

популярный и полезный журнал для аптек

# МИСТЕР БЛИСТЕР

№1 • январь 2019

## Аптекарь-мнемоник: ПОМНИТЬ ВСЕ



Егор Тополов:  
«Желайте себе  
лучшего!»

### ФАРМБИЗНЕС

Апгрейд  
ума и тела

### МИР МЕДИЦИНЫ

Наука – свет,  
а неученье – болезни

### ПРОФИЛАКТИКА

Три источника  
счастья

# БіоГая

Експерт серед пробіотиків'  
для здоров'я родини



Ефективність БіоГая підтверджена у 184 клінічних дослідженнях

Довіра 100 країн світу вже понад 25 років

Рекомендовано експертами



Всесвітньою  
гастроентерологічною  
організацією  
WGO<sup>1</sup>



Європейським  
товариством  
з педіатрії та інфекційних  
хвороб ESPID<sup>1</sup>



Європейським товариством  
з педіатрії, гастроентерології,  
гепатології та нутриціології  
ESPGHAN<sup>1</sup>



Американським управлінням  
по санітарному нагляду  
за якість харчових продуктів  
та медикаментів FDA<sup>1</sup>



Продовольчою та  
сільськогосподарською  
організацією  
ООН FAO<sup>1</sup>



Асоціацією  
неонатологів  
України<sup>1</sup>

Пробіотики БіоГая містять у своєму складі запатентовані штами *Lactobacillus reuteri* DSM 17938 та *Lactobacillus reuteri* ATCC PTA 5289.

# МИСТЕР БЛИСТЕР

популярный и полезный журнал для аптек  
№1 (179) 2019

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 Рисечь»

#### Издатель

ЧП «Социальная Маркетинговая Инициатива»

#### Адрес редакции:

08132, Украина, Киевская обл.,  
г. Вишневый, ул. Черновола, 43,  
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** 20.12.2018

**Подписано в печать** 21.12.2018

**Тираж** 13 000 экз.

© Мистер Блистер, 2019

**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

новини . . . . .	2
актуально. Большое собрание профессионалов . . . . .	3
за семью печатями. Биохакинг: апгрейд ума и тела . . . . .	5
школа менеджмента. Убийца священных коров . . . . .	7
событие. Зажги звезду с Delta Medical . . . . .	8

## ПРАКТИКА

есть способ! Аптекарь-мнемоник: помнить все . . . . .	10
образовательный проект. Откуда берутся дети из пробирки . . . . .	13
узелок на память. Берегите зеницу ока . . . . .	15
технологии. Распечатанные лекарства . . . . .	16
зона внимания. Что определяет потенциал аптеки? . . . . .	18
бизнес-идея. Правильная линия для роста продаж . . . . .	20
клиент аптеки. Гляди, какой умный! . . . . .	22

## МИР МЕДИЦИНЫ

как дважды два. Парадокс здоровья, или Чем лучше, тем хуже . . . . .	26
запас прочности. Наука – свет, а неученье – болезни. . . . .	28
энергетичний обмін. Харчування за Місяцем: січень 2019 року . . . . .	30

## ПРОФИЛАКТИКА

внутренний мир. Три источника счастья . . . . .	32
страна детства. Долой корпорацию монстров! . . . . .	34
образ жизни. Зарядка позитивом от Татьяны Святенко . . . . .	36
плюс и минус. Свекла: полезна и красна . . . . .	39

## НА ДОСУГЕ

о звездах. Егор Тополов: «Желайте себе лучшего!» . . . . .	40
кинозал. Рекомендовано к просмотру . . . . .	43
ты и я. Уж полночь близится, оргазма же все нет . . . . .	44
тайны судьбы. Тароскоп для Украины и ее жителей . . . . .	46
досье. 10 цікавих фактів про Хьюмер . . . . .	48



## Входження на недоступний раніше ринок

Китайська фармацевтична компанія Changzhou Qianhong Bio-Pharma інвестує близько 145 млн доларів у будівництво лінії з випуску власних інноваційних препаратів у провінції Чанчжоу. Ця компанія, заснована в 1971 році, яка традиційно випускала субстанції з біологічної сировини, минулого року вже інвестувала 175 млн доларів в організацію нового виробництва. Нинішні інвестиції Changzhou Qianhong Bio-Pharma спрямовує на випуск препаратів для лікування онкологічних, серцево-судинних і неврологічних захворювань для внутрішнього ринку. Крім того, в КНР спрощена процедура реєстрації лікарських засобів іноземного виробництва. Так, у серпні 2018 року китайський регулятор зареєстрував 48 препаратів без додаткових національних клінічних випробувань. Тоді зайти на перспективний і раніше недоступний ринок змогли Roche, Eli Lilly, Novartis, AstraZeneca, які відповіли на реєстраційну пільгу знижками на свої оригінальні продукти.

## Прихований голод

Так називають учені тривалий дефіцит необхідних мінералів і вітамінів у раціоні людини. У світі від нього потерпають близько 2 млрд осіб. Хоча більшість з них живуть у країнах, що розвиваються, в розвинених державах їх кількість також постійно зростає. Причина прихованого голоду в багатих країнах полягає передусім у споживанні населенням фаст-фуду та іншої нездорової їжі. Тому статистика свідчить, що, приміром, навіть у США чверть дітей страждає від нестачі таких біологічно активних речовин, як магній, кальцій, а також вітамінів А, D та Е. Крім того, до прихованого голоду призводить свідомий вибір людьми певних обмежувальних дієт та систем харчування. Так, веганство в довгостроковій перспективі може завдавати шкоди кісткам і нервовій системі людини. Зараз 5% населення США є вегетаріанцями, а з них близько половини – вегани, які вживають тільки рослинну їжу (з раціону виключені навіть молочні продукти). Експерти підрахували, що порівняно з населенням в цілому частота переломів кісток у веганів вища втричі. Крім того, у них зазвичай спостерігається нестача йоду і омега-3 ПНЖК, що зумовлює захворювання щитоподібної залози і серцево-судинної системи. Більшість веганів регулярно приймають вітаміни і їдять збагачені ними продукти, але деякі експерти не впевнені в дієвості цих заходів.

## Участь безоплатна

Кількість клінічних досліджень лікарських засобів, які проводяться в Україні, може подвоїтися до 2023 року, вважає голова Української асоціації клінічних досліджень (УАКД) Іван Вишнівецький. Під час першого з'їзду УАКД у Києві він зазначив, що таке збільшення – стратегічне завдання асоціації. «Останнім часом посилюється несправедливий тиск на дослідників, задіяних у клінічних випробуваннях, з боку контрольних та правоохоронних органів. Очевидно, що для забезпечення більшої прозорості процесу необхідно удосконалити нормативно-правову базу», – сказав Вишнівецький. Він також підкреслив, що УАКД має намір проводити планомірну просвітницьку роботу, щоб розвіяти міфи про клінічні дослідження, які циркулюють в українському суспільстві. Вишнівецький уточнив агентству «Інтерфакс-Україна», що зараз в Україні тривають близько 200 клінічних досліджень. Участь у них дає змогу пацієнтам безкоштовно отримати інноваційні засоби та лікарський нагляд на всіх етапах терапії.

## Пересторога щодо фторхінолонів

Європейське медичне агентство (ЕМА) зобов'язало власників реєстраційних посвідчень фторхінолонів внести зміни в інструкції для медичного застосування та листки-вкладиші щодо ризику розвитку аневризми і розширення аорти, особливо у літніх пацієнтів, а також заходи з мінімізації такого ризику. Підставою для цього рішення стали результати проведеного огляду і аналізу даних епідеміологічних досліджень, доклінічних досліджень і відповідей власників реєстраційних посвідчень фторхінолонів. У ЕМА підкреслюють, що пацієнтам з аневризмою в анамнезі, або які мають аневризму і/або розширення аорти, а також інші фактори ризику, що призводять до розвитку таких патологій (наприклад, синдром Марфана, синдром Елерса-Данлоса судинного типу, артеріт Такааясу, гігантоклітинний артеріт, хвороба Бехчета, артеріальна гіпертензія, атеросклероз), фторхінолони слід застосовувати тільки після ретельної оцінки співвідношення користь-ризик і розгляду інших можливих варіантів терапії.

# Большое собрание профессионалов

В декабре Аптечная профессиональная ассоциация Украины провела свой ежегодный саммит. Эксперты отрасли вместе с представителями власти, бизнеса и регуляторных органов собрались обсудить ключевые события 2018-го и очертить основные направления работы в 2019 году.

## От владельцев бизнеса – творцам закона

С первых минут саммита Игорь Червоненко, председатель правления ВОО «Аптечная профессиональная ассоциация Украины (АПАУ)», заговорил о самом насущном для коллег – о законопроекте №8591 «О лекарственных средствах». Если бы он вступил в силу в предложенной редакции, то вполне возможно, что многим аптекарям грозило бы увольнение, а потребители ощутили бы дефицит лекарств и значительное удорожание имеющихся. Игорь Альфредович отметил, что, по данным синдикативной базы данных «Ахіота» за I квартал 2018-го, аптечная сеть-лидер рынка аккумулирует не более 11% его розничного товарооборота, топ-3 сетей – 23,6%, топ-5 – 30%, а топ-100 аптечных сетей – 76%. Иными словами, доля трех компаний по состоянию на 1 января 2018 года составляла 79%. Следовательно, монополии розничной реализации лекарств на рынке нет. Значит, нет и оснований демополизировать и существенно сократить аптечный сегмент.

Впрочем, оставлять закон вовсе без изменений тоже нельзя. По мнению Игоря Червоненко, нововведения необходимы. В частности, должна стать нормой практика установления референтных цен на препараты, включенные в Национальный перечень основных лекарственных средств. Понадобится и постепенный переход от нынешней системы государственного регулирования

АПАУ считает необходимым установление правил продвижения лекарственных средств с учетом европейского опыта и внедрение электронного рецепта при отпуске Rx-препаратов.

стоимости лекарственных средств к внедрению системы реимбурсации.

– Мы предлагаем выработать правила, которые будут всем понятны, будут удовлетворять и государство, и всех участников фармацевтического рынка. Давайте двигаться в этом направлении, но не делать резких движений, – отметил председатель правления АПАУ.

## Плюсы и минусы зарубежного опыта

Минздрав Украины не отрицает некоторых недоработок, но видит ряд преимуществ в законопроекте № 8591. Так, по словам замминистра Романа Ильки, его принятие позволит расширить географию аптек, ведь сегодня их много только в центральных частях населенных пунктов. Еще одно нововведение со знаком «плюс» – это обязательное наличие профильного фармацевтического образования для владельца аптеки. Аналогичные требования существуют в большинстве европейских стран.

Нет пока единогласия в вопросе о минимальном расстоянии в 500 метров между новой и существующей аптекой. Мнения разошлись при изучении опыта соседних стран. Так, в одних государствах Евросоюза действует такая же норма, а в других место расположения зависит от количества населения на соответствующей территории.

Радует, что на саммите замечания и предложения по доработке законопроекта №8591 владельцы аптечных сетей смогли напрямую озвучить Ирине Сысоенко, народному депутату, соавтору документа.

– Мы готовы его дорабатывать, – ответила Ирина Владимировна. – Готовы

Игорь Червоненко



принимать предложения непосредственно от вас, от профессионального аптечного сообщества, и делать все возможное, чтобы достичь цели, которую мы все должны себе поставить: максимальное снижение стоимости лекарственных средств с сохранением их доступности и качества.

## «Доступные лекарства»: путь денег

Сессия «Медицинская реформа в Украине и аптеки» на саммите целиком и полностью была посвящена программе «Доступные лекарства». Подробно о том, чего ждать именно аптекам, задействованным в ней, рассказали председатель НСЗУ Олег Петренко, советник министра здравоохранения Александр Жигинас и партнер юридической компании «Правовой Альянс» Дмитрий Алешко. Так, на февраль 2019 года запланировано объявление о начале бессрочного приема документов от аптек для участия в обновленной программе реимбурсации и начала процедуры заключения договоров между аптеками и НСЗУ. В апреле 2019-го НСЗУ официально станет плательщиком по программе реимбурсации, стартуют оплаты по договорам. ■



## Захист хворих на діабет

Компанія Boehringer Ingelheim представила результати дослідження EMPRISE, згідно з якими емплагліфлозин на 44% знижує ризик госпіталізацій з приводу серцевої недостатності для пацієнтів з цукровим діабетом 2 типу незалежно від наявності серцево-судинного захворювання порівняно з терапією інгібіторами дипептидилпептидази-4. У компанії уточнили, що отримані дані післяреєстраційного нагляду переконливо підтверджують результати попереднього дослідження, в якому емплагліфлозин знижував ризик госпіталізацій з приводу серцевої недостатності на 35% у пацієнтів з цукровим діабетом 2 типу і діагнованим серцево-судинним захворюванням. Перша частина дослідження EMPRISE проведена в США за участю більш як 35 тис. пацієнтів. Друга частина триватиме в 2019 році, а загальна кількість учасників становитиме до 200 тис. осіб (включаючи регіони Європи та Азії). Учені хочуть отримати та оцінити інформацію про застосування емплагліфлозину в умовах клінічної практики.

## Поліпи в кишечнику зменшилися

Учені з Лідського університету (Великобританія) зробили прорив у галузі лікування особливо агресивного виду онкопатологій, причому за допомогою добре відомих та загальнодоступних засобів. Йдеться про те, що вони показали користь ацетилсаліцилової та ейкозапентаєнової кислот у боротьбі з раком кишечника. У їхньому дослідженні брали участь 700 осіб, що проходили стаціонарне лікування в різних клініках країни. У них усіх за результатами колоноскопії в кишечнику були виявлені поліпи, які з високою ймовірністю можуть зазнати злоякісної трансформації. Учені розділили їх на 4 групи і призначили різні типи комплексного лікування. Суть експерименту полягала в тому, що пацієнти щодня протягом року приймали або по 300 мг ацетилсаліцилової кислоти, або по 2 г ейкозапентаєнової, або їх поєднання, або плацебо. Потім з'ясувалося, що у тих, хто приймав ацетилсаліцилову кислоту, на 22% зменшилася кількість поліпів. Ті, хто приймав ейкозапентаєнову кислоту, показали скромніший, але теж позитивний результат у 9%. Повідомляється, що рак кишечника є одним з найбільш смертоносних серед онкозахворювань. В Англії та Уельсі за 2014 рік від нього померли 16 тис. осіб.

## У Новій Зеландії легалізують марихуану

Уряд Нової Зеландії затвердив закон, що дозволяє зробити медичну марихуану доступною для людей, які страждають на захворювання, що супроводжуються хронічним болем, за наявності відповідних документальних підтверджень. Цей закон також дає зелене світло виробництву медичної марихуани в країні як для внутрішнього споживання, так і для зарубіжних ринків (у багатьох країнах вживання марихуани з лікувальною метою було легалізовано раніше). Завдяки ухваленню закону смертельно хворі пацієнти отримують можливість негайно розпочати курити марихуану, не побоюючись судового переслідування та кримінальної відповідальності. Однак більшості людей, яким вона потрібна для полегшення страждань, доведеться чекати близько року, доки не будуть запроваджені правила ліцензування та стандартизації. Набуття чинності новим законом передувало запланованому загальнонаціональному референдуму з використання марихуани в медицині. Раніше уряд Нової Зеландії обіцяв провести такий референдум упродовж найближчих двох років.

## Потрібні зусилля двох регуляторів

Наявні у GMP-сертифікації в Україні проблеми мають бути вирішені Міністерством охорони здоров'я та Державною службою з лікарських засобів, вважають в Антимонопольному комітеті України (АМК). У цій установі виявили низку проблем в процедурі GMP-сертифікації в Україні, які можуть негативно впливати на конкуренцію на фармацевтичних ринках і вимагають втручання обох регуляторів галузі, повідомила прес-служба комітету. Там вважають, що імплементація підходів ЄС у розробці і впровадженні нового порядку підтвердження відповідності умов виробництва лікарських засобів вимогам належної виробничої практики (або внесення змін до чинного порядку) дасть змогу створити чіткий, прозорий і послідовний алгоритм дій щодо отримання виробниками лікарських засобів документів, які підтверджують відповідність GMP-сертифікації.

# Биохакинг: апгрейд ума и тела

Недавно Билл Гейтс признался, что программировал бы не компьютеры, а живую материю, если бы у него была возможность вернуться в прошлое: «Если вы хотите изменить мир по-настоящему, следует начинать именно с биологических молекул». Кто-кто, а создатель IT-империи умеет предвидеть перспективы революционных технологий.

## Сделай сам

Родиной биохакинга считают Силиконовую долину, а его основателем – аспиранта-физика Роба Карлсона. Вместе с нобелевским лауреатом биологом Сиднеем Бреннером они создали идею независимого научного поиска в сфере молекулярной биологии и геной инженерии. Она быстро приобрела популярность, а ее последователи объединились в открытое сообщество DIY-bio (с англ. do it yourself) – «сделай сам». Суть биохакинга в том, чтобы путем усовершенствования тела и ума человека с помощью новейших технологий превратить его в «супергероя».

Правда, пока большинство биохакеров стремятся усовершенствовать собственное тело. Так, житель Силиконовой долины Сергей Фагэ в свои 32 года уже потратил на биохакинг 200 тыс. долларов, а именно на употребление разных умных таблеток – биодобавок, антидепрессантов и прочих, которые для него разрабатывает команда врачей из Стэнфорда и Гарварда. Как утверждает экспериментатор, ему удалось снизить массовую долю жира в организме с 26% до 10%, улучшить показатели большинства биомаркеров, стать более энергичным и сосредоточенным.

Еще один биохакер биохимик Габриэль Лисина отчитывался в своем блоге о результатах эксперимента с собственными глазами. Несколько месяцев ему закапывали в глаза разновидность хлорофилла (это вещество содержится в глазах глубоководных

Генетический анализ в CEO Myhelix проводят по образцу слюны, а его стоимость, в зависимости от выбранного теста, варьирует от 700 до 7 тыс. гривен.

рыб, которые прекрасно ориентируются в темноте). Судя по отчету, препарат на время превратил орган зрения Габриэля в устройство ночного видения – он мог ночью различать силуэты людей на расстоянии в 50 метров.

## Создание постчеловека уже начато

Понятно, что у биохакинга немало критиков. Кто-то считает эту индустрию маркетингом чистой воды, кто-то опасается создания биологического оружия. Дарья Лосева, генетик, популяризатор биохакинга в Украине, основатель CEO Myhelix, поддерживает безопасные идеи этого направления.

– Главная цель биохакинга – создание постчеловека будущего со способностями, принципиально отличающимися от возможностей современных людей, – считает Дарья Лосева. – Для этой цели биохакаеры испытывают на себе новые достижения геной инженерии, к примеру, делают себе инъекции с геном роста мышц, вживляют киберглаз и чипы под кожу. Я же сторонник нетравматического биохакинга – оптимизации работы мозга и тела с помощью подбора на базе генетической информации оптимальной диеты, лечения, тренировок.

Собственно, этим и занимается сервис индивидуальных молекулярных исследований Myhelix. Пока что его главное биохакерское LifeStyle направление – нутригенетика. Специалисты сервиса на основе индивидуальных ДНК-тестов человека помогают определить для него оптимальное меню, корректируют пищевые привычки. К примеру, анализ шести ключевых генов теста «Мой рацион» дает подсказку, на какие продукты надо обратить

Дарья Лосева



внимание, а каких лучше избегать. Есть генетический тест для вегетарианцев, расширенный тест из 40 генов для всей семьи и т.д.

## Быть в курсе слабых мест не повредит

Многие специалисты сомневаются в серьезности прогнозов генетических тестов. Скажем, наследственная предрасположенность к сахарному диабету, как и к любой другой болезни, – это только склонность, она может проявиться, а может и нет. Стоит ли пугать человека мрачными перспективами, программировать на развитие болезни, жестко ограничивать сладкое?

– Генетика – это важная инвестиция в профилактику и правильный образ жизни, – уверена Дарья Лосева. – Конечно, на развитие болезней гены влияют лишь на 25%, остальные 75% – это другие факторы: качество воздуха, питание, стрессы. Никто не знает, что станет кнопкой запуска болезни, но если ты в курсе своих слабых мест, то можешь или подготовиться к возможному сбою, или предотвратить его.

**Виктория КУРИЛЕНКО**



## Не смертельно, але неприємно

Діти часто випадково ковтають дрібні частини іграшок Lego. Але батькам не потрібно особливо турбуватися з цього приводу. Завдяки добровольцям, дослідникам вдалося визначити, скільки часу потрібно голівці від іграшки Lego, щоб вийти з організму людини. Як показав експеримент, у волонтерів час проходження іграшки варював від одного до трьох днів. Проте дослідники відзначили, що це порівняно невелике дослідження, в якому брали участь тільки шестеро дорослих. Вони також підкреслили, що іграшкам з різними формами може знадобитися різний час для проходження по шлунково-кишкового тракту. Крім того, одному з добровольців так і не вдалося виявити частину іграшки у випорожненнях.



## Конкурс молодих науковців

Компанія «Санофі в Україні» розпочала приймати роботи на конкурс «Нагорода Sanofi молодим науковцям за дослідження в медицині». Мета конкурсу, який проводиться у партнерстві з Національною академією медичних наук України, – надихнути українських учених на розробку інновацій у сфері медицини та допомогти їм знайти шлях для практичного втілення своїх ідей в Україні. Автори трьох переможних робіт отримають грошову нагороду у розмірі 150, 100 та 50 тис. грн відповідно. Участь у конкурсі можуть взяти вчені віком до 40 років. Конкурсні роботи оцінюватиме журі у складі провідних українських науковців із різних галузей медицини НАМН України та експертів з організацій, створених для підтримки і розвитку стартапів. Очолює журі президент НАМН України Віталій Цимбалюк.

Наукові дослідження на конкурс можна завантажити на сайті: [www.sanofi.ua](http://www.sanofi.ua) до 28 лютого 2019 року включно. Про умови та вимоги до досліджень читайте на сайті [www.sanofi.ua](http://www.sanofi.ua), а також на [www.facebook.com/nagorodasanofi](http://www.facebook.com/nagorodasanofi).

## Перший Фарма-хакатон

У Національному фармацевтичному університеті (Харків) уперше відбувся Фарма-хакатон, який організував партнер вишу – компанія «Серв'є Україна». Учасниками заходу стали понад 100 студентів НФаУ. Формат заходу – хакатон – є практичним інструментом, коли за короткий період часу його учасники знаходять рішення конкретних задач. Під час Фарма-хакатону представники «Серв'є Україна» ознайомили студентів із методом дизайн-мислення, який використовується багатьма компаніями для створення інновацій у бізнесі та є важливою складовою навчання у провідних університетах світу. Після цього студенти працювали над розробкою інноваційних ідей та рішень, які матимуть позитивний вплив на розвиток університету. За словами ректора НФаУ Алли Котвицької, найкращі ідеї будуть реалізовані. «У пріоритеті компанії «Серв'є» завжди були і є інновації та науковий підхід. Важливо, щоб такий підхід став способом мислення для студентів, бо вони є майбутнім фармації в Україні», – підкреслив Мішель Ешенбреннер, генеральний директор «Серв'є Україна».

## Посилено вимоги до абітурієнтів

Міністерство охорони здоров'я і Міністерство освіти запровадили з 2019 року мінімальний прохідний бал у 130 для абітурієнтів, які вступають на фах «Фармація, промислова фармація». Такий поріг визначено робочими групами двох міністерств, в роботі яких брали участь представники як вишів, так і фармацевтичної галузі. Ще одна зміна: з 2019-го абітурієнти медичних вишів фахів «Охорона здоров'я» крім української мови, біології або хімії (другий конкурсний предмет) складатимуть іспит із фізики чи математики як третій конкурсний предмет. Коментуючи можливий недобір у медичні виші після посилення вимог до абітурієнтів, заступник міністра охорони здоров'я Олександр Лінчевський зазначив, що позиція МОЗ щодо умов прийому досить жорстка: між інтересами вишу та інтересами пацієнта МОЗ завжди захищатиме інтереси останнього.



## Сліпі прозріли

За рік після реєстрації в США компанія Novartis отримала і від європейського регулятора маркетингове посвідчення на свій генний препарат Luxturna (воретігена непарвоєк) для лікування рідкісної спадкової форми дистрофії сітківки. Йдеться про захворювання очей, яке зумовлене мутацією в гені RPE65, що кодує білок, специфічний для пігментного епітелію сітківки ока. Новий препарат за допомогою вірусного вектора dopravляє нормальну копію гена RPE65 безпосередньо в клітини сітківки ока, відновлюючи зір. Лікарський засіб вводиться субретинально одноразово. На підтримку реєстраційної заявки



в США були спрямовані результати дослідження у 41 пацієнта віком 4–44 роки. Застосування препарату дало змогу учасникам уперше в житті побачити місяць і зірки, погуляти в сутінках і роздивитися їжу у своїй тарілці. У 93% учасників клінічних досліджень спостерігалось поліпшення зору після введення Luxturna.



# Убийца СВЯЩЕННЫХ КОРОВ

С конца 70-х годов XX века израильтянин Элияху Голдратт, бакалавр в области физики, а также магистр и доктор философии, работал в компании, которая создавала программное обеспечение для предприятий. Алгоритмы этих программ и легли в основу его теории ограничений, которая впервые была представлена в бизнес-романе «Цель», изданном в 1984 году. По версии журнала Times, он до сих пор входит в список 25 самых влиятельных книг по менеджменту, а теория ограничений остается одной из наиболее популярных концепций оптимизации бизнеса.

## Вижу цель – вижу препятствие

Конечная цель любой коммерческой компании – получение максимальной прибыли. Теоретически ее размер мог бы быть бесконечным, но на практике приблизиться к этому идеалу мешают ограничения – внешние и внутренние, физические и организационные.

Внешние ограничения возникают, когда система способна производить или продавать больше, чем может выдержать рынок. Если это так, то нужно сосредоточиться на повышении спроса, например, сделать покупателям более выгодные предложения, которые будут стимулировать продажи. К внутренним физическим ограничениям относится недостаточность мощности системы, связанная с оборудованием, логистикой, персоналом, из-за которой компания не может покрыть существующий спрос. К организационным ограничениям, найти и устранить которые сложнее всего, относятся политика компании, ее традиции и правила, а также модели поведения



Способность сосредоточиться на главной цели компании – получении максимальной прибыли, выявить основное препятствие на пути ее достижения, бросить все силы на то, чтобы его устранить, добиться результата, а затем переходить к следующему ограничению – такая последовательность действий эффективнее традиционных методов оптимизации.

сотрудников, мешающие работать с максимальной эффективностью.

## Точная фокусировка

Теория ограничений (ТО) – это методология определения наиболее важной преграды, стоящей на пути достижения цели в данный момент, и ее устранения. Она гласит, что эффект от управления одним элементом во много раз превышает результат влияния на всю систему в целом.

Автор ТО Элияху Голдратт считал, что вся сущность созданной им концепции заключается в точности фокусировки, которая имеет пять этапов:

- Найти самое узкое место системы.
- Решить, как максимально расширить его без дополнительных затрат.
- Подчинить все этому решению.
- Если предыдущий шаг не помог устранить ограничение, направить на решение вопроса любые средства (финансы, время, труд).
- Если ограничение исчезло, вернуться к шагу №1, т.е. определить новое ограничение.

## Все по-другому

Теория ограничений разрабатывалась для предприятий. Однако со временем область ее применения была значительно расширена. Так, одной из основных линий развития ТО стал учет пропускной способности, при по-

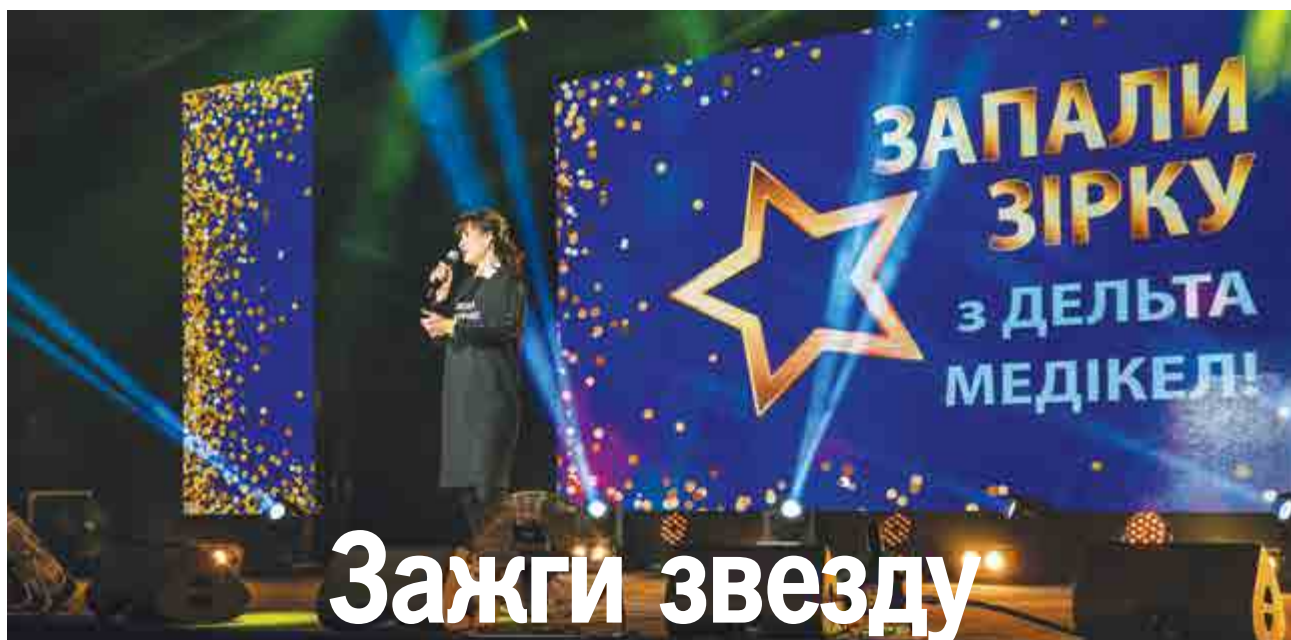
мощи которого оценивалась эффективность работы любой организации. Элияху Голдратт выделил три основных показателя:

- пропускную способность, т.е. скорость, с которой система генерирует прибыль за счет продаж.
- инвестиции – деньги, связанные с оборудованием, инвентарем, товарными запасами.
- операционные расходы – стоимость поддержания заданного уровня мощности, т.е. сумму, потраченную на то, чтобы превратить инвестиции в пропускную способность (например, заработная плата, налоги и т.д.).

Все управленческие решения в рамках ТО принимают, исходя из того, что увеличение пропускной способности является приоритетной задачей. А вот сокращение расходов, которое ставится во главу угла при традиционном бухучете, считается менее важным. Экономия всегда имеет свой предел (нулевой расход), а увеличение пропускной способности его не имеет.

Теория ограничений проникла в логистику, маркетинг, проектный менеджмент, продажи и пр. В каждой сфере она производила маленькую революцию, поскольку Элияху Голдратт заставлял бизнес-сообщество пересматривать традиционные подходы к управлению, за что получил прозвище «убийца священных коров».

**Ольга ОНИСЬКО** ■



## Зажги звезду с Delta Medical

В преддверии Нового года, 6–7 декабря, в Киеве состоялось грандиозное мероприятие под названием «Зажги звезду с Delta Medical» – самое масштабное на фармрынке Украины. Проводила его компания Delta Medical уже в третий раз, и снова все прошло просто феерично.

Приглашенные гости – более 400 человек, съехавшихся в столицу из всех регионов Украины, и звезды шоу-бизнеса за-

жигали в роскошном концерт-холле Freedom, стильно декорированном по такому случаю. Праздник начался с ин-

терактивного приветственного слова Гули Погатовой, директора по маркетингу компании Delta Medical, что вызвало живой интерес присутствовавших, разместившихся за уютными столиками. Как было не откликнуться на ее призыв провести своеобразную переключку? Участники мероприятия радостно отзывались, поднимались с мест и приветствовали всех собравшихся в зале, слыша названия своих городов – Одесса, Львов, Днепр, Сумы... В зале были также представители фармбизнеса со всей Украины, даже из небольших городов.

Праздник продолжился динамичным выступлением шоу-балета, и его драйв сразу передался всем, поэтому участники праздника с энтузиазмом включились в конкурсы, которые без



устали оглашал ведущий. Например, по первым аккордам угадывали, нет, не мелодию, а страну-производителя того или иного препарата, который на фармрынке Украины представляет Delta Medical. А чего стоил канкан в исполнении развеселившихся гостей?! Классная музыка и общая радость так зарядили девушек, что они отплясывали на сцене не хуже истинных француженок.

Порадовали гостей компании Delta Medical и звездная дискотека, где серьезные профессионалы могли забыть о работе и оторваться по полной, и фантастический фейерверк, а



кульминацией мероприятия стал концерт топовой украинской группы «Время и Стекло». Участники мероприятия хором подпевали: «Дельта, любимая моя, ты непобедимая!» На память все могли сделать селфи в специальной фотозоне, сияющей огнями и таинственным светом зеркал, где каждый чувствовал себя настоящей звездой.

Все собравшиеся были благодарны группе «Время и Стекло» и, конечно же, компании Delta Medical за море позитива, отличный концерт и грандиозное шоу!

#### Блиц-интервью с Ириной Набок, участницей торжества и постоянной читательницей «Мистера Блистера»

– Ирина, вы уже бывали на мероприятиях «Зажги звезду с Delta Medical»?

– Нет, я вообще первый раз на празднике такого масштаба, очень впечатлена – так все классно!

– Как вы узнали о Delta Medical?

– Я хорошо знаю ассортимент Delta Medical, покупаю лекарства и другие товары этой компании для своей семьи, так как доверяю качеству.

– Хотели бы еще раз поучаствовать в таком празднике?

– Конечно! И спасибо большое за прекрасную возможность отвлечься от рутины будней и зарядиться энергией радости!



# Аптекарь-мнемоник: ПОМНИТЬ ВСЕ

Один из главных рабочих инструментов фармацевта – его память. Ему приходится держать в голове огромное количество торговых марок, международных непатентованных названий, показаний, противопоказаний и побочных эффектов. Первостольнику важно не путаться в этой информации, уметь быстро извлекать ее из памяти и постоянно пополнять свой запас знаний. В этом ему могут помочь различные мнемотехники, т.е. специальные приемы, облегчающие запоминание.

## Магическое число

Одна из самых цитируемых статей в современной психологии – это опубликованная в 1956 году работа когнитивиста из Гарвардского университета Джорджа Миллера под названием «Магическое число семь, плюс-минус два: некоторые ограничения нашей способности обрабатывать информацию», в которой доказывается, что средний человек может держать в рабочей памяти всего семь вещей.

В ряде экспериментов Миллер просил испытуемых повторять в правильном порядке списки увиденных предметов, услышанных цифр или прочитанных слов. Оказалось, что абсолютное большинство участников способны правильно воспроизвести последовательность, состоящую из  $7 \pm 2$  звеньев. Примечательно, что выявленная закономерность, которую также иногда называют законом Миллера, совершенно не зависела от размера информации, сложности слов, величины чисел и пр. Ученый пришел к выводу, что объем памяти ограничен не с точки зрения количества информации, а скорее с точки зрения ее частей – самых больших значимых единиц в представленном материале, которую распознает человек.

Величина каждой части зависит от знаний и подготовки тестируемого. Так, для иностранца каждое слово будет набором отдельных фонетических символов, а текст для носителя языка – набором отдельных слов, предложений или даже отрывков. Таким образом, укрупняя отдельные части при помощи различных мнемонических техник, или мнемоник, мы можем значительно увеличить объем памяти.

Существует множество мнемоник, т.е. способов запомнить и удержать в памяти информацию. Как правило, они используют различные приемы кодирования, эффективного хранения и поиска. Все они основаны на том, что человеческий разум легче запоминает пространственную, музыкальную, личную, необычную, юмористическую и эмоционально окрашенную информацию, чем абстрактные и безличные данные.

Некоторыми мнемониками мы часто пользуемся в повседневной жизни, например, считаем по костяшкам пальцев сколько дней в том или ином месяце или произносим фразу «каж-

дый охотник желает знать, где сидит фазан», чтобы вспомнить последовательность цветов радуги. Мнемоники также могут пригодиться и в профессиональной практике.

## Правило и исключение

Наша память всегда проще справляется с упорядоченной информацией, поэтому есть смысл сначала выстроить в уме определенную классификацию или четкую схему, а затем постепенно наполнять ее содержанием, раскладывая его по полочкам. Такой подход позволит легче ориентироваться в информации, переходить назад и вперед из одной катего-



рии в другую, не теряясь и не путаясь. Например, для запоминания побочных эффектов можно классифицировать их по причинам возникновения лекарственной токсичности:

- Связанные с основным механизмом действия препарата.
- Возникающие из-за токсичных метаболитов.
- Вызванные иммунными реакциями на препарат или гиперчувствительностью.
- Появляющиеся из-за особых реакций.

Запомнив эту классификацию, в нее легко «вписывать» побочные эффекты тех или иных препаратов.

Чтобы схемы не были громоздкими, во многих работах, обсуждающих искусство памяти, подчеркивается важность разбиения длинных серий данных на более короткие наборы, подкатегории. В современной психологии этот прием называется чанкинг. Так, если наша задача – запомнить как можно больше визуальных деталей, лучше всего разделить свое поле зрения на условные квадраты. То же правило подходит для запоминания длинных текстов, сложных слов, списков и последовательностей. Например, при помощи чанкинга мы запоминаем номер телефона не как десятизначное число или ряд из десяти отдельных цифр, а как набор из трех- и двузначных чисел.



В приведенной классификации побочные эффекты, попадающие под первый пункт, можно дополнительно разделить на целевые и нецелевые. Примером целевого побочного эффекта может послужить способность неселективных бета-блокаторов провоцировать обострение астмы. Как и основное действие этих препаратов, побочное тоже связано блокадой бета-рецепторов, просто происходит она не в сердце, а в легких. Нецелевым побочным эффектом может, к примеру, считаться возможность дифенгидрамина связываться не только с H<sub>1</sub>-гистаминовыми рецепторами (что определяет его основное действие), но и с холинергическими, что вызывает сухость во рту и задержку мочи.

Классификации и схемы помогают выявить закономерности, которые облегчают запоминание, поскольку позволяют создать целостную картину из разрозненных данных. Так, раскладывая по полочкам побочные эффекты, вы сможете убедиться, что большинство из них распространяется на весь класс лекарственных препаратов. Однако существуют и исключения, запомнить которые поможет эффект изоляции, или эффект Ресторффа, названный в честь немецкого психиатра Хедвига фон Ресторффа, который впервые подробно описал его в 1993 году. Он сводится к тому, что объект, выбивающийся из контекста, запоминается лучше других. Иначе говоря, мы скорее запомним букву, которая встретится нам в длинном ряду цифр, яркое пятно на черно-белой картинке, исключение из правила или любой побочный эффект, который не впишется в выявленную нами закономерность.

### Пары, колышки, инициалы

Система мнемонических связей, или цепной метод, – это метод запоминания списков, основанный на создании ассоциации между его элементами. Например, для запоминания набора слов «собака, конверт, тринадцать, черный, кот, пряжа, окно» можно придумать историю о собаке, которая пришла в конверте по почте тринадцатилетнему черному коту, который играет с пряжей у окна. Еще один способ состоит в том, чтобы связывать стоящие рядом элементы списка попарно. Например, представить собаку внутри гигантского конверта,

В древнегреческой мифологии олицетворением памяти была богиня Мнемосина, дочь Урана и Геи, сестра Океана и Кроноса и мать всех девяти муз. Считается, что именно она открыла способ рассуждать и определила названия для всего сущего.

черного кота, который ест конверт, кота, играющего с клубком пряжи, и клубок пряжи, выпадающий из окна.

Еще одним интересным способом расширить возможности нашей памяти является изобретенная Генри Хердсоном система мнемонических колышков, которая работает путем создания стойких искусственных ассоциаций между двумя объектами. Ее использование начинается с создания мнемонического правила. Например, вы можете запомнить такой стишок:

Один – вот такой господин,  
 Два – вот его голова,  
 Три – на ноги посмотри,  
 Четыре – расставь руки пошире,  
 Пять – он идет гулять,  
 Шесть – где бы ему сесть,  
 Семь – я тебя съем,  
 Восемь – не съедим – подбросим,  
 Девять – я могу летать,  
 Десять – но упал опять.

Это и будут наши колышки, к которым мы сможем привязать практически любую информацию: списки слов и чисел или последовательности отдельных цифр или букв. Так, если вы хотите запомнить слово «аспирин», представьте себе очень важную букву «А», наряженную во фрак. Затем представьте себе букву «С» в цилиндре, букву «П» – в сапогах, а к букве «И» мысленно пририсуйте руку. Букву «Р» ваша фантазия может изобразить с тростью на аллее в парке, еще одну «И» – на парковой скамье, а «Н» – в ресторане.

Одной из разновидностей системы колышков является метод Доминика, разработанный британским мнемонистом и восьмикратным чемпионом мира в соревнованиях на память Домиником О'Брайеном, для запоминания последовательностей цифр. Роль колышков в нем выполняют буквы, а каждая пара букв составляет чьи-нибудь инициалы. Таким образом, любая последовательность цифр ассоциируется с людьми, а способность хорошо запоминать людей является одним из базовых свойств человеческой памяти. Кстати говоря, это свойство могут широко использовать первостоль-



ники, ассоциируя информацию с конкретными клиентами аптеки.

### Чертоги разума

Широко известна также система карточек, предложенная немецким ученым и журналистом Себастьяном Лейтнером в 70-х годах XX века. По сути она является простым применением принципа интервальных повторений, при котором изучаемая информация повторяется через все более длительные промежутки времени.

Повторения вообще очень важны в общем процессе запоминания, но для того, чтобы сделать их более эффективными, произносить информацию лучше всего вслух. Сложные и иностранные слова также можно напевать, например, дети быстрее всего заучивают алфавит именно в виде песенок. В этих случаях наша память формирует эйдетический образ, подкрепленный слуховыми ассоциациями.

Опорой для памяти может послужить и пространственное мышление. Так, еще в древнеримских риторических трактатах был описан метод локусов (от лат. locus – местоположение), который также называют «дворец памяти» или «чертоги разума», использующий пространственную память и визуализацию. Суть его заключается в том, что человек «привязывает» информацию, которую он должен запомнить, к какому-нибудь воображаемому месту, а затем совершает по нему мысленную прогулку. Например, вы можете представить себе улицу с

множеством магазинчиков, в каждом из которых продается отдельный класс препаратов. Если же с воображением вам не повезло, можно, к примеру, связать их названия с маршрутом, которым вы добираетесь на работу, или расклеить стикеры в своей квартире, совместив метод локусов с системой Лейтнера. Так, скажем, если вам понадобится перечень противокашлевых средств для детей, просто вспомните, что он прикреплен на дверце вашего холодильника, и названия препаратов сами всплывут в памяти.

### Образы и рифмы

Термины и понятия поможет запомнить техника визуальных ассоциаций. Фармацевты могут использовать ее, подбирая к названиям препаратов похожие по звучанию или смыслу слова, образы или ассоциации. Например, визуальной мнемоникой для гидралазина может стать гидра, заползающая в узкий лаз, а для латанопроста – залатанная простыня.

Еще одна интересная особенность нашей памяти заключается в том, что рифмованные строки закрепляются в ней легче, чем обычный текст. Например, для запоминания орнитинового цикла в Интернете можно найти специальное стихотворение Алены Поскалиной:

В цитозоле орнитин  
Тихо плавает один.  
Вот проникнет в антипорт –  
Там чего-нибудь найдет,  
Хоть карбамоилфосфат –

Цитруллином стать он рад.  
И скорей назад пойдет  
В тот же самый антипорт.  
Лишь покинет органоид,  
Тут навстречу – аспартат.  
С АТФом он устроит  
Аргининосукцинат,  
Так, что всюду полетят  
Аргинин и фумарат.  
Аргинин гидролизнется,  
Карбамид с него сорвется,  
И останется один  
В цитозоле орнитин...

### Акронимы и бэкронимы

В профессиональной медицинской среде самым популярным способом запоминания информации является использование аббревиатур (сокращений, образованных из начальных букв слов), акронимов (аббревиатур, произносимых как единое слово, а не по буквам) и бэкронимов (обратных акронимов).

Во многих зарубежных больницах врачи ведут записи о пациентах по методу SOAP, что в переводе с английского означает «мыло». На самом деле это акроним четырех ключевых слов, раскрывающих структуру медицинских записей:

- Subjective – субъективные жалобы пациента.
- Objective – результаты объективного обследования (анализов, осмотра, исследований и пр.).
- Assessment – оценка состояния пациента, т.е. дифференциальный диагноз.
- Plan – план лечения, цели терапии, мониторинг состояния пациента и пр.

Известным в англоязычных медицинских кругах бэкронимом является шкала Апгар, система быстрой оценки состояния новорожденных детей на первых минутах жизни. Хотя она была названа по фамилии своей создательницы врача-анестезиолога Вирджинии Апгар, для лучшего запоминания в английском языке к ней подобрали обратную аббревиатуру:

- Appearance – внешний вид (цвет кожных покровов).
- Pulse – пульс.
- Grimace – гримаса (рефлекторная возбудимость).
- Activity – активность (мышечный тонус).
- Respiration – дыхание.

Набор этих слов отражает критерии оценки, а их первые буквы складываются в название системы.

**Ольга ОНИСЬКО** ■

# Откуда берутся дети из пробирки

Каждая пятая украинская пара сталкивается с проблемой бесплодия. И хотя современные вспомогательные репродуктивные технологии (ВРТ), в частности экстракорпоральное оплодотворение (ЭКО), способны успешно ее решить, украинские пары не спешат обращаться за помощью и с опасением относятся к ЭКО. Почему так происходит, во время дискуссии «Не просто ТА(Л)К» выясняли вместе врачи, пациенты, представители общественных организаций и журналисты.

## Страх осуждения

Буквально с первых минут общения собравшиеся высказали мнение о том, что главным барьером на пути к «искусственной» беременности становится страх... быть непонятыми. Пары не идут к репродуктологам, потому что считают свою проблему... постыдной, боятся осуждения знакомых.

– Бесплодие является трагедией каждой семьи, о которой в нашем обществе не принято говорить открыто. Ситуацию усугубляет не только необходимость дорогостоящих обследований и медицинского вмешательства, но и ощущение социальной нереализованности как родителей, – говорит Светлана Дегтярева, глава ассоциации доверия «Дети будут!» – Ощущение того, что ты не оправдываешь ожиданий близких людей, сопровождается не всегда адекватной реакцией окружающих. При этом отношение к распространенным ВРТ – настороженное, они воспринимаются большинством как последний шанс.

## Конфликт желаний и возможностей

Бесплодие – это, прежде всего, конфликт между всеобъемлющим желанием «хочу ребенка» и невозможностью его осуществить. А уже потом в сухих цифрах статистики – проблема государства. Так ли важны в масштабах страны эти 10–15% населения, неспособные к воспроизводству

В большинстве случаев семейная пара может иметь ребенка, применив методы вспомогательных репродуктивных технологий.

себе подобных? Это проблема не столько демографическая, сколько связанная с социальным «здоровьем» той самой, заметим, немалой части населения. В Европе и Северной Америке на 1 млн населения проводится 1,5–2 тыс. процедур ЭКО ежегодно. В Украине – чуть больше 350, что во многом обусловлено распространенностью среди наших соотечественников различных мифов относительно ЭКО. А пока потенциальные родители пребывают в плену предубеждений, время уходит: каждый год промедления снижает шансы на зачатие даже с помощью ВРТ.

– Эффективный репродуктивный возраст женщин ограничен, поэтому время – крайне ценный ресурс, – отмечает Валерий Зукин, кандидат медицинских наук, вице-президент Украинской ассоциации репродуктивной медицины (УАРМ). – Если у пары в течение двух лет не получилось зачать ребенка естественным путем, она может смело обращаться к репродуктологу. Украинцам стоит внимательнее относиться к своему здоровью и использовать доступные варианты лечения, пока шанс еще не упущен.

## Услышать «мама!»

Чтобы помочь десяткам тысяч украинских семей, столкнувшихся с проблемой бесплодия, осуществить мечту, УАРМ и ассоциация доверия «Дети будут!» организовали социальную инициативу «Услышать «Мама!». Проект поддержали научно-технологическая компания Merck KGaA (Дармштадт, Германия) и фармацевтическая компания «Сона-Фарм» (Украина).



Для борьбы с существующими в обществе заблуждениями специалисты создали образовательный ресурс [www.pochutymamo.com.ua](http://www.pochutymamo.com.ua), на котором собрана информация о причинах бесплодия и методах его преодоления с помощью ВРТ. Все заинтересованные могут здесь получить ответы на волнующие вопросы от экспертов. Кампания призвана повысить уровень знаний населения о процедуре ЭКО и сменить к ней отношение.

– В ходе проведенного исследования было выявлено, что одна из главных причин низкого количества обращений к репродуктологам – недоверие к вспомогательным технологиям. Новый проект поможет разрушить информационный вакуум, который образовался в обществе, – резюмирует Роджер Элиа, генеральный директор биофармацевтического подразделения компании Merck в Украине, Грузии и странах СНГ. – Вместе с тем, современная медицина постоянно совершенствует арсенал ВРТ. Уверен, что наша совместная инициатива поможет тысячам семей найти верное решение и осуществить заветную мечту иметь ребенка.

**Анна ДОВГАНЬ ■**

# Що відрізняє ВІАЛЬ ВІТАМІНИ

## ВІД ІНШИХ ВІТАМІНІВ?



- **Збереже гостроту зору**
- **Забезпечить нормальні зорові функції**
- **Захистить очі від дії вільних радикалів**
- **Поповнить організм вітамінами і мінералами**

### Вітамін А (160 мкг)

добре відомий вітамін зору, що не має порівняно з бета-каротином онкогенних властивостей при прийомі людьми, що палять. Відповідає за синтез родопсину в організмі, що забезпечує здатність бачити. Дефіцит родопсину спостерігається в усіх людей, які проводять мало часу на сонці, а взимку — у всіх нас. У холодну пору року через брак родопсину частішає такий синдром, як куряча сліпота, коли «сутінковий» зір слабшає, хоча денний залишається в нормі.

### Вітамін С (80 мг)

взимку вкрай потрібно збільшувати дози цього вітаміну для підтримки імунітету та захисту клітин ока від пошкодження вільними радикалами, що утворюються і після застуд, і після прийому ліків унаслідок окислювально-повнювальних реакцій.

### Вітамін В2 (1,4 мг)

антиоксидант, що сприяє покращенню зору взимку, коли очі тривалий час перебувають під впливом штучного світла; покращує адаптацію до темряви, запобігає подразненню слизової ока короткохвильовим випромінюванням, прискорює відновлення пошкоджених токсинами клітин ока.

### Лут (20 мг)

відповідає за гостроту зору, за щільність макулярного пігменту ока — це основний вітамін зору, що має доведену дію.

# Віаль® ВІТАМІНІЗУЙ СВОЇ ОЧІ ВІТАМІНАМИ



# Берегите зеницу ока

Зимой многие замечают, что кожа, особенно на руках, становится более сухой, губы на морозе часто обветриваются и шелушатся, волосы тускнеют. Не менее негативно влияют холода и на состояние глаз, хотя мы это и не всегда ощущаем. Чем же опасна зима для зрения, как помочь сохранить его остроту и снизить риск заболеваний глаз?

## Мороз и солнце – враги глаз

В нашей географической широте после Нового года обычно возрастает количество погожих дней, длительность светового дня тоже постепенно растет. Мы гуляем на свежем воздухе, радуемся солнышку и сверкающему снегу, не думая о том, что можем навредить глазам. Дело в том, что в зимние месяцы солнце находится ниже и под другим углом к горизонту, поэтому рассеивание света происходит интенсивнее, а снег отражает практически все попадающее на него ультрафиолетовое излучение, которое может повредить глаза. Слезотечение, покраснение, отек век, боль при взгляде на свет, жжение, нечеткость зрения – все это может быть симптомом снежной слепоты, или фотокератита, причина которого – чрезмерное воздействие ультрафиолета на роговицу. Кроме того, сухой морозный воздух способствует испарению слезной пленки, которая увлажняет глаза, предотвращает раздражение и резь. Аналогично действует и воздух в помещении, поскольку его влажность гораздо ниже нормы из-за работы системы центрального отопления.

## Вместо желтого перца

Чтобы снизить риск фотокератита, в солнечные дни стоит надевать на улицу качественные солнцезащитные очки. Не помешает также купить увлажнитель воздуха для дома. Но важ-

Растениям лютеин и зеаксантин необходимы для поглощения избыточной энергии синей части спектра солнечного света, которая может быть для них опасна.



нее всего для здоровья глаз правильное питание, чтобы организм получал определенные витамины, минералы и другие биологически активные вещества. Именно с этим условием, как правило, и возникают проблемы: люди питаются нерационально, однообразно, а зимой им еще и очень накладно покупать разные полезности. Например, свежий салат, листовая зелень, желтый болгарский перец, киви, виноград стоят недешево, а ведь это источники незаменимых пигментов лютеина и зеаксантина. В организме человека они выполняют антиоксидантную функцию – защищают от окислительного стресса хрусталик и сетчатку глаза, а значит, помогают сохранить остроту зрения, предотвратить развитие катаракты и возрастной макулодистрофии.

## Основные витамины

Чтобы обеспечить глаза всем необходимым, зимой есть смысл пройти курс приема специальных витаминно-минеральных комплексов. Кроме лютеина и зеаксантина в составе такого средства могут быть:

- **Витамин А.** Предохраняет от куриной слепоты, т.е. от ослабления

или исчезновения способности видеть при плохой освещенности. Способствует формированию зрительного пурпура (родопсина) в глазах. Этот сложный белок при поглощении квантов света способствует формированию нервных импульсов, которые осознаются нами как зрение.

- **Витамин С.** Принимает участие во многих процессах метаболизма, играет главную роль в образовании коллагена, а этот белок важен для роста и восстановления всех клеток и тканей, в том числе структур глаза. Без достаточного количества аскорбиновой кислоты сосудистые стенки и мышцы, отвечающие за движение глазных яблок, ослабевают, острота зрения падает.

- **Витамин В2.** Улучшает зрение, особенно цветное и ночное. Нехватка рибофлавина приводит к тому, что у человека развивается склонность к блефариту и конъюнктивиту. Потребность в нем увеличивается в стрессовых ситуациях.

- **Цинк.** Вместе с витамином А цинк отвечает за остроту зрения. Если его недостаточно, значительно ухудшается способность клеток хрусталика усваивать глюкозу. При длительном дефиците цинка увеличивается вероятность развития катаракты.

- **Омега-3 полиненасыщенные жирные кислоты.** Эти вещества, которые содержатся в рыбе жирных сортов, помогают нам сохранить зрение до глубокой старости. Они участвуют в метаболизме сетчатки, защищая ее от воспаления, а также предотвращают развитие нервно-сосудистых нарушений, вследствие которых может развиться возрастная макулодистрофия.

Нина ЛОГВИНЧУК ■

# Распечатанные лекарства

После того как несколько лет назад на американском рынке появилось первое лекарственное средство, напечатанное на 3D-принтере, технологию трехмерной печати взялись осваивать десятки фармацевтических компаний и сотни научных лабораторий во всем мире. Их интерес был связан не только с желанием догнать конкурентов, но и с теми удивительными перспективами, которые эта технология открыла перед фармацевтами. Если ученым удастся воплотить в жизнь хотя бы небольшую их часть, 3D-принтеры совершат настоящую революцию на рынке.

## Первый пошел!

В 2015 году Управление по контролю за лекарствами и продуктами США (FDA) утвердило первый и пока единственный препарат, изготовленный при помощи технологии 3D-печати. Это Спритам, представленный компанией Argesic Pharmaceuticals, расположенной в Цинциннати (США). Он представляет собой новую лекарственную форму противосудорожного средства левитирацетам. В отличие от традиционных таблеток, производимых методом прессования, Спритам имеет высокопористую решетчатую структуру, благодаря чему очень быстро впитывает влагу. Достаточно одного глотка воды, чтобы таблетка Спритама за несколько секунд растворилась во рту до состояния суспензии. Это свойство препарата значительно облегчает его прием пациентами, которые испытывают трудности при глотании таблеток.

Создать такую уникальную структуру таблетки позволила запатентованная технология порошковой подложки и струйной 3D-печати ZipDose. Сначала тонкий слой порошка, содержащий действующее вещество лекарственного препарата, укладывается полоской вдоль специальной конвейерной ленты. Она проходит под струйной печатающей головкой принтера, которая наносит на порошок связывающую жидкость. Затем наносится второй слой порошка, который снова пропечатывается в тех же самых местах, из-за чего структура препарата начинает походить на решетку. Такая процедура может повторяться десятками раз, в зависимости от размера та-

блетки и дозировки лекарственного средства. Это позволяет включать большие дозы действующего вещества в одну маленькую таблетку, практически не меняя ее свойств, что является большим преимуществом в сравнении с традиционными методами производства.

## Технологии и ограничения

Впрочем, технология ZipDose, разработанная специалистами Масачусетского технологического института (США), – далеко не единственная возможность напечатать лекарства. При желании это можно сделать на самых простых, а точнее, самых распространенных сегодня 3D-принтерах, использующих технологию моделирования методом послойного наплавления (FDM). В этих устройствах в качестве чернил используется термопластичная нить. Она подается в принтер, наплавляется тонкими слоями в соответствии с заданной формой и быстро затвердевает. Для печати таблеток в таких устройствах может использоваться биосовместимый термопластик, который при помощи экструзии горячего расплава (технологии смешивания молекул под механическим давлением) соединен с действующим веществом лекарственного препарата. Однако эта технология подойдет только для термически стабильных лекарств, поскольку печать на FDM-принтерах производится при температуре около 100 °С.

Для препаратов, которые разрушаются при высокой температуре, боль-

ше подходит лазерная стереолитография (SLA). Принтеры, работающие по этой технологии, печатают с



помощью фотополимерной смолы, которая заливается в специальный резервуар. Над ним расположен лазер, луч которого, попадая на смолу, запускает процесс ее полимеризации, т.е. затвердевания в строго определенном месте. По мере продвижения лазерного луча слой за слоем из поддона с жидкой смолой поднимается твердая таблетка. Для окончательной полимеризации ее помещают под УФ-лампу, а избыток смолы сливают для повторного использования. Теоретически, если смешать активное вещество лекарства со смолой, SLA-принтер также можно использовать для печати таблеток. Однако на практике современные акрилатные смолы, используемые для 3D-печати, токсичны, поэтому химикам и фармацевтам еще предстоит поработать над созданием их биосовместимых аналогов.



Несмотря на свою молодость технология трехмерной печати уже широко применяется в медицине. С ее помощью сегодня изготавливают хирургические и стоматологические имплантаты, протезы, ортопедические корсеты, индивидуальные слуховые аппараты и пр. Кроме того, ученые успешно работают над тем, чтобы научить 3D-принтеры печатать различными биоматериалами, например, живыми клетками, что позволит создавать ткани и органы для трансплантации, идеально подходящие пациенту.

### Преимущества 3D и 4D

Свои главные достоинства – быстрое растворение и лучшее всасывание – препарат Спритам получил именно благодаря нестандартной технологии производства. Однако использованы далеко не все возможности технологии трехмерной печати. Например, специалисты фармацевтической школы при Университете Ноттингема (Великобритания) изучают ее перспективы для создания комбинированных препаратов.

Известно, что таблетки, содержащие несколько активных компонентов, повышают комфорт пациента, улучшают комплаенс и снижают стоимость лечения. Однако из-за проблем совместимости, особенностей фармакокинетики отдельных лекарств их зачастую трудно соединить в одной таблетке, произведенной традиционным способом. Предполагается, что 3D-печать сможет решить эти проблемы. Так, в 2015 году фармацевты из Университета Ноттингема продемонстрировали две экспериментальные таблетки. Одна содержала три действующих вещества, высвобождающиеся с разной скоростью, а вторая – пять активных компонентов, два из которых начинали действовать немедленно, остальные же размещались в отдельных «отсеках» для замедленного высвобождения.

Специалисты из Лондонской фармацевтической школы при Университетском колледже (Великобритания) также исследуют замедление скорости высвобождения препаратов, но используют для этого другой подход. Они разрабатывают таблетки, которые физически изменяют форму, быстро расширяясь при контакте с содержимым желудка. Наружная капсула таблетки растворяется, а внутренняя раздувается до размеров шарика для игры в пинг-понг. Поскольку таблетка очень велика, она остается в желудке и, медленно растворяясь, высвобождает лекарство в течение семи дней. Концепция печати трехмерных объектов, которые затем изменяют свою форму, известна под названием 4D-печать.

Технология трехмерной печати способна изменить не только скорость высвобождения лекарств, но и геометрию распределения активных компонентов. Например, с ее помощью можно поместить большее количество лекарственного средства в центр таблетки, за счет чего концентрация действующего вещества будет постепенно увеличиваться по мере ее растворения.

### На пороге новой эры

Конечно, 3D-печать пока не может составить серьезной конкуренции фармацевтическим предприятиям, которые занимаются массовым производством лекарственных препаратов. Однако вскоре она найдет свое место в определенных нишах, например, в производстве орфанных или персонализированных лекарств. Так, в декабре 2017 года компании Argesia и Cycle Pharmaceuticals (Великобритания) объявили о партнерстве в разработке препаратов для лечения заболеваний-сирот. Эти лекарства будут напечатаны при помощи технологии ZipDose. Крупным фармкомпаниям просто невыгодно содержать дорогостоящую специализированную инфраструктуру для производства лекарств, которые продаются в очень небольших количествах, а 3D-принтер может печатать различные таблетки минимальными партиями. Для этого нужно просто заменить порошок, используемый в технологии ZipDose, что ничуть не сложнее замены картриджа в обычных принтерах.

Простота работы 3D-принтера дает возможность децентрализовать производство лекарств, например, перенести, а точнее говоря, вернуть его в аптеку. Если эта технология будет отработана, фармацевты смогут печатать персонализированные лекарственные средства для клиентов аптеки, подбирая нужные дозы, профили высвобождения препарата и комбинации действующих веществ, что, безусловно, станет началом новой эры экстенпорального производства.

**Лина СПИР** ■

# Что определяет потенциал аптеки?

Исторически нелекарственный ассортимент формировался как сопутствующий и приносил аптекам не более 5% дохода. Однако уже несколько лет доля таких позиций в продажах составляет 18% в стоимостном объеме и 34% в натуральном (в упаковках). То есть как минимум каждый третий проданный товар в аптеке – не лекарственное средство. Ретроспективный анализ этой потребительской категории позволяет сделать важный вывод: эффективность ее продаж зависит от качества маркетинга, следования своей стратегии и желания идти навстречу потребителю.

## Перспективные товары для ЗОЖ

Продажи лекарств глобально зависят от внешних для аптеки факторов: демографии, уровня заболеваемости, изменений госрегулирования розничной торговли и т.д. А вот успешность реализации нелекарственного сегмента больше определяется внутренним потенциалом аптечной сети: кадровой политикой, маркетинговыми исследованиями, искусством рекламы. Именно в этом сегменте аналитика демонстрирует качество коммуника-

ния продавца с потребителем, ведь такие товары доступны и в других точках продаж – в обычных магазинах.

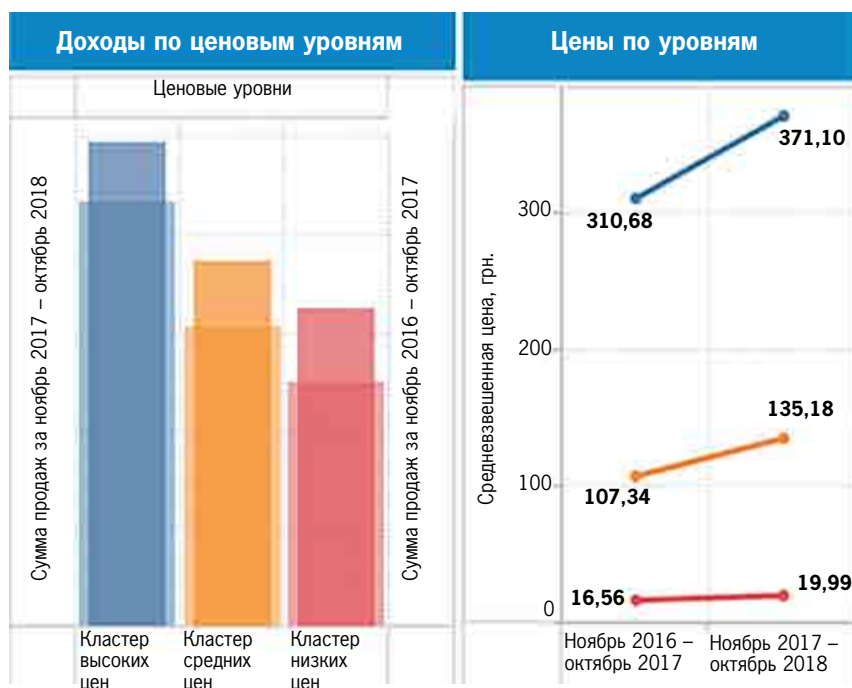
В последнее десятилетие в рознице сформировалась инвестиционно привлекательная, стабильно растущая в спросе ниша товаров для здорового образа жизни (ЗОЖ). К сожалению, пока нет единого представления о ее классификационных рамках. Мы определяем товары для ЗОЖ как средства для профилактики заболеваний и улучшения качества жизни. Что в аптеке соответ-

## Три весомых показателя

Динамические показатели демонстрируют лояльность потребителя к покупке товаров для ЗОЖ в аптеке. В стоимостном объеме сегмент вырос на 21% за счет:

- роста средневзвешенных цен – на 9% (ОТС – 10%);
- нового ассортимента – на 3% (ОТС – на 1%);
- роста спроса на товары постоянного состава – на 9% (ОТС – на 11%).

Рисунок. Объемные и динамические показатели продаж ТОП-5 потребительских категорий ЗОЖ (ноябрь 2017 года – октябрь 2018-го vs ноябрь 2016 года – октябрь 2017-го)



ствует этому критерию? Это витамины, детское, диетическое и специальное питание, эфирные масла, тесты, глюкометры, тонометры, средства для борьбы с курением, ожирением, косметика, уход за зубами и полостью рта, компрессионный трикотаж, средства для контрацепции, улучшения пищеварения, усиления иммунитета, общеукрепляющие и т.д.

В потребительской классификации все эти группы товаров разрознены, что логично, ведь покупатель не спрашивает в аптеке «товар для ЗОЖ», он приходит за тонометром или кремом для лица. Поэтому, возможно, операционным аналитикам аптечных сетей не виден масштаб всего ассортимента товаров для ЗОЖ, трудно оценить его потенциал. Аналитика самых крупных категорий товаров для ЗОЖ, приведенная в этой статье, будет интересна аптечным сетям, которые формиру-

ют свои стратегии, изучают рынок и потребительские тренды.

### Выгоднее, чем сегмент ОТС

За 12 месяцев (с ноября 2017 года по октябрь 2018-го) в аптечной рознице было продано товаров для ЗОЖ на 12 млрд грн – 204 млн упаковок со средневзвешенной ценой 58,6 грн. Если сравнить эти цифры с объемами продаж безрецептурной розницы, то инвестиционная привлекательность сегмента ЗОЖ не оставляет сомнения: в стоимостном выражении товары для ЗОЖ составляют 28% от суммы продаж ОТС, в упаковках – 20%. А средневзвешенная розничная цена ОТС-сегмента 37 грн, т.е. ниже, чем в нише ЗОЖ. Высокий потенциал виден и по структуре доходов группы (см. рис.): 50% продаж находится в кластере высоких цен со средневзвешенной ценой упаковки 371 грн.

### ТОП-5 лидеров в денежном выражении

Что касается структуры потребления товаров для ЗОЖ, то, рассчитав ТОП-5 потребительских категорий – лидеров денежных объемов, получаем портрет нашего среднестатистического покупателя крупными мазками. Львиная доля продаж (33% от общей суммы ЗОЖ) приходится на разнообразные средства, улучшающие пищеварение. За лидером следует категория детского питания, которая заканчивает год повышением средневзвешенных розничных цен, падением спроса и товарооборота. В предыдущие два года эта категория была драйвером нелекарственной розницы в основном за счет заменителей молока. Сейчас, возможно из-за роста цен, клиент аптеки делает покупки в других точках продаж и в Интернете.



Третья ТОП-категория – средства по уходу за кожей лица, в которой несколько лет шел незримый диалог с потребителем о ценах, приемлемых для него, и стоимости продукта, выгодной для продавца. Похоже, посетитель аптеки все же был услышан, так как после длительной стагнации этой группы, интенсивной замены ассортимента, падения спроса на 35% средства ухода за кожей лица вновь стали прибыльными, и спрос на них растет.

Аналогичная ситуация с четвертой ТОП-категорией – витаминами. Этот сегмент в свое время тоже потерял каждого третьего покупателя, в нем сменились многие товары, но коммуникация с потребителем была налажена. Сейчас витамины демон-

стрируют высокую динамику прироста товарооборота за счет роста спроса.

Пятая категория, тонометры, в ТОП-5 попала впервые. Увеличение спроса на такой специфичный товар говорит о росте информированности, медицинской грамотности пациентов, потребности в самоконтроле. Показатель динамики спроса в этой категории самый высокий среди пятерки лидеров (см. таблицу).

### Покупатель голосует ногами

Нельзя не отметить еще один важный потребительский тренд, который показал ретроспективный анализ на пятилетнем горизонте. Три топовые группы сегмента ЗОЖ относятся к так называемым категориям, управляемым покупателем. В них потребитель чувствителен к ценам и ассортименту, он мониторит другие каналы продаж таких товаров (например, специализированные магазины, супермаркеты) и уходит из аптеки, если видит более выгодные для него варианты покупки. Это детское питание, средства по уходу за кожей лица, витамины.

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

Таблица. Объемные и динамические показатели продаж ТОП-5 потребительских категорий ЗОЖ (ноябрь 2017 года – октябрь 2018-го vs ноябрь 2016 года – октябрь 2017-го)

Потребительская категория	Рейтинг по сумме продаж		Доля в сумме продаж, % (октябрь 2018)	Индекс товарооборота	Индекс цен	Индекс спроса
	октябрь 2017	октябрь 2018				
Средства, влияющие на систему пищеварения и метаболизм	1	1	33,6	1,25	1,11	1,12
Детское питание	2	2	8,9	0,95	1,10	0,86
Средства по уходу за кожей лица	3	3	6,5	1,20	1,09	1,06
Витамины и минералы	5	4	6,0	1,39	1,07	1,23
Тонометры	7	5	4,2	1,64	1,07	1,51

# Правильная линия для роста продаж

«Привычка – вторая натура» – эта крылатая фраза справедлива для всех сфер жизни. Каждый человек имеет предпочтения относительно того, какие одежду и обувь, продукты питания и лекарства покупать. У нас есть любимые торговые марки и те, на которые мы никогда даже не смотрим. И дело не обязательно в цене. Во многих случаях все зависит от пристрастий, зная о которых, первостольники могут повысить аптечные продажи.

## Любимый набор средств

В самой природе человека заложены доверие к хорошо известному, проверенному на собственном опыте, и осторожность по отношению к незнакомому как к потенциально опасному. Это касается и выбора лекарственных средств. Каждый покупатель аптеки примерно знает, что хочет приобрести. Такой подход вполне рационален, и первостольник может только подыграть клиенту: предложить препараты на выбор по запросу. Если же попытаться убедить его купить что-то кардинально иное, он может не согласиться и уйдет из аптеки с пустыми руками.

В этом плане весьма показательным будет пример реализации линейек препаратов, т.е. выпускаемых одним производителем, объединенных общим брендом, дизайном упаковок и т.д. Если человек хоть раз купил один препарат из широкой их линейки, остался доволен результатом его применения, то в дальнейшем с большей вероятностью при определенных обстоятельствах он выберет и другое средство именно из этой линейки.

Реализация серий лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента – удобный инструмент, помогающий заинтересовать клиентов, максимально полно удовлетворить их запросы и повысить продажи аптеки. Выгодно это и потребителям, так как линейки, как правило, создают успешные, известные компании, которые придерживаются высоких стандартов качества.

## Различия в сериях

Линейки лекарственных средств, изделий медицинского назначения и аптечной

косметики можно условно классифицировать на несколько категорий.

- **Синергичные.** Товары, входящие в такие линейки, дополняют и усиливают позитивные свойства друг друга. При необходимости некоторые из них можно использовать по отдельности, но одновременное или последовательное их использование дает лучший лечебный результат. Например, при острой боли в суставе препарат из категории НПВС, скорее всего, целесообразнее принимать внутрь. Параллельно можно использовать крем, мазь или гель той же линейки для растирания суставов с тем же активным веществом (ибупрофен,

диклофенак натрия). Когда же интенсивность боли и воспаления уменьшится, достаточно будет применять только средство местного действия.

Таким образом, к синергичным товарам в линейке относятся лекарственные средства для приема внутрь или наружного применения, но в разных формах выпуска. Это может быть один и тот же препарат, но, например, в виде сиропа и спрея для устранения симптомов простуды; крема и эмульсии для терапии заболеваний кожи; таблеток и ампул для инъекций при широком ряде заболеваний. Клиенты аптек не всегда знают о разнообразии форм выпуска необходимого



им препарата и о том, при каких обстоятельствах предпочтительна каждая из них. Разъяснение этих особенностей будет для них полезным.

Пожалуй, самый яркий пример синергичных линейек, где каждый товар дополняет остальные, – это аптечная косметика. Покупателям важно знать, что продукты разных производителей могут вступать в нежелательные химические реакции, что может причинить вред коже и волосам. Чтобы косметика подействовала максимально эффективно, очищающее средство, тоник, крем, маску для лица (шампунь, бальзам, лосьон для волос и т.д.) следует выбирать только из одной линейки.

Если первостольник обладает достаточными знаниями о свойствах продуктов, входящих в синергичные линейки, и умеет делать покупателям интересные комплексные предложения, это поможет существенно повысить продажи аптеки. Клиенты же будут довольны вниманием к своим потребностям и лояльны аптеке, особенно если результаты применения нескольких средств из такой линейки оправдают их ожидания.

• **Замещающие.** В таких линейках препараты не всегда взаимозаменяемы. Это, например, анальгетики одной серии, но с разными дозировками активного вещества или противостудная линейка препаратов,

включающая противокашлевое средство, муколитик, спрей для носа и т.д. В замещающие линейки производители часто объединяют препараты, имеющие возрастные ограничения по применению. Так, это могут быть витаминно-минеральные комплексы, предназначенные для малышей от года, дошкольников, подростков, взрослых, пожилых людей и страдающих определенными заболеваниями.

Маркетинговое преимущество замещающих линейек в том, что входящие в них товары могут пригодиться разным членам семьи. Чтобы увеличить их продажи, при общении с покупателями желательно уточнять и потребности их близких.

• **Универсальные.** Такие линейки товаров, прежде всего, характеризует очень широкий спектр применения. Примером универсальной линейки могут быть изделия медназначения одного бренда: одноразовые шприцы, иглы, системы переливания крови, катетеры и т.п. Кроме того, зачастую производители объединяют общим дизайном упаковок разную свою продукцию, чтобы она визуально отличалась от товаров-конкурентов. Такие товары выглядят принадлежащими к одной серии, хотя по сути таковыми не являются.

Универсальные линейки понравятся покупателям, которые при разных проблемах со здоровьем отдадут предпочтение продукции только одного определенного производителя.

### Целевая аудитория

По большому счету линейки аптечных товаров могут быть полезными каждому без исключения покупателю, но есть среди клиентов аптек люди, которым предлагать их весьма желательно и целесообразно.

• **Покупатель со списком препаратов.** На первый взгляд, такой человек ограничен строгими рамками врачебного назначения, но это не совсем так. Отправляясь в аптеку с перечнем из 5–7 позиций, он понимает, что предстоит потратить немалую сумму денег и морально готов к этому. Возможно, в его списке не все учтено и ему понравится предложение взять, например, не один, а два продукта из линейки для усиления эффекта или более удобного лечения.

• **Не определившийся с выбором.** Для людей, которые долго со-

Успешные продажи линейек товаров аптечного ассортимента невозможны без подробной индивидуальной консультации покупателей.

мневаются, прежде чем сделать покупку, именно принадлежность предлагаемого товара к линейке может стать тем самым наиболее весомым аргументом, который перевесит чашу весов. Ведь такое средство принадлежит известному качественному бренду, в котором сочетание препаратов оптимальное и практичное.

• **Требовательный, с большими запросами.** Наверное, таких покупателей сейчас в аптеке большинство. Они скептически настроены, но ценят профессиональную консультацию. Им стоит объяснять, что комбинация препаратов, входящих в линейку, может усилить желаемый эффект, поскольку они имеют продуманный состав. Кроме того, качество таких товаров может быть выше, чем не входящих в серию, поскольку создатели линейек – это, как правило, крупные предприятия, стремящиеся соответствовать современным стандартам.

• **Клиенты с высокой покупательной способностью.** Такой покупатель, который зашел всего лишь за упаковкой простого средства от головной боли, может охотно приобрести, например, серию лечебной косметики – себе или на подарок.

• **Охотники за новинками.** Линейки лекарственных средств постоянно обновляются: какие-то препараты могут снять с производства, а вместо них на рынок будут выводить новые – с улучшенным составом, другой дозировкой, в более инновационной форме выпуска и т.п. Определенная категория людей, как правило молодежь, ценит такие новинки и стремится их приобрести, чтобы быть в тренде. А люди, привыкшие покупать определенные препараты из линейек, которые показали себя как эффективные, безопасные и комфортные в применении, могут не знать, что в семье препаратов любимой серии появились новинки. Рассказать о них – задача первостольника. С большой долей вероятности можно предположить, что и эти препараты будут востребованы лояльными к торговой марке покупателями.

Нина ЛОГВИНЧУК ■



# Гляди, какой умный!

Современные клиенты аптек – уже не те, что были раньше. Нет, нельзя сказать, что они стали умнее, но то, что они более подготовленные и начитанные, – неоспоримый факт. Работать с такими людьми сложно. Они собирают много информации, но не всегда правильно интерпретируют ее, любят блеснуть своими знаниями или «проэкзаменовать» первостольника. Такие клиенты очень скептически, а иногда и подозрительны, но завоевать их доверие можно.

## Побочные эффекты информированности

С распространением Интернета врачи и фармацевты перестали быть единственными источниками информации о здоровье. Всего несколько кликов отделяют любого пациента от исчерпывающих сведений о своем заболевании и методах его терапии. И чем лучше он вооружается информацией, тем более настороженно воспринимает советы специалиста. Следовательно, сотрудникам аптек приходится выполнять двойную задачу – не только рекомендовать клиентам лекарственные средства, но и доказывать свою профессиональную состоятельность.

К сожалению, большинство людей не обладают необходимыми знаниями, чтобы правильно интерпретировать сведения, легко найденные в глобальной сети. Они действительно стараются собрать цельную картину из

множества разрозненных сведений, но не могут. Отсутствие критического мышления заставляет их верить любым публикациям, но особенно сильно на них влияет негативная информация. Так, американские эксперты подметили, что после каждой громкой статьи о медицинских ошибках доверие к работникам аптек резко снижается, хотя в общей статистике этих ошибок фармацевты играют далеко не главную роль.

Сотрудники отечественных аптек нередко сталкиваются с последствиями громких скандалов и «сенсационных сообщений», связанных с лекарственными средствами, вакцинами, эпидемиями. Иногда им приходится разъяснять решения Минздрава Украины и Гослекслужбы, а также доказывать свою непричастность к «заговору фармацевтической мафии», в существование которого охотно верят многие наши сограждане.

## Взаимная выгода

Очевидно, что в таких условиях выстроить доверительные отношения с клиентами нелегко. Однако другого выхода у сотрудников аптек нет, ведь именно доверие, т.е. твердая вера в надежность, правду или чьи-то способности – это единственный надежный путь к лояльности клиентов.

Следует заметить, что доверие к первостольнику приносит ощутимую пользу и самому клиенту аптеки. Например, он хорошо воспринимает рекомендации фармацевта, более привержен терапии и меньше беспокоится из-за лечения. Это было доказано в исследовании экспертов Королевского фармацевтического общества Великобритании.

Таким образом, доверие выгодно всем, а чтобы его заслужить, придется совершить некоторые важные шаги, позволяющие преодолеть скептицизм клиентов.

## Шаги на пути к доверию

- **Выходите за рамки.** Всегда объясняйте покупателю, почему вы рекомендуете тот или иной препарат, четко аргументируйте свою позицию, а при необходимости не бойтесь лишней раз уточнить или перепроверить информацию. Помните о том, что конечная цель любого клиента – не просто совершить покупку в аптеке, а получить результат, например, избавиться от кашля, не заболеть гриппом, уменьшить дискомфорт после еды, остановить выпадение волос и пр. И ваша задача – помочь ему в этом, выходя в своих консультациях за рамки одноразовой продажи. Пре-





доставление общих профессиональных советов по вопросам здоровья является одним из самых эффективных способов укрепления доверия.

- **Работайте на результат.** Все ваши действия, направленные на построение доверительных отношений с покупателями, не будут иметь никакого смысла, если вы не достигнете главного – результатов. Рекомендованные вами препараты должны работать и реально улучшать состояние клиента. В этом случае вы получите самый глубокий и продолжительный эффект в сфере потребительской лояльности, на который только могли рассчитывать. Ваша реальная помощь превратит в преданного клиента даже самого отъявленного скептика и побудит его рассказать об аптеке своим друзьям и знакомым.

- **Проявляйте заботу.** Если отношения с клиентами сводятся исключительно к транзакциям, не ожидайте от них особого отношения. Люди не хотят чувствовать себя «суммами в чеках», они ищут человеческого отношения и внимания к своим проблемам. Поэтому, чтобы они начали доверять вашей аптеке, покажите, что вы действительно заботитесь о них. Задавайте клиентам вопросы, проявляйте навыки активного слушания, используйте язык тела, чтобы подчеркнуть заинтересованность. Все эти маленькие и, казалось бы, незаметные жесты дают человеку понять, заботятся о нем или нет.

- **Выполняйте обещания.** Никогда не давайте обещаний, которые вы не в состоянии выполнить и выполняете те, которые дали. Это касается не только соблюдения условий и сроков анонсированных акций, предзаказа лекарств или предоставления обещанных скидок, но и незначительных мелочей. Если вы просите клиента «подождать секундочку», не заставляйте его размышлять о том, сколько еще минут может длиться эта секунда. В такой ситуации лучше оставаться честным, даже если вы рискуете огорчить клиента.

- **Признавайте ошибки.** Хотя любые ошибки подрывают веру в ва-

Работать с «подготовленными» клиентами, конечно, сложно, но еще трудней обслуживать покупателей, которые не смогли «переварить» собранную в Интернете информацию.



ши профессиональные способности, умение их признавать является огромным шагом на пути выстраивания доверительных отношений с клиентами. Это раскрывает вас с человеческой стороны, подчеркивает честность и, в конце концов, просто спасает репутацию аптеки. Если вы допустили ошибку, незамедлительно принесите свои извинения, причем сделайте это лично. Постарайтесь объяснить свой промах, не перекадывая вину на поставщиков, коллег, начальство или самих клиентов. Сделайте все, чтобы исправить свою ошибку, а также поясните покупателю, что вы собираетесь предпринять, чтобы подобная ситуация не повторилась.

- **Работайте с информацией.** Отличный способ повысить свой авторитет в глазах покупателей, которые ищут информацию о здоровье в Интернете, – завести собственный блог с качественным контентом. Это можно сделать как на платформе собственного веб-сайта, так и в социальной сети, например в Facebook. Чтобы привлечь читателей, размещайте в нем актуальную информацию. Ваши клиенты наверняка следят за новостями, поэтому они будут чувствовать себя увереннее, если узнают, что вы держите руку на пульсе последних событий. Кроме того, людям бывает сложно оценить, насколько электронные публикации и статьи в СМИ по медицинским вопросам соответствуют истине, поэтому ваш экспертный комментарий будет для них как нельзя кстати.

- **Следите за отзывами.** Нравится нам это или нет, люди доверяют отзывам в Интернете и ориентируются на них. При этом они не столь

наивны, чтобы безоговорочно верить хвалебным «мнениям клиентов», размещенным на официальном сайте аптеки. Люди собирают информацию на независимых платформах, например в Google, где негативные комментарии не могут быть отредактированы или скрыты. Именно на них аптеке важно отслеживать, что пользователи пишут о ней. Поощряйте довольных клиентов оставлять о вас положительные отзывы и оперативно реагируйте на критику. Так, под каждым негативным отзывом вы можете оставить номер телефона и предложить его автору обратиться к вам напрямую, чтобы попытаться решить возникшую проблему.

- **Станьте добрым соседом.** Каждый раз, когда ваша аптека добровольно и активно участвует в жизни местного сообщества, например, выступает спонсором школьной команды, проводит мастер-классы, занимается благоустройством территории, вы напоминаете своим клиентам, что являетесь не только профессионалами в сфере здравоохранения, но и их добрыми соседями. Близким людям доверять больше, чем посторонним. К тому же такие мероприятия дают возможность устанавливать новые связи с покупателями. Другими словами, вы получаете шанс доказать как существующим, так и потенциальным клиентам, что вас интересует не только прибыль. Любое взаимодействие с людьми, выходящее за рамки вашей профессиональной деятельности, – это еще один кирпичик в фундамент доверительных отношений с клиентами.

Ольга ОНИСЬКО ■

# Дві лінії спротиву вірусам та бактеріям

Останніми роками фахівці говорять, що незабаром людство може стати беззахисним перед інфекціями. Адже неухильно зростає кількість небезпечних мікроорганізмів, невразливих навіть для нових антибіотиків. Це наслідок неправильного застосування таких препаратів у минулі десятиліття, коли лікарі всього світу призначали їх без нагальної потреби, та й самі пацієнти приймали «про всяк випадок». Тепер учені шукають шляхи виходу із ситуації, що склалася.

## Екологічні підходи

Перед медичною наукою постало дуже складне завдання. З одного боку, треба боротися з хвороботворними бактеріями, стійкими до антибіотиків, та з нескінченно мінливими вірусами, а з іншого – не шкодити при цьому організму людини. Тому, створюючи нові засоби, тепер дедалі частіше використовують, так би мовити, екологічні підходи. Відповідно, з'являються засоби, дія яких ґрунтується на природних біологічних механізмах протистояння інфекціям, а не на силі хімічних сполук. Такі засоби «працюють» з розумом: саме там, де потрібно, не пошкоджуючи здорові тканини, м'яко, але результативно.

На цих засадах було розроблено проти-застудну лінійку Дефлю – її інгредієнтами є лише природні речовини: колоїдне срібло, екстракти лікарських рослин, ефірні олії, вітаміни тощо. Більше того, усі Дефлю за ме-

ханізмом дії «вписуються» саме в ті процеси розвитку застудного захворювання, які наразі потребують делікатної корекції. Саме тому на упаковках засобів у новому дизайні з'явилися цифри 1 та 2. Вони означають, до якої умовної лінії оборони організму долучиться з допомогою кожен Дефлю.

## Боротьба на слизових оболонках

Вхідні ворота для ГРВІ – це слизові оболонки носа та горла, тому першими симпто-

мами нездужання часто є першіння, біль у горлі, чхання та нежить. У цей час віруси намагаються здолати бар'єр, що ставлять їм місцеві фактори імунітету, та потрапити до внутрішнього середовища організму. Як посилити цей захист без грубого втручання в його механізми? Для виконання складної місії створено Дефлю Сільвер НІС (краплі та спрей) та Дефлю Сільвер ГОРЛО (спрей).

За основу ці засоби містять колоїдний розчин срібла у формі наночасточок (45–55 ppm). Кожна з них усією поверхнею

# ДЕФЛЮ® ЩЕ на вітринах аптек



здатна накрити мікроб, нейтралізуючи його. Колоїдне наносрібло має широкий спектр активності, воно стимулює знищення вірусів грипу та інших збудників ГРВІ, а також пригнічує зростання або сприяє усуненню золотавого стафілококу та решти подібних бактерій – загалом приблизно 650-ти. Завдяки сучасним технологіям і відсутності у складі білкових речовин, які швидко руйнуються, вдалося досягти того, що колоїдне наносрібло не втрачає своїх властивостей упродовж трьох місяців після розкриття флакона.

Дефлю Сільвер НІС у краплях розрахований на дітей від року, тому він не містить більш нічого, крім колоїдного срібла, щоб не було навіть ймовірності завдати шкоди таким маленьким пацієнтам. А до складу спрею Дефлю Сільвер НІС, призначеного для допомоги тим, кому вже є три роки, включено ще екстракт ісландського моху, який теж бореться з інфекціями та запаленням. У Дефлю Сільвер ГОРЛО (можна застосовувати з чотирьох років) є екстракти ісландського моху, евкаліпта, шавлії, ефірні олії евкаліпта та м'яти – рослин, здавна відомих своєю здатністю долати респіраторні інфекції.

Ця трійця Дефлю Сільверів працює завзято, але винятково місцево: тільки на слизових оболонках верхніх дихальних шляхів,

заважаючи збудникам захворювання долати перший бар'єр імунного захисту. Якщо ж її зусиль виявиться недостатньо й інфекція набуде поширення, то є сенс вводити в дію другу лінію оборони.

### Протистояння на системному рівні

Зазвичай кашель, нежить та біль у горлі супроводжуються загальним нездужанням, головним болем, підвищенням температури тощо. Це свідчить про те, що організм долучає до боротьби не тільки місцевий, а й загальний імунітет. Яка саме лінія його оборони задіяна більше – перша чи друга – визначити неможливо, але зрозуміло одне: організму треба допомогти боротися з симптомами хвороби. Для цього стануть у пригоді Дефлю таблетки, Дефлю сироп і Дефлю порошок.

Склад цих Дефлю для прийому всередину підібрано так, щоб вирішувати певні проблеми. Наприклад, потрібно долати віруси та бактерії – є екстракт пеларгонії. А як щодо підвищення опірності організму інфекціям та посилення імунної відповіді? Будь ласка – цинк та шипшина. З носа через нежить не виводиться густий слиз – є дія первоцвіту, вербени та бузины, що полегшують його розрідження. Виявлено запалення і набряк слизової оболонки дихальних шляхів – допоможуть чебрець, солодка та фіалка. Ці ж рослини, а також плющ і вербена позитивно вплинуть на бронхи, якщо не вдається відкашляти мокротиння.

За складом Дефлю для прийому всередину практично однакові, а розрізняються вони за формою випуску та певними особливостями. Так, у сиропі, який розрахований передусім на дітей, вітамін С замінено на екстракт шипшини. У порошок для приготування запашного теплового напою більше пеларгонії та цинку, що буде корисно тим, хто хворіє, як то кажуть, на повну. До складу таблеток включено природний антибіотик лізоцим та троксерутин, що покращує стан судин, сприяє усуненню спазму та набряку.

Діючи у комплексі, компоненти кожного Дефлю для прийому всередину сприяють прискоренню одужання людей різного віку. Дефлю таблетки можна приймати дорослим та дітям з шести років, а сироп і саше – з трьох. Тримаючи оборону на другій лінії, вони добре підтримують організм у боротьбі із застудами та їхніми ускладненнями. Загальна перевага всіх трьох засобів – це склад з речовин, що не створені штучно, а існують у природі. Вдале їх поєднання у Дефлю сподобається більшості покупців аптек, що віддають перевагу переважно натуральним засобам та продуктам, які не містять потенційно шкідливих сполук, ароматизаторів, красителів тощо.

Отже, коли ГРВІ та застуди нагадують про себе, слід лише вибрати підходящий Дефлю з лінійки першої та/або другої лінії спротиву вірусам та бактеріям. І нехай ці збудники хвороб змінюються щороку – оборона за допомогою Дефлю буде корисною і надійною!

# ПОМІТНІШИЙ у новому дизайні!



# Парадокс здоровья, или Чем лучше, тем хуже

Современное общество тратит огромное количество времени, денег и усилий на медицинскую помощь и сохранение здоровья. И факты говорят, что делается это не зря. Продолжительность жизни растет, уровень детской смертности снижается, эпидемии идут на спад, появляются новые вакцины и лекарства. Но при этом субъективно самочувствие людей не улучшается. Опросы показывают, что все больше пациентов находят у себя тревожные симптомы, страдают хроническими болезнями и чувствуют общую неудовлетворенность здоровьем.

## Четыре фактора

Несоответствие между объективным и субъективным состоянием здоровья ученые заметили еще в 80-х годах прошлого века. Впервые его проанализировал и описал психиатр Гарвардского университета (США) доктор Артур Барски в статье под названием «Парадокс здоровья». Он выделил четыре основных фактора, которые способствуют развитию этого явления:

- Успехи медицины позволили значительно снизить уровень смертности от острых инфекционных заболеваний, что привело к сравнительно высокой распространенности хронических

и дегенеративных расстройств.

- Повышенное внимание общества к вопросам здоровья сподвигло людей к большему самоанализу и усиленному осознанию телесных симптомов и болезненных ощущений.

- Коммерциализация сферы здравоохранения и все большее внимание к ее вопросам в СМИ создали атмосферу опасений, отсутствия безопасности и тревоги в отношении болезней.

- Прогресс медицины ведет к нереалистичным ожиданиям того, что профилактике и лечению поддаются

практически все болезни, и на этом фоне неизбежные и неизлечимые недуги стали выглядеть еще страшнее.

Еще в 1988 году Артур Барски предупреждал, что врачам очень важно осознать эти парадоксы и научиться действовать так, чтобы не усугублять растущее недовольство населения своим здоровьем и медицинской помощью. Но к его советам никто не прислушался.

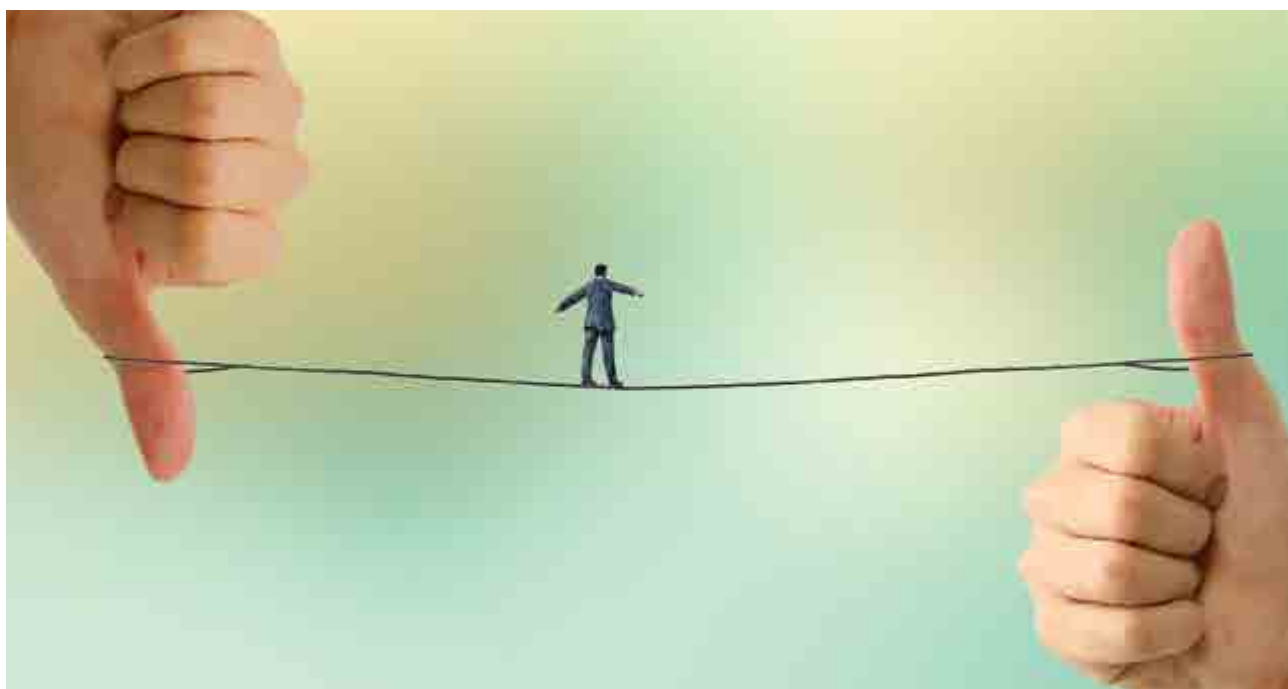
## Эффект ноцебо

За тридцать лет, которые прошли с момента публикации статьи доктора Барски, разрыв между объективным и субъективным состоянием здоровья общества только увеличился. Помимо четырех основных факторов под эгидой просветительской деятельности и профилактической работы свой вклад в него внесли и врачи. С их легкой руки общество стало уделять особое внимание таким состояниям, как аллергия, эпидемия ожирения, преддиабет, целиакия, гиполактазия, сезонное депрессивное расстройство (СДР), нарушение липидного обмена, синдром хронической усталости и пр. Осведомленность об этих угрозах значительно ухудшила субъективное самочувствие пациентов благодаря эффекту ноцебо.

25 лет назад в Калифорнийском университете была набрана группа добровольцев для участия в эксперименте по исследованию воздействия электрического тока на функцию мозга. Каждого из них предупреждали, что токи, проходящие по электродам, прикрепленным к их вискам, могут вызвать головные боли. И действи-

## Касается не только медицины

Парадокс, сформулированный Артуром Барски, касается не только медицины. Чем больше мир меняется в положительную сторону, тем критичнее мы к нему относимся. Так, хотя сегодня человечество достигло огромных успехов в решении множества проблем, например, значительно снизило уровень бедности, безграмотности, насилия и детской смертности, большинство людей продолжают считать, что мир катится в тартарары. По мнению психологов Гарвардского университета, это происходит потому, что, когда проблема решается, люди рефлекторно расширяют ее определение, а если она встречается реже – автоматически видят проблемы в большем количестве обстоятельств. Этот феномен подтверждается в лабораторных экспериментах. Так, участникам одного исследования предложили из серии фотографий выбирать лица, выражения которых вызывают у них опасения. Они отлично справлялись с этой задачей, однако как только количество злобных и гневных лиц в серии фото было уменьшено, участники эксперимента стали расценивать и нейтральное выражение лица как угрожающее. Это явление мы наблюдаем в повседневной жизни. Например, если судить по дебатам о феминизме, ситуация с правами женщин в западных обществах еще никогда не была столь плохой, как сейчас. И дело тут именно в том, что в вопросе равноправия было сделано так много положительного, что даже мелкие проступки теперь расцениваются как сексизм и женоненавистничество. Таким образом, когда мы достигаем больших успехов, наши беспокойство, злость и ярость распространяются на мелкие проблемы, которые раньше просто не попадали в поле зрения.



тельно две трети добровольцев пожаловались на них, несмотря на то, что в ходе эксперимента электрический ток даже не включали. Все это было затеяно, чтобы подтвердить влияние эффекта ноцебо, связанного с негативными ожиданиями. Так, если мы постоянно слышим от экспертов, что СДР часто возникает в зимние месяцы, то с приходом холодов начинаем искать у себя его симптомы и находим их, ведь головные боли и нарушения сна время от времени бывают у любого человека.

Согласно данным соцопросов, каждый 20-й житель Швеции страдает электрочувствительностью, связанной с воздействием электромагнитных полей, наводимых линиями электропередач, мобильными телефонами, wi-fi, микроволновыми печами, чайниками и другими электроприборами. Страдающие этим недугом сообщают о ряде симптомов, включая головные боли, головокружения, покалывание кожи, сухость в горле, раздражение глаз, проблемы с памятью и концентрацией внимания, боли в мышцах и суставах и пр. Однако нет никаких убедительных доказательств, что эти симптомы связаны с электричеством. Напротив, эксперименты показывают, что электрочувствительные люди ничем не отличаются от остальных, а о своих симптомах сообщают, только когда знают, что подвергнутся воздействию электромагнитных полей.

Ученые полагают, что помимо электрочувствительности такие состояния, как боль в спине, фибромиалгия, синдром хронической усталости, СДР и пищевая аллергия у большинства людей также имеют психологическую основу. Кроме того, постоянное беспокойство и тревога могут действительно повлиять на здоровье, например, вызвать повышение артериального давления. Таким образом, эффект ноцебо, в котором, по крайней мере частично, виновата наша чрезмерная осведомленность, вредит нашему самочувствию.

### На краю пропасти

Очевидно, что в самом ближайшем будущем парадокс здоровья будет приобретать все большие масштабы. Развитие технологий и персонализированной медицины уже сегодня меняет наше отношение к системе здравоохранения. Если еще 50 лет назад передовые диагностические тесты и медицинские приборы имелись только в медучреждениях, то сегодня они в распоряжении пациентов. Телефоны, фитнес-трекеры, умные часы и браслеты отслеживают физическую активность, качество сна, сердечный ритм, уровень стресса. В любой момент мы можем обратиться домашним тонометром или глюкометром, а также приобрести различные диагностические тест-полоски. Частные лаборатории выполняют самые разнообразные анализы

и тесты. При желании несложно сделать и расшифровку своего генома, которая предупредит о риске конкретных заболеваний.

Эти отдельные технологии слились в единую идеологию расширения прав и возможностей пациентов. С их помощью люди вскоре сменят роль пассивных получателей медицинской помощи на активных участников системы здравоохранения, поскольку смогут самостоятельно не только собирать, но и оценивать медицинскую информацию при помощи специальных программ. В итоге это значительно улучшит систему здравоохранения, поскольку позволит выявлять болезни на ранних стадиях, подбирать более эффективное лечение, уменьшать количество побочных эффектов.

Технологии решат многие проблемы, связанные со здоровьем, но в то же время немедленно создадут новые. Из-за парадокса здоровья многие пациенты будут излишне реагировать на ложные тревоги или, напротив, получат необоснованное чувство безопасности.

В любом случае новые технологии заставят нас фокусироваться на тех заболеваниях, которых пока еще нет, что превратит существующий разрыв между клиническим благополучием общества и самочувствием отдельного пациента в настоящую непреодолимую пропасть.

**Ольга ОНИСЬКО** ■

# Наука – свет, а неученье – болезни

Известно, что многие недуги, например ожирение, кариес, сахарный диабет, во многом обусловлены генетической предрасположенностью. Долгое время считалось, что этот фактор обойти нельзя. Уж если человек получил при рождении определенный набор «плохих» генов, его риски заболеть останутся высокими на протяжении всей жизни. Однако последние исследования ученых показывают, что образование может бросить вызов генетическому детерминизму.

## Лишний год обучения

В 1972 году в Англии, Шотландии и Уэльсе обязательное школьное образование было увеличено на один год, т.е. те, кто родился в 1956 году, заканчивали обучение в 15 лет, а рожденные в 1957-м оставались за партами до 16. Спустя 45 лет Центр экономических и социальных исследований USC Dornsife провел исследование, изучив геномы и медицинские данные 250 тыс. человек. Ученые рассматривали несколько показателей здоровья, в том числе индекс размера тела, который складывается из индекса массы тела, процентного содержания жира в организме и соотношения окружности талии и бедер. Они объединяли медицинскую информацию с полигенными баллами – инструментом, который, учитывая вариации по всему геному человека, позволяет определить, какое влияние наследственность оказывает на здоровье.

Исследователи выявили интересную закономерность – лишний год, проведенный в средней школе, значительно снизил влияние генов на то, будет ли человек страдать ожирением в зрелом возрасте. Так, если до реформы образования 1972 года нездоровый размер тела имели 31% пациентов с самым высоким генетическим риском, то после нее этот показатель снизился до 18%. Другими словами, образование значительно снизило роль наследственности в наборе лишнего веса.

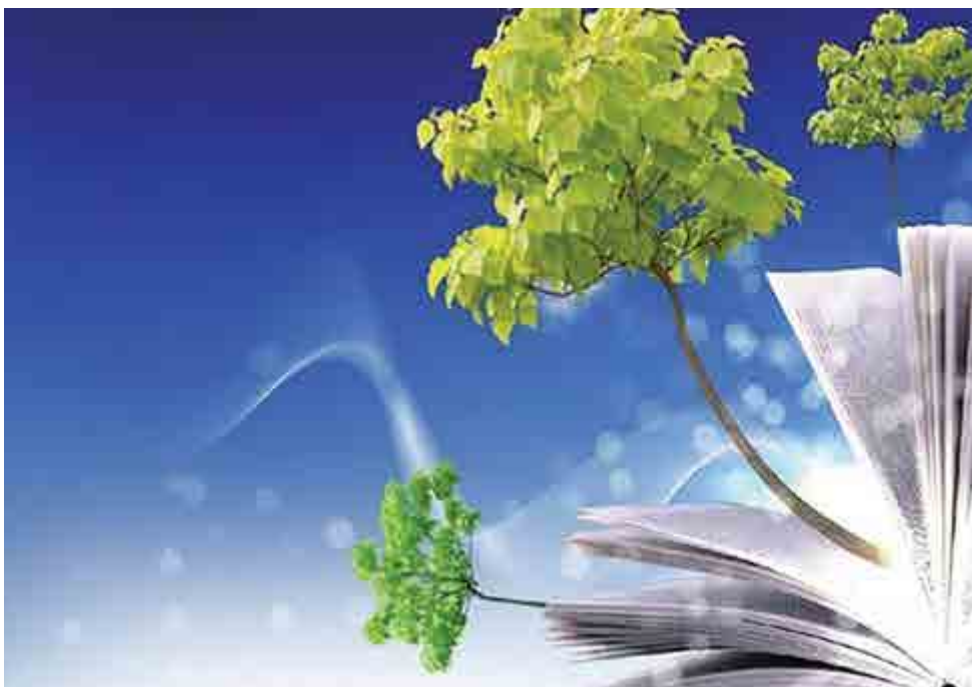
## Меньше учишься – больше жалуешься

Связь между уровнем образования и здоровьем неоднократно отмечали и другие исследователи. Так, в США в

2008 году разрыв в ожидаемой продолжительности жизни между наиболее и наименее образованными жителями страны составил 14 лет для мужчин и 10 лет для женщин. Американские ученые отмечают, что люди с плохим образованием чаще сталкиваются с хроническими заболеваниями. Например, в 2011 году в этой стране распространенность сахарного диабета второго типа составила 15% среди взрослых без высшего образования и всего 7% среди выпускников колледжей. Наряду с более высокими показателями заболеваемости среди американцев, не имеющих высшего образования, весьма распространены жалобы на головные боли и боли в спине, связанные со стрессом или депрессией.

## Образование родителей и здоровье детей

Положительное влияние образования на уровень здоровья не только преодолевает плохую генетическую предрасположенность, но и передается по наследству. В 2016 году эксперты Университета Билефельда (Германия) по заказу немецкой медицинской страховой компании DAK проанализировали данные 600 тыс. детей и 430 тыс. взрослых и пришли к выводу, что у более образованных родителей растут более здоровые дети. Девочки и мальчики в семьях с низким уровнем образования обоих родителей в три раза чаще страдают кариесом или избыточным весом по сравнению со своими сверстниками,



родители которых имеют высшее образование.

Конечно, врачи давно предполагали, что многие диагнозы детей напрямую определяются тем образом жизни, который ведут их родители. Однако исследование показало, что неравенство среди семей, связанное с уровнем образования и отражающееся на состоянии здоровья, значительно масштабнее, чем считалось ранее. Так, дети в возрасте 5–9 лет, чьи родители не получили высшего образования, в 2,8 раза чаще имели кариес, в 2,5 раза чаще – избыточную массу тела и почти в 1,5 раза чаще – задержку развития и речи.

Аналогичная картина наблюдается и в США. С конца 80-х годов распространенность детского ожирения среди девочек в домохозяйствах, возглавляемых взрослыми со степенью бакалавра, увеличилась на 31%, а в домохозяйствах, возглавляемых взрослыми без диплома, – на 97%.

### Механизмы влияния

Социологи выделяют несколько основных механизмов положительного влияния хорошего образования на здоровье.

- **Условия труда.** Люди с более высоким уровнем образования работают в лучших условиях и меньше рискуют жизнью и здоровьем. Они чаще устраиваются на работу, которая обеспечивает им определенные льготы, например медицинское страхование, оплачиваемый отпуск и пр.

- **Высокий доход.** В среднем люди с высшим образованием зарабатывают больше тех, кто закончил только среднюю школу. Высокий уровень дохода позволяет покупать здоровую пищу, оплачивать занятия спортом и медицинские услуги.

- **Место проживания.** Высокий доход позволяет жить в хорошем районе с благоприятной экологической обстановкой, зелеными зонами для прогулок, низким уровнем преступности, свободным доступом к первичной медицинской помощи.

- **Защита от стрессов.** Финансовая подушка и востребованность на рынке труда также защищают от стрессов, которые сопровождают социальные и экономические трудности.

- **Доступ к ресурсам.** Образование расширяет социальные связи, которые обеспечивают доступ к финансовым, психологическим и эмоциональным ресурсам, что также может помочь уменьшить трудности и стрессы, негативно влияющие на здоровье.

- **Просвещение и поведение.** Помимо лучшей работы, образованные люди имеют больше шансов узнать о здоровом способе жизни, поскольку они более восприимчивы к кампаниям по санитарному просвещению. Их поведение реже бывает нездоровым или рискованным. По статистике они меньше курят, употребляют наркотики и алкоголь, сталкиваются с насилием, что снижает их шансы заболеть или получить травму.

- **Медицинская грамотность.** Анализ медицинской грамотности показал, что такие пациенты лучше понимают свои медицинские потребности, эффективнее общаются с врачами и фармацевтами. Они уделяют больше внимания профилактике, реже пользуются услугами неотложной помощи и попадают в больницу, внимательнее принимают лекарства и правильнее интерпретируют инструкции к ним.

### Обратная зависимость

Помимо прямой социологи отмечают и обратную причинность – плохое здоровье может помешать обучению. Так, часто болеющие дети вынуждены периодически пропускать занятия, что не лучшим образом сказывается на их успеваемости. Некоторые хронические заболевания, например бронхиальная астма, снижают

Вкладывая деньги в образование своих детей, родители в конечном счете укрепляют их здоровье, защищая от хронических заболеваний и уменьшая влияние неблагоприятных наследственных факторов.

концентрацию внимания ребенка. Кроме того, на школьные успехи также могут повлиять проблемы со зрением, слухом, вниманием, поведением или когнитивными навыками.

Постоянное воздействие стрессовых факторов на малышей ясельного и дошкольного возраста также может негативно влиять на их здоровье в зрелом возрасте. Так нарушается развитие эндокринной и иммунной систем, заставляя организм вырабатывать гормоны стресса и белки, вызывающие хроническое воспаление и негативные изменения в ДНК. Частые стрессы в раннем возрасте негативно влияют на развитие мозга, когнитивные функции и поведение ребенка, что также может объяснить низкую успеваемость и трудности в учебе. В подростковом же возрасте стресс часто провоцирует нездоровое поведение, например, употребление чрезмерного количества сладостей, курение, склонность к насилию. Все это оказывает влияние на здоровье десятилетия спустя.

### Что дешевле: образование или здоровье?

Сегодня, когда все развитые страны мира сталкиваются с беспрецедентным ростом медицинских расходов, взаимосвязь образования и здоровья приобретает огромное значение. Люди с плохим образованием просто не выгодны государству с экономической точки зрения. Они меньше зарабатывают и меньше тратят, но в то же время требуют значительных расходов на лечение, которые так или иначе ложатся на плечи остальных, более образованных и здоровых налогоплательщиков.

По мнению экспертов, остановить растущие затраты на здравоохранение можно при помощи инвестиций в образование, а также проводя политику, направляющую детей на продолжение обучения после окончания средней школы. Подобной же стратегии должны придерживаться и родители.

Ольга ОНИСЬКО ■



# Харчування за Місяцем січень 2019 року

Астрологи вважають, що, перебуваючи під впливом кожного зі знаків Зодіаку, Місяць змінює наше самопочуття і навіть кулінарні вподобання. Урахування цих ритмів може допомогти скласти свій персональний графік для розвантаження системи травлення, або, навпаки, багатого застілля.



**1 січня – 25 місячний день, Скорпіон.** Віддайте перевагу вуглеводистій їжі.

Не розпочинайте день з учорашнього святкового холодцю. Випийте дві склянки води, а потім приготуйте вівсянку, заправте її сиродавленою олією – розторопші, маслиною чи соняшниковою. А вже після цього можете смакувати стравами з холодильника.



**2–4 січня – 26–28 місячні дні, Стрілець.** Активна кровоносна система. Це чудові дні для розвантаження

і профілактики серцево-судинних захворювань. У період між святами – від Нового Року до Різдва – дайте можливість організму відпочити. Доречною зараз буде профілактика тромбозу і атеросклерозу: натщесерце – фреш із моркви, селери, гарбуза, буряка з додаванням кількох стеблин свіжої м'яти; протягом дня – імбирний, обліпиховий та калиновий чай з медом. Цукор, жирне і солоне краще виключити з раціону. Якщо ви не постуєте, нежирне м'ясо або рибу відваріть або приготуйте на пару чи на грилі. Подавайте із свіжими овочевими салатами, приправленими яблучним оцтом або соком лимона. Нехай на столі цілий день буде багато фруктів, горіхів, сухофруктів.



**5 січня – 29 місячний день, Козеріг.** Якщо закортить солоного, то знайте – такий вплив зодіакального

сузір'я. Подайте до столу шматочок солоної риби, сирну нарізку. Пообідайте розсольником, капустаком, а на вечерю зробіть вінегрет. Для крові корисною буде невелика кількість роже-

вої морської солі. Приправляйте нею салати, супи, каші уже в тарілці, щоб не зруйнувати її корисні інгредієнти.



**6 січня, 3:28 – 1 місячний день, Козеріг.** Сонячне затемнення. З 9:00

розпочинається другий місячний день, він оптимальний для розвантаження. Голодування аж до вечері буде сприятливим. Хто постував – розговіюється, хто утримувався від їжі з інших причин – також можуть насолодитися смачною їжею на Свят вечір.



**7–9 січня – 3 та 4 місячні дні, Водолій.** Вранці натщесерце випийте столову

ложку сиродавленої олії (ляної), розторопші, гарбузової, кунжутної або їхнього поєднання). А їсти

в ці дні краще традиційні різдвяні страви.



**9 січня – 5 місячний день, Водолій.** Їжа гарно засвоюється. Сміливо на-

кривайте стіл за схемою «повна чаша». Тільки не зловживайте шкідливими продуктами. Увечері, після холодного зимового дня, можна випити глинтвейн або просто трохи червоного вина перед вечерею.



**10–11 січня – 6 і 7 місячні дні, Риби.** Вуглеводиста їжа гарно засвоюється.

Зранку готуйте смачну цільнозернову кашу та заправляйте її рослинними оліями першого холодного віджиму. Можна також вживати хліб з цільного зерна без загрози швидко набрати вагу. Такий хліб містить бага-





то вітамінів групи В, корисних для нервової системи. Вітаміни групи В містяться у гречці, кукурудзі, сої, горосі, зелених овочах – шпинаті, капусті, у фруктах – авокадо, бананах.



**12–14 січня – 8, 9 та 10 місячні дні, Овен.** Рекомендована білкова їжа у поєднанні з овочевими сала-

тами. Проста квашена капуста або салат з моркви, по-різному приправлені, стануть вам і їжею, і ліками. Зранку випийте сік-фреш з моркви, селери, моркви, гарбуза. Вуглеводи у ці дні споживайте якнайменше, тоді кровоносна система працюватиме краще. Через 1,5–2 години після прийому їжі випийте чай з кропивою, цикорієм, ехінацеєю. М'ясо або рибу готуйте на пару, відвареними або на грилі. Якщо ви відмовились від тваринного білку, в пригоді стануть пророщені бобові та зерна – сочевиця, нут, сонях, пшениця, овес. З них можна готувати страви або просто додавати у салати.



**15–16 січня – 11 та 12 місячні дні, Тілець.** Вразливі горло, ніс та вуха. Щоб зменшити ризик хвороб, їжте салат зі свіжої капусти, ячмінну кашу або суп з додаванням фенхелю. Обмежте споживання виробів із рафінованого борошна, полірованих круп, картоплі, напівфабрикатів, пастеризованого молока, молочних каш – такі продукти спричиняють накопичення слизу. Якщо ви зробите свій раціон на

50% сирих (овочі, фрукти, зелень), на 25% білковим, а на решту 25% – із корисних вуглеводів (неполірованих круп, запеченої у фользі або відвареної «у мундирах» картоплі, нерафінованих олій), то взимку хворітимете менше. Щоб утамувати потребу у натрії (сіль), випийте зранку сік селери, капусти, моркви, гарбуза або зробіть з цих овочів салат. На обід можна зготувати розсольник, капустяк з чорним хлібом, а на вечерю – вінегрет, до якого додати шматочок малосолоного оселедця.



**17–18 січня – 13 та 14 дні місячні дні, Близнюки.**

Вплив цього сузір'я провокує нас на вживання жиренького. Жир – необхідна складова метаболізму. Але існують «добрі» і «недобрі» жири. Перші – натуральні: свіже сало, сиродавлена рослинна олія, несмажена і нерафінована. Другі «недобрі» – смажене сало та/або бекон, ковбаса, рафіновані олії, маргарини, спреди. Рекомендовано зранку випити чайну ложку олії або суміші олій – гарбузової, горіхової, розторопші, кунжуту, конопляної або іншої. У ці дні дозволяйте собі каву або чай з вершками, з'їжте сир зі сметаною; до борщу візьміть шматочок свіжого сала. Якщо зварите кашу – покладіть трохи більше вершкового масла або рослинної олії.



**19–20 січня – 15 та 16 місячні дні, Рак.** Це дні користі від вуглеводистих продуктів. Щоб не набрати вагу, вживайте тільки вироби з цільнозернового борошна – хліб, макарони, печиво. Магазинні солодоці з високим вмістом цукру замінійте фруктами і сухофруктами. Чай з цикорієм і м'ятою поліпшить травлення і допоможе організму впоратися із святковими навантаженнями.



**21–22 січня – 16 і 17 місячні дні, Лев.** Білок і овочі – найкраща їжа у ці дні, але обережіть серце. Пийте настій м'яти, меліси, глоду, листя суниці та калини. Корисний для серця вітамін Е та лецитин, що міститься у зародках злакових. Для гарного току крові необхідно мати чисті судини – тож їжте помідори, пийте морквяний сік. У салати додавайте столову ложку яблучного оцту (регулює діяльність

серцево-судинної системи, виводить холестерин, підвищує гемоглобін). Свіжа м'ята – профілактика тромбозів. Заведіть у себе на підвіконні горщик із кущиком м'яти і вживайте її свіжою до салатів та десертів.



**23–24 січня – 18 та 19 місячні дні, Діва.** Потрібно

поберегти органи травлення, бо у ці дні може закортіти солоного. Звечора запарте настій з реп'яшку, м'яти, календули, ромашки та випийте його зранку натщесерце. Після цього через 20–30 хвилин з'їжте вівсяну кашу на воді з морською сіллю без молока і без цукру. Візьміть з собою на роботу шматочок сиру та овочі.



**25–26 січня – 20–21 місячні дні, Терези.** Слід бути уважними до роботи нирок та сечового міхура.

Корисно пити напар трав: цмину піскового, подорожника, хвоща польового, шавлії з додаванням меду. Для профілактики захворювань сечового міхура зранку натщесерце їжте ячмінну кашу, заправлену оливковою олією, та салат з редьки, фенхелю, петрушки. Трохи більше і жирніше – це якраз про ці дні: вершки до кави, сметана і свіже сало до борщу. На ніч можна випити кефір жирністю 2,5% або зварити рисову кашу і додати в неї вершків.



**27–29 січня – 22–24 місячні дні, Скорпіон.** Їжа

має бути переважно вуглеводистою. Не змішуйте її з білковою. Обов'язково почніть день з каші – цільнозернової вівсяної або гречаної. Круп'яні супи, картопляні страви з салатами та заспокійливі чаї з мелісою, м'ятою, калиною збережуть вам здоров'я і гарний настрій.



**30–31 січня – 25 та 26 місячні дні, Стрілець.** Можливе

напруження венозної системи, підвищена активність органів почуттів, посилення кровотоку. Скористайтеся цією нагодою, щоб «почистити» судини. Випийте зранку напар кропиви, чабрецю, материнки з калиною і медом. Пісне м'ясо, риба з овочами, фрукти і соки – найкраща їжа для цих днів.

**Людмила ВЕСПЕР,** ■  
дієтолог, фітотерапевт



# Три источника счастья

От чего зависит наше умение радоваться жизни: достается по наследству от бабушки, формируется в зависимости от внешних обстоятельств или этот навык можно приобрести? Похоже, у каждого из нас есть собственная связка ключей к счастью – и мы действительно можем увеличивать или уменьшать их количество.

## Гены и гормоны

Наблюдая, как один человек легко и радостно порхает по жизни, не задерживаясь на трудных этапах, а другой медленно и печально ползет, подбирая жалкие крохи счастливых моментов, наши далекие предки придумали концепцию «на роду написано» и «на все воля Господня». Но действительно ли человечество с рождения делится на Счастливых и Несчастливых? Пять лет назад ученые в Англии и США, изучая геном человека, обнаружили, что ген 5-HTTLPR отвечает за серотониновый синапс – отросток нервной клетки, который воспринимает и транспортирует «гормон радости» (на самом деле – медиатор) серотонин. У разных людей этот ген может быть длиннее либо короче, а значит, и качество передачи серотонина оказывается лучше или хуже. Короткая версия гена вызывает predisposition к клинической депрессии. Так что доля истины в умении радоваться жизни «по наследству», безусловно, есть.

Однако заложенное в нас генами можно корректировать воспитанием. Психологи Университета Денвера (США), изучив ген 5-HTTLPR почти у 3 тыс. детей в возрасте 8–15 лет, обнаружили, что его короткая версия не оказывает на формирование характера решающего влияния. Они рекомендуют чуть ли не с рождения обучать детей навыку радоваться жизни, фиксировать их внимание на приятных событиях, каждый вечер перед сном перечислять, что хорошего произошло с ними за день и быть благодарными за эти моменты.

Что касается самого серотонина, вещества, которое делает нас бодр-

ми и оптимистичными – оно вырабатывается в организме, и все, что требуется от нас, – это поставлять ему достаточное количество сырья. Для серотонина такое сырье – аминокислота триптофан, которая содержится в белковой пище: мясе, птице, морской рыбе, сое, молочных продуктах, орехах, яйцах. Ценными источниками триптофана служат также цельнозерновые продукты, зеленые овощи и черный шоколад – этот антидепрессант был известен задолго до того, как ученые открыли серотонин.

Впрочем, самый простой способ сделать себя счастливым – это спорт и награды за проделанную работу. Физическая активность запускает механизм выработки ваших личных наркотиков эндорфинов, а похвала встраивается в физиологический механизм вознаграждения, в котором задействован нейромедиатор допамин.

Итог: даже если три поколения семьи страдали от острого ощущения пустоты и никчемности бытия, у нас все получится, если мы начнем бегать по утрам и вознаграждать себя кусочком шоколада после каждой пробежки.

## Общество и общение

Есть такой любопытный рейтинг стран – Happy Planet Index, он же международный индекс счастья. Его создание – попытка отобразить реальное благополучие нации, которое не зависит от экономических показателей. Когда в 2006 году исследователи фонда New Economic Foundation, предложившие этот индекс, взяли за изучение стран мира, самыми счастливыми оказались три, мягко говоря, не самые передовые: Вануату, Колумбия и Коста-Рика. Такие стран-

ные, на первый взгляд, результаты объясняются тем, что исследователи рассчитывали индекс по трем критериям: субъективная удовлетворенность гражданами своей жизнью, ожидаемая продолжительность жиз-



ни и так называемый экологический след – расход ресурсов с таким расчетом, чтобы они оставались и будущим поколениям. А по последнему показателю развивающиеся страны значительно опережают развитые.

Наконец, недавно появился еще один рейтинг – от ресурса Jetras, который помогает размещать контент в социальных сетях. С его помощью искали самые счастливые страны мира, исходя из того, как часто их жители постят в Instagram свои фото с улыбкой и как много их «лайкают». Оказалось, что больше всех в мире улыбаются жители Латинской Америки – на первом месте Бразилия, за ней идут Колумбия и Боливия. Хотя, казалось бы, экономическое положение этих стран оставляет желать лучшего.

И все же, почему умение радоваться жизни присуще жителям беднейших регионов мира, у которых нет уверенности в завтрашнем дне, ста-

бильных доходов, а порой и гражданских свобод? Возможно, потому что счастье нужно искать на своем месте и радоваться тому, что есть?

– Чем более замкнуты и изолированы социальные группы, тем более пропагандируется идея быть счастливым с тем, что имеешь: в этом браке, с этой профессией, в этом городе и стране, – утверждает Юрий Швалб, доктор психологических наук, доцент кафедры социальной психологии Киевского национального университета им. Т.Г. Шевченко. – Идея поиска счастья и удовольствий, представление о том, что радость ждет где-то в будущем – относительно недавние, это продукты европейской культуры XIX века. А вечный поиск, ожидание счастливой жизни часто приводит к тому, что радость в настоящем не ощущается, в этой картине мира ее просто не может быть здесь и сейчас.

Итог: если нам не повезло и мы родились в стране, где с уверенностью в собственном будущем и экологической обстановкой все хуже, чем хотелось бы, то самое главное для счастья – это прочные горизонтальные связи (круг близких), умение довольствоваться самым необходимым и находить радость в том положении, где мы находимся сейчас.

### Настроения и надежды

Герой Робина Уильямса в фильме «Король-рыбак» говорил, что для счастья достаточно трех вещей: уважения к любым формам жизни, хорошей работы кишечника и темно-синего блейзера. В этих шутках тоже есть доля шутки – наличие у человека подобной «программы-минимум» говорит о том, что радоваться жизни он умеет. Другой вопрос, что иногда этого набора оказывается недостаточно для счастья.

– Умение получать удовольствие от жизни – необходимое условие для счастья, но само по себе счастье как переживание не зависит от количества удовольствий, – рассуждает Юрий Швалб. – К психотерапевтам часто приходят обеспеченные люди, которым доступны любые удовольствия, но радости у них при этом почему-то нет. Обучая таких пациентов заново радоваться жизни, мы начинаем с тела, с физических потребностей. В ход идут элементарные вопросы: что именно я хочу сейчас съесть? Если

Для повышения уровня радости не обязательно покупать абонемент в спортзал: по данным исследователей Пенсильванского университета (США), улучшают настроение всего семь минут физических упражнений в день.

это, допустим, йогурт, то какой? Когда мы учимся получать удовольствие от простых вещей, восстанавливаем связь с телом, со своими потребностями, а значит, нам легче достичь состояния счастья – такого, каким мы его себе представляем.

Как показывают исследования, для того чтобы радоваться жизни, нужно уметь сосредоточиваться на собственных успехах и не ориентироваться в этом на других – проще говоря, не завидовать. А зависти в нашей жизни больше, чем кажется. Юрий Швалб привел результаты своих опросов, по которым почти 70% участников психологических и бизнес-тренингов на вопрос «завидуете ли вы успехам других?» решительно отвечали «нет». Однако когда их просили описать себя в ситуации успеха и определить, что чувствуют по отношению к вам другие люди, почти все отвечали «зависть». Умение сопереживать другим, подключаться к ним не только в горе, но и в радости – один из важных источников собственного счастья.

Еще одно важное умение для ощущения радости – способность отдавать и делиться. Помните про допамин? Так вот, допаминное подкрепление включается в том числе и тогда, когда мы что-то безвозмездно дарим другому, и даже тогда, когда мы наблюдаем за тем, как это делают другие. Альтруизм, оказывается, заложен в нас эволюционно. Исследователи вычислили даже количество времени, которое нужно тратить на помощь другим, чтобы самому хорошо себя чувствовать, – 100 часов в год. На что их тратить – на волонтерство или на сидение с соседским ребенком – это уже наш личный выбор.

Итог: можно ли научиться и научить других быть счастливым? Можно, но для успешного усвоения уроков нужно, чтобы были пройдены два предыдущих этапа: простые физические радости и устойчивые социальные связи. Без этого ни один гуру не сможет заставить нас верить в то, чего нет.

**Виктория КУРИЛЕНКО** ■



# Долой корпорацию монстров!

Игрушки моего сына делятся на две категории «любимцы» и «ненравцы». Последние пылятся месяцами и покорно ждут, когда хозяин сменит гнев на милость и вернет их из ссылки. Всех аутсайдеров объединяет одно качество – сыну не нравится их «выражение лица». Как-то я решила к ним присмотреться и согласилась со своим мальчиком: физиономии у большинства не из приятных. И это аргумент, ведь, если верить психологам, игрушки влияют на формирование характера, а значит, к их выбору нужно подходить ответственно.

## Агрессивные и пугающие

Детские психологи встревожены: магазины завалены игрушечными монстрами, сомнительного вида пришельцами и жуткими роботами. А ведь чем больше агрессивных изображений видит вокруг себя ребенок, тем больше агрессии накапливается в нем самом. Страшилища, взирающие на детей с полок с игрушками, переселяются в их ночные кошмары, а днем становятся причиной вспышек раздражительности и ярости.

Не менее популярные игрушки с электронной начинкой тоже, по мнению психологов, далеки от идеала. Говорящие куклы, медведи, мобильные телефоны, повторяющие один и тот же набор фраз, тормозят полет детской фантазии и фактически не

подчиняются своему хозяину, ведь ребенок не может говорить за своего плюшевого друга. Но, пожалуй, максимальная лавина критики специалистов вылилась на хорошенькую головку любимицы современных девочек – куклы Барби. Как утверждают специалисты, увлечение Барби меняет психологию девочек: у них развивается несвойственная детям манерность, холодность и ранняя сексуальность.

– На основе игрушек у детей формируется идеал своего «я», – утверждает Елена Вознесенская, кандидат психологических наук, старший научный сотрудник Института социальной и политической психологии АПН Украины. – Но достижение идеала, который представляет кукла Барби, человеку недоступно. Женщина с такими

пропорциями просто не выжила бы: ее ноги и шея непомерно длинные, талия невероятно тонкая, грудь, правда, вполне реалистичная. Но к чему эта деталь взрослой физиологии маленьким детям? В сознании девочек закрепляется установка: вот они – пропорции счастливой, благополучной и красивой жизни. К сожалению, эта игрушка формирует определенное отношение к женщине. В придачу к Барби прилагается целая куча расчесок, зеркалец, косметичек, нарядов – это, безусловно, важный этап в развитии девочки, но не единственный. Я не выступаю за изъятие Барби из продажи, но и не приветствую, когда эту игрушку делают культовой, заваливая детскую десятку разновидностями этой куклы.

По мнению Елены Вознесенской, есть еще одна неприятная тенденция в игрушечной индустрии – инфантилизация детей. Рекомендованный возраст игрушек на два-три года отстает от реального. То, чем дети могут играть в один год, предписывается с трех лет, игрушки, вполне подходящие для трехлетнего ребенка, рекомендуются с шести. Создается впечатление, что производители не знают ничего о детях, ведь их указания не соответствуют реальному развитию.

## Подбираем по возрасту

Психологи отмечают, что правильные игрушки должны отвечать нескольким несложным критериям. Прежде всего, ребенку важно четко понимать их суть. Для этого игрушка должна быть привлекательной для



малыша, иметь спокойные, нейтральные и натуралистические цвета (лучше, чтобы слон был серый, а не синий, поросенок – розовый, а не зеленый) и соответствовать возрасту ребенка. Малышу первого года жизни специальные игрушки не нужны за исключением разноцветных кубиков, фигурок других геометрических форм. В это время интересы малыша сосредоточены вокруг предметов, которыми оперирует мама: кастрюли, ложки, мобильный телефон. Он учится играть ими по принципу подражания. В этом возрасте для ребенка важны резиновые игрушки (для развития пальчиков рук) и меховые (для тактильного опыта).

К двум годам нужны уже куклы и машинки, причем и то, и другое – детям обоих полов. До трех лет малыш воспринимает себя ребенком вообще, а не именно «мальчиком» или «девочкой». Социальный запрет для девочки на активные игры или на игры с куклой мальчику трудно назвать удачным. Хотя бы потому, что игровой опыт с куклами поможет мальчику в будущем проявлять сострадание и заботу, в конце концов, может даже создать предпосылки стать хорошим отцом, а не стесняться катить по улице коляску.

В возрасте четырех-пяти лет детей заинтересуют настольные игры с движением фишек, пазлы, домино, всевозможные конструкторы. Отлично, если они созданы на основе натуральных материалов – дерева, качественного картона, а также из безопасных видов пластмассы. Прекрасно, когда игруш-



ки вы мастерите вместе с ребенком. Создавая их своими руками, мама вкладывает в них свою любовь и заботу, и на энергетическом уровне это, безусловно, чувствуется. Отлично, если они будут из натуральных материалов – кожи, хлопка, шерсти – такое сырье несет в себе живую энергию.

Игрушек в детской не должно быть слишком много (иногда таким образом родители покупают себе свободное время: я тебе подарил игрушку, вот и иди, поиграй). Но вместе с тем желательно, чтобы они были разнообразными.

### Критерии безопасности

Важно, чтобы был соблюден еще один важный критерий выбора – безопасность игрушек. Однозначно не стоит покупать ярко окрашенные. Как правило, чем более ядовитый цвет, тем дешевле использован-

ный краситель и тем выше вероятность токсичности этой «красоты». Кроме того, неестественные цвета неблагоприятно воздействуют на психику ребенка – раздражают или угнетают. Не стоит увлекаться игрушками «повышенной лохматости». Обычно они обильно «линяют», особенно если ворс невысокого качества, и могут быть источником инфекции, легко собирая бактерии (мягкие игрушки следует регулярно стирать). Кстати, плюшевых зверушек ни в коем случае не стоит покупать на уличных лотках – они легко впитывают выхлопные газы и могут стать провокаторами аллергических реакций у детей.

Проверяя игрушку на безопасность, следует ориентироваться на несколько критериев:

- **Безопасная конструкция.**

Прочный корпус, отсутствие острых углов, мелких деталей, которые ребенок может проглотить или вдохнуть, и длинных (более 20 см) веревочек, в которых легко запутаться.

- **Не резкое звучание.** Слишком громкие или пронзительные звуки могут навредить слуху ребенка, к тому же они раздражают родителей – так и хочется выбросить это чудо техники в окно.

- **Безопасный материал и покрытие.** «Мажущих» красок, соединений фенола (издающих характерный запах формалина) и бензола (запах, напоминающий жасмин) быть не должно!

- **Гигиеничность:** если игрушку нельзя мыть или стирать, очень скоро она станет рассадником бактерий или пылесборником.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

### Пять самых опасных игрушек по рейтингу американского журнала Radar

- **Острые дротики Jarts.** Выпускались в 80-х годах прошлого века. На совести их создателей четыре смертельных случая среди детей и более 6 тыс. травм.
- **Набор для юных физиков.** Поступил в продажу в 1951 году. В него входили: счетчик Гейгера, спинтарископ, электроскоп, книга с базовыми знаниями по ядерной физике, а также образцы... урана-238! О том, что этот опасный элемент может вызывать лейкемию и другие виды рака, стало известно только несколько лет спустя. К счастью, по причине высокой стоимости набор был в продаже меньше года, но бед натворить все же успел.
- **Мини-гамак.** Выпускался в 80-е годы XX века. На его счету – десятки полузадушенных детей и подростков, едва не лишившихся жизни.
- **Забавная жующая кукла Cabbage.** В 1996 году ее вывела на рынок компания, которая производит также всенародных любимиц Барби. Куклу надо было кормить специальной пластмассовой едой, но по вкусу ей также пришлось пальчики и волосы непоседливых девочек.
- **Фигурка крылатой феи Sky Dancer.** Эта небесная танцовщица 1994 года была установлена на красивой подставке и оснащена мощным мотором, приводящим ее в движение. Если ребенок после запуска прикасался к игрушке, дело могло закончиться сломанными ребрами и выбитыми зубами.

# Зарядка позитивом от Татьяны Святенко

Есть два психотипа людей: Сальери и Моцарты. И те, и другие добиваются успеха, но если у Сальери колесо жизни катится со скрипом, то Моцарты шагают по жизненной дороге легко, на ходу выдавая гениальные произведения, мысли и проекты. Татьяна Святенко, профессор, доктор медицинских наук, дерматовенеролог высшей категории, эксперт Минздрава Украины, вице-президент Украинской Ассоциации врачей-дерматовенерологов и косметологов, безусловно, Моцарт по своей натуре. Она играючи пишет книги и ведет блог, руководит двумя клиниками в Днепре, преподает студентам, принимает пациентов, которые едут к ней со всех концов страны, путешествует, сажает цветы и заряжает всех позитивом.

## Правильный выбор

С Татьяной Викторовной мы познакомились заочно. В издательстве «Каламар» готовилась к выходу первая книга для детей «Михлик іде на море» ее авторского просветительско-



го проекта, а я писала на нее рецензию. Идея издания была классной – изложить врачебные рекомендации о защите детской кожи от солнца доступно и понятно для совсем юных читателей, чтобы они с младых ногтей впитывали информацию о здоровом образе жизни и напоминали о ней родителям. Книжка получилась супер, как и ее продолжение с весенними рекомендациями, вышедшее в «Каламаре» перед Новым годом, – «Рукavicка для носа». Я тогда еще удивлялась, откуда у человека с такой нагрузкой и уровнем ответственности есть время, силы и вдохновение писать книги. А оказалось, что черпает ресурсы Татьяна Святенко из своей специальности, которую трепетно любит и не променяет ни на какую другую.

– С будущей профессией я определилась достаточно быстро. У моих родителей было много друзей медиков, иногда в детстве они брали меня в больницу на дежурства, и мне это очень нравилось, – вспоминает Татьяна Святенко. – До сих пор мама хранит тетрадь в клеточку, в которой я выписывала рецепты кукулам. А потом в подростковом возрасте я заболела, меня госпитализировали в кожный стационар. Там я и увидела, насколько невысокое качество медицинской помощи предлагалось пациентам. В те годы было не принято оспаривать решения врачей или искать альтернативу предписанному лечению. Мои родители

прилагали колоссальные усилия, чтобы как-то изменить ситуацию, но, увы – тщетно. И тогда я начала реально мечтать о карьере врача, который сможет оказывать необходимую помощь пациентам. Спасибо родителям – они вовремя заметили мою склонность к профессии и поддержали в стремлении стать медиком. Из всех наук в медвузе мне легче всего давались гистология, дерматология и латынь (именно в дерматологии наибольшее количество терминов на латыни. – **Авт.**). Эти дисциплины и определили мою специализацию. А еще у меня никогда не было брезгливости при посещении кожно-венерологических диспансеров. Если некоторые мои однокурсники брались за ручки дверей в стационаре через ткань халатов, то для меня такой проблемы не существовало вообще. Что интересно: изучая генеалогию семьи, я узнала, что моя прапрабабка в конце XIX века была известной целительницей, успешно лечившей заболевания кожи. Так что, уверена, мой выбор не случаен.

Начало карьеры Татьяны Святенко совпало с пиком кожно-венерологических заболеваний – лихие 90-е, секс снова легализован, в стране сифилис-бум. Многие недоумевали по поводу ее выбора. Можно ведь было посвятить себя какой-нибудь «чистой» специализации вроде кардиологии и лечить статусных пациентов. Но Татьяна ни минуты не колеба-

Татьяна Святенко со студентами

лась: окончила вуз с красным дипломом, поступила в аспирантуру, начала практиковать и получать удовольствие от понимания – сегодня снова кому-то удалось помочь. А когда делаешь свое дело с радостью, звезды и мироздание помогают тебе буквально во всем. Так что неудивительно, что карьера у отличницы и перфекционистки Татьяны Святенко сложилась удачно. Если очень коротко: она член Европейской Академии дерматовенерологии, профессор кафедры кожных и венерических болезней ГУ «ДМА Минздрава Украины», учредитель Центра дерматологии и косметологии профессора Святенко в Днепре, автор и соавтор более 400 научных статей, восьми патентов, десяти учебников и пособий для студентов и врачей, постоянный спикер международных конгрессов по дерматовенерологии, косметологии. Впрочем, процент везения и верного расположения звезд в истории успеха доктора Святенко глубоко второстепенный.

– Какие качества ведут в жизни к успеху? – переспрашивает Татьяна. – На этот счет мне нравится высказывание Уинстона Черчилля: «Успех – это наш путь от одного промаха к другому, который мы можем проделать, не вешая нос и не теряя оптимизма». И еще я совершенно согласна с фразой основателя концерна Panasonic, известного японского бизнесмена Коносукэ Мацусита, который сказал: «Принимай успех как подарок судьбы, а неудачу – как недостаток усилий». Для успеха важно иметь мечту, а путь к ней разделить на маленькие цели и двигаться к ним, ежедневно преодолевая препятствия-ступени. Это и есть моя формула успеха.

Кроме прочих важных качеств, ведущих к победам, в списке Татьяны и детский опыт, а именно моменты преодоления разных жизненных ситуаций, умение лавировать, обходить острые углы; освоение основ дипло-

Когда человек долго и старательно отдает силы некому проекту, формируется энергетический эгрегор этого проекта, который потом начинает возвращать энергию его творцу. Дерматология – тот самый эгрегор, с которым у Татьяны Святенко давно налажен энергообмен.



матии, внутренняя дисциплина, планирование будущих событий и отсутствие прокрастинации. В команде Татьяны Святенко нет сотрудников с привычкой откладывать дела на последний момент.

### Сила благодарности

Люди в медицине выгорают быстрее других. Чему удивляться: боль и страдания, ненормированный рабочий день, переутомление физическое и моральное, огромная ответственность плюс сформированные в обществе негативные ожидания от личности врача. Тех, кто нас лечит, не особо принято ценить, медику приходится тратить много душевных сил и времени на преодоление этих отрицательных установок. И тем не менее выгорание в профессии – не про Святенко, порой ей достаточно благодарных глаз одного-единственного пациента, чтобы полностью восстановить статус-кво.

– Самое тяжелое в профессии, когда ты знаешь, что можешь помочь, а человек в это не верит, сомневается в тебе; если он демотивировался или же ищет волшебную палочку, а то и кайфует в роли жертвы, – отмечает Татьяна Святенко. – Но сегодня был счастливый день: одна девушка, моя паци-

ентка, приехала издалека поблагодарить за то, что выздоровела – спустя полтора-два месяца от назначенного мной лечения. Это был очень долгий путь – ее ко мне. Мы нашлись спустя семь лет от начала ее болезни. Она не опустила руки, а искала, не отчаиваясь. Она могла исчезнуть после того, как лечение помогло, сделать вид, как иные, что помогло не то, что я назначила. Могла забыть обо мне, ведь ей стало гораздо лучше. Она могла, в конце концов, полениться ехать через всю страну ради того, чтобы обняться и сказать «спасибо». Но она приехала. И мы старались с ней обе не заплакать. Я знаю, что будем молиться друг о друге, потому что таких пациентов легко лечить, и они остаются в памяти врачей. И когда-нибудь в момент отчаяния, когда другой пациент будет мне мешать ему помочь, я вспомню и расскажу о ней.

Цинизм, равнодушие, тройные фильтры между врачом и бедой пациента – это совсем не про Татьяну Святенко. Ей присуще проклятие врача – сканирующий глаз, который помимо воли видит симптомы и ставит диагнозы собеседникам, случайным попутчикам, проходим. Можно пройти мимо человека с начальной формой псориаза, ничего не сказать

За минуту до операции



девушке в маршрутке с руками, отмеченными чесоткой, промолчать, видя, как мучается парень с розацеа на лице – всем ведь не поможешь. Но Татьяна не проходит мимо и не молчит, нет, сначала мучается: сказать или промолчать, но потом говорит, протягивает визитку, уговаривает прийти. И своих учеников она тоже обучает искусству видеть и не проходить мимо. А потом рождаются такие истории (из блога Татьяны Святенко): «На приеме девочка с женщиной лет 20. Пришли с цветами, обнимают, благодарят. Женщина рассказывает: «А нас к вам мужчина незнакомый направил. Мы в Испании на пляже отдыхали, он бежал мимо, увидел кожную проблему дочки. Говорит, вы откуда, девчонки? Земляки! Найдите Святенко в Днепре, она вам дочку вылечит. Она такое лечит... и на песке написал: «Святенко». Я за него свечку в церкви поставила».

### Индекс счастья

Писательский талант у медиков – известный феномен еще со времен Чехова и Булгакова. Интересно, что Татьяну Святенку на создание книг, статей, художественных постов в

Фейсбуке сподвигают не столько вдохновение и литературный драйв, сколько желание изменить восприятие личности врача в обществе.

– Блогерство не отнимает у меня много времени, но я вижу в этом одну из своих миссий. Например, достучаться до людей, рассказать им о профилактике кожных болезней. Сегодня соцсети – действенный инструмент, я веду свою страничку около пяти лет, но уже вижу результаты этой работы. Кроме того, мои мысли и заметки – попытка изменить восприятие дерматовенерологии внутри врачебных специальностей в Украине, а еще добавить позитива в восприятие личности украинского врача в обществе. Если бы мы все делали это, я и мои коллеги, – предпринимали маленькие шаги каждый на своем рабочем месте, думаю, в конце концов произошли бы глобальные перемены.

Откуда в человеке столько позитива, оптимизма и энергии? Дело в счастливой генетике или таланте видеть вокруг хорошее – этого вопроса не было в плане моей беседы с Татьяной Викторвной, но после сорока минут общения с ней он появился сам по себе.

– Не думаю, что ген счастья существует, – размышляет Татьяна Святенко. – На мой взгляд, умение ощущать себя счастливым – важный жизненный навык, которому надо научиться. В идеале – в детстве, как это делается в государствах, где правительство волнует уровень счастья жителей – той же Дании, Южной Кореи, Арабских Эмиратах. В отдельных странах даже созданы министерства счастья, и одна из их задач – объяснять родителям, как привить ребенку ощущение счастья с самого раннего детства. Например, фокусировать его внимание на приятных мелочах, вспомнить перед сном, что хорошего было сделано за сегодняшний день и последнее время. В моем случае концентрация на хорошем – приобретенный навык, важность которого я поняла буквально несколько лет назад. Теперь тренирую и возвращаю его в себе изо дня в день. Радуюсь выздоровевшему пациенту, хорошей прочитанной книге или фильму, успехам детей и студентов – в жизни много позитивных моментов, нужно только уметь их замечать. А еще у меня есть прекрасная отдушина – садоводство. Обожаю выращивать цветы! Когда нужно переключиться, выдернуть себя из негатива и вернуть в позитив – забочусь о растениях.

На самом деле счастье – это простые радости, уверена Татьяна, – вкусный кекс, красивые картинки в книге, общение с близкими, катание на качелях. Любая нация может быть счастливой независимо от уровня доходов, налогов, политической обстановки и климатических условий – это внутреннее состояние, которое зависит от мировоззрения. А еще смысла и радости жизни добавляет наличие мечты, цели, которая позволяет с улыбкой всматриваться в новый день. Как говорил Уинстон Черчилль: «Не бойтесь будущего. Вглядывайтесь в него, не обманывайтесь на его счет, но не бойтесь. Вчера я поднялся на капитанский мостик и увидел огромные, как горы, волны и нос корабля, который уверенно их резал. И я спросил себя, почему корабль побеждает волны, хотя их так много, а он один? И понял – причина в том, что у корабля есть цель, а у волн – нет. Если у нас есть цель, мы всегда придем туда, куда хотим».

**Виктория КУРИЛЕНКО** ■



# Свекла: полезна и красна

Свекла – один из самых полезных «зимних» овощей. Многие диетологи рекомендуют включать в рацион не только блюда из отварной свеклы, но и сок, выжатый из свежих корнеплодов. Однако прежде чем прислушаться к их советам, следует внимательно взвесить все преимущества и риски его употребления.

## Польза

### • Благо для сердца и сосудов.

Свекла – хороший источник фолата и бетаина. Действуя сообща, эти питательные вещества снижают уровень гомоцистеина в крови, который является одним из главных факторов риска в развитии атеросклероза, тромбоза, сосудистых осложнений сахарного диабета, а также болезни Альцгеймера. Кроме того, регулярное употребление свеклы повышает прочность капилляров, нормализует артериальное давление, стимулирует образование эритроцитов.

• **Профилактика рака.** Своей ярко-красной окраской свекла обязана пигменту бетацианину, который обладает антиоксидантными и противовоспалительными свойствами, а также защищает клетки от канцерогенов. Благодаря ему снижается риск отдельных видов рака, например почек. Кроме того, большое количество растительных волокон, содержащихся в свекле, способствует профилактике рака толстой кишки и помогает поддерживать бесперебойную работу пищеварительной системы.

• **Защита от возрастных изменений.** Особенно полезна свекла пожилым людям. Она является отличным источником лютеина – антиоксиданта, который защищает глаза от возрастной дегенерации желтого пятна и катаракты. Свекла богата также азотной кислотой, которая активизирует мозговое кровообращение. Так, результаты МРТ у пожилых людей показывают, что диета, включающая свекольный сок, обеспечивает больший приток крови к белому веществу лобных долей мозга, а следовательно, снижает риск старческой деменции.



## Золотая середина

В качестве лечебно-профилактического средства свеклу можно употреблять в любом виде. После термообработки, например варки, тушения или запекания, в свекле сохраняется большинство питательных веществ. Однако, чтобы получить максимальную пользу, овощ лучше есть сырым в виде салатов или готовить из него сок. Считается, что свежеежатый свекольный сок может вызвать тошноту, поэтому лучше всего выдержать его в холодильнике пару часов. Чтобы привыкнуть ко вкусу свежего свекольного сока, сначала его можно смешивать с яблочным, морковным или томатным или добавлять немного меда. Пить свекольный сок лучше всего курсами, начиная с 10–15 мл в первые дни и постепенно увеличивая его объем до 50–150 мл в день за 10–15 минут до еды в течение 3–4 недель.

## Вред

• **Мочекаменная болезнь.** С осторожностью должны употреблять свеклу люди, склонные к мочекаменной болезни. В корнеплодах и особенно в ботве этой овощной культуры содержится много оксалатов. Они способны образовывать небольшие кристаллы в почках, которые, связываясь с кальцием, превращаются в камни. Оксалаты также могут способствовать развитию подагры – особого типа артрита, который развивается из-за скопления в организме избытка мочевой кислоты.

• **Аллергия и битурия.** Хотя аллергические реакции при употреблении свеклы возникают редко, полностью исключить их нельзя. Из-за чрезмерного количества сырой свеклы или свекольного сока у некоторых людей появляется кожная сыпь, зуд, озноб и отек голосовых связок, приводящий к сужению голосовой щели и затруднению дыхания. Злоупотребление этим продуктом иногда вызывает битурию, т.е. окрашивание мочи в розовый цвет. Само по себе это состояние не опасно, однако оно чаще всего возникает при недостатке в организме железа. Поэтому при битурии, в первую очередь, важно исключить железодефицитную анемию.

• **Дополнительные противопоказания.** При склонности к гипотонии сок из свежей свеклы может вызвать резкое понижение кровяного давления. Его употребление также следует ограничивать людям, страдающим гастритами с повышенной кислотностью, метеоризмом, диареей. Кроме того, свекла имеет умеренно высокий показатель по индексу гликемии. Поэтому ей лучше не злоупотреблять людям, страдающим сахарным диабетом. ■

# Егор Тополов: «Желайте себе лучшего!»

Известный украинский психолог и телеведущий Егор Тополов рассказал нам, что блестяще прошел пробы на ТВ благодаря колкостям незнакомок; признался, зачем планирует визит в одну памятную для него сельскую школу, а также поделился секретами личного счастья.



- Родился 24 июля 1970 года в Стаханове Луганской области в семье инженера и учительницы русского языка и литературы.
- В 1987 году окончил Стахановскую среднюю школу №9. Не поступив в ленинградский вуз, год отработал лаборантом педучилища. Спустя год стал студентом Луганского государственного педагогического института, выбрав специальность учителя истории и английского языка. После окончания вуза работал в сельской школе Новоайдарского района.
- В 1994 году переехал в Киев, а чуть позже – в США. Два года штудировал деловой английский язык в New York University. Следующие три года изучал экономику и финансы в Marymont Manhattan College. Полтора года работал брокером в большой инвестиционной компании. Четыре года учился на психолога в State University of New York.
- В 2004 году вернулся в Украину для работы над кандидатской диссертацией.
- В 2006 году основал собственный центр психологической помощи «Топсенс».
- В 2011 году начал карьеру на телевидении.
- С супругой Мариной воспитывает двоих сыновей Виктора и Илью.

– Егор, вам не раз приходилось переписывать жизненный сценарий. Лаборант педучилища, учитель английского и истории в сельской школе. Затем переезд в Киев, учеба в США, психологическая практика, карьера телеведущего. Много раз начинать заново – не страшно было?

Страшно. Потому что человек устроен так, что, хочет он того или нет, все новое его пугает. Благо, есть и второе важное обстоятельство – ему интересно. Вот у меня, к счастью, это всегда побеждает страх. Движущая сила большинства изменений в моей жизни, которые были, есть и будут, – это искренний интерес, упорство в исполнении желаний и, безусловно, стремление приносить пользу людям.

– Как родители относились к тому, что сын себя ищет?

Всегда с пониманием. Я хорошо запомнил слова отца, когда разговаривал с ним по поводу своих дальнейших действий: «Мне без разницы, кем ты будешь: банкиром, учителем, строителем или дворником – род занятий не имеет значения. Главное – чтобы это приносило тебе удовольствие. Если мой ребенок будет доволен тем, что он делает, я буду только счастлив и всегда поддержу, чем смогу».

– Интересно, бывали ли вы после увольнения в сельской школе Луганской области, где работали преподавателем?

К сожалению, пока нет. Но планирую. Это очень важно и интересно порой возобновлять в памяти этапы собственного развития, посещать места, которые повлияли на то, кем ты стал.

– Если клиент однажды скажет вам: «Мне 40 (35 или 45 – не важно) лет и

С командой «Топсенс»

**я не знаю, кем быть», что посоветуете?**

Прежде всего, я спрошу у него, какой он. Потому что «кем быть» – это вопрос реализации того, какой ты как человек. Например, не секрет, что люди, отличающиеся некоторым тщеславием, стремящиеся к социальной самоотдаче, больше других тяготеют к преподаванию, актерскому мастерству, юриспруденции. Понимание того, кто ты, какой твой внутренний запрос, – от этого нужно отталкиваться. Профессия – это обстоятельства, которые наиболее способствуют реализации личностных потребностей, сфера, в которой эти обстоятельства складываются наиболее часто. Работа, которая максимально активизирует и отражает то, что ты собой представляешь как человек, – благодатная почва для достижения успеха.

**– Каждый сеанс психотерапии – это своего рода путешествие для двоих – пациента и терапевта, говорит Ирвин Ялом, автор известной книги по психологии. Что в вас как в человеке открывается зоркому профессиональному взору Егора Тополова?**

Как человек я очень чувствительный и эмпатичный. Когда клиент плачет, у меня уже автоматически появляются слезы, а его переживания воспринимаю почти как свои собственные. Особенно в последнее время. Это проявляется также в сильной интуиции, в сентиментальности. Также Егор Тополов «отмечает», что я очень гибкий, во время сессии легко перетекаю за клиентом в необходимое состояние. Хотя в жизни, признаться, я достаточно ригидный человек, консерватор. При этом я сознательно борюсь за своего клиента, максимально выкладываюсь, давая ему шанс реализовать потенциал, который, я верю, в нем есть.

**– Помните момент, когда на вашу страницу в соцсети пришло приглашение принять участие в кастинге на роль эксперта телепроекта «Давай поженимся»? Долго думали: идти – не идти?**

Там немного по-другому было. Мне в личные сообщения пришло предложение попробовать себя в роли эксперта проекта «Спасите нашу семью». Думал недолго, но на пробы поехал сознательно (улыбается. – Авт.). На тот момент я уже был уверен в себе как психолог и достаточно



развит как личность, чтобы попытаться заинтересовать собой зрителя. Записавшись и ожидая своей очереди, услышал, как две каких-то девушки, общаясь между собой, иронизировали: «Смотри, картавый, а тоже на пробы пришел». Это меня «включило», пробы я прошел блестяще: вывел на необходимые эмоции испытуемых и впечатлил руководство. Так я попал на проект «Спасите нашу семью», стал его ведущим.

В это же время телеканал «СТБ» запускал программу «Давай поженимся». Они пробовали достучаться до новой аудитории, немного изменили формат, пригласили Ксению Собчак и искали психолога, который мог бы с ней работать. Поскольку я неплохо нахожу общий язык с совершенно разными людьми, то пригласили меня. Как и ожидалось, мы с Ксенией сработались.

**– С супругой вы познакомились во время съемок этой программы. Любовь с первого взгляда?**

Это точно было начальной стадией влюбленности с первого взгляда – «искра» и взаимный интерес. А любовью это стало гораздо позже, в процессе узнавания друг друга. У меня замечательная супруга, мать любимых мальчишек, и я очень благодарен телевидению за эту встречу.

**– Ваши слова: «Чтобы сохранять отношения, надо подбрасывать дрова в костер любви». Что вы делаете для того, чтобы чувства в вашем браке не гасли?**

Мы с супругой очень ценим наш «костер» и одинаково вкладываемся в отношения, чтобы он всегда поддерживался. Что касается меня, я перио-

дически балую семью, придумываю разные сюрпризы, организовываю неожиданные походы на концерты, поездки, всевозможные приятности. Дома предпочитают быть лучшей версией себя – проявлять человеческие качества как любящий муж и отец.

**– Почему 12 числа каждого месяца вы дарите жене цветы? Какие ее любимые?**

Потому что мы с Мариной познакомились 12 числа, в августе. Мне приятно каждый месяц напоминать ей об этом и благодарить за то, что она с детками есть в моей жизни. Длительное время любимыми цветами жены были белые розы. А сейчас она говорит, что ее любимые цветы – все, которые я ей дарю.

**– У вас двое маленьких сыновей – Виктор и Илья. С кем из них интересней проводить время?**

Мужчина получает удовольствие от времяпрепровождения с ребенком настолько, насколько может быть эффективным в общении с ним. Максимально эффективным я пока могу быть со старшим. С Витей мы играем в футбол, гуляем, разговариваем на важные темы, рисуем и т.д. С ним у меня как у папы пока больше возможностей для взаимодействия. Илюшу я могу покупать, поподбрасывать и половить, на этом моя «полезность» обычно заканчивается (смеется. – Авт.).

**– Если жена попросит вас приглядеть за младшим, допустим, весь день – не испугаетесь?**

Конечно, испугаюсь! (улыбается. – Авт.), первой же возникает такая эмоция. Но обязательно пригляжу: и

Кадр из передачи «Одруження наосліп»



поухаживаю, и поразвлекаю. Я люблю свою семью и понимаю, что иногда ради них нужно отодвигать все дела на задний план.

**– Насколько вперед расписан ваш рабочий график? Как проводите выходные?**

Сейчас все распланировано на несколько месяцев вперед. У меня выходной только один – воскресенье. Это – день семьи, день моего личного восстановления. Обязательно провожу время с детьми и женой, и, по возможности, оставляю какой-то часик, чтобы побыть наедине с самим собой.

**– Один из самых известных ваших телепроектов – программа «Одруження наосліп». Интересно, есть пары, которые стали и в жизни семьей?**

Такие пары, безусловно, есть. Мы с командой договорились о них пока не рассказывать. После одного из сезонов обязательно снимем отдельный выпуск о тех парах, которые действительно поженились и строят счастливую семейную жизнь вне проекта.

**– Поддерживаете связь с героями выпусков?**

Бывает, что после выхода программы герой обращается ко мне за дальнейшей помощью. Некоторым участникам приходилось помогать воспринять телеверсию программы, поскольку одно дело – сниматься в проекте, и совсем другое – видеть себя по телевизору.

**– Кто удивил вас больше всего?**

Если помните, в прошлом сезоне у нас была молодая пара – Лидия и Эрнест. Их история, к сожалению, получилась драматичной. Меня удивила недальновидность и ограниченность мировоззрения отца героя, а также сила духа героини. Ведь справиться с болью от предательства понаправившегося человека было непросто. Я искренне за нее переживал. Уважаемые читательницы, пожалуйста, помните о том, что в недостойном поведении другого человека иногда может вообще не быть вашей вины. Всегда желайте себе лучшего!

**– Почему нередко, как только партнеры начинают совместную жизнь, в кадре возникает раздражение? Какая-то мелочь, упрек – и разговор переходит на повышенные тона...**

Потому что сам формат шоу сильно отличается от того, как это обычно происходит. Ведь в реальной жизни, когда встречаются двое незнакомых, пусть даже симпатичных друг другу людей, они не начинают сразу жить вместе, видя друг друга 24 часа в сутки. Парень и девушка потихоньку сближаются, притираются. А здесь сразу: муж и жена под одной крышей, все общее и т.д. Конечно, это сильный шок, отсюда – вспышки недовольства и конфликты.

**– В США вы не только учились, но и работали. На ваш взгляд, почему так: если у нас обращаешься к психологу, то принято считать, что у тебя что-то не так, а там, если ходишь к психологу, то, значит, у тебя все в порядке?**

Потому что у нас в стране института практической психологии не было как такового. Соответственно – психолог не «вписался» в коллективное сознание как инструмент, к которому следует прибегать в случае душевного дискомфорта. К счастью, сегодня взгляды на практическую психологию в Украине становятся все более прогрессивными.

**– Почему наши люди все же неохотно доверяют внутренний мир профессии-**

**оналам, предпочитая изливать душу родным, друзьям?**

Потому что так легче и привычнее. Родные, друзья – это же твои близкие, они обязательно скажут что-то приятное, задача ведь не стать лучше, а получить успокоение. Психолог же, если он настоящий, обязательно будет искать причины проблемы, стараться, чтобы ты стал более устойчивым ко внешним раздражителям, повысил свой психологический иммунитет. А это труд, серьезный совместный труд.

**– Наша беседа с вами проходит в декабре. В конце каждого года принято подводить итоги: каким 2018-й был для вас?**

Этот год для меня выдался замечательным: очень интересным и плодотворным. Он был заполнен общением с людьми, которые мне дороги и, конечно же, любимой работой. В этом году у моих родителей состоялась золотая свадьба – прекрасное свидетельство того, какими могут быть отношения пары при взаимной любви, понимании и поддержке. У меня подрастают сыновья, и мы с женой с удовольствием наблюдаем, как они меняются. В этом году мы с моей любимой творческой командой телеканала «1+1» сняли очередной сезон реалити-шоу «Одруження наосліп». Мое детище – центр психологической помощи «Топсенс» – набирает обороты в развитии. У нас сформировалась замечательная команда, в которой я уверен и которой очень горжусь. Вместе мы организовали и успешно провели первый поток моего дебютного курса «Начинающий психолог-консультант», и сейчас уже отбираем студентов на второй поток. В этом году мы с партнерами разработали и запустили в тестовом режиме мобильное приложение «TopChoice», целью которого является поиск партнера для отношений по психологической совместимости. Так что я очень благодарен этому году и всем причастным за впечатления и вдохновение на новые совместные достижения!

**– Что пожелаете себе в следующем году?**

Продолжать делать то, что люблю, что у меня получается лучше всего, и что полезно для других людей. А для этого мне необходимо здоровье, поддержка близких и участие моих замечательных команд «1+1» и «Топсенс».

**Наталья ФОМИНА** ■

# Рекомендовано к просмотру

В январе на экранах Украины – три фильма о необычных альянсах: эффектная женщина нанимает бывшего мужа убить супруга нынешнего, обычная служанка становится советницей английской королевы, а неотесанный вышибала – лучшим другом утонченного джазового пианиста.



## «Море соблазна»

РЕЖИССЕР: Стивен Найт

В РОЛЯХ: Мэттью МакКоннахи, Энн Хэтэуэй

Мэттью МакКоннахи и Энн Хэтэуэй сыграли вместе в космической одиссее «Интерстеллар», и, похоже, решили надолго не расставаться. В этот раз актеры встретились на экране в ролях бывших мужа и жены. Бэйкер Дилл одинаково хорошо водит старенький джип и управляет рыбацким судном, на котором устраивает экскурсии неподалеку одного из островов Карибского моря\*. Карен замужем за миллионером и воспитывает их общего сына. А еще у нее проблема – нынешний супруг прикладывает к ней руку и остановить это насилие нет никакой возможности. Отчаявшись, женщина вспоминает об экс-супруге и просит его, ни много ни мало, пригласить ее нынешнего на рыбалку, отвезти подальше от берега и выбросить за борт. Но Бэйкер не так прост: настоящий морской волк интуитивно чувствует, что дело нечисто. А где именно кроется подвох – нужно смотреть. На то это и триллер, который задает слишком много вопросов, но далеко не сразу на них отвечает.

2018,  
США

\* Ленту снимали на реальном тропическом острове Маврикий.

2018,  
США, Велико-  
британия,  
Ирландия

## «Фаворитка»

РЕЖИССЕР: Йоргос Лантимос

В РОЛЯХ: Эмма Стоун, Рейчел Вайс, Оливия Колман

В этой костюмной ленте собралась отличная компания актрис. Оливия Колман играет английскую королеву Анну, особу болезненную и по этой причине неспособную как следует управлять государством. Рейчел Вайс блистает в роли ее подруги Сары Черчилль, а на деле – соперницы, которая де факто управляет страной и даже воюет с соседней Францией, пока настоящая королева лежит в очередном обмороке. И, наконец, Эмма Стоун не похожа сама на себя в роли Эбигэйл Хилл, представительницы обедневшего аристократического рода, представленной ко двору не в лучшем виде, а поэтому с порога разжалованной в служанки. Это первый фильм, который греческий режиссер-провокактор\* снял не по собственному сценарию, но от этого он получился только лучше. Три ярких женских характера – нетрадиционная история для традиционной исторической драмы.



Обзор подготовила Анастасия ХАРТАМПОВА



## «Зеленая книга»

РЕЖИССЕР: Питер Фаррелли

В РОЛЯХ: Вигго Мортенсен, Махершала Али

Фильм рассказывает историю о том, как два непохожих мужчины отправились в совместную поездку и из этого получилась крепкая дружба. В 1962 году джазовый пианист Доктор Дон Шири задумал дать серию концертов на юге США. Но вот проблема: талантливый музыкант – темнокожий\*, а в местах его гастролей таких не особо жалуют. Особенно если они за рулем. Чтобы не ехать в путешествии в одиночку, маэстро нанял личного водителя – Тони «Болтуна» Валлелонгу, неотесанного грубоватого вышибалу из клуба на Севере. Но Тони, даром что привык махать кулаками и манеры его оставляют желать лучшего, имеет чистую и открытую прекрасному душу. Как положено для историй этого жанра, совместная поездка изменит обоих. Прекраснейшая музыка и мастер-класс по написанию лучшего в мире письма любимой жене прилагаются. А при чем тут «Зеленая книга»? Смотрите и узнаете!

2018,  
США

\* Махершала Али – обладатель «Оскара» за лучшую мужскую роль второго плана в драме «Лунный свет» (2016).

# Уж полночь близится, оргазма же все нет

Ни внушительный стаж в любовных отношениях, ни наличие детей, ни даже полное доверие и прочность связи между партнерами не гарантируют достижения женщиной кульминации в финале секса. Увы, оргазм – не частый гость в постели даже самых влюбленных любовников. Почему так происходит и стоит ли волноваться?

## Пылать страстью удается не всем

Сексологи решили подсчитать, как часто у женщин встречаются проблемы с оргазмом. И выяснили, что после трех лет замужества каждая пятая по-прежнему знает о нем только из книг и фильмов, но никак не из личного опыта. Среди женщин с супружеским стажем свыше 10 лет никогда не покоряли пик наслаждения 10%. И вообще для 15% от всей прекрасной половины человечества оргазм – такое же замысловатое понятие, как и китайский иероглиф. Словом, он посещает далеко не каждую спальню. О том, как его туда привлечь, мы спросили Юрия Гурженко, сексолога-андролога, доктора медицинских наук, старшего научного сотрудника Института урологии и нефрологии АМН Украины.

В переводе с греческого «оргазм», или «оггао», – пылать страстью. Перевод как нельзя точно отражает суть вопроса. Медицинские словари расшифровывают этот термин как «высокую степень сладострастного ощущения, возникающую в момент завершения полового акта или других форм разрядки».

Пережив оргазм однажды, человек стремится испытать его вновь. Женский оргазм более продолжителен, чем мужской, и, подобно мужскому, может иметь пикообразный характер, когда волны наслаждения следуют одна за другой почти без интервалов. Различают клиторальный оргазм, который, по утверждению специалистов, лишь половина пути, пройденного женщиной по направлению к высшему пилотажу ощущений, и клиторально-вагинальную разрядку. Ее на-

ступлению предшествует ощущение невесомости внизу живота, чувство тепла, разливающегося из органов малого таза по всему телу. Затем происходят произвольные ритмические сокращения мышц влагалища, матки, ягодиц и наступает полная нирвана.

## Враги наслаждения

Абсолютная аноргазмия (отсутствие оргазма при регулярной половой жизни) встречается сексологами в одном случае против ста. Редкие, можно сказать, исключительные женщины никогда и ни при каких обстоятельствах не испытывают оргазм. Причина – аномалия внутриутробного развития отдельных участков головного мозга и эндокринной системы. Такие дамы равнодушны к сексу в любых его проявлениях. Но если интерес к сексу и приятные ощущения в процессе все-таки есть, не приходит только разрядка, врачи говорят о вторичной фригидности – состоянии, связанном с запаздыванием развития полового чувства. Возможно, это слабое утешение, но достаточно высокий процент женщин начинают достигать оргазма лишь спустя несколько лет после замужества (часто он приходит к ним только после родов). Впрочем, есть несколько условий, способных помешать женщине очутиться на верхней точке наслаждения.

• **Короткая прелюдия.** Сколько времени вы обычно занимаетесь любовью – от первых прикосновений до кульминации? Это важно, поскольку между минутами секса и качеством отношений, оказывается, есть связь. Американцы, как всегда, все подсчитали. Люди, наслаждающиеся друг другом не меньше 20 минут, обычно

довольны партнером и собой. Экспресс-любовники, успевающие все за семь минут, как правило, разочарованы в отношениях и мечтают о переменах. В идеале растягивать удовольствие как минимум на полчаса – это то самое время, за которое женщина достигает оргазма.



• **Нарушения гормонального фона.** О том, что за половое влечение и у мужчин, и у женщин отвечает гормон тестостерон, знают все. Но только специалистам известно, что яркость окраски оргазма у женщин обеспечивают женские половые гормоны. Если эстрогены в дефиците, то сексуальная кульминация может быть тусклой, а то и вообще не прийти.

• **Слабая половая конституция.** Она бывает высокая (для того, чтобы женщина пришла в состояние возбуждения достаточно 2–3 минут предварительных ласк), средняя (15–30 минут) и слабая (мужчина может провозиться целый день, но так ничего и не добьется). Славянки, т.е. мы с вами, как правило, имеют среднюю половую конституцию, а это значит, что без двадцатиминутной прелюдии на оргазм можно не рассчитывать.

• **Ограниченность партнера.** Удовольствие от сексуального общения во многом зависит от продолжительности эрекции у мужчины, его



### Советы для хорошего секса от доктора Юрия Гурженко

- Почаще говорите о сексе (обсуждайте вместе планы на ближайшую ночь, фильмы, сны, фантазии).
- Знакомьтесь с новыми людьми, путешествуйте. Новые эмоции и впечатления встряхивают, обостряют чувства, мысли и желания.
- Не хандрите, важно поддерживать в тонусе базовое самочувствие – без него эротические батарейки быстро разряжаются.
- Делайте «это» регулярно. Чем чаще заниматься сексом, тем больше к нему интерес.
- Визуализируйте: совместный просмотр фильмов для взрослых и их обсуждение отлично поднимают эротический тонус.

сексуальной активности, изобретательности. Не каждому партнеру, мнящему себя половым гигантом, известно, что для начала следует позаботиться об ощущениях женщины, и лишь потом о своих.

• **Разрывы мышц промежности после родовых травм.** Одно из условий прихода оргазма – формирование так называемой оргастической платформы (или манжетки), когда за счет наполнения стенок влагалища венозной кровью центральный проход может суживаться почти на 50%. Это залог ярких ощущений! В фазе оргазма оргастическая платформа производит 3–5 (иногда до 10–15) ритмичных сокращений с интервалом 0,8 секунды. Чем больше сокращений, тем ярче оргазм. В первые полгода после рождения ребенка эта схема практически не работает, поскольку тонус вагинальных мышц снижен, но вскоре все чудесные переживания опять возвращаются. Мешать достижению оргазма вполне могут родовые разрывы мышц промежности, из-за которых нарушается кровенаполнение стенок влагалища.

• **Издержки воспитания.** Довольно часто виной вторичной фригидности и дисгармонии в супружеских отношениях бывает банальная женская стыдливость (мужская, кстати, тоже). Разнообразие вариантов на тему, как мы этим займемся сегодня, воспринимается как нечто неприличное. Более того, считая, что выражать свои чувства не гоже добропорядочной женщине, партнерша скрывает эмоции. В итоге секс становится пресным, скучным, однообразным. Как мужчина доктор Гурженко со всей ответственностью заявляет: любые проявления женской чувственности – от стонов до укусов – воспринимаются противоположным полом на ура.

• **Антипатия к партнеру.** В сексологии описаны случаи, когда женщины достигали оргазма лишь при

отрицательных эмоциях – гнев, отвращении, страхе, например в момент изнасилования. Это так называемый аффективный оргазм. Но, к счастью, гораздо чаще партнеры поднимаются на высшую ступеньку удовольствия при условии как минимум симпатии друг к другу. Поскольку команду на оргазм у женщин отдает центральная нервная система, без позитивных эмоций к мужчине у нее ничего не получится.

• **Слишком скорый процесс.** Для большинства «хороший» означает «долгий» секс. На деле, чтобы было «хорошо и долго», нужно не так уж и много. Во-первых, несколько раз в процессе менять позу – разнообразие продлит удовольствие. Во-вторых, использовать презерватив: тех, кто привык к незащищенному сексу, этот аксессуар спасет от стремительного финиша. И в-третьих, поаккуратней с алкоголем! Даже небольшое количество спиртного заметно снижает шансы на долгий виртуозный секс.

### Лучшее время для секса

Хороший секс хорош в любое время суток. Но у занятий любовью по утрам есть дополнительные бонусы. Во-первых, с 7 до 9 утра в мужской крови сконцентрирован суточный максимум тестостерона, а значит, желания и возможности на высоте. Во-вторых, утренний секс по сравнению с ночным менее энергозатратный. Голова еще свежа, настроение не испорчено – ничто не мешает наслаждаться друг другом. В-третьих, оргазмы по утрам стимулируют выброс эндорфинов, а они повышают иммунитет и стрессоустойчивость. Ну, и потом, есть такое интересное исследование ученых: карьерный статус и заработки у людей, практикующих утренний секс, выше, чем у тех, кто его игнорирует. Кто еще зря теряет время с утра – пора менять тактику!

**Виктория КУРИЛЕНКО** ■

# Тароскоп для Украины и ее жителей

**Общество.** Процессы словно застопорились, нет движения вперед, в лучшем случае – топтание на месте. Нет веры в будущие позитивные изменения, много разочарования.

**Политика.** Вероятно, нас ждет неожиданный поворот – могут объединиться две совершенно противоположные силы и дальше пойти вместе на выборы.

**Экономика.** Предстоит пережить трудный период – все закрома вычищены, деньги на подарки и еду потрачены. Придется много работать, чтобы кубышка опять наполнилась.

**Международные отношения.** Период ожидания лучшего. Время словно остановилось, нет динамики и быстрых изменений.



**Личная жизнь.** Получите сполна от партнера все то, что давали ему раньше. И если это были сплошные претензии – вот претензии и получите. Зато если вы дарили внимание, участие, любовь и нежность, то на вас в этом месяце хлынет просто волна теплых эмоций.

## Близнецы 21.05–21.06



**Работа.** Очень успешный период для продуктивного труда, когда будничная суета приносит удовольствие. Вам нравится то, чем занимаетесь, поэтому двигайтесь в том же направлении.

**Деньги.** Есть повод для радости и гордости – ваше благосостояние непрерывно растет, и вы уже задумываетесь о более существенных покупках, например, о том, чтобы иметь свой дом.

**Личная жизнь.** Побывав на семейных праздниках друзей и близких, вы захотите и себе частицу такого счастья (у кого пока с этим сложности). Отправляйтесь к семейному психологу, свахе или делайте (принимайте) предложение руки и сердца.

## Рак 22.06–22.07



**Работа.** У вас сейчас очень сильные позиции – вы чувствуете себя независимыми, готовы свернуть горы и при этом не слишком напрягаетесь, поскольку умело распределяете усилия. В об-

## Овен 21.03–20.04



**Работа.** Помимо основной у вас появится надомная работа. Скорее всего, это временное явление, но, может, вам настолько понравится, что вы полностью смените сферу деятельности.

**Деньги.** Наблюдается постепенный рост доходов. Он не будет резким и бурным, однако вы заметите, что деньги начинают приходить из разных источников, что не может не радовать.

**Личная жизнь.** Возможно сближение с партнером на фоне совместного дела или семейного бизнеса, что привнесет новые тона в вашу совместную жизнь.

## Телец 21.04–20.05



**Работа.** Несмотря на большое количество выходных, отдохнуть много не придется. Наоборот, именно сейчас вы покажете свои деловые характеристики. Это будет так впечатляюще, что заметят все вокруг, насколько вы профессиональны.

**Деньги.** Сейчас для вас не главное много зарабатывать, поэтому дополнительные небольшие деньги не очень радуют. Зато вдохновляют новые пути и перспективы реализовать себя, подняться на более высокую ступень, в том числе и по финансам.



щем, сейчас уверенности вам не занимать.

**Деньги.** Январь для вас – один из самых лучших финансовых периодов. Вы и ваша компания заработаете просто уйму денег!

**Личная жизнь.** Как-то у вас все замерло, вы успокоились и довольны тем, что есть, или даже тем, чего нет. Вы расслаблены и не хотите никуда двигаться. А может, это просто отдых перед весенним рывком?

### Лев 23.07–23.08



**Работа.** Вы сейчас очень коммуникабельны и креативны, и вам предстоит в сообществе коллег сгенерировать немало оригинальных идей. Не скромничайте, показывайте миру все, на что способны.

**Деньги.** Сейчас лучше не складывать доходы в кубышку, а наслаждаться всеми благами, которые можно купить за купюры. Например, отправиться в отпуск к теплому морю или провести день в СПА или аквапарке. И не переживайте – к вам эти деньги вернутся сторицей.

**Личная жизнь.** Многих из вас привлекают традиционные ценности – работа о близком человеке, взаимопонимание, создание семьи.

### Дева 24.08–22.09



**Работа.** Похоже, что корпоратив у вас не в декабре состоялся, а был перенесен на январь. По крайней мере, этот месяц будет полон праздников и веселья, с застольями, танцами и конкурсами.

**Деньги.** Сейчас ваши финансовые потоки могут несколько застопориться: кто-то не слишком спешит отдать долги или расплатиться за сделанную работу. Не торопите должника, но и не расслабляйтесь, а время от времени напоминайте о себе.

**Личная жизнь.** Отправляйтесь в путешествие, чтобы испытать свои чувства, умение уступать, вдохновлять и просто находиться рядом. Совместная дорога покажет, насколько вы дороги друг другу и как умеете договариваться.

### Весы 23.09–23.10



**Работа.** Что-то интересное начнется у вас с января, возможно, вы выйдете на новую работу, получите более высокую

должность или даже откроете свое дело. В общем, вступаете в новый год с новыми планами и идеями, навстречу вызовам и приключениям.

**Деньги.** Вы сейчас очень удачливы в финансах. И если использовать этот период правильно, то есть шанс упрочить свое материальное положение.

**Личная жизнь.** Гормональный туман застилает вам глаза, вы можете не замечать недостатков партнера, глядя на него влюбленными глазами и витая в облаках. Это, конечно, замечательный период, но опускайтесь на грешную землю, ведь святых здесь не бывает.

### Скорпион 24.10–22.11



**Работа.** Придется чем-то рискнуть, чтобы получить настоящий результат, а не ограничиваться полумерами. Просто вспомните о том, что для вас сейчас важно – и смело двигайтесь вперед.

**Деньги.** Вы выходите на совершенно новый уровень заработка, который полностью изменит представление о том, какими могут быть доходы. Все, что было до этого, – просто пыль дорог, а не деньги. Так что готовьтесь к значительным поступлениям и учитесь тратить с умом.

**Личная жизнь.** Изменения, которые произойдут в этом месяце, могут оказаться весьма существенными. Вы уже давно готовы к тому, чтобы вернуть все на 180 градусов. Вопрос только в том, как воспримут это решение близкие.

### Стрелец 23.11–21.12



**Работа.** Трудовой год начнется с длительной раскочки, вы не сразу наберете интенсивный ритм. Грядут изменения – вас ждет обновление, а то и вообще новая работа.

**Деньги.** Хоть заниматься накопительством вы не привыкли, наступает именно такой период, когда лучше складывать копейку к копейке во имя крупной цели.

**Личная жизнь.** Семейная жизнь – это непростая работа, над отношениями нужно трудиться, стараться давать партнеру то, что ему нужно. Осознание этого придет вместе с готовностью такую работу выполнять, а не пускать все на самотек.

### Козерог 22.12–20.01



**Работа.** Щедрость ваших работодателей не знает границ – вас хвалят, дают премии и ставят в пример. И вы себя награждаете, например отпуском и турпоездкой.

**Деньги.** Потребуется несколько упорядочить финансовые дела. Помимо того, что деньги любят счет, они еще и порядок любят, и ответственность – чтобы бюджет был составлен, долги погашены, купюры по ранжиру разложены и в кошелек сложены.

**Личная жизнь.** Очень спокойный период, когда вас вполне все устраивает. В достатке будет эмоций радости и счастья.

### Водолей 21.01–19.02



**Работа.** Несмотря на то, что в январе много праздников, вам придется переделать кучу дел, много встречаться с людьми и умудриться везде успевать. Расслабляться некогда – вы задаете рабочий темп.

**Деньги.** Средства сейчас могут приходиться от родственников и знакомых женщин. Возможно, мама захочет помочь материально, или вдруг тетюшка решит подарить что-то существенное.

**Личная жизнь.** Этот месяц может стать началом нового чувства. Ваше сердце уже давно открыто к обновлению, прежняя жизнь порядком надоела, хочется свежих впечатлений, знакомств, ощущений. И вам будет предоставлен шанс все изменить.

### Рыбы 20.02–20.03



**Работа.** Придется ввязаться в противостояние и поиграть в конкурентную борьбу с коллегами. Вы ощутите на себе все прелести состязания, иногда не совсем честного, но очень захватывающего. В общем, будет весело.

**Деньги.** Залогом прибыли в отдаленной перспективе станут вложения сегодня. Подумайте о том, на чем вы могли бы зарабатывать еще.

**Личная жизнь.** Не исключены обострения, но вас спасут перспективные идеи. Например, организовать с партнером совместный семейный бизнес. Эти мысли займут ваш досуг и помогут сблизиться с любимыми и вывести отношения на новый уровень.

По картам таро подготовила  
**Ольга СОЛОМКА**, психолог ■



# 10 цікавих фактів про Хьюмер

Назальні спреї 100% морської води Хьюмер (Laboratoires URGO, Франція) використовують для профілактики і лікування нежитю мільйони українців будь-якого віку. А чим ще цікавий цей бренд? Ось 10 надзвичайних фактів про нього.

**1** Хьюмер – це нерозведена натуральна морська вода, призначена для промивання носа. Це дає змогу використовувати назальний спрей при лікуванні гострих та хронічних захворювань носа, а також для профілактики ГРВІ та щоденної гігієни.

**2** Балон для морської води Хьюмер, що забезпечує економічне та м'яке використання, розроблено у французькому містечку Діжон, всесвітньо відомому вишуканою кулінарією, пікантною діжонською гірчицею та бургундським вином.

**3** Сам Хьюмер родом зі стародавнього портового міста Сен-Мало на північному узбережжі півострова Бретань. Вважається, що саме тут завдяки потужним чергуванням припливів та відпливів морська вода дуже чиста.

**4** Морська вода проходить обробку за спеціальною технологією, що забезпечує збереження всіх мікроелементів, і представлена лінійкою для дорослих, дітей та малюків з перших місяців життя.

**5** Хьюмер у блакитній та синій упаковках містить ізотонічну морську воду з концентрацією солі, наближеною до концентрації такої в людському організмі.

**6** Хьюмер у червоних упаковках містить гіпертонічний розчин натуральної морської солі та призначається при лікуванні нежитю різного походження, риносинуситу (гаймориту, фронтиту). Завдяки високому вмісту солі препарат активно знімає набряк слизової оболонки носа та полегшує дихання.

**7** З 2010 року і до сьогодні Хьюмер є лідером українського фармацевтичного ринку в грошовому еквіваленті серед назальних лікувально-профілактичних засобів на основі морської води.

**8** Уже 5 років поспіль (з 2013 по 2017) Хьюмер отримує нагороду «Вибір року» в номінації «Найкращий назальний спрей року на основі морської води».

**9** У 2012 році Центр незалежних експертиз ТЕСТ провів порівняльний аналіз та оцінив спрей Хьюмер на «відмінно».



**10** Якщо всі реалізовані балони Хьюмер виставити один на одного, то висота конструкції становитиме 3290 Ейфелевих веж. Уявіть, які мальовничі звідти відкрилися б краєвиди!

# ПЕРЕМОЖНА СИЛА 100% морської води



**П'ЯТИРАЗОВИЙ  
ВИБІР РОКУ**



**S** SCHONEN

**Бажаємо Нового Року  
без нежиттю та кашлю!**



Дефлю®  
**DeFlu**®

**У Новий Рік -  
в оновленому дизайні!**

Українська Торгова Марка Препарату DeFlu (Дефлю) зареєстрована в Україні за номером 08115. м. Житомир, вул. Червоноармійська, 42. Тел.: +380 (344) 503 00 40. Державний секрет. Дефлю® зареєстрований для оновленого року. Дефлю® зареєстрований в складових частинках, на підставі запатентованої технології (патентований). Протягом застосування з'являються інформативні дані на загальнодержавній Радіомагнітній мережі (2019) Ефірне Мовлення - Зірка-Україна. Відповідність: ISO 14001 та ISO 9001, Дефлю Склад Горло оновлено. Державна реєстраційна інформація: ПОМ-18/03 та 2, ДЕРЖОС-Склад НС оновлено. Сирітка №08-031 (Г) - інформативне повідомлення. ОК ДП-12-12-02