотке.

ваться на боли, что субъективно снижает ее интенсивность. Если человека поразил ларингит, который вызвал утрату или осиплость голоса, то сухое тепло будет кстати. Во всех остальных случаях надо хорошенько думать – греть шею или нет?

Опасное тепло

При респираторных инфекциях, сопровождающихся высокой температурой тела, а также при тонзиллите с гнойными пробками в миндалинах лечить горло теплым шарфом противопоказано. Напротив, «сбить» температуру могут помочь обтирания кожи прохладной водой, а унять боль – прохладные компрессы на область увеличенных лимфатических узлов. Дело в том, что холод вызывает отток крови, сужение кровеносных сосудов и снижение чувствительности нервных корешков, что дает эффект уменьшения боли. При этом важно не допускать излишнего переохлаждения шеи и следить, чтобы прохладный влажный компресс через некоторое время не стал согревающим, т.е. его следует накладывать ненадолго.

Если греть шею при тонзиллите в острой фазе заболевания, это может усилить воспаление, увеличить зону его распространения и скопление гноя уже не только в глоточных миндалинах, но и в глубже расположенных тканях. Именно неправильное применение тепла зачастую приводит к таким осложнениям тонзиллита,

как паратонзиллярный абсцесс, отит, мастоидит (воспаление сосцевидного отростка, который находится позади уха), флегмона и др.

Универсальное решение – комбинированное средство

При появлении боли в горле первым делом не нужно хватать заветный шарфик. Гораздо важнее проконсультироваться с врачом, спросить, можно ли использовать тепло, а еще до того воспользоваться универсальным средством первой помощи – безрецептурным препаратом местного действия (в форме спрея, леденцов и др.). Отлично себя зарекомендовало, например, лекарственное средство, содержащее цетилпиридиния хлорид и бензидамина гидрохлорид. Первый компонент – это антисептик широкого спектра действия, активный против многих распространенных респираторных патогенов, в частности гемолитического стрептококка, патогенных стафилококков, а также возбудителей гриппа. Второй компонент препарата – это НПВП, который уменьшает боль, покраснение и отек слизистых оболочек.

Комбинация двух этих веществ в составе одного препарата очень рациональна и эффективна. Дело в том, что для боли в горле всегда характерно наличие двух факторов: инфекции и воспаления слизистой оболочки. Важно устранить и то, и другое, что и делает препарат такого состава. Применять его можно для лечения детей старше шести лет и взрослых. Достаточно 3–4 леденца в день для устранения боли в горле любой интенсивности – это делает лечение экономичным и комфортным.

Нина ЛОГВИНЧУК ■



Твоє горло – твоя сила



НОВИНКА*

Новий препарат для лікування болю в горлі з унікальною формулою **комплексного лікування**:

- Швидко усуває біль
- Зменшує запалення
- Усуває причину запалення

Септолете® ТОТАЛ

* Серед препаратів торгової марки KRKA. Септолете тотал. Містить бензидаміну гідрохлорид та цетилаліридинію хлорид. Застосовується для симптоматичного лікування інфекцій горла та ротової порожнини. Вибірні реакції: порушення з боку шлунково-кишкового тракту, реакції підвищеної чутливості.

www.krka.ua

ТОВ «KRKA УКРАЇНА», вул. Старомирошаницька, 13, секція В-Г, офіс 127, п/с 42, 01015, м. Київ, тел: (044) 354 26 68, факс: (044) 354 26 67, e-mail: info.ua@krka.biz, www.krka.ua

KRKA

Нові високі технології та знання для створення ефективних та безпечних препаратів найвищої якості.

Фармацевт на скамье подсудимых

В западных странах, в том числе и в США, фармацевты нередко оказываются участниками судебных разбирательств. Как правило, причиной тому становится злоупотребление своим служебным положением, кража или незаконное распространение контролируемых веществ, а также ошибки в дозировке и маркировке препаратов, повлекшие за собой серьезные последствия для здоровья пациентов. Однако время от времени в судебной практике США встречаются куда более необычные дела с участием фармацевтов.

По религиозным соображениям

Из-за своих религиозных убеждений фармацевты, работающие в аптеке Stormans, категорически отказывались отпускать клиентам препараты для экстренной контрацепции. Когда посетители приходили за этими продуктами, они отказывали им и направляли в соседние аптеки. Однако комиссия по проверке качества аптек штата Вашингтон сочла такой подход недопустимым.

Отстаивая свои убеждения, владельцы Stormans подали иск против аптечной комиссии, но после прохождения нескольких судебных инстанций проиграли дело. В 2015 году Федеральный апелляционный суд постановил, что фармацевты штата не могут использовать религиозные, моральные, философские или личные соображения в качестве причины не продавать средства неотложной контрацепции или любые другие препараты. Комментируя это решение, судья Сьюзан Грабер подчеркнула, что, учитывая срочный характер экстренной контрацепции (как, впрочем, и некоторых других состояний, требующих приема лекарств), для клиентов аптек важна скорость обслуживания. Затраты времени на поездку в другие аптеки, особенно в сельской местности, где они расположены далеко друг от друга, могут быть слишком большими. Это означает, что человек примет препарат поздно, и тот не подействует или окажется малоэффективным.

Чтобы избежать подобных ситуаций в будущем, регулятор рекомендо-

вал владельцам аптек составить штатное расписание таким образом, чтобы на каждой смене присутствовал хотя бы один сотрудник, способный подменить своих коллег и обслужить клиентов. Однако команда аптеки Stormans оказалась единодушной в своих убеждениях. К тому же она не смирилась с решением суда. Заручившись поддержкой юридической фирмы под названием «Альянс по защите свободы», Stormans подала ходатайство о пересмотре дела на основании того, что государство не может регулировать и ограничивать религиозные взгляды своих граждан.

Дорогая трипанофобия

Когда сеть Rite Aid приобрела аптеку, где работал фармацевт Кристофер Стивенс, она объявила, что все фармацевты должны прослушать курс подготовки по иммунизации и получить сертификат, позволяющий вакцинировать клиентов. Стивенс отказался проходить обучение и в свое оправдание предоставил заключение врача, в котором было сказано, что он страдает трипанофобией, т.е. страхом перед иглами. Однако руководство Rite Aid не пожелало входить в его положение и просто уволило фармацевта.



Стивенс подал жалобу в комиссию по равным возможностям в сфере занятости, после чего дело попало в суд. Фармацевт утверждал, что компания нарушила Закон об инвалидах США и Закон о правах человека штата Нью-Йорк. Адвокаты Rite Aid оправдывались тем, что трипанофобы официально не считаются инвалидами, поэтому увольнение Кристофера Стивенса было вполне законным. Тем не менее, в суде жюри полностью приняло сторону уволенного сотрудника. Оно обязало Rite Aid выплатить Стивенсу более 485 тыс. долларов в качестве компенсации за недополученную зарплату, почти 1,2 млн долларов в виде возмещения авансовых платежей и 900 тыс. долларов компенсации нематериального ущерба.

Неудивительно, что компания попыталась оспорить вынесенный приговор, однако суд высшей инстанции постановил, что трипанофобия является неврологическим расстройством, а также обнаружил, что вакцинация не входила в перечень основных должностных функций фармацевтов сети. Правда, апелляционный суд значительно уменьшил размер причитающегося Кристоферу Стивенсу морального ущерба, но трипанофоб все равно получил в общей сложности 1,8 млн долларов.

Дела семейные

Имея доступ к Национальной системе электронного учета медицинских

записей США, фармацевт сети Walgreens из штата Индиана Аудра Уизерс просмотрела историю врачебных предписаний женщины по имени Абигейл Хинчи, которая когда-то встречалась с ее мужем и родила от него ребенка. Она поделилась этой информацией со своим благоверным, который как раз готовился к судебному процессу по вопросам отцовства и опеки над ребенком. В свою очередь, мистер Уизерс передал эту информацию третьим лицам, в частности своим адвокатам. Абигейл Хинчи подала официальную жалобу в компанию Walgreens, и ее руководство прислало фармацевту письменное предупреждение о необходимости повторно пройти курс обучения по правилам работы с Национальной системой электронного учета медицинских записей. Однако этим дело не закончилось. За нарушение Закона о гарантиях предоставления и учета медицинского страхования дело попало в суд, который обязал компанию Walgreens выплатить Абигейл Хинчи компенсацию в размере 1,4 млн долларов. Это было первое опубликованное решение апелляционного суда в США, в котором поставщик медицинских услуг понес ответственность за нарушение этого закона, совершенное его сотрудником.

Сеть Walgreens выплатила штраф, однако средства остались замороженными, поскольку представители компании заявили, что планируют обжаловать решение в суде высшей инстанции. По их мнению, аптека не должна нести ответственность за сотрудника, который сознательно пошел на преступление. «Фармацевт признала, что знала о нашей строгой политике конфиденциальности и понимала, что нарушает ее», – заявил старший менеджер по связям с общественностью Walgreens Джим Грэхем.

Излишняя бдительность

В одном из городов штата Луизиана поздним субботним вечером женщина, страдающая от зубной боли, позвонила своему дантисту и попросила выписать обезболивающее. Врач позвонил в аптеку и заказал для своей пациентки пропоксифен HCL – наркотический анальгетик, который по своей структуре очень близок к метадону.

Фармацевт принял заказ, заполнил рецепт и, проявив бдительность, решил проверить, действительно ли звонок поступил от лечащего врача. Он

История с Stormans – далеко не единственная в своем роде. В штате Вашингтон и раньше регистрировались случаи, когда из-за своих убеждений фармацевты или владельцы аптек отказывались продавать пациентам, например, оральные контрацептивы, лекарства от СПИДа, шприцы, витамины для беременных и пр.

пытался дозвониться ему несколько раз, однако все время попадал на автоответчик. Тогда сотрудник аптеки связался с партнером дантиста, который, подумав, заявил, что его коллега вряд ли стал бы звонить в аптеку в субботу вечером, а по правилам их клиники лекарство может назначить только лечащий врач. Все это усилило подозрения фармацевта, поэтому он вызвал наряд полиции из отдела по борьбе с наркотиками.

Когда пациентка пришла в аптеку, ее попросили немного подождать. Она согласилась и коротала время, делая покупки в торговом зале. По прибытии полиции фармацевт указал на клиентку и объяснил причину своих подозрений. Женщину арестовали, надели на нее наручники и отконвоировали в участок. Однако уже в тот же вечер заместителю шерифа все-таки удалось отыскать дантиста, который подтвердил, что действительно назначал своей пациентке пропоксифен HCL и лично звонил в аптеку. После того как подозреваемую отпустили, она подала в суд на фармацевта, аптеку, полицейских и штат Луизиана.

В ходе первого судебного процесса все обвиняемые были признаны виновными. Их обязали выплатить пострадавшей 40 тыс. долларов, причем фармацевту и аптеке было предписано выплатить 75% этой суммы, полиции и штату – 25%. Но после обжалования вердикт был отменен, и решение вынесли в пользу фармацевта. Судья постановил, что действия сотрудника аптеки были логичными, последовательными и обоснованными. Он лично не пытался задержать пациентку или каким-то образом ограничить свободу ее передвижений. Основанием же для ареста должны были служить не столько показания свидетеля, сколько полицейское расследование, поэтому вины аптеки и фармацевта в случившемся нет.

Ольга ОНИСЬКО ■

Наука против лишнего веса

Избавиться от лишних килограммов мечтают многие, однако изнурять себя диетами и физическими нагрузками согласны не все. Наверняка и вы хотя бы разок мечтали о каком-нибудь волшебном средстве, которое помогло бы привести ваше тело в идеальную форму без усилий. Если это так, радуйтесь! Похоже, ученые всерьез решили воплотить ваши грезы.

Таблетка вместо зарядки

Биохимики и физиологи Саутгемптонского университета (Великобритания) синтезировали молекулу, которая имитирует физическую активность. Вещество с рабочим названием compound-17 заставляет живые клетки считать, что их запасы энергии истощены. В результате организм, который находится в состоянии покоя, потребляет глюкозу с такой же интенсивностью, как и при физических нагрузках.

Compound-17 уже прошел испытания на лабораторных мышах. Оказалось, что он не только понижает уровень глюкозы, но и способствует уменьшению массы тела у животных с лишним весом. Сегодня исследователи занимаются изучением долгосрочных эффектов «симулятора физической нагрузки». Если их работа увенчается успехом, на базе новой молекулы можно будет создать лекарства для лечения сахарного диабета второго типа, нарушения толерантности к глюкозе, а также ожирения.

Хитроумные устройства

Итальянский профессор хирургии Джанфранко Каппелло разработал новый метод похудения под названием



Прием compound-17 в течение недели способствовал потере до 5% от массы тела у лабораторных животных.

NEC (Nutrizione Enterale Chetogena). Суть его заключается в установке назально-желудочного зонда, который подключен к резервуару с жидкостью на основе протеина, спрятанному в заплечном рюкзаке. Там же находится и маленький насос, который закачивает небольшие порции белкового коктейля непосредственно в желудок. В течение 10 дней эта смесь заменяет худеющим все приемы пищи (допускается выпить только отвар ромашки, чай и кофе без сахара). Снижение уровня глюкозы в крови при помощи протеинов заставляет организм сжигать жиры, добываясь быстрого снижения веса. И результаты действительно впечатляют. По утверждению Каппелло, всего за неделю человек с трубочкой в носу и рюкзаком за плечами может сбросить до 7 кг. Словам профессора, скорее всего, можно верить. Он провел процедуру NEC уже более 20 тыс. раз и в общей сложности снизил вес жителей Италии на 135 тонн.

Не слишком аппетитную, но весьма действенную методику похудения разработали и специалисты компании Aspire Bariatrics (США). Они запатентовали насос, способный откачивать часть содержимого желудка после каждого приема пищи в специальный резервуар, закрепленный на теле. Такое устройство может стать альтернативой операции по уменьшению объема желудка и поможет худеть без диет и физических упражнений. Результаты испытаний прибора с уча-

стием добровольцев, страдающих ожирением, весьма успешны: некоторым удалось похудеть на 45 кг.

Генетический чип и пропилен на языке

Группа швейцарских ученых из ETH Zurich разработала генетический чип, а точнее, имплантируемую генетическую микросхему, которая выполняет две важные функции. Во-первых, она постоянно замеряет уровень жиров в крови, а, во-вторых, если он чрезмерно высок, производит вещество, которое вызывает ощущение сытости. Исследователям удалось научить устройство различать разные жиры: животные и растительные, насыщенные и ненасыщенные. Эксперименты, проведенные на мышах, показали, что лабораторные животные с вживленным чипом, которых обильно кормили очень калорийной пищей, начинали меньше есть и худели.

Наконец, пожалуй, самый экстремальный способ похудения предлагает своим клиентам пластический хирург из Беверли-Хиллз Николас Чутей. Шестью стежками он пришивает к языку лоскут из полипропилена, который делает процесс употребления твердой пищи настолько болезненным, что человеку приходится переходить на диету только из жидких продуктов. Манипуляция стоит 2 тыс. долларов США и имеет ряд побочных эффектов, например распухание языка и проблемы с дикцией, однако это не останавливает желающих сбросить вес. Перспектива за месяц избавиться от 14 кг привлекает к Николасу новых клиентов.

Ольга ОНИСЬКО ■

Допомога фармацевта при синуситі

За даними МОЗ України, у дорослих виникає 2–5 епізодів вірусного гострого риносинуситу на рік, а діти шкільного віку можуть хворіти 7–10 разів на рік¹. Інакше кажучи, це значна медична проблема. Тож фармацевти можуть пояснювати клієнтам, як правильно ставитися до симптомів хвороби, коли саме треба звернутися до лікаря, а також порадити їм ефективні, зручні та безпечні продукти для боротьби із недугою.

Як розпізнати хворобу?

Синуси – це заповнені повітрям порожнини усередині черепа, що розміщені в лобовій кістці на лінії брів, за вилицями у верхній щелепі, проміж очей і позаду носа. Їхнє запалення і є синуситом, що залежно від локалізації відповідно поділяється на фронтит, гайморит, сфеноїдит й етмоїдит. Синусит також часто називають риносинуситом через те, що запальний процес одночасно охоплює як пазухи, так і слизові оболонки носа.

До загальних симптомів цього захворювання відносять лихоманку, нежить, зелені або жовті слизово-гнійні виділення з носа, його закладення та відчуття набряку, погіршення нюху та неприємний запах з рота. Синусити також супроводжуються головним болем. При фронтиті люди часто скаржаться на біль в очах, а при гаймориті – навіть на зубний біль. Особливою прикметою цих захворювань є підвищена чутливість зон навколо очей, щік та на лобі.

На що звернути увагу

У більшості випадків синусит вірусного походження самостійно минає за 7–10 днів. Якщо ж він спричинений бактеріями, то може тривати до 12 тижнів². Особливої уваги заслуговують ті випадки, у яких після короткочасного покращення симптоми синуситу повертаються знову.

Окремо слід згадати і про хронічні синусити, які тривають більше 12 тижнів, та про їхні рецидивуючі форми. Вони можуть бути пов'язані з анатомічними особливостями носових

пазух, наявністю поліпів і мукоцеле (слизових кіст), імунними порушеннями, а також з алергією. У цих випадках пацієнту слід отримати консультацію отоларинголога, пройти обстеження та лікування, щоб запобігти розвитку таких серйозних ускладнень, як абсцес, менінгіт тощо. У деяких випадках може знадобитися навіть хірургічне втручання.

Чим зарадити?

Основна стратегія терапії гострого неускладненого синуситу – очікування та спостереження, а також призначення симптоматичного та підтримувального лікування. Під час цього захворювання людині корисно багато пити, дихати вологим повітрям та промивати ніс, щоб запобігти згущенню слизу та забезпечити його вільний відтік.

Для допомоги клієнтам, що страждають на синусит, в асортименті аптеки також варто мати Синудафен, який містить цілу низку рослинних екстрактів. Зокрема, до складу засобу входять квітки чорної бузини, які мають секретолітичні властивості, спри-

яють відновленню дренажу і вентиляції навколоносових пазух, а також підтримують роботу в'язкого епітелію бронхів. Ще одна складова – трава коров'яку – «запускає» процес самостійного очищення синусів, адже містить речовини, які нормалізують слизоутворення у верхніх дихальних шляхах. Перцева м'ята не лише забезпечує м'який заспокійливий ефект, а й оптимізує вироблення та відходження бронхіального секрету. Суцвіття липи сприяє виведенню із організму шкідливих сполук і поповнює запас корисних речовин, зокрема вітамінів. Андрографіс відомий своїми потужними імуностимулювальними властивостями, а трава вербени має загальнозміцнювальну і тонізувальну дію.

Ефекти усіх компонентів Синудафену гармонійно поєднуються між собою, доповнюючи один одного. Завдяки цьому засіб покращує функціонування додаткових носових пазух і слизових оболонок верхніх дихальних шляхів та сприяє виведенню слизу. Крім того, він підтримує імунну систему, що дуже важливо, зважаючи на переважно інфекційний характер синуситів. Отже, за допомогою Синудафену у комплексному лікуванні можна полегшити симптоми захворювання, скоротити його тривалість (слід приймати протягом одного-двох тижнів по 1–2 капсули на добу після вживання їжі). Синудафен варто рекомендувати усім клієнтам аптеки, що скаржаться на симптоми синуситу чи риносинуситу, за умови, що їм вже виповнилося 12 років та вони не мають підвищеної чутливості до компонентів продукту.

Ольга ОНИСЬКО ■



Є отруєння? Є Фільтрум® ЕКО!

Ризик харчового отруєння чатує на нас повсюди. І у нібито респектабельному ресторані, де подають «осетрину другої свіжості», і в ятці з шаурмою, від якої так смачно пахне, і навіть на власній кухні, якщо забути вчасно поставити котлети до холодильника або не помити фрукти як слід. А скільки людей «обіймають білого друга» після надмірного вживання оковитої?! В усіх цих випадках потрібен надійний і недорогий засіб, що допоможе позбутися нудоти, блювання та діареї. І такий є – це Фільтрум® ЕКО!

Багато причин – одна відповідь

Відвідувач аптеки може не знати, чим саме отруївся, та й не завжди він готовий розповісти фармацевту про те, чому погано почувається. Більш ніж «мабуть, я щось не те з'їв» від нього часто й не почуєш. А тут ще за його спиною стоїть черга – немає часу все з'ясувати і підбирати «правильний» сорбент з урахуванням причини отруєння та віку клієнта. У таких випадках стане у пригоді Фільтрум® ЕКО. Адже при комплексній терапії він полегшує симптоми отруєння, зумовленого різними причинами, тому що має щонайширший спектр сорбційної активності. Як діючу речовину Фільтрум® ЕКО містить натуральний ентеросорбент рослинного походження гідролізний лігнін (отримують з деревини). Завдяки наявності в структурі лігніну мікро-, мезо-

макропор Фільтрум® ЕКО нейтралізує різні шкідливі речовини – від низько- до високомолекулярних та мікроорганізмів. Цим пояснюється те, що Фільтруму® ЕКО притаманна виражена здатність зв'язувати і виводити з організму патогенні бактерії і бактеріальні токсини, лікарські препарати, отрути, солі важких металів, алкоголь, алергени, а також надлишок деяких продуктів обміну речовин, наприклад білірубін, холестерин, сечовину, метаболіти, відповідальні за розвиток ендогенного токсикозу¹.

Для всієї родини

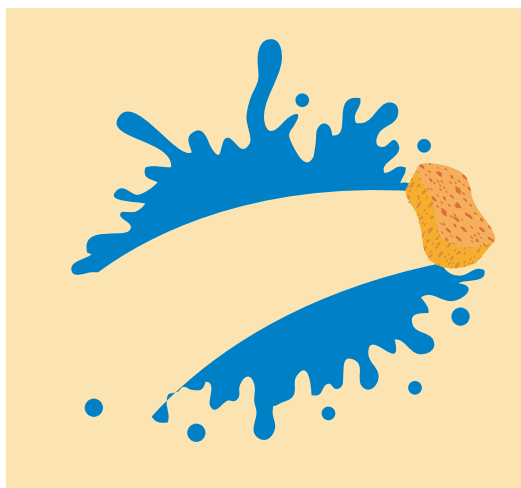
У багатьох працівників аптек, мабуть, виникне запитання: а чим Фільтрум® ЕКО відрізняється від інших засобів, які приймають при отруєнні? Як показали результати досліджень, лігнін діє швидко², поглинає більше токсичних речовин порівняно із засобами на основі активованого вугілля і на відміну від них не спричиняє запалення слизової оболонки шлунка і кишечника³. Тому Фільтрум® ЕКО має сприятливий профіль безпеки⁴, що підтверджено в низці досліджень за участю пацієнтів різних вікових груп, включаючи дітей. Він не пригнічує перистальтику кишечника, не виводить з організму корисні речовини разом із шкідливими, тому за потреби його дозволяється застосовувати тривалий час – 21 день⁵. Фільтрум® ЕКО підходить для всієї родини, адже його можна приймати

і дорослим, і дітям з трьох років, а дітям молодше цього віку і вагітним жінкам – за рекомендацією лікаря. Крім того, цей ентеросорбент має нейтральний смак і запах. Випускається він у зручній формі – це таблетки, а не порошок чи гель, які потрібно перед прийомом розмішувати з водою. Для малечі таблетку можна легко розчинити у воді або подрібнити.

На різні випадки

Фільтрум® ЕКО буде доречним як у подорожі для позбавлення від «діареї мандрівника», так і в домашній аптечці на різні випадки. Скажімо, він допоможе при харчових отруєннях, похміллі, а також при сальмонельозі, дизентерії і навіть інтоксикації після ГРВІ, грипу та інших інфекційних недуг. Усім покупцям аптек, що запитують антибіотики, протівірусні та протигрибкові засоби системної дії, можна радити після курсу лікування ними приймати Фільтрум® ЕКО для виведення токсинів, щоб позбутися ознак астенії. Людям, що працюють у шкідливих умовах, цей засіб стане у пригоді для профілактики отруєння, а хворим на алергію та важкі недуги, що супроводжуються гіпербілірубінемією, гіперазотемією, печінковою та нирковою недостатністю, – для очищення та підтримання організму.

Отже запам'ятовуємо: якщо у дорослого чи дитини з'явилися ознаки отруєння – у вас є Фільтрум® ЕКО!





ДЛЯ ВСІЄЇ РОДИНИ

Фільтрум® ЕКО

універсальний ЕКОсорбент для швидкого¹ і стійкого² полегшення перебігу гострих кишкових інфекцій та отруєнь різного походження

Сприяє нормалізації роботи шлунково-кишкового тракту при:

- ✓ отруєннях різного походження
- ✓ кишкових інфекціях
- ✓ діареї мандрівника
- ✓ токсикоінфекціях
- ✓ харчовій алергії^{3,4}



1. Imitola M.G., Nibbel A., Imholova P.L. Comparative Study of the Specific Activity of Carbon and Lignin Enterosorbents // Ужівський журнал фармації та токсикології. 2010, т. 1, №3, с. 371-374.
 2. Навокало-ва А.А., Соколова Н.В. Энтеросорбент – эффективный метод экстренной энтеральной терапии острых кишечных инфекций у детей // Лечащий врач. 2011, №3.
 3. Навокало-ва А.А., Соколова Н.В., Семенов Т.В., Саваров А.А. Ужівський журнал фармації та токсикології. 2010, №3, с. 14.
 4. Филтум® ЕКО. Возможности энтеросорбента при аллергических заболеваниях у детей // Практика педиатра. 2016, №3, с. 14.

Фільтрум® ЕКО. Склад: діюча речовина 400 мг, допоміжні інгредієнти. Форма випуску: таблетки (600 мг №10, №50). Виробник: ДСБЕ. ПКО-125-202/1483 від 21.11.2015. Рекомендовано вживати з метою нормалізації роботи шлунково-кишкового тракту, при гіпергідратурі та гіпернатрії. Включити до رژیم харчування при комплексній терапії при кишкових токсикоінфекціях, отруєнніх кишковими засобами, алкоголізми, солями важких металів, алкоголізми, при кишкових інфекціях. Спосіб застосування: дорослим та дітям старше 14 років – по 2-3 таблетки 3-4 рази на день; дітям 6-14 років – по 2 таблетки 3-4 рази на день; дітям 3-6 років – по 1 таблетці 3-4 рази на день; дітям молодше 3 років – за рекомендацією лікаря. Спосіб вживання: розв'язати за 1-1,5 години до або після прийому їжі або ліків. Тривалість вживання: від 3 до 21 днів. Не рекомендуємо вживати при індивідуальній чутливості до компонентів продукту. Нагірних ролів. Не є лікарським засобом. Є застереження до вживання – дивіться інструкцію до застосування.

Полусферы ВЛИЯНИЯ

Начну по-фрейдовски: история любой женщины – это история ее отношений с собственной грудью. И то, как она несет ее по жизни, – стесняясь или гордясь, пряча или демонстрируя – словно зеркало, отражает ее самооценку.

Ставка на грудь

Психологи говорят, что девочки-подростки своей растущей груди ужасно стесняются, прячут, не знают, как к себе с этими проклонувшимися выпуклостями теперь относиться. По сверстницам моей племянницы скажу: ничем таким они не заморачиваются. Более того, стараются всячески подчеркнуть еле-еле обозначившиеся вторичные половые признаки. Бюстгальтеры большинство сверстниц племяши стали носить, наверное, лет в девять, хотя прятать под ними было еще нечего. А когда на летние каникулы их 5-А организованно ездил на море, на пляж через три квартала по городу самые продвинутые девочки ходили в шортах и лифчиках от купальника – под нервное хихиканье мальчишек. Тех, кто надевал сверху футболки, называли «пофигистками». По сути, оставаясь еще детьми, юные леди презентуют миру два обозначившихся холмика под блузкой как неоспоримое преимущество, инструмент успеха и влияния. Возможно, это лучше, чем своей груди стыдиться, но признаться, я обрадовалась, что племяшка ходила на пляж в рядах «пофигисток». Делать по жизни главную ставку на грудь – не самая надежная тактика.

Анна Рымаренко, практикующий психолог, считает отношение женщины к собственному бюсту индикатором ее самооценки, принятия своей женственности и сексуальности. Например, девушка повсюду выставляет свою грудь напоказ: носит огромное декольте, просвечивающиеся маечки.

– И совершает ошибку, ведь акцент на сексуальности не вызывает в мужчине желания заботиться о женщине, – объясняет Анна Рымаренко. – Все, к чему он стремится: приблизиться, ов-

ладеть, а что будет дальше – неинтересно. Откровенные наряды в неуместных ситуациях – признак страха одиночества и низкой самооценки. Девушке кажется, что только телом она может привлечь мужчину, вот и нужно его сразу предъявлять, как красную тряпку быку. Что поделаешь, стереотип «большая грудь – успешная женщина» активно поддерживается в нашей культуре. А если гены наделили маленьким размером, есть соблазн списать на него все свои неудачи в личных отношениях.

Тараканы по наследству

Первые мыслеформы вроде «моя грудь и тело – никуда не годятся» поселяются в женской голове задолго до появления самой груди. Светлана Ройз, психолог, член Европейской психотерапевтической Лиги считает, что они могут переходить от бабушки к внучке по материнской линии.

– Набор яйцеклеток, из которых мы произошли, сформировался у мамы, когда она сама пребывала в утробе своей матери – на третьей неделе беременности, – объясняет Светлана Ройз. – А поскольку яйцеклетка – носитель не только ДНК, но и энергетической информации, на любую из нас влияет образ мыслей, физический тонус и гормональный фон бабушки во время беременности. Не зря ведь некоторые черты характера, ментальные особенности и болезни передаются через поколение. Каким образом это наследие проявится в жизни и характере девочки – зависит от опыта раннего детства, воспитания и окружающей ее социальной среды.

Имеют значение, на первый взгляд, сущие пустяки. К примеру, целовали ли, хвалили ли родители не только пухлые щечки малышки, но и «табуи-

рованные зоны» – грудь и попку. Царил ли среди игрушек девочки культ Барби, Братц и других кукол с торчащей грудью, осиной талией и широкими бедрами. И если с ними в детской комнате был перебор, в будущем, возможно, именно эти, несущее-



ствующие в природе пропорции могут стать для девочки идеалом женственности и образцом для сравнения с собой. В конце концов, имеет значение, какой пример отношения к своей груди подавала мама: была ею хронически недовольна или учила себя любить, хвалить, носить красивое белье. Говорил ли взрослеющей леди комплименты самый важный в ее жизни мужчина – папа.

Тонкости фиттинга

Светлана Еремина, специалист по фиттингу мультибрендовых бутиков Chantal – именно тот человек, который помогает с ювелирной точностью подобрать клиентке нужное белье. Светлана, психолог по первому образованию, уверена, что первый бюстгальтер, как и первый мужчина, в жизни женщины имеет огромное значение. Важно, чтобы «бюстик» был

Основы самооценки формируются в семье, поэтому на этапе превращения девочки в девушку родителям важно поддерживать первые проявления ее сексуальности, со вкусом подобрать гардероб, отдать на танцы или курсы стиля.

удобный, не лишенный элегантности и появился в гардеробе девочки своевременно (не слишком поздно, когда все уже носят, а она нет, и не слишком рано, когда ничего еще не «проклюнулось»).

В том, как женщина примеряет бюстгальтер, раскрывается степень ее внутренней свободы, детали личной жизни. Как правило, те, кто не пускает консультантов в примерочную (независимо от размера и состояния бюста), не допускают никого и в свою жизнь. Выбор нарядного кружевного белья – признак присутствия в жизни романтических отношений. Если предпочтение отдают практичным моделям, значит, человек сейчас больше ценит комфорт, чем удовольствие. Но есть одна отличительная особенность большинства наших женщин – любовь к бюстгальтерам с эффектом push up. На международных конференциях западные коллеги Светланы Ереминой несказанно удивляются этому славянскому феномену. В Европе хиты продаж – бюсты с мягкой чашкой, очерчивающие естественные формы груди, без какого-либо приподнимающего эффекта, но у нас на них очень низкий спрос. Демонстративность, стремление выглядеть женственней и сексуальней – это про нас. И, нужно признать, это работает.

Елена Башкатова, выпускающий редактор глянцевого издания, магией своего пышного бюста пользовалась, и не раз:

– У меня в юности был №2, как у мамы, но после вторых родов грудь выросла до объема 80 G. И сразу же мужского внимания я стала получать в десять раз больше. Думаю, мне это скорее помогает, чем мешает. Была у меня одна кофточка с правильным вырезом... Начальница отправляла меня в ней на сложные переговоры с партнерами противоположного пола. Так и говорила: «Лена, надевай кофточку и иди, договаривайся». Когда я усаживалась напротив собеседника, даже самый мрачный мужчина начинал рассказывать длинные истории из

своей жизни, а в конце просто спрашивал: «Так что вы хотели?» И мы заключали сделку. Думаю, мужчина рядом с «грудастой» женщиной чувствует себя по-особенному. Но важно в этот момент дать ему понять: можно только смотреть. Тогда – успех!

Орган удовольствия

По мнению Светланы Ройз, дамы с пышным бюстом обычно нравятся мужчинам, которые подсознательно ищут в женщине материнскую энергию, стремятся снова «побыть у груди», почувствовать безмятежность и безопасность. Ну, и потом это ведь так эротично! На груди расположено колоссальное количество чувствительных рецепторов, участвующих в процессе полового возбуждения. Некоторым женщинам для достижения оргазма достаточно энергичного массажа умелыми руками эректильной ткани под сосками. Правда, размер груди и ее чувствительность никак не связаны между собой. Есть даже предположение, что маленькая грудь в силу более плотной концентрации нервных окончаний чувствительнее, чем большая.

Бывают, однако, в жизни женщины периоды, когда грудь меняет свою квалификацию и из объекта сексуальных желаний превращается в средство выкармливания ребенка. Гормон пролактин, ответственный за выработку молока, на время подавляет овуляцию и половое влечение. В это время внимание женщины всецело сосредоточено на ребенке.

– Еще один страх неуверенной в себе женщины – потерять объем груди после кормления, – рассказывает Анна Рымаренко. – Чтобы остановить лактацию, некоторые закомплексованные дамы перевязывают свой бюст или принимают специальные лекарства. Тем самым они лишают себя чувства глубокой привязанности, возникающей между мамой и малышом и сохраняющейся потом на долгие годы. Писательница Кларисса Пинкола Эстес в своей нашумевшей книге «Бегущая с волками» точно подметила: «Если ваша грудь откликается на ласки мужчины и может кормить младенца – это хорошая грудь». Что касается размера: ни А, ни С, ни F не способны сделать женщину счастливой. Но принятие своего тела и забота о нем – вполне.

Виктория КУРИЛЕНКО ■



З Днем Народження!

У Владислава Малютенка день народження був 5 вересня

Йому вже чотири роки. Він уміє багато чого «будувати» з конструктора та допомагати дідусеві. Владика вітає мама Інна Малютенко, що працює в аптеці «Копійка» (Харків).



Дар'ї Кушнір 23 жовтня буде чотири роки

Дівчинка росте дуже кмітливою, любить танцювати та співати. Свою маленьку помічницю вітає мама Вікторія Кушнір, провізор аптеки №3 мережі «Бажаємо здоров'я» (Вінниця).



У Артема Гаврилюка день варення 11 жовтня

Хлопчику виповнюється чотири роки. Він росте активним на радість усім, особливо мамі Яні Блажинській, яка працює в аптеці №24 мережі «Бажаємо здоров'я» (Житомир).



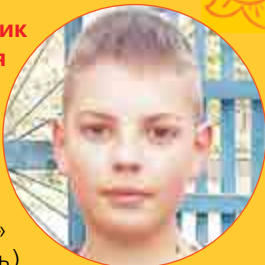
Тихон Крашнініков 4 жовтня задмухає на торті 7 свічок

Цей маленький розумник уже мріє про справжню машину та... гарну дружину. Його вітає мама Анна Крашнінікова, провізор аптеки №78 «Бажаємо здоров'я» (Марганець).



Єгор Нощенко іменинник 3 жовтня

Хлопцю виповнюється 13 років. Його захоплення – це спортивні ігри, особливо футбол. А ще він хоче стати шеф-кухарем французького ресторану. Зі святом його вітає мама Наталія Нощенко, фармацевт аптеки №78 «Бажаємо здоров'я» (Марганець).



Поліні Повар 24 вересня виповнилося чотири роки

Вона добра та сором'язлива. Дуже любить малювати, але не завжди робить це там, де можна. Проте мама Лілія Повар, що працює в аптеці «Магія-фарм» (Харків), її за це не дуже сварить.



У Кирила Власенка день народження 26 жовтня

Йому буде шість років. Хобі у хлопчика різноманітні – танці, катання на велосипеді та командні ігри з іншими дітьми. Свого сина вітає мама Вікторія Власенко, завідувачка аптеки «Благодія» (Київ).



Аліна Грибова 6 вересня відзначила ювілей – п'ять років

Вона захоплюється творчістю, особливо малюванням. Юну майстриню поздоровляє мама Лариса Грибова, що працює в «Аптеці низьких цін» (Харків).



Денисові Кобзаренку 18 жовтня виповниться дев'ять років

Хлопець дуже любить активні види спорту та вправно катається на роликівих ковзанах. Юного спортсмена вітає бабуся Надія Кобзаренко, яка працює в аптеці № 15 ТОВ «Лекфарм» (Київ).



Артемові Пахоленку 10 жовтня буде вісім років

Він добре навчається, хвацько грає у комп'ютерні ігри, захоплюється спортом. Поздоровляє його мама Наталія Пахоленко, завідувачка «Аптеки низьких цін» (Запоріжжя).



Якщо хочете побачити в журналі поздоровлення, фото своєї дитини і розповідь про її успіхи, надсилайте листа завчасно, вказавши ім'я, дату народження іменинника (а також своє ім'я, посаду і місце роботи). Усі діти отримають привітання від Піковіта – у кожному випуску «Містера Блістера» ми опублікуємо їх фотографії.

Адреса редакції: 03151, Київ, а/с 22,
email: info@misterblister.com.ua



Піковіт
Вітаміни і мінерали
для успіху Вашої дитини

www.krka.ua

* Піковіт® сироп, Піковіт® Форте, Піковіт®. Реклама лікарського засобу.
** Піковіт® Юнік. На правах реклами. Не є лікарським засобом.
ТОВ «КРКА Україна», 01015, м. Київ, п/с 42, вул. Старонавдницька, 13, оф. 127, тел.: (044) 3542668, факс: (044) 3542667, ел. адреса: Info.ua@krka.biz.

KRKA

Найвищі технології та
знання для створення
ефективних та безпечних
препаратів найвищої якості.

Неспящие в Сети

Разговоры о том, стоит ли пускать детей во всемирную паутину, не актуальны – они давно уже там. И все же... Загуглить информацию для реферата или просиживать целыми днями за играми и в соцсетях – все-таки две большие разницы. Как помочь своим детям избежать зависимости и наладить безопасное общение в Интернете?

Рабочие моменты

Колоссальные возможности всемирной паутины для обучения привлекают и школьников, и учителей. Но даже если визиты ребенка в виртуал носят чисто познавательный характер, расслабляться рано. Всегда ведь существует вероятность как минимум атаки вирусов. «Вредители» водятся не только на сомнительных сайтах, но и в собственном почтовом ящике. Даже программное обеспечение в чатах и мессенджерах может быть средством распространения вирусов.

Для защиты важно регулярно обновлять антивирусы и поставить спам-фильтры – они есть во многих бесплатных почтовых программах. Однако и они не всегда отсеивают «мусор». Объясните ребенку, что отвечать на сообщения от незнакомых людей нельзя: откликнувшись, мы даем подтверждение спамеру – этот адрес используется, а значит, можно продолжать рассылку. Кроме того, именно в приложенных файлах спама часто обитают вирусы.

Чтобы обезопасить свои файлы, не помешает делать их резервные копии. И, конечно же, нельзя принимать на веру сомнительную информацию. Этим часто грешат и взрослые, что уж говорить о детях. Виной тому – глубоко засевший в умах штамп: раз написано – значит, правда. Неумение мыслить критически только усугубляет проблему.

Чтобы ребенок мог отличать правду от лжи, следует приучать его использовать широкий круг источников для проверки данных, накопанных в сети. В принципе, фильтровать информацию, отличая факт от мнения, при определенной тре-



нировке сумеет даже первоклассник. А вам надо постоянно интересоваться результатами поисковой работы своего чада, помогать ему отделять зерна от плевел. Важно также подсказывать адреса сайтов, дающих объективную информацию (та же Википедия).

Безопасные игры

Современные дети уже давно не играют в «морской бой» и лото, игровая зона теперь в основном виртуальная – компьютерные стрелялки, бродилки, танки, фермы, майнкрафт и т.д. Важно не позволять ребенку бесконтрольно проводить в сетевых «баталиях» все свободное время, ведь эти игры неизбежно вызывают нервное и эмоциональное перенапряжение.

Регламентируйте время, проведенное в игре, к примеру, детям 10–12 лет достаточно двух игровых периодов в день продолжительностью 20–30 минут, подросткам – 2–3 «подходов» по 30–40 минут. Интересуйтесь,

во что, собственно, играет ребенок (в идеале – поиграйте с ним вместе).

Важно обращать внимание на симптомы того, что простое увлечение превратилось в зависимость. Например, после конфликта, ссоры или просто в плохом настроении ребенок тут же садится за компьютер, чтобы расслабиться, а потом даже в свободное от игры время он продолжает обсуждать то, что произошло во время нее. Признаком того, что ваше чадо уже во власти компьютера, могут быть отказы от общения с друзьями и близкими, прогулок и прочих мероприятий в пользу «посиделок» у монитора. О зависимости свидетельствует и то, что ребенок разительно меняется в процессе игры, к примеру, обычно тихий, застенчивый – а «там» агрессивный.

Если опасения подтвердились, не стоит тут же отлучать маленького геймера от Интернета. Важно разобраться, почему виртуальное пространство для него стало важнее настоящей жизни (возможно, проблемы в семье,



конфликт в школе, непонимание в среде сверстников). Предложите ребенку альтернативные способы «релаксации»: чтение книг-фэнтези по мотивам любимой игры, занятия единоборствами, как делали ее персонажи и т.д.

Недетские забавы

Душераздирающие истории о том, как чье-то чадо спустило все деньги с маминой банковской карты в виртуальном казино или потратило их на какие-то бестолковые покупки, то и дело всплывают в новостях. Безусловно, шанс выиграть миллион или купить он-лайн что угодно, не выходя из дому, завораживает. И тут важно выработать иммунитет к легким деньгам или покупкам. Самое простое – не делиться информацией о доступе к банковскому счету, кодах карточек, пока ребенок не повзрослеет. Объясните сыну или дочке, что «легких» денег не существует, а бесплатный сыр – только в мышеловке. Заработать на рассылках и виртуальной рулетке вряд ли получится, а вот попасть в неприятную ситуацию – запросто. Если идея подзаработать прочно засела в голове подростка, есть смысл подыскать ему посильное дело вне виртуального мира.

Другая неприятная онлайн-перспектива для неокрепших детских

Ребенок всегда должен иметь возможность поделиться с вами тем, что его напугало, обеспокоило или смутило, ведь именно родители – та жизненная база, на которую можно опереться.

умов – атаки порносайтов. Пожалуй, ее родители опасаются больше всего. Статистика только подливает масла в огонь: оказывается, 9 из 10 детей в возрасте 8–15 лет сталкивались со ссылками на непристойные сайты, а около 40% регулярно туда заглядывают. Кроме того, в сети есть не менее опасные веб-ресурсы, пропагандирующие наркотики, насилие, расовую нетерпимость, жестокость...

Что же делать? Заранее подстелить соломку практически невозможно, поэтому важно поддерживать доверительные отношения с ребенком. Вероятно, он и не расскажет о своих открытиях, однако мудрые родители вполне в силах поведать о темных сторонах сети в аллегорической форме: «Виртуальный мир очень похож на тот, что за окном нашего дома: интересный, насыщенный, но в нем встречаются и грязные подворотни, и опасные незнакомцы, с которыми лучше не общаться».

По возможности контролируйте «прогулки» ребенка по сайтам. Оптимально, если компьютер стоит в гостиной, где несовершеннолетний зоен на виду, а не в его комнате. Если это по каким-то причинам невозможно, рассмотрите вариант установки «виртуальной няньки». Это платные программы конкретной фильтрации (Panda Platinum Internet Security, Child Stop, Su3rf Watch, CyberSitter, Net Nanny), контролирующие содержание посещаемых сайтов (чаще англоязычных). Не помешает также регулярно заглядывать в history («журнал») веб-браузера для ознакомления с маршрутами детских интернет-путешествий.

Опасности в «реале»

Общение в чатах, блогах, социальных сетях для современного подростка – такой же привычный ритуал, как чистка зубов или походы в школу. Вопрос – с кем и на какие темы общается там ребенок? Поводов для родительского беспокойства масса: вдруг дочка-школьница не только обсуждает моду с подружками, но и кокетничает с неким мистером X; а вдруг это взрослый, выдающий себя за ребенка? По статистике виртуальным домогательствам ежегодно подвергаются около 30% юных пользователей сети. Злоумышленники знают, чем привлечь ребенка: выдают себя за режиссеров, присылают ссылки на «классный ресурс, тебе понравится», предлагают встретиться, чтобы обменяться постерами любимого артиста. А дети так доверчивы! И даже явно неадекватного собеседника зачастую по неопытности воспринимают как хорошего человека.

Найдите аргументы для ребенка, чтобы он понял, почему не стоит выкладывать в сети личную информацию (адрес, домашний телефон, номер мобильного и даже имя – пусть вместо него будет ник). Прятаться под «маской» в этом случае не только интересно, но и безопасно. Изучите веб-узел, на котором ребенок планирует вести сетевой дневник (в частности, положения о политике конфиденциальности и правилах поведения) – оптимально, если он будет с ограничением доступа, например с помощью пароля. Объясните подростку, что слишком откровенное выражение своих чувств (в журнале или стихах) делает его уязвимым перед «чужаками» – о нем будут знать много лишнего. Опасны и провоцирующие или «говорящие» фото – по ним можно получить много сведений о человеке («выдать» могут название улицы, номер машины, логотип школы на форме).

Не запугивайте, но расскажите о том, что под симпатичным ником ровесника может скрываться «злой дядя». И тот факт, что он внимателен и так хорошо все понимает, может свидетельствовать совсем не об отзывчивости... Кстати, склонность ребенка откровенничать с незнакомцами – уже серьезный повод для размышлений. Возможно, ему не хватает внимания дома?

Виктория КУРИЛЕНКО

**ЗНОВУ
В АПТЕКАХ УКРАЇНИ**



ФЕРВЕКС
Для ДІТЕЙ з 6 років
при застудних захворюваннях

* Інструкція для медичного застосування лікарського засобу Фервекс® для дітей, РН МСЗ України №124260/01/01, часоц №119В від 29.12.2012. Виробник: УПСА ЄАБ С - Дрогова.
Реклама лікарського засобу.
Точкуть прохолодження. Перед застосуванням обов'язково проконсультуйтеся з лікарем і ознайомтеся з інструкцією для медичного застосування лікарського засобу. ДМУА. FER. 17.07.01

Природа человеческой дремучести

За последние 150 лет человечество пережило научную, техническую и информационную революцию. Однако пока ученые совершают невероятные открытия, многие обыватели не желают отказываться от своих предрассудков. Любое новое знание они принимают в штыки. Это явление, получившее название «сопротивление науке», имеет негативные социальные последствия.

Родом из детства

Из истории мы помним, как преследовали ученых во времена средневековья. Но можно привести и гораздо более свежие примеры сопротивления науке. Так, в 2001 году президент США Джордж Буш ввел ограничения на финансирование программ, касающихся изучения стволовых клеток, а затем дважды (в 2006-м и в 2007 годах) налагал вето на закон, разрешающий их снять. В 2005 году исследовательская компания Pew Trust провела опрос среди жителей США и установила: 42% респондентов считают, что люди и животные существовали в их нынешнем виде с самого начала времен. В 2016 году в России разгорелся скандал вокруг уполномоченного по правам ребенка Анны Кузнецовой, когда оказалось, что чиновница является сторонницей телегонии, т.е. верит, что ребенку могут передаваться не только генетические особенности отца и матери, но и предыдущих половых партнеров женщины.

Ученые пытаются разобраться, в чем кроется секрет человеческой дремучести. Одну из самых интересных гипотез, объясняющих этот факт, выдвинули сотрудники Йельского университета Пол Блум и Дейна Вайсберг (США). Они утверждают, что некоторые аспекты этого явления общие для всех народов и культур и уходят корнями в детскую психологию.

Главный способ познания для маленького ребенка – личный опыт. Малыш делает первоначальные выводы о физических законах, основываясь на том, что он видит, слышит, пробует на вкус и осязает. Так, убежденность детей в том, что без поддержки предметы падают, мешает им поверить в

шарообразность Земли. Покажите малышу глобус, и он резонно заявит, что люди не могут жить «на другой стороне», ведь тогда они просто свалятся.

Во всем, что их окружает, дети склонны видеть результат чьей-то деятельности. Например, услышав гром, ребенок спросит, кто шумит и зачем. Исследование, проведенное среди четырехлеток, показало, что дети вообще считают, что все на свете существует с какой-то весьма определенной целью. Это явление, которое называют «неупорядоченной телеологией», мешает понять теорию эволюции и согласиться с некоторыми другими достижениями биологии.

Еще одно интуитивное представление, свойственное детям, – идея о принципиальном различии между мозгом и сознанием. Даже дошкольники знают, что мозг нужен для того, чтобы читать или считать, но спросите их, нужен ли он для любви к бабушке, и вы наверняка получите отрицательный ответ. Не только дети, но и вполне взрослые люди наотрез отказываются верить, что умственная жизнь возникает из физических процессов, которые описывает современная нейробиология. Недаром споры о стволовых клетках, трансплантации, эвтаназии, абортах, клонировании и экспериментах с животными всегда



так или иначе сводятся к проблеме души.

В плену авторитетов

Восприятию истины мешает и то, что научные данные часто противоречат интуиции. Когда у ребенка (как, впрочем, и у взрослого) нет возможности проверить спорное утверждение на практике, он заменяет непосредственную оценку знаний оценкой их источника. Если тот кажется заслуживающим доверия, новое знание принимается на веру, даже если ребенок не понимает, о чем идет речь. В возрасте 4–5 лет дети отлично ранжируют весомость источников информации. Например, они считают, что если взрослый и ребенок говорят противоположные вещи, стоит поверить взрослому. Дети знают, что доктора разбираются в болезнях, а механики – в машинах. Но у такой рейтинговой системы есть и обратная сторона. Мы всегда охотнее верим тому источнику, который демонстрирует полную уверенность в себе и в своих знаниях. На этом фоне ученые с их гипотезами, теориями и постоянными оговорками про необходимость дополнительных исследований сильно проигрывают фанатикам, проповедникам и шарлатанам.

Обычно постепенная замена интуитивных представлений на научные



Культурный набор заблуждений

Ученые Йельского университета установили, что общие механизмы формирования сопротивления науке одинаковы во всех странах мира. И все же им удалось выявить определенные различия. Так, оказалось, что американцы больше сопротивляются эволюционной теории, чем жители большинства других стран, но в то же время практически не подвергают сомнению существование микробов, электричества и охотно принимают гелиоцентрическую модель мира. Ученые объяснили такие различия «общим знанием» общества или, проще говоря, воздействием культурной среды. В каждой стране считается «общеизвестным» и не требующим доказательств разный набор «истин». Именно их дети обычно усваивают безо всякого критического анализа.

знания происходит у детей в возрасте 8–12 лет, а после окончания подросткового периода слепое доверие авторитетам уступает место критическому мышлению. Однако многим взрослым так и не удается пройти эти этапы развития. Они сохраняют противоречия между детскими интуитивными представлениями и тем, чему их учат, на всю жизнь.

Каждый человек волен верить в то, во что захочет, однако в глобальном масштабе многие лженаучные теории имеют важные социальные последствия. Так, дремучие граждане тормозят создание новых лекарств, поскольку поддерживают запреты на исследования стволовых клеток. Ученые не могут вплотную взяться за решение проблемы нехватки пищи на планете, поскольку критическая масса людей с подозрением относится к генетически модифицированным продуктам.

Одной из самых опасных и лженаучных является теория о вреде прививок. По силе своей убежденности мамы, уверенные в том, что «вакцины – заговор фармацевтических компаний», «иммунитет ребенка должен быть «чистым», «прививки вызывают аутизм», «всякая химия – это вред» и т.д., составили бы достойную конкуренцию религиозным фанатикам средневековья, сжигавшим на кострах ученых. Под действием таких взглядов происходит резкое снижение охвата населения вакцинацией, что может поставить под угрозу все достижения медицины в области борьбы с инфекционными заболеваниями и отбросить нас на 50 или даже 100 лет назад.

Понимая масштаб проблемы, многие ученые, преподаватели и политики считают уменьшение сопротивления науке в обществе своей главной задачей. Однако однозначного ответа на вопрос, как это сделать, у них нет, ведь склонность следовать лженауч-

ным теориям является свойством человеческой природы.

Больше нетерпимости

Многие эксперты выступают за просвещение – призывают улучшать качество школьного обучения, пропагандировать чтение, проводить образовательные кампании для взрослых. Некоторые специалисты усматривают в сопротивлении науке вину самих ученых, которым нужно стать более открытыми, чаще демонстрировать свои работы широкой аудитории, вступать в публичные дискуссии, научиться доступно пояснять основы научного метода, основанного на доказательствах и наблюдениях.

Есть и сторонники более радикальных действий. Так, главный научный советник правительства Великобритании Джон Беддингтон призвал всех проявлять крайнюю нетерпимость к лженаукам. По его мнению, из-за неуместной политической корректности или нежелания обидеть собеседника, который явно заблуждается или лукавит из корыстных целей, мы часто не решаемся откровенно осудить его взгляды, предпочитаем не спорить, не вступать в диалог, не оказывать давления. Именно поэтому многие люди, продвигающие антинаучные идеи, сегодня считаются заслуживающими доверия членами общества. К ним относятся с уважением, которого они не заслуживают. Беддингтон считает, что наступило время отбросить церемонии и как можно более жестко и громко осуждать и высмеивать любые антинаучные идеи. Пора требовать более высокого уровня интеллектуальной честности. Люди обязаны уметь подкреплять свои взгляды рациональными доводами, а те, кто этого не делает, могут вызывать только насмешки. «Мы не должны мириться с теми, кто потенциально может подорвать нашу способность решать жизненно важные проблемы», – заявил он.

Ольга ОНИСЬКО ■

Анна Саливанчук: «Намечтала себе счастье»

Актриса Анна Саливанчук снялась почти уже в полсотне картин и сериалов. Однако больше всего зрителям по душе она в роли Веры – острой на язык продавщицы сельмага в популярном ситкоме «Однажды под Полтавой».



- Родилась 17 августа 1985 года в Шепетовке.
- В 2006 году окончила Киевский национальный университет кино, театра и телевидения им. И.К. Карпенко-Карого, служит в Театре на Подоле.
- Снималась в фильмах и сериалах «Матч смерти», «На линии жизни», «Ласточкино гнездо», «Трава под снегом», «Брат за брата», «Сваты», «Возвращение Мухтара-4», «Три сестры», «Нюхач», «Женский доктор» и др.
- Муж Александр – продюсер «Студии Квартал 95».

– Анна, у вас есть с вашей Верой что-то общее?

Она может легко договориться с кем угодно, о чем угодно. У меня тоже неплохо получается. Это от мамы, для нее никогда не было никаких проблем. Она знала, что все всегда можно решить. Я очень похожа на нее, а Вера, получается, на нас обеих (смеется).

– Ваша мама, как и Вера, работала одно время в торговле. И вы говорили, что она могла продать ваш любимый костюм, если вы его неделю не надевали. Не обидно было?

Но она же мне потом новые наряды покупала! Еще лучше прежних!

– Кстати, о нарядах. Летом вы снялись в двух новых сезонах сериала «Однажды под Полтавой». В нем за героями закреплены устоявшиеся образы. Например, ваша Вера носит платья только в горох...

Для сериала пошили новые платья, которые мне очень нравились – в очень мелкий горошек, с кружевами. До этого те, кто следит внимательно за нашей картиной, видели меня в нарядах в средний горох, потом – крупный. Теперь вот такой. Но режиссер был категорически против, кричал: «Верните мне первые горохи!»

Переодеваться мне пришлось по ходу сюжета много раз, буду в кадре даже в свадебном платье. У нас с моим экранным ухажером, участковым полицейским, которого играет Александр Теренчук, много всего интересного припасено для зрителей. Новые серии по юмору – невероятные! Мы, правда, очень устали, ведь снимали практически без перерывов три месяца. Но мне кажется, что эти сезоны получились даже интереснее, чем три

предыдущих. Очень завернутые сюжеты!

– Часто ли встречаетесь с коллегами за съёмочной площадкой?

У нас дружный коллектив, но видимся не по работе редко. По банальной причине – нехватка времени. Когда выпадает выходной, хочется побыть с семьей. Моему сыну Глебу год и десять месяцев. Он уже взрослый мужчина, любит кататься на машинах. Муж – гонщик-любитель – ездит с ним на картинг, хотя это развлечение, наверное, больше подходит деткам постарше. Так вот, сын уже знает, как завести автомобиль, нажать на газ и поехать. В коляске не сидит, детские велосипеды – не интересны, а вот настоящие машины – это да. Мы очень любим проводить время втроем: я, Саша и Глеб.

– В одном из ваших интервью прочитала, что вы умеете визуализировать желания.

В юности я посмотрела фильм «Секрет», где шла об этом речь. Сделала свою карту желаний, где подробно описала будущую жизнь. Спустя годы все до единой мечты сбылись! И супруг именно такой, какого подробно описала. И материальные моменты. И мечты о работе. И первый ребенок – мальчик. Все, что загадала, теперь есть в моей жизни. Сейчас я тоже время от времени визуализирую желания, но уже не на бумаге. Просто мечтаю исключительно в позитивном ключе, потому что уже не раз убеждалась: подумаю ненароком о чем-то нехорошем, и все это ко мне приходит. Однажды подруга, упав, сильно поранила колени. Я тогда подумала: «Ну, какой же надо быть растяпой, чтобы так навернуться на ровном месте!» Буквально через неделю я пострадала точно так же. Или вот еще. Решила убрать в квартире, взяла швабру, но мелькнула мысль: «Сегодня воскресенье – не стоит». И сама же мысленно возразила: «А когда еще? Есть же настроение и желание!» Начинаю убирать, тут же ломается швабра и осколок вонзается глубоко в палец. Боль ужасная, кровь... А если бы не подумала о том, что нельзя, ничего бы не произошло. Я верю: все наши мысли материальны, потому думать надо о хорошем. В детстве, например, не без помощи самовнушения я избавилась от астмы. Мне было 12 лет.

С Юрием Ткачом в ситкоме «Однажды под Полтавой»



Стояла в очереди в магазине, кашляла так, что начинала задыхаться. Какой-то дедушка сказал: «Дитинка, семь дней окунайся в прорубь, а на восьмой – будешь здорова». И я ему поверила. После школы отправлялась с папой к реке, чтобы зайти в воду. Возвращалась домой, к вечеру – температура 38 градусов. Мама в истерике: «Вызываем врача!» Мы: «Нет!» На восьмой день я проснулась с чувством, что дышу совершенно свободно. А тем временем мне уже прописали ингалятор в баллончике. У меня прекрасно развита интуиция, чувствую людей. Хотя ситуация, согласна, немного мистическая.

– Вы суеверны?

На сценарий никогда не сажусь, считаю, что учу роль головой, а не другим местом. Но почему-то, когда на улице передо мной пробегает кошка, начинаю искать пуговицу на одежде.

– Говорят, вы невероятный трудолюбив. Это тоже наследственное?

Мой папа работает до сих пор, мама – уже нет, но тоже не может сидеть на месте. И я такая. Если случается какая-то передышка, сразу начинаю внутренне себя грызть: жизнь проходит мимо. Несмотря на то, что с маленьким ребенком не высыпаюсь, никогда не отдыхаю днем. Мне кажется, что пропущу что-то важное: надо открыть новую книгу, побежать в интересный музей. Сейчас, правда, мень-

ше читаю для себя, много времени уходит на детские книги. Недавно, к примеру, открыли для себя стихи Агнии Барто – очень нравятся! Вообще, у нас с Глебом каждый день – новые открытия. Зоопарк, бассейн, цирк. Даже в обычном парке можно придумать много интересных развлечений. Сын хочет говорить и уже знает слова «мама», «папа», «шишка» и «я тебя». Очень хорошо танцует, и я думаю над тем, куда бы его отдать на тренировки. Параллельно ищу садик, где были бы иностранные языки. Хочу, чтобы Глеб брал пример с папы – Саша знает шесть языков. Я не так усидчива и страдаю из-за этого. Как-то предлагали хорошую роль в иностранном фильме, но играть нужно было на французском. Пришлось отказаться, потому что научиться правильному и красивому произношению за короткий срок нереально. Не дано мне так «рыкать» на французский манер, а вот у мужа это получается идеально.

– Зато вы хорошо танцуете и одно время даже преподавали танцы...

Да, было такое. Но специально этому не училась, в детстве занималась, педагога, кстати, тоже звали Аней. Когда она навсегда уехала в Израиль, родители пытались меня водить к другим учителям, но я категорически отказывалась с ними заниматься. Скучала по Ане.

– Следите ли вы за партнером по ситкому Юрой Ткачом, который выступа-

ет в проекте «Танцы со звездами» на канале «1+1»?

Конечно! Он, кстати, всегда хорошо танцевал. Признаюсь честно, этот проект – моя мечта. И, надеюсь, следующий сезон – за мной.

– Кто вам помогает с маленьким Глебом?

Мама, которая ради нас переехала в Киев из Шепетовки. Папа, правда, по этому поводу иногда ворчит, но по-доброму: «Оставили меня совсем одного». У родителей уже четверо внуков, мой брат – счастливый папа троих детей. Старшей дочери уже 19, она учится в Киево-Могилянской академии. Когда поступала, жила у нас. А сейчас – с бабушкой в квартире, которую я купила, когда еще не была замужем. Я безумно люблю родителей. И это взаимно. Новый год, Рождество, Пасху всегда отмечаю с ними. Муж не ревнует, больше, наверное, его родители поначалу ревновали его к моей родне.

У меня прекрасные родственники по маминой линии (с папиной стороны уже никого не осталось). Часто бываем у них во Львовской области, они приезжают к нам. А муж родом из Мариуполя, и когда мы поехали впервые в гости к моей родне, он удивился: почему все кругом такие веселые, так рады видеть друг друга? Мою маму вообще первое время считал немного странной, потому что она все время улыбалась. Приехал домой и



С Игорем Рубашкиным в сериале «Райское место»



удивленно рассказывал родителям о людях, у которых «всегда все хорошо».

– Знаю, что ваша девичья квартира досталась вам очень нелегко.

Вы не представляете, насколько было сложно! Приехав в Киев, четыре года, пока училась, я жила в общежитии. Когда начала служить в театре, сняла жилье в Шевченковском районе. Очень его, кстати, люблю! Шестнадцать лет в Киеве и стараюсь селиться только тут. А потом начали безумно расти цены, я не могла платить так много, собственники попросили съехать. Пробовала искать другое жилье, а потом решила, что лучше буду выплачивать кредит, но жить в своей квартире. Я посмотрела пятьдесят одну (!) квартиру, но ничего не приглянулось.

И вот мы с брокером идем смотреть пятьдесят вторую. Я уже без всякой надежды, она с немым укором: как можно так долго выбирать? Но это же не сапоги! К тому же у меня было всего два требования: хороший вид из окна и аура. Заходим. 36 квадратных метров, вроде ничего особенного. Но меня сразу проняло: мое! Помню, было 22 декабря, на улице шел снег, в комнате не было мебели, на окнах шторы. Подошла к окну, все светилось так красиво, что у меня прям вырвалось: «Я в Нью-Йорке!» Нереально красивый вид! Я уже представила, как сижу у окна, пью вино, читаю книгу и смотрю на эту красоту.

Чтобы приобрести эту квартиру, пришлось влезть в долларовый кредит. Через полгода курс валюты скакнул, а у меня не было сьемок, только театр... Немного помогал вы-

плачивать долг отец, но этого было недостаточно. Понимала, что день, когда у меня отберут квартиру, наступит вот-вот. И я стала браться за любую работу, где платили. Вот тогда были и танцы, и школа актерского мастерства. Начала вести корпоративы, хотя не сильно это любила. Короче, пахала с утра до вечера. А потом начались съемки и я отказалась от всей другой работы.

– Осень – время театральных премьер. Чем вы радуете в этом сезоне зрителей?

У нас много новых постановок, но я пока вхожу в сезон с ролями, которые уже играла. Скажем, в спектакле «Вернисаж на Андреевском» у меня роль неслышающей девушки Анны. Общаюсь на языке жестов и даже «пою» руками. Училась этому в течение года. Было сложно, потому что от неправильного положения одного пальца может измениться целое слово. К сожалению, новый сезон в нашем Театре на Подоле начинается с трудностей. Мы до сих пор не можем войти на нашу обновленную прекраснейшую сцену. А она и правда отменна! Ни в одном театре нет таких технологий. Сцена, как трансформер: на традиционной платформе буквально за десять минут можно смонтировать крутящуюся или поднимающуюся под углом поверхность. Предусмотрены различные спецэффекты, например, настоящий дождь или снег. Это единственный театр в Украине, который удобен для посещения людям с ограниченными возможностями.

Наталья ФОМИНА ■

БіоГая

ЕКСПЕРТ СЕРЕД ПРОБІОТИКІВ
ПРИ ДИСБАКТЕРІОЗІ*



Виробник: БіоГая РБ, Швейцарія, www.biogaia.com. Контактний центр: 0800 000 000 (дзвінок вільно за рахунок абонента).
Не є лікарським засобом. Не є препаратом. Консультуйтеся з лікарем. Сторінка інформації: www.biogaia.com. Інформація про продукти: БіоГая Пробиотик, БіоГая ОРС, БіоГая ПроДентіс, БіоГая ПроТектіс. БіоГая Пробиотик: 100 капсул, 100 мг. БіоГая ОРС: 100 пакетиків, 100 мг. БіоГая ПроДентіс: 30 таблеток, 100 мг. БіоГая ПроТектіс: 30 таблеток, 100 мг. БіоГая Пробиотик: 100 капсул, 100 мг. БіоГая ОРС: 100 пакетиків, 100 мг. БіоГая ПроДентіс: 30 таблеток, 100 мг. БіоГая ПроТектіс: 30 таблеток, 100 мг.
* На підставі досліджень, які проводилися в Україні та в інших країнах Європи.
** За результатами аналізу клінічних досліджень, проведених в Україні та в інших країнах Європи.

Тароскоп для Украины и ее жителей

Общество. Наблюдаем усиление активности людей, которым уже начинают надоедать непонятные телодвижения властей и которые хотят ускорить реконструкцию нынешней устаревшей системы.

Политика. Возможно заигрывание (или запугивание) с той частью населения, которая не очень активна политически, но всегда голосует. Ставку будут делать на людей слабых и зависимых – пенсионеров, бюджетников.

Экономика. Вступают в силу обстоятельства, когда придется потуже затягивать пояса и на многом экономить. А тут еще и довольно жесткие правила утвердят, возможно, они коснутся контроля за ведением бизнеса и выплатой налогов, или же будет очередной виток подорожания коммунальных услуг.

Международные отношения. Хотя какие-то давние связи и нарушатся, это будет лучшим выходом из сложившейся ситуации, поскольку не все отношения одинаково полезны.

Октябрь 2017 года



Овны 21.03–20.04



Работа. Вы устанете от коллектива и некоторое время захотите потрудиться в одиночестве. Займитесь тем, что позволит уединиться и перевести дух, возьмите ночную смену.

Деньги. Вероятен спад финансовых поступлений, да и расходы резко могут увеличиться, так что будьте готовы несколько снизить уровень потребления. Просто переживите этот период, стараясь не тратить ничего сверх необходимого.

Личная жизнь. Может захлестнуть нежность, вспыхнет привязанность к светлому и доброму человеку. Насладитесь этими замечательными чувствами, которые будут взаимны.

Телец 21.04–20.05



Работа. Не удивляйтесь, когда на вашем рабочем месте вдруг затеют какую-то реорганизацию. Будьте готовы к изменениям, а еще лучше – составьте план перемен для себя и постепенно внедряйте его в жизнь.

Деньги. У вас словно пелена спадет с глаз, и вы увидите некоторые причины сложностей в финансовых вопросах. Новые способы получения денег окажутся простыми. Проявляйте решительность – и вы легко улучшите свое материальное положение.

Личная жизнь. Никаких трудностей не предвидится – вы пребываете в очень хорошем внутреннем состоянии, которое способствует укреплению существующих связей и завязыванию новых.

Близнецы 21.05–21.06



Работа. Получите награды, которые когда-то заработали своими усилиями. В общем, грамоты, премии и доска почета – все как полагается. А если серьезно, то не обойдется без славы и денежного поощрения.

Деньги. Вы вступаете в очень успешный финансовый период, когда средства будут приходить легко и непринужденно со всех сторон. Такое впечатление, что каждый ваш шаг и вдох приносят звонкую монету.

Личная жизнь. Если у вас есть партнер – все будет складываться замечательно: порадуется совместный отдых. Если же партнера пока или совсем нет – вам все равно хорошо. Вы наслаждаетесь покоем и всеми прелестями бытия.

Рак 22.06–22.07

Работа. Наверное, придется освоить новые навыки, которые позволят быть более конкурентоспособными на нынешнем рынке труда. Подумайте, что вам сейчас нужно «прокачать».

Деньги. Сейчас важно, чтобы деньги работали, а не лежали в кубышке мертвым грузом. Найдите им полезное применение – инвестируйте в бизнес, положите на депозит или купите валюту.

Личная жизнь. Во многом придется начинать все сначала. И не важно, будут это совсем новые отношения или обновление прежних – приготовьтесь изменить свое восприятие партнера.

Лев 23.07–23.08

Работа. Не предпринимайте никаких активных действий, еще не время. Сохраняйте спокойствие и нейтралитет. Лучше пока затаиться и помечтать о том, каких высот вы бы хотели достичь в своей сфере.

Деньги. Вас пока все устраивает, деньги приходят хоть и умеренные, но вам их достаточно для того образа жизни, который ведете. Продолжайте в том же духе, наслаждаясь размеренностью быта, даже если вокруг бушуют страсти.

Личная жизнь. Ваш теплый дом служит примером для многих. Отношения с половинкой не вызывают никаких нареканий, все достаточно мирно, хоть и тривиально.

Дева 24.08–22.09

Работа. Очень продуктивный и активный месяц, когда для достижения поставленных целей нужно задействовать весь потенциал, особенно – мозговые извилины. Так что придется потрудиться на славу!

Деньги. У вас проявляются магические способности добывать деньги буквально из ничего. Любая деятельность в октябре будет приносить хороший доход, независимо от того, насколько давно вы этим занимаетесь.

Личная жизнь. Свершится все, о чем вы давно мечтали и даже не предполагали, что такое может быть. Личная жизнь вдруг заиграет всеми красками, отношения станут очень теплыми и доверительными.

Весы 23.09–23.10

Работа. Особое внимание уделите коммуникациям в команде. Вам крайне важно прислушиваться к мнению других и использовать их идеи для поддержания творческой атмосферы.

Деньги. Никаких особых сюрпризов не предвидится. Поток средств будет стабильным и предсказуемым. Вы упорно трудитесь, получая честно заработанное вознаграждение.

Личная жизнь. Встречи с новыми людьми станут перспективными и продуктивными. Сейчас вы на пике своего обаяния, так что вправе рассчитывать на взаимность. Причем как в личных отношениях, так и в деловых.

Скорпион 24.10–22.11

Работа. Сейчас для вас важно быть предельно аккуратными – рискуете оказаться словно под микроскопом, где вас начнут рассматривать, оценивать и критиковать. Словом, не давайте никому лишнего повода усомниться в вашей компетентности.

Деньги. В октябре финансы могут запеть романсы из-за вашего желания насладиться их тратами, причем иногда в совершенно недопустимых размерах. Постарайтесь получить удовольствие другими методами, более щадящими для кошелька.

Личная жизнь. Предстоит пережить очень чувственный период, когда надежды и мечты дают гораздо больше наслаждения, чем самые страстные телесные отношения.

Стрелец 23.11–21.12

Работа. В этом месяце придется принимать важные решения и быть особенно ответственным. И вы блестяще справитесь!

Деньги. Устойчивое финансовое положение не должно вас расслаблять. Всегда найдется тот уровень, к которому стоит стремиться. Обозначьте себе денежные высоты и поищите пути их достижения. Пока – только теоретически.

Личная жизнь. Уже время переходить на новый уровень. Даже если вы давно и успешно состоите в браке, найдите ту ступеньку, которая поможет вашим отношениям стать еще лучше, успешнее, счастливее.

Козерог 22.12–20.01

Работа. Похоже, у вас появится больше возможностей проявить себя. Воспользуйтесь этим шансом для того, чтобы показать свои самые лучшие качества. Все ваши старания будут замечены и вознаграждены.

Деньги. Стоите на пороге очень важных изменений в вашем финансовом положении. Сейчас самое время фонтанировать новыми идеями, проектами, бизнес-планами, которые принесут существенный доход.

Личная жизнь. Чтобы отношения были устойчивыми, придется над ними поработать – вложить в них усилия, эмоции и деньги. Подарите близкому человеку что-то очень значимое.

Водолей 21.01–19.02

Работа. Предстоит сделать непростой выбор из нескольких хороших предложений. Попытайтесь действовать не столько по уму, сколько по велению сердца. Идите туда, где будете лучше себя чувствовать.

Деньги. Очень успешный месяц для того, чтобы пожинать плоды усилий предыдущих периодов. Сейчас вас могут хвалить, награждать премиями, забрасывать подарками и поощрять.

Личная жизнь. Все страсти лета улеглись, и сейчас вам радостно находиться в кругу близких людей. Будете чувствовать умиротворение, защищенность, поддержку.

Рыбы 20.02–20.03

Работа. Придется столкнуться с жесткой конкуренцией и вступить чуть ли не в открытый бой. Смелее! Ваше дело правое, вы имеете достаточно знаний и навыков, чтобы открыто заявить о себе, своих компетенциях и амбициях.

Деньги. Сейчас вы достаточно устойчивы и расчетливы в вопросах финансов, так что все материальные аспекты у вас под контролем. Правда, не мешало бы найти еще какой-нибудь небольшой источник дохода.

Личная жизнь. В этом плане все благополучно. Так что можно расслабиться и успокоиться. Проводите больше времени с семьей и любимыми – они вам дадут прекрасный заряд для жизни.

По картам таро составила
Ольга СОЛОМКА, психолог ■

Книжкове асорті

Літо закінчилось, але не всі мали змогу відпочити й відвідати незвідані місця. На порятунок, як завжди, придуть книжки. Їхні сторінки перенесуть вас у дивовижні міста й чарівні країни...

3 епохи в епоху



Чи зрадили б ви, якби раптом отримали змогу повернутися в минуле? Певно, що так. А от Гвендолін Шеферд, героїня книжки Керстін Гір «Рубінова книга»* (видавництво «Клуб сімейного дозвілля», 2017), анітрохи не тішиться з того, що саме вона, а не її пихата кузина виявилася носієм особливого гену – гену мандрівника в часі. Дівчинці доведеться мати справу з таємничою Ложою, моторошними пророцтвами, інтригами, які плетуть впродовж століть, власним даром, який ніхто до кінця не розуміє, та несподіваними почуттями до самовпевненого Гідеона, ще одного носія гену...

Книжка точно сподобається як підліткам, так і дорослим. Незважаючи на те, що Гвендолін іноді неприємно дивує своєю наївністю, героїня не може не викликати симпатію. Стрімкий розвиток сюжету не заважає зрозуміти події, а добрий гумор Керстін Гір значно полегшує читання.

* Екранізовано!.. На жаль

Усі діти стають дорослими...



...окрім одного. Усі знають, про кого мова, чи не так? Пітер Пен, хлопчик, який відчайдушно не хотів дорослішати, запеклий ворог капітана Гака, найкращий друг загублених і самотніх дітей, затятий любитель казок. Героя однойменної книжки Джеймса Баррі* (видавництво «Школа», 2010) страшенно люблять дітлахи й навіть дорослі. Пригоди маленьких Дарлінгів у чарівній Небувалії відомі всім.

Проте книжка відкриває нам зовсім не того Пітера, якого ми звикли бачити у діснеївському мультику. Пен раптом постає наляканим, егоїстичним хлопчиськом, який більше за все на світі боїться залишитися один, а страшний капітан Гак видається не таким вже й поганим. І єдине, що спадає на думку після прочитання, дуже б не сподобалося головному герою: «Дорослішати – не так вже й погано»...

* Найкращою екранізацією вважають фільм 2003 року. Тож неодмінно його подивіться!

Пішки через усю Іспанію



«Складно пояснювати, чому тобі стукнуло в голову пройти майже 800 км»... Дорога Святого Якова – знаменитий паломницький шлях через усю північну сільську місцевість Іспанії аж до містечка Сантьяго-де-Компостела. Дзвінка Матіяш, українська письменниця та перекладачка, автор книжки «Дорога Святого Якова»*

(«Видавництво Старого Лева», 2017) ніколи не думала, що буде здатна подолати настільки приголомшливу відстань. Проте давні мрії переконали жінку, що вона повинна це зробити – і почалася неймовірна пригода, «містичне переживання».

Просто й зрозуміло описані почуття подорожніх, усі переживання та сумніви, враження від нових знайомств та побачених картин. Оповідь зворушує настільки, що все всередині раптом спалахує... і рветься до пригод. Подалі від буденності та звичних подій та думок.

* Текст доповнюють чудові світліни.

Зустрінемося на краю світу!



Найбожевільніші ідеї народжуються у дружній компанії. Одного разу четверо товаришів заклалися, що зможуть віднести чотири табурети до чотирьох океанів. Не питання! До моменту початку книги «З табуретом до океану» Леоніда Кантера та Павла Солодька* (видавництво «Фоліо», 2014) героям залишилося доставити до узбережжя лише один табурет. Саме про останню подорож і йтиметься у книжці. З мінімальною кількістю речей та невеликою сумою грошей у кишенях друзі долають величезну відстань, дізнаючись нове не лише про світ та людей, а й про власні можливості та характери.

Герої – люди зовсім не ідеальні. Деякі їхні вчинки викликають нестримне бажання закрити очі, проте чи зустрічали ви колись досконалі особистості? Саме нестримність, відчайдушність та інколи сварливість мандрівників роблять їх більш реальними.

* Рекомендовано тим, у кого давно вже все йде не за планом.



Моя мама считала, что челка – это атрибут женщин легкого поведения. Нет, вот прям так она не говорила, но тот праведный гнев, которым полыхала всякий раз, когда я выражала желание иметь челку, наталкивал на мысль, что стоит мне сделать это – и я тотчас покачусь по наклонной. Поэтому челку мне впервые постригли старшие девочки в пионерском лагере – тупыми ножницами, криво-косо, но я была счастлива.

Вернувшись домой, я поставила вопрос ребром: или распоряжаюсь своими волосами как посчитаю нужным, или перестану получать пятерки и скачусь на четверки. Мама сдалась. И я пустилась во все тяжкие! Перекись водорода, «химия», синька, хна, басма – к окончанию 10-го класса то, что росло у меня на голове, сложно было назвать волосами...

Студенческая молодость совпала с модой на начесы и мелирование, что отнюдь не прибавило здоровья моей шевелюре. В общем, из стен альма-матер я вышла умной, но лысой. Однако должность бьюти-редактора в известном глянцево-журнале быстро облагородила меня! Я с удовольствием злоупотребляла служебным положением, пользуясь всеми новинками в области парикмахерского искусства. На моей голове вновь «заколосились» прекрасные локоны.

Как-то главный редактор велела мне написать материал о том, что к тридцати годам каждая уважающая

себя женщина должна иметь своего парикмахера (а также гинеколога, астролога и мастера по маникюру). Я поняла, что безнадежно отстала от жизни и лихорадочно ринулась на поиски «своего» парикмахера. Почему-то мне попадались или «звезды», или ремесленники. Случались и вовсе безрукие. Одна такая «мастерица» сказала, что сама заплатит мне, если я найду того, кто сможет что-то сделать с моими волосами. Другой «умелец» предложил использовать вместо ножниц «энергию живого огня». Почему-то у него дома... А в нагрузку к некачественным услугам третьей парикмахерши шла батарея косметики, которая мне и даром не нужна была.

Ярко, как комета, пролетел по моему небосклону прекрасный Эдик... Он был бог! Околдованные его чарующим голосом и нежными прикосновениями, клиентки засыпали в кресле... А просыпались преобразенными и счастливыми. К сожалению, в скором времени Эдик поменял свою сексуальную ориентацию, а вместе с ней принялся гендерно дискриминировать слабый пол. А вот Мурад не чурался прикасаться к женщинам. Но бесило в нем то, как он, вымыв тебе голову и усадив в кресло, уходил на «творческий перекур», дескать, нужно настроиться на твою волну, собраться с мыслями и сложить в голове твой будущий образ. Но, по-моему, он просто втыкал в телефон...

Наконец я попала в аварию и меня обрили наголо. Впрочем, к тому, как

мою голову превратили в бильярдный шар, у меня претензий нет. От подрастающего ежика на голове я особого кайфа не получила – череп мерз, а кожа под головными уборами чесалась. И когда стало понятно, что опять пора что-то делать с волосами, коллега посоветовала мне своего мастера Свету – девушку, из рук которой примешь даже яд, если она пообещает, что это сделает тебя краше... Я наконец-то нашла человека, который «чувствует» мои волосы! Но налево и направо рассказывала об этом. И доигралась – Света вышла замуж и отбыла на ПМЖ на другой континент. Сначала я думала, что все как-то расосется – она вернется или волосы перестанут расти, но когда у меня в руках сломалась расческа, я поняла, что это знак, и отправилась к новому мастеру, которому Света оставила меня в наследство.

Если бы меня попросили охарактеризовать его в двух словах, я бы сказала «невесомые пальцы». Сначала он очень нежно обследовал мой череп на предмет его геометрической формы – я чуть не уснула в первый раз. А во второй – когда он умиротворяюще чикал ножницами у моего уха. Даже фен в его руках звучал как-то убаюкивающе! В общем, Мистер Легкие Руки очень бережно подхватил эстафету по приумножению моей красоты. Я не буду называть его имя. Потому что правильно говорят: не хвастай своим счастьем!

Александра МИЛОВАНОВА ■

АФФИДА

анти **Мігрень** пластир

дієва комбінація компонентів
прискорює прощання з головним болем



АФФИДАРЗЕЙН, біль!

НОВИНКА



помітні покращення
спостерігатимуться через
2-4
ТИЖНІ¹



Онїхоцид® Емтрікс

комплексний*
засіб для лікування
онїхомікозів¹



ВИГІДНІ ПЕРЕВАГИ

Видиме покращення стану нігтів
вже через **2-4 ТИЖНІ¹**

Зручне нанесення 1 раз на добу
без додаткових маніпуляцій¹

Одна упаковка на 3 місяці
використання¹

Інформація для спеціалістів охорони здоров'я про медичний виріб Онїхоцид® Емтрікс. UA.MD.041-16 від 30.12.2016. **Склад:** пропілен гліколь, сечовина, молочна кислота, вода та гідроксид натрію. **Показання.** Онїхомікоз тощо. **Протипокази.** Підвищена чутливість до будь-якого компонента препарату тощо. Для докладної інформації дивіться інструкцію Онїхоцид® Емтрікс. UA.MD.041-16 від 30.12.2016. **Виробник:** Мoberг Фарма АБ, Густавслундсваген 42, SE-167 51 Бромма, Швеція. Уповноважена особа в Україні: Берлін-Хемі/А, Менаріні Україна ГмБХ, м. Київ, вул. Березняківська, 29, Тел.: +38(044) 3541717, UA_Ony-03-2017_V1_Press затв. 16.08.2017.

BERLIN-CHEMIE
MENARINI

¹ Інструкція для застосування медичного виробу Онїхоцид® Емтрікс. UA.MD.041-16 від 30.12.2016.

* Онїхоцид® Емтрікс уповільнює розмноження та послідує розповсюдження грибків нігтів, механізм впливу є наступним: фізичне руйнування клітинних стінок та клітинних мембран, що стимулює осмотичний ефект та послідує загибель грибкових клітин; кератолітичний ефект – видалення надлишкової кератинізованої тканини нігті, ураженого грибковою інфекцією. Онїхоцид® Емтрікс покращує зовнішній вигляд деформованих нігтів, покращує гідратацію нігтьової пластини та дбайливо вправляє зовнішній шар нігтів.