

популярный и полезный журнал для аптек

МИСТЕР БЛИСТЕР



№3 • март 2018

Понять прошлое – шагнуть в будущее



Юрий Ткач:
«Живу в любовном
трикутнику»

ФАРМБИЗНЕС

Особенности выживания аптек в Крыму

МИР МЕДИЦИНЫ

Вакцинация: добровольно или принудительно?

ПРОФИЛАКТИКА

Часов не наблюдаем

НОКСПРЕЙ

ДІЄ ШВИДКО¹,
КОШТУЄ НЕДОРОГО²!

НОВИНКА!
10 МЛ!



Реклама³ на TV!
Скануй – дивись!



SPERCO

¹ Згідно з інструкцією дія препарату Нокспрей починається через 5–10 хвилин після застосування.

² Ціна препаратів Нокспрей, Нокспрей Актив, Нокспрей Дитячий та Нокспрей Малюк не перевищує середнього арифметичного значення середньозважених роздрібних цін на лікарські засоби в АТХ категорії R01AA та R01AB на території України за період січень–квітень 2017 року, відповідно до даних ТОВ «Проксіма Рісерч».

³ Мається на увазі реклама препарату НОКСПРЕЙ, Р.П. МОЗ України: UA /1703/01/01 від 27.06.2014.

Інформація призначена для фахівців сфери охорони здоров'я. Для поширення на спеціалізованих семінарах, конференціях, симпозіумах з медичної тематики. Детальна інформація щодо препаратів представлена в інструкціях для медичного застосування. Показання: ГРЗ, що супроводжуються закладенням носа, алергічний риніт, вазомоторний риніт, для відновлення дренажу та носового дихання при захворюваннях придаткових пазух носа та евстахіїті та ін. Побічні реакції: дискомфорт у носі, печіння або сухість слизової оболонки носа, чхання та ін.

НОКСПРЕЙ, Р.П. МОЗ України: UA /1703/01/01 від 27.06.2014. НОКСПРЕЙ ДИТЯЧИЙ, Р.П. МОЗ України: UA /1703/01/02 від 06.11.2014. НОКСПРЕЙ АКТИВ, Р.П. МОЗ України: UA /12675/01/01 від 19.05.2014. НОКСПРЕЙ МАЛЮК, Р.П. МОЗ України: UA /12781/01/01 від 08.12.2017.

Виробник: СУІП «Сперко Україна», Україна (всі форми випуску); Алкала Фарма, С.Л., Іспанія (тільки НОКСПРЕЙ). Заявник: СУІП «Сперко Україна». Адреса: 21027, Україна, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 25. Сайт: sperco.ua.

© 2018 СУІП ТОВ «СПЕРКО УКРАЇНА». Всі права захищені.

МИСТЕР БЛИСТЕР

популярный и полезный журнал для аптек

№3 (171) 2018

Издается с 2001 года

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

Соучредители

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

Издатель

ЧП «Социальная Маркетинговая Инициатива»

Адрес редакции:

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

Редакционная коллегия

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

Редакция не всегда разделяет мнение авторов публикаций.

При использовании материалов ссылка на журнал обязательна.

Все права защищены.

За достоверность рекламных материалов несет ответственность рекламодатель.

Печать: типография ЧП «Перша Друкарня»

Украина, Киев, ул. Выборгская, 84

Сдано в печать 19.02.2018

Подписано в печать 21.02.2018

Тираж 13 000 экз.

© Мистер Блистер, 2018

**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
социальный ракурс. Первая online-школа диабета	3
актуально. Особенности выживания аптек в Крыму	5
nota bene. Швидку Настю ніхто не чекав.	7
є спосіб! Три види лікування одночасно	10

ПРАКТИКА

моя аптека. В «Дарлин Фарм» ценят желание учиться	12
за семью печатями. Что придет на смену антибиотикам?	16
зона внимания. Чтобы шагнуть в будущее, надо понять прошлое	18

МИР МЕДИЦИНЫ

три простых вопроса. Похудение с научным подходом	22
выслушать, понять, помочь. Витамины выбираем по возрасту.	24
взгляд в историю. Вакцинация: добровольно или принудительно?	26
проза життя. Оригінальний віночок Дефлю® сиропу	30

ПРОФИЛАКТИКА

внутренний мир. Часов не наблюдаем	32
кинозал. Рекомендовано к просмотру	34
страна детства. Не бойся, я с тобой	36

НА ДОСУГЕ

про зірок. Юрій Ткач: «Живу в любовному трикутнику».	40
время для себя. Медуза Гормона	44
тайны судьбы. Тароскоп для Украины и ее жителей	46
легкий взгляд. Салат, скандал и шляпка	48



Реклама лікарського засобу.

Найкращі інвестиції

«Кожен долар, укладений у поліпшення системи охорони здоров'я, принесе 20 доларів прибутку» – такі цифри озвучив дев'ятий Генеральний секретар ООН Антоніу Гутерріш під час виступу на форумі, присвяченому питанням загального медичного обслуговування, який проходив у Токіо (Японія). «Саме здоров'я є результатом і одночасно двигуном прогресу», – зазначив він. Крім того, генсек ООН назвав нові проблеми, які загострилися в останні роки, зокрема зростання стійкості інфекцій до протимікробних препаратів, наслідки зміни клімату, збільшення випадків хронічних захворювань тощо.

Немає ліків для ВІЛ-інфікованих

Ванексованому Росією Криму затвердили новий перелік життєво необхідних і найважливіших лікарських засобів на 2018 рік. До нього не увійшли препарати для ВІЛ-інфікованих, хоча станом на жовтень 2017 року в Криму на диспансерному обліку з ВІЛ перебували понад 10 тис. осіб і тільки половина з них отримували антиретровірусну терапію. За останні 30 років на півострові від СНІДу померло понад 2,5 тис. людей.

Кивайте, коли розмовляєте

Цікаве дослідження було проведено фахівцями Університету Хоккайдо і Університету Ямагата (Японія). Вони показували добровольцям короткі відеоролики з тривимірними моделями жінок, які кивали головою, хитали нею з боку в бік або не рухалися. За шкалою від 0 до 100 учасники дослідження оцінювали їхню привабливість і прихильність до комунікації. Потім учені підраховали, що звичайний кивок головою робить наших візаві на 30% більш симпатичними і на 40% доступнішими для комунікації. Такі підсвідомі результати однакові як для чоловіків, так і для жінок-спостерігачів. Тож якщо хочете налаштувати когось до продуктивного спілкування, під час діалогу кивайте головою.

Ми вдихаємо пластик і їмо його

Забруднення навколишнього середовища частинками пластику стало настільки поширеним, що ми, самі того не помічаючи, можемо вдихати до 130 крихітних шматочків полімерних матеріалів на день. Волокна тканин з флісу і поліефіру, частинки міського пилу і автомобільних шин є найпоширенішими джерелами забруднення повітря мікрочастинками пластику. До наших легень надходять порошинки пластику з оббивки меблів, килимових покриттів і вентиляційних отворів побутової техніки, а також з синтетичних тканин під час їх прання. Крім того, крихітні уламки полімерів можуть потрапити в організм людини з їжі – з морепродуктів і риби, які заковтують шматочки пластику в океані. Так, дослідження бельгійських учених, опубліковане на початку 2017 року, показало, що середня порція мідій містить 90 пластикових частинок, а шість устриць – 50 частинок. З плином часу присутність пластику в організмі людини може спричинити астму, серцеві захворювання і порушення в роботі імунної системи. Вирішення цієї проблеми може мати тільки системний і глобальний характер. Так, наприкінці минулого року понад 100 країн підписали угоду щодо ліквідації забруднення океанів пластиком. Глава екологічної програми ООН Ерік Солхейм зазначив: «Забруднення – найбільший убивця на планеті, і нам потрібно перемогти його».

Користь посту для здоров'я

Зараз триває Великий піст, під час якого за релігійними правилами людям слід відмовитися від скоромної їжі й перейти на овочі, крупи, бобові тощо. Таким чином в організм надходить багато білків рослинного походження. На відміну від білків тваринного походження, які нам не чужорідні, організму їх перетравлювати значно важче. Однак для підтримки доброго самопочуття вони необхідні. При їх потраплянні до ЖКТ запускаються механізми утилізації чужорідних речовин. Простіше кажучи, організм починає позбавлятися не тільки ксенобіотиків, а й власних токсинів, які в ньому періодично накопичуються. У цьому сенсі пост корисний для здоров'я, як і голодування раз на тиждень. Коли в організм не надходить їжа, він переходить на інший режим роботи: сповільнюється обмін речовин і запускається процес аутофагії. При цьому в першу чергу організм перетравлює ті молекулярні комплекси і структури, які стали непотрібними, наприклад клітини, що зазнали мутацій. Іншими словами, завдяки аутофагії переробляється та знешкоджується біологічне сміття, яке накопичується під час життєдіяльності.

Первая online-школа диабета

Корпорация «Артериум» открыла первую в Украине online-школу сахарного диабета – Arterium Diabetes School. Участие в ней доступно со смартфона, ноутбука, планшета, персонального компьютера и представляет собой серию e-mail-уроков со специальными заданиями и возможностью задавать вопросы врачу online и так же получать ответы.

Донести в доступной форме

Arterium Diabetes School функционирует в рамках всеукраинского проекта по профилактике диабета «Начни сегодня», инициированного корпорацией «Артериум» в 2017 году. Он объединил представителей бизнеса и СМИ, медицинское профессиональное сообщество и всех неравнодушных украинцев вокруг борьбы с диабетом второго типа. Проект призван донести людям в наиболее доступной форме важность профилактики, побудить их к позитивным изменениям и дать простые рекомендации относительно того, с чего начать.

В ноябре 2017 года в рамках проекта «Начни сегодня» заработал специальный сайт с видео-тестом – www.doitnow.com.ua. В нем смоделированы факторы риска преддиабета. Если опасность есть, тут же будет предложено сдать анализ на уровень сахара в крови по специальным условиям, а также стать участником online-школы – Arterium Diabetes School. Учеба в ней будет полезна не только пациентам с диагнозом сахарный диабет второго типа, но и на первый взгляд здоровым людям. В Украине 1,2 млн человек имеют такой диагноз, и около 2,5 млн живут с диабетом, даже не подозревая об этом. Школа поможет им выявить

Корпорация «Артериум» как одна из ведущих украинских фармацевтических компаний не только выпускает эффективные и качественные лекарственные средства, но и реализует инициативы по повышению информированности пациентов о важности профилактики и лечения заболеваний.

опасность и устранить ее либо хотя бы минимизировать.

На вопросы отвечает врач

Чтобы стать участником первой в Украине online-школы диабета, достаточно пройти интерактивный видеотест на сайте doitnow.com.ua, а затем зарегистрироваться для получения уроков на электронную почту. За несколько недель работы школы это сделали уже более чем 400 человек. Пользователи задают вопросы квалифицированному и опытному врачу-эндокринологу, узнают больше о самой болезни и ее факторах риска, получают практические советы по питанию, физическим упражнениям, а также выполняют специальные задания, направленные на закрепление здоровых привычек.

– Наша инициатива призвана стать дополнением к школам диабета, существующим при государственных поликлиниках, – говорит Валерий Вовчаренко, директор направления эндокринологической и биотехнологической группы препаратов корпорации «Артериум». – Плотный график работы и жизни в целом не всегда позволяет посещать очные занятия. В этих случаях пациенту может быть удобно обучение в online-школе без лишних затрат времени. Именно поэтому ее предназначение – быть всегда под рукой, с доступом к информации и специалисту тогда, когда это необходимо.

На данный момент экспертом школы является Ольга Орлик, кандидат медицинских наук, ассистент кафедры диабетологии НМАПО им. П.Л. Шупика, практикующий врач-эндокринолог и диетолог.



– Каждый вопрос от участника – это отдельная история сомнений и переживаний. Кого-то волнует наследственность, другие спрашивают по поводу питания, – рассказывает Ольга Орлик. – Я пытаюсь отвечать индивидуально, а в самом уроке – давать возможность закреплять полученные знания. Например, в уроке о рационе есть специально составленное меню на семь дней. Если его придерживаться, то очень просто выработать привычку правильно и полноценно питаться.

Удобно для украинцев

Концепция школы диабета online – это не только удобно, но и востребовано, ведь, по данным Google Consumer Barometer, 66% украинцев пользуются Интернетом, из них 74% ищут информацию online. По словам Валерия Вовчаренко, усилия корпорации «Артериум» по созданию и функционированию этого образовательного проекта помогут обратить внимание населения на проблему диабета второго типа, мотивируют людей задуматься о своем здоровье и здоровье близких, а также сделать первый шаг к положительным изменениям в своей жизни.

Подготовлено по материалам, предоставленным корпорацией «Артериум» ■



Реклама лікарського засобу.

Кокосова олія корисна для серця?

Останнім часом багато продуктів харчування містять кокосову олію. Кількість у ній насичених жирів становить 87% – більше, ніж у вершковому маслі (51%) або в салі (39%). Оскільки вживання продуктів, багатих насиченими жирами, призводить до підвищення в крові рівня ліпопротеїдів низької щільності, відомих як «поганий» холестерин, учені з Кембриджа (Великобританія) вирішили дослідити, як кокосова олія впливає на організм. Для цього вони запросили 94 добровольців віком 50–75 років без діабету і серцево-судинних захворювань і розділили їх на три групи. Люди першої групи щоранку з'їдали близько 50 г кокосової олії (десь три столові ложки) протягом чотирьох тижнів, другої – таку саму кількість оливкової олії, а третьої – вершкового масла. Перед початком експерименту і після його завершення у всіх за аналізом крові встановили рівні «хорошого» і «поганого» холестерину. Виявилось, що у людей з третьої групи «шкідливий» холестерин виріс приблизно на 10%, у учасників з «групи оливкової олії», навпаки, його рівень знизився і на 5% зріс вміст «хорошого». А ось в аналізах крові добровольців, які їли кокосову олію, всупереч очікуванням, підвищення «поганого» холестерину не було, а рівень «хорошого» зріс на 15%. Тож можливо, що люди, які вживають кокосову олію, мають менший ризик розвитку серцевих захворювань або інсульту.

Пломби з наночасточками

Карієс, що рецидивує, зачіпає 100 млн пацієнтів у світі щороку, і на його лікування витрачається близько 34 млрд доларів – сума, помітна навіть у масштабі світової економіки. Найбільшою проблемою є розмноження мікроорганізмів у проміжку між пломбою і тканиною зуба, що призводить до нової появи карієсу та змушує ставити пломби знову і знову. Фахівці Університету Торонто (Канада) висунули ідею ввести до складу пломб особливий антимікробний захист: матеріал з силікатними наночасточками, «начиненими» антибіотиками, що перешкоджають розмноженню мікробів. Використання наночасточок дає змогу «упакувати» в матеріал для пломби в 50 разів більше антимікробних ліків, які оберігатимуть зуб від бактерій протягом багатьох років. Цей новий «розумний» матеріал допоможе значно скоротити кількість відвідувань стоматологів. Розробники вже планують випробувати свої наночасточки, щоб на практиці перевірити, як матеріал витримає атаки бактерій, слини, кислої їжі тощо.

Перспектива для хворих на аутизм

На підставі даних щодо ефективності, отриманих у клінічному дослідженні II фази VANILLA за участю дорослих пацієнтів, FDA надало статус «принципово нового (проривного)» препарату компанії Roche, який було створено для поліпшення соціальної взаємодії людей з аутизмом. Йдеться про експериментальний засіб баловатан. Тривають його клінічні дослідження за участю дітей та підлітків з розладами аутистичного спектра.

Приголомшливі результати

Дослідники зі Стенфордського університету (США) розпочали клінічні випробування методу лікування раку у 15 пацієнтів з лімфомою. Він дав приголомшливі результати на лабораторних тваринах: майже 97% мишей позбулися лімфоми, раку молочної залози, товстої кишки, а також меланому. Суть методу в тому, що в тканину пухлини в малих дозах вводять два імунобіологічні препарати, які реактивують імунні клітини, пригнічені раком, тобто відновлюють імунну відповідь організму. Пробуджений таким чином захист руйнує пухлини у всьому тілі, навіть якщо вони не пов'язані з тим видом раку, від якого було призначено лікування.

Наркозалежність можна подолати?

У Національному військово-медичному центрі Уолтера Ріда і Національному інституті боротьби зі зловживанням наркотиками (США) створена вакцина, яка індукує продукцію антитіл проти опіатів (героїн, гідрокодон, оксикодон, гідроморфон, оксиморфон і кодеїн), блокує розвиток ейфорії та ефект звикання. Такі результати отримані в дослідженнях з лабораторними тваринами. Крім того, в експерименті вакцина зменшувала вплив наркотиків, які вводяться у високій дозі, що може вказувати на її здатність запобігати передозуванню. При цьому вакцина не блокує дію специфічного антидоту налоксону.

Особенности выживания аптек в Крыму

Четыре года прошло с момента российской аннексии Крыма. Полуостров живет по законам другой страны, действуют они и в аптечном бизнесе. Что изменилось в работе коллег? Этот вопрос все чаще задают нам читатели. Мы постарались найти ответы, пообщавшись с провизорами и фармацевтами крымских аптек.

– Какие аптечные сети сейчас лучше всего представлены?

В последнее время на полуострове стало появляться много российских крупных сетей. Среди самых распространенных стоит отметить такие: «Виста», «Будь здоров», «Ригла», «Аптека низких цен», «Копейка», «Юг-Фарма», «Семейная аптека», «Дешевая аптека», «Экономная аптека», «Апрель», «Аптучный склад», «Форма», «Мед-сервис», «Фармсервис Плюс», «АВК», «АТЭК». Большинство мелких крымских сетей и частных предпринимателей не выдержали конкуренции и вынуждены были закрыться. Также есть аптеки, сменившие владельцев.

– Каковы сейчас особенности ведения аптечного бизнеса?

Многие работают за счет того, что «убирают» конкурентов. Это делается в основном за счет ценовой политики. То есть в первые несколько месяцев после открытия аптеки стоимость препаратов в ней настолько низкая, что другие аптеки, находящиеся рядом, становятся просто неконкурентоспособными и вынуждены закрываться. Как только это случается, новая аптека, имея уже своих постоян-

ных клиентов и репутацию «дешевой», прекращает демпинговать, поднимает цены до нормального уровня и начинает получать прибыль.

– Как изменилось обеспечение льготников лекарствами?

Можно сказать, что в лучшую сторону, если смотреть на количество предоставляемых людям препаратов. Определенные группы населения своевременно получают необходимые им для нормальной жизнедеятельности лекарства. Правда, их качество оставляет желать лучшего. Все эти лекарственные средства в основном российского производства, так как на территории Российской Федерации поощряется импортозамещение. Однако, по отзывам посетителей аптек, такие препараты просто не оказывают должного лечебного действия.

– Медикаменты каких производителей преобладают в ассортименте?

Как говорят посетители, «нашего советского» производства, имея в виду российские препараты. Они намного дешевле импортных. Разница в цене препарата с одним и тем же действующим веществом российского и импортного производства может достигать 1000%.

– Есть ли в ассортименте украинские лекарственные средства?

Да, в аптеках Крыма представлены те украинские лекарства, которые официально зарегистрированы в Российской Федерации. Но люди по-прежнему, спустя уже четыре года, ищут и другие украинские препараты, особенно те, у которых нет российских аналогов. Есть даже такие, кто

В аптеках Крыма информационные стенды – на украинском языке



едет покупать лекарства в Украину, в основном в Херсонскую область.

– Назовите основные запросы клиентов при выборе лекарств.

Основным критерием выбора является цена. Это можно понять даже по названиям многих аптечных сетей, т.к. платежеспособность населения очень низкая. Часто слышу в аптеке от посетителей: «Дешевле умереть, чем вылечиться».

– В чем заключаются особенности логистики лекарственных средств?

Регулярно появляются трудности со своевременной доставкой лекарств от дистрибьюторов с материка в аптеки, ведь погодные условия часто останавливают работу паромной переправы через Керченский пролив. Но сейчас уже на территории Крыма у многих крупных сетей есть свои склады, где создается запас. Небольшая часть лекарственных средств доставляется на полуостров с помощью самолетов. ■



Вагітним потрібен холін

Діти тих жінок, які під час вагітності разом з їжею отримували багато холіну (вітаміну B₄), мають переваги в розумовому розвитку. Це довели вчені з Корнельського університету (США) на основі оцінки швидкості обробки інформації дітьми віком 4, 7, 10 і 13 місяців. Це було зроблено за допомогою тесту, який може визначити рівень IQ в ранньому дитинстві. Виявилося, що немовлята, які продемонстрували більш високу швидкість обробки інформації, народжені матерями, які вживали під час вагітності великі дози холіну – 930 мг на добу (звичайна рекомендована становить 480 мг). Отже, щоб дитина народилася розумною, майбутнім мамам корисно їсти ячні жовтки, пісне червоне м'ясо, рибу, птицю, бобові, горіхи та овочі родини хрестоцвітних.



БХФЗ скоротив використання газу

Першим в Україні фармацевтичним підприємством, що повністю перейшло на міжнародні стандарти якості GMP, був БХФЗ. А тепер цей завод першим із фармвиробників України впровадив систему енергетичного менеджменту ISO 50001 та скоротив використання природного газу на 40%.

З 2014 року підприємство економить близько 800 тис. кубометрів газу на рік за рахунок зменшення його споживання та енергоефективних рішень. А восени 2017 року на заводі розпочала роботу нова котельня на пелетах з деревини, завдяки чому підприємство працює без використання природного газу за температури до -5 °С. Такий підхід дозволив заощадити близько 700 тис. гривень з початку опалювального сезону. У цілому ж програма енергозбереження на 2018 рік становить 850 тис. гривень.

– Особливу увагу в експлуатації твердопаливних котлів слід звертати на викиди в довкілля, – зазначив Олександр Маринін, директор з виробництва та реконструкції БХФЗ. – Тому для отримання дозволу на використання цих котлів нам знадобилося три роки.

Для весняного оновлення

Коли у повітрі починає пахнути весною, ми відчуваємо, що хочемо оновитися разом з природою. Але як стати бадьорішими, енергійнішими, привабливішими? Є сенс приймати полівітамінний комплекс, а саме Дуовіт для жінок або Дуовіт для чоловіків («КРКА»). Це збалансовані вітамінно-мінеральні засоби, при створенні яких було враховано нюанси потреби у вітамінах та мінералах залежно від статі. Допоможе людям бути завзятими, сповненими життєвих сил, а також мати гарний вигляд і більш традиційний засіб – Дуовіт у комбі-упаковці з таблетками двох кольорів (червоні містять вітаміни, сині – мікроелементи).



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

Тренуймося на лимонах!

Якщо запитати у людей, якими є ознаки раку молочної залози, то назвуть скоріш за все лише наявність ущільнень. Мало хто знає, але у раку грудей насправді аж 12 ознак, виявивши які, необхідно терміново звернутися до лікаря. Щоб жінки могли вчасно розпізнати підступну хворобу, на Заході нещодавно було ініційовано кампанію #KnowYourLemons. Для неї британська дизайнерка Корін Бомонт, обидві бабусі якої передчасно пішли з життя через рак молочної залози, створила серію зображень. Ці світліни просто і наочно ілюструють можливі проблеми, тому Бомонт закликає поширювати їх у ЗМІ та в Інтернеті.



Налгезін проти всіх видів болю

Біль у суглобах турбує передусім літніх людей, періодичний біль унизу живота щомісяця відчувають жінки, насамперед молоді. А головний і зубний біль не оминає нікого, незалежно від статі та віку. Дивно, але хоча види болю різні, механізм його появи завжди однаковий. Саме на нього впливає Налгезін (напроксен натрію) від «КРКА»: препарат сприяє усуненню болю будь-якої локалізації, інтенсивності та тривалості. Налгезін діє, починаючи з 15 хвилин після прийому і впродовж 12 годин поспіль, тобто досить швидко і на тривалий час. Позбутися болю на цілу добу допоможуть лише дві таблетки Налгезіну.



Налгезін. Реклама лікарського засобу. Р.П. №UA/8938/01/01 від 09.08.2013. Налгезін форте. Інформація про лікарський засіб. Р.П. №UA/8938/01/02 від 13.09.2013. Повна інформація міститься в інструкціях для застосування препаратів.

Швидку Настю НІХТО НЕ чекав...

Діарея виникає переважно в теплу пору року – так вважають більшість людей. Однак ця думка слухна лише щодо дорослих. А малюки за статистикою саме у зимово-весняний період частіше заражаються ротавірусною інфекцією. Тож швидка Настя, як у народі називають раптове послаблення випорожнень, нині турбує багатьох дітей, а отже – і їхніх батьків, нібито й невчасно, але цілком закономірно.

Практично всі діти хворіють на ротавірусну інфекцію (іноді неодноразово) в перші п'ять років життя, особливо у віці від шести місяців до двох років. Передається вона через брудні руки, предмети спільного вжитку, іграшки тощо і спричиняє насамперед ураження шлунково-кишкового тракту. Характерні симптоми ротавірусної інфекції – підвищення температури тіла, блювання, діарея, біль у животі. Можливі також респіраторні прояви – нежить, кашель. Залежно від тяжкості захворювання частота рясних випорожнень коливається від 3 до 20 разів на добу, а триває діарея 3–7 днів.

Чим тут може зарадити провізор? Насамперед, нагадати, що дитина має пити достатньо рідини, аби уник-

нути зневоднення організму, а потім порадити пробіотик. Тільки слід звертати увагу на правильний підбір штамів. Приміром, саме для подолання діареї різного походження створений сучасний інноваційний комплекс Буларди® МАКС, що містить пробіотики *S. boulardii* та *L. rhamnosus GG*, а також пребіотик мальтодекстрин.

Пробіотичні штами, включені до складу Буларди® МАКС, витісняють з товстого кишечника різноманітні збудники діареї – не тільки бактерії, а й віруси, зокрема й ротавіруси, сприяють нормалізації всмоктування рідини та припиненню рідких випорожнень. Пребіотик, своєю чергою, як поживний субстрат підтримує достатню чисельність та актив-

ність *S. boulardii* та *L. rhamnosus GG*. Діючи комплексно, Буларди® МАКС також нейтралізує токсини, бореться із запальними процесами у кишечнику та відновлює там здорову мікрофлору.

Буларди® МАКС при ротавірусній діареї можна приймати всім, навіть немовлятам, вагітним і жінкам, що годують груддю (по одній капсулі або одному саше 1–2 рази на день за годину до вживання їжі). Зазвичай стан дитини з ротавірусною інфекцією покращується за 1–2 доби від початку застосування Буларди® МАКС, але загалом цей засіб рекомендовано приймати 5–10 днів. Тож якщо швидка Настя несподівано «навідає» дитину, розкажіть її мамі про Буларди® МАКС! ■

Пропонуємо анкету не вирізати, а зробити ксерокопію – це дасть змогу вашим колегам також взяти участь в акції



Акція¹ від Буларди® МАКС

Дайте правильні відповіді² на запитання та отримайте приз³ – упаковку Буларди® МАКС (капсули)

1. Вкажіть три основні активні компоненти Буларди® МАКС:

2. Зазначте терапевтичні ефекти Буларди® МАКС:

- Сприяє профілактиці та усуненню діареї
- Допомогає зменшити інтоксикацію
- Відновлює мікрофлору

3. При яких різновидах діареї ефективний Буларди® МАКС?

- Гостра вірусна або бактеріальна діарея
- Діарея, що виникла при прийомі антибактеріальних препаратів
- Діарея мандрівників (під час подорожей)
- При діареї будь-якого походження

4. З якого віку дозволено застосовувати Буларди® МАКС?

- Дітям віком від 3-х років та дорослим
- Дітям грудного віку та дорослим

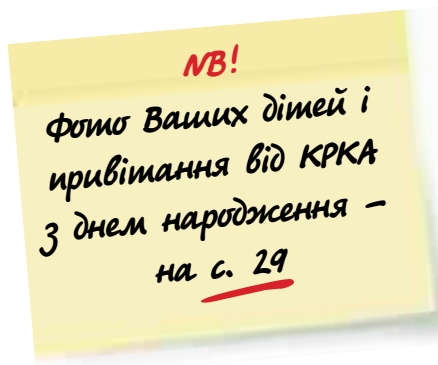


На правах реклами. Не є лікарським засобом.

1. Загальнодоступний захід. Період проведення акції – з 1.02. до 31.03.2018 року. Територія проведення – Україна.

2. Відповіді надсилайте на адресу: 08132, Київська область, м. Вишневе, вул. Чорновола, 43, «Дельта Медікел» (з поміткою «Буларди® МАКС»); факсом на номер (044) 593-33-54; на електронну пошту: bulardimax@deltamedical.com.ua. Обов'язково вкажіть свою поштову адресу.

3. Мається на увазі, що один учасник може отримати одну упаковку. Призи можна забрати в «Дельта Медікел» або отримати в будь-який інший зручний спосіб.



«На погоду» не болить

Уважається, що деякі люди можуть передбачити зміну погоди, орієнтуючись на появу болю в суглобах. Однак, як виявилось, наукових підстав у такого «методу» прогнозування немає. Фахівці Гарвардської медичної школи (США) розглянули нещодавні медичні записи про більш як 11 млн візитів пацієнтів до лікарів, щоб визначити, чи відповідають дощові періоди різкому зростанню запитів з приводу болю в кістках і суглобах. З'ясувалося, що в сухі дні з цієї причини зверталися 6,39% пацієнтів, а в дні негоди – 6,35%. Навіть ревматоїдний артрит не зумовив зростання в статистиці звернень по медичну допомогу. Отже, залежність болю в суглобах від погоди швидше явна, ніж реальна.

Обмежити для схуднення

Дієтологи твердять, що щоденний раціон тих, хто бажає схуднути, майже на третину має складатися з овочів. Однак деякі овочі не тільки не усувають проблему надлишкової ваги, а, навпаки, сприяють набору зайвих кілограмів. Під час дослідження вчених з Гарвардського університету (США), які ретельно спостерігали за щоденним харчуванням більш як 10 тис. осіб, виявилось, що ті, хто вважав за краще регулярно їсти крохмалисті овочі, скидали вагу набагато повільніше або ж навіть гладшали. Овочами, які гальмували схуднення і знижували ефективність дієти, виявилися картопля, горох і кукурудза. Однак дієтологи попереджають, що вони містять безліч вітамінів і мінералів, без яких неможливе нормальне функціонування організму, тому варто не виключати їх з раціону, а лише обмежити.

Підсумки 30-річної боротьби з ВІЛ/СНІД

Представництво АНФ (Фундації АнтиСНІД-США) в Україні підбило підсумки діяльності в 2017 році з нагоди відзначення 30-річчя роботи організації в світі. Отже, минулого року фундація профінансувала та надала в Україні послуги в сфері профілактики та лікування ВІЛ/СНІД на суму 45 млн грн. За рахунок цих коштів 117 тис. людей пройшли тестування на ВІЛ, 1300 пацієнтів з ВІЛ були забезпечені високовартісною діагностикою, а понад 29 тис. ВІЛ-позитивних пацієнтів – іншими медичними послугами.

АНФ презентувала документальну стрічку «Дотримати обіцянку. 30 років фундації АНФ» про те, як у 80-х роках минулого століття світ зіткнувся з епідемією ВІЛ/СНІДу, як ця хвороба трансформувалася зі смертельної в хронічну, а також шлях АНФ від руху активістів Лос-Анджелеса за гідну смерть для хворих до найбільшої в світі міжнародної організації у сфері боротьби з ВІЛ/СНІД. Цю документальну стрічку можна переглянути у відкритому доступі на YouTube каналі АНФ Ukraine.



Фіни пропагують сауну як метод профілактики

Нещодавнє дослідження, проведене в Університеті Східної Фінляндії, підтвердило, що 30-хвилинне перебування в сауні корисне для профілактики серцево-судинних захворювань. Для участі в ньому набрали 102 добровольців віком 40–50 років, у яких немає серцевих захворювань, але є деякі фактори ризику (підвищений кров'яний тиск, високий рівень холестерину, ожиріння). У кожного з них є окрема сауна в традиційному фінському стилі, що дає сухе тепло, температура якого перевищує 71 °С. Після сауни тиск у всіх учасників дослідження знижувався щонайменше на сім пунктів, а артерії ставали більш еластичними. Крім того, частота серцевих скорочень підвищувалася в середньому з 65 ударів на хвилину до перебування в сауні до 81 удару після неї, що відповідає рівню помірних фізичних навантажень. Фінські вчені стверджують, що для отримання лікувального ефекту необхідно відвідувати сауну 3–7 разів на тиждень. Однак є і протипоказання: перенесений інфаркт міокарда; III стадія гіпертонії; гострі захворювання; загальний атеросклероз; схильність до кровотеч.

Чому ісландський мох особливий?

Ви добре знаєте, що Гербіон® сироп ісландського моху має відразу чотири лікувальні ефекти: протикашльовий, імуностимулювальний, антибактеріальний та протизапальний. Однак, мабуть, не всі в курсі, що насправді ісландський мох – це лишайник (симбіоз грибів із водоростями). Така комбінація забезпечує цілющий склад екстракту, наприклад, ліхенін та ізоліхенін утворюють на поверхні дихальних шляхів захисний шар, який зменшує подразнення і запалення слизової. Це сприяє заспокоєнню сухого кашлю. Екстракт ісландського моху містить навіть деякі вітаміни та мінерали! Інші показання до застосування сиропу Гербіон® ісландський мох (окрім сухого подразливого кашлю): охриплість голосу, сухість слизових оболонок, великі навантаження на голосові зв'язки. Препарат можна застосовувати як дорослим, так і дітям віком від одного року. До речі, сироп Гербіон® ісландський мох має приємний смак лимона, а об'єм флакона досить великий – 150 мл.



Реклама лікарського засобу.

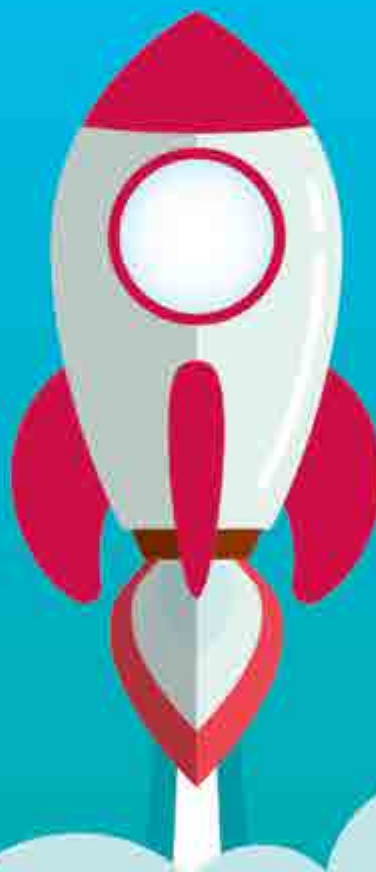


ВІБУРКОЛ

Вироблено в Німеччині

-Heel 
Herbalium designed by nature

РЯТУВАЛЬНА МІСІЯ ЗАВЕРШИТЬСЯ УСПІШНО!



ОДИН РУХ — І НІХТО НЕ ПЛАЧЕ

Препарат протизапальної, знеболювальної,
седативної, дезінтоксикаційної
та спазмолітичної дії

Для дорослих та дітей



**Увага!
З народження!**

Інформація призначена для професійної діяльності медичних та фармацевтичних працівників. Повна інформація про препарат наведена в інструкції для лікарів та літературі, присвяченій Вібурколу, гуглопосиланням www.viburcol.com

К.ф. № 12.002.0001 від 04.02.17. Склад: згідно рішення Апеляційного Суду України від 04.02.17, Свідоцтво на виготовлення № 12.002.0001 ДС, Матеріал № 12.002.0001 ДС, Рішення Апеляційного Суду України від 04.02.17, Свідоцтво на виготовлення № 12.002.0001 ДС, Глобальна реєстрація: УДІП/00/Боднінських/випадок/заявка/заявка/реєстрація, всіляк-судові акти виконання, свідоцтво

Виробник: Крystal Ниде Хайльмттел, Хейль, ЦФВХ, Німеччина.

Містят інформацію про складові - 12.02.2016 р.

Три види лікування одночасно

Люди втомилися від зими – і не тільки психологічно. У багатьох висчерпані захисні сили організму, і цим, так би мовити, «користуються» респіраторні інфекції. Тому нині багато відвідувачів приходять до аптек через проблеми з горлом. У таких ситуаціях важливо лікуватися правильно. Потрібно одночасно усувати причину недуги, перешкоджати механізмам її розвитку та мінімізувати симптоми.

Склад препарату має бути комбінованим

Застуди завжди розвиваються за одним і тим самим сценарієм: мікроорганізми – найчастіше віруси або бактерії, рідше гриби – потрапляють у дихальні шляхи та спричиняють запальний процес. За характерними симптомами досить легко прогнозувати, яке саме захворювання є в людини. Наприклад, якщо клієнт аптеки відчуває сухість, першіння і біль у горлі або й виснажливий кашель, то це скоріш за все фарингіт, ларингіт або тонзиліт. Для лікування цих недуг бажано застосувати передусім препарат місцевої дії, який має різнобічні властивості. Адже важливо подолати інфекцію як першопричину ураження слизової оболонки (етіотропна терапія), зменшити запалення, тобто почервоніння та набряк у горлі (патогенетична терапія), та зняти там біль (симптоматична терапія). Впоратися

з усіма цими завданнями простіше, якщо лікарський засіб має комбінований склад, в якому кожному компоненту відведено свою роль.

Завдання та виконавці

Яким може бути оптимальний склад препарату місцевої дії, щоб при хворобах горла він мав три види лікувального впливу одночасно, розглянемо на конкретному прикладі.

- **Етіотропне лікування** – функція гексетидину. Цей антисептик добре адгезується на слизовій оболонці порожнини рота та горла, практично не всмоктується та діє тривалий час. Гексетидин пригнічує ріст і розмноження більшості відомих патогенних бактерій, не зумовлюючи у них розвитку резистентності. Його антибактеріальна дія сильніша, ніж перекису водню й етилового спирту. Він має високу активність щодо вірусів, зокрема грипу та інших ГРВІ. Гексетидин допомагає також у ліванні гінгівіту, афтозного стоматиту та кандидозу (зменшує здатність грибів закріплюватися на клітинах слизової оболонки, тому сприяє профілактиці мікотичних уражень порожнини рота та глотки). Крім антимікробної має кровоспинні та знеболювальні властивості.

- **Патогенетичне лікування** – роль холіну саліцилату. Як усі нестероїдні протизапальні засоби, він сприяє усуненню набряку, запалення й болю. Нормалізує проникність тканин слизової оболонки, мікроциркуляцію у вогнищі запалення та дає гемостатичний ефект.

- **Симптоматичне лікування** – це робота комплексу речовин: хлорбутанолу гемігідрату, лимонної та анісо-

вої олії, ментолу (левоментолу), евкаліптолу. Хлорбутанолу гемігідрат є місцевим анестетиком, що має виражену знеболювальну активність. Інші компоненти освіжають, дезодорують ротову порожнину та сприяють її санації.

Важливо, що гексетидин, холіну саліцилат та хлорбутанол при місцевому застосуванні на певний час фіксуються на слизовій оболонці, звідки поступово вивільнюються. Тому така комбінація контактує з осередком запалення тривалий період, що посилює її ефективність. Усі компоненти засобу – і активні, і допоміжні – вдало доповнюють дію один одного, тому хворі досить швидко відчувають покращення свого стану.

Розчин та спрей – на вибір

Добре, якщо препарат має не тільки три види описаної лікувальної дії, а ще й різні форми випуску. Комусь зручніше полоскати його розчином горло, а хтось віддає перевагу більш сучасному спрею. Згадану вище комбінацію можна застосовувати для лікування горла як дорослим, так і дітям від шести років. Завдяки місцевій дії вона добре переноситься і практично не спричиняє побічні реакції.

При потребі застосовують місцевий засіб такого складу й при хворобах ротової порожнини – стоматиті, в тому числі афтозному, гінгівіті, а також для обробки ранок після стоматологічних втручань. Це сприяє припиненню капілярних кровотеч та швидкому загоюванню пошкоджень на слизовій оболонці рота.

Ганна ПЕТРЕНКО ■





СПРЕЙ

Хворим від 15 років по 1 розпиленню 4-6 разів на добу
До 15 років по 1 розпиленню 2-3 рази на добу

РОЗЧИН

2-4 полоскання на добу
ТРИВАЛІСТЬ ЛІКУВАННЯ 5 ДНІВ

Дуже часто при болю в горлі люди не йдуть до ЛОРа, бо не планують відкривати листок непрацездатності, а звертаються за порадою до аптеки. Тому провізор має бути пильним і з'ясувати, якого характеру та етіології біль у горлі, щоб правильно порекомендувати засіб. Біль у горлі може бути як при ангіні, так і при вірусно-бактеріальній інфекції. При ангіні завжди краще застосовувати полоскання горла антисептиками з метою видалення патологічних мікроорганізмів та гнійного нальоту. При фарингіті та ларингіті доцільніше порадити хворому спрей для горла, тому що антисептик транспортується розпилювачем туди, де він потрібен, – на запалену слизову оболонку, тривалий час зберігається на ній та швидко чинить знеболювальну та лікувальну дію. Це і багато інших особливостей має пам'ятати провізор. Ми пропонуємо тест, який допоможе вам звернути увагу на важливі аспекти вибору препарату для лікування болю в горлі. І для того щоб професіонали своєї справи були дуже HAPPY і трохи ЛОР, пропонуємо приємний подарунок для усіх, хто правильно відповість на запитання тесту і знайде час надіслати анкету на вказану адресу.

✂ – Пропонуємо тест не вирізати, а зробити ксерокопію – це дасть змогу вашим колегам також відповісти на запитання

Дайте правильну відповідь на запитання – отримайте подарунок!

1) Які переваги мають лікувальні спреї перед аерозолями?

спреї впорскуються за допомогою механічного насоса, тому не подразнюють запалену слизову, на відміну аерозолів, що вивільняються під тиском

- мають компоненти для знеболення
- мають антибактеріальні компоненти

2) Які переваги мають лікувальні спреї перед таблетованою формою?

концентрація та розподіл активних речовин задовольняє потребу в лікуванні

- мають компоненти для знеболення
- мають антибактеріальні компоненти

3) Гексетидин у складі лікувального спрею забезпечує?

- антибактеріальний ефект
- протизапальний ефект
- знеболювальний ефект

4) Холіну саліцилат у складі лікувального спрею забезпечує?

- антибактеріальний ефект
- протизапальний ефект
- знеболювальний ефект

5) Хлорбутанолу гемігідрат у складі лікувального спрею забезпечує?

- антибактеріальний ефект
- протизапальний ефект
- знеболювальний ефект



ПОДАРУНОК – ПРОТИЗАСТУДНА АПТЕЧКА ФАРМАК!

ПІП _____

Місто _____

Тел. _____

Назва аптеки чи аптечної мережі _____

Аркуш з відповідями відправте на адресу: 04080, м. Київ, вул. Фрунзе, 63 з поштою «Лікувальний спрей»
Тел. для довідок: (067) 505-63-64

Період проведення тестування – березень та квітень 2018 року

В «Дарлин Фарм» ценят желание учиться

Когда на новом жилом массиве ранее остальных объектов инфраструктуры открывается аптека, первым делом рады новоселы: приобрести лекарства недалеко от дома удобно всем. Но выгодно ли аптеке работать там, где и людей немного, и трафик невысокий? Об этом и многих других наблюдениях «первопроходцев» в новостройках говорим с Мариной Осадчей, руководителем по развитию киевской аптеки «Дарлин Фарм».

– Марина Евгеньевна, во дворе сейчас – ни души. Складывается впечатление, что дом не жилой...

Типичная ситуация для обеденного времени: мамы погуляли с малышами и повели их на обеденный сон, а школьники еще домой не возвращаются, потому что тихо – и во дворе, и в аптеке. Зато с 8 до 9 утра у нас очередь запросто может создаться. Да и с 17–18 часов здесь аншлаг. Несмотря на то, что аптека расположена в укромном месте, во дворе, здесь довольно высокий трафик: мимо нас люди идут к метро. Таким образом, аптека «Дарлин Фарм» за три месяца работы стала хорошо известна не только жильцам дома, в котором расположена, но и

практически всем жителям комплекса «Лико-Град». К тому же район очень быстро расширяется, появляются новые дома, а с ними – новые жители и наши новые клиенты. Именно на это делали ставку владельцы бизнеса, когда искали локацию для аптеки.

– Очень интересное название – «Дарлин Фарм». С чем оно связано?

Бренд «Дарлин» принадлежит медицинской компании. В ее составе – три стоматологические клиники, расположенные на левом берегу столицы. А теперь в эту семью вливаются и аптеки. Основательница бизнеса – Лина Билоненко. Она сама стоматолог, каждую клинику проектировала, создавала и

наполняла с нуля. И название – тоже ее идея, производное от слов «дар любви». Теперь семья клиник расширилась за счет аптеки, потому что имя у нее соответствующее – «Дарлин Фарм».

– Аптека будет поддерживать стоматологическое направление бренда?

Да, конечно! Как показывает практика, направление это востребованное. В нашей аптеке ассортимент стоматологических товаров довольно разнообразный: профессиональные зубные пасты, ополаскиватели, щетки разной жесткости, ортодонтальные принадлежности. Постепенно линейки будут расширяться и пополняться. На данный момент уже налажено сотрудничество со многими стоматологическими клиниками, они знают о наших товарах и при необходимости заказывают.

– Но ведь не только стоматологической группой привлекаете клиента?

Мы стараемся держать руку на пульсе по всем категориям лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Наши провизоры все время мониторят рынок и анализируют, что в данный момент наиболее востребовано у покупателей. Так, пришли к выводу, что большим спросом сейчас пользуются разного рода вакцины, и открыли это направление в аптеке. В ассортименте есть несколько наименований. Другие можно приобрести под заказ.

– Аптека устроена по классическому принципу, но визуально поделена на функциональные зоны.

Это концепция всей сети «Дарлин» – каждый сантиметр должен быть за-



действован с максимальной пользой. Поэтому у нас довольно небольшой первый стол, зато каждая группа товаров хорошо представлена в боковых витринах. Покупатель может сначала сам все рассмотреть, изучить ассортимент и цены, а потом пообщаться с провизором. Сейчас много посетителей, которые предпочитают делать именно так. У нас благоприятная атмосфера, нет спешки и суматохи. Обстановка настраивает на то, что в этой аптеке непременно окажут помощь, что каждое приобретенное лекарство непременно поможет.

Мы заметили, что люди старшего поколения более молчаливы, не так открыты в общении: пришли – спросили – купили. Лишь бы устроивала цена. А молодые всегда говорят свои пожелания, рассказывают, какие товары хотели бы видеть в нашем ассортименте. Особенно они осведомлены в ассортименте средств по уходу за детской кожей.

– Вижу импровизированную барную стойку при входе...

Здесь мы готовим кислородные коктейли на основе яблочного фреша. В ассортименте пока два вида – витаминный и с двухвалентным железом. Мама по рекомендациям педиатров приводят к нам деток, и те курсами принимают коктейли. Тут такой мини-бар по утрам работает! Да и себе мамы заказывают кислородные напитки: их прием хорошо сказывается на состоянии кожи.

Фото автора.



Марина Осадчая

Провизор Ольга Кривоносова



– Приятно отметить, что за столь короткий период работы аптека стала постоянным участником интернет-платформ поиска лекарств.

Да, мы хорошо представлены на geoapteka.com.ua, medbrowse.com.ua и tabletki.ua. Посетители не раз благодарили за то, что заявленные на этих платформах препараты действительно есть в наличии, их всегда удобно забронировать и забрать, а цены соответствуют указанным. Кроме того, по отзывам клиентов, наш ассортимент позволяет приобрести сразу все, что прописал доктор. Не надо обходить еще пару-тройку аптек, чтобы докупить недостающее. Мы к таким словам прислушиваемся и стараемся совершенствоваться во всем. Когда человек звонит и осведомляется о наличии необходимых препаратов, прилагаем усилия, чтобы быстрее все заказать и при возможности – по приемлемой цене. Кроме того, практикуем доставку медикаментов как домой клиенту, так и в медучреждение, если он находится на стационарном лечении.

– Опишите вашего типичного покупателя, пожалуйста.

Это молодой человек с достатком средним или чуть выше. Для него важно наличие всего, что необходимо приобрести в данный момент, он це-

нит приятное и грамотное обслуживание, уважает дельные советы.

– Решен ли кадровый вопрос в аптеке?

Да, и в полной мере! У нас работают профессионалы, два провизора – с большим стажем. Но и молодежь мы привлекаем и обучаем. Сейчас за первым столом – Ольга Кривоносова, она будущий провизор, заканчивает четвертый курс фармацевтического факультета Национальной медицинской академии им. А.А. Богомольца. Владельцы бизнеса вкладывают деньги в развитие сотрудников, очень ценят желание человека учиться и совершенствоваться, всячески это поддерживают.

– Как подбираете потенциальные кадры?

При приеме на работу человек обязательно пишет короткую автобиографию. И я ее изучаю – обращаю внимание на то, насколько грамотно все изложено, много ли он написал, какие слова использовал. Затем провожу экскурсию по аптеке и интересуюсь, нравится ли ему у нас, все ли хорошо, корректна ли выкладка – существует же некий порядок, согласно которому расставляют препараты. Есть такие кандидаты, которые говорят, что их все устраивает, хотя на самом деле есть некоторые не-

дочеты на полке. А есть соискатели, которые сразу обращают на это внимание, интересуются: почему именно в таком порядке сейчас все стоит, может, акция какая-то и необходимо выделить определенные позиции, советуют, как лучше переставить. Вот такие люди – наши потенциальные сотрудники. Мы ценим рвение коллег к обучению и самосовершенствованию, всячески это поддерживаем и вознаграждаем. Я вам больше скажу: готова настоящему профессионалу прощать некоторые капризы, лишь бы сохранить его как специалиста в аптеке. Я легко перестроюсь и, может, где-то уступлю как руководитель, но посетителей будет обслуживать высококвалифицированный специалист.

Обязательно прислушиваюсь к пожеланиям соискателя: как он хочет работать, готов ли стать за первый стол в выходные. Согласовываем график сразу – чтобы всем было комфортно и удобно, чтобы не было недоговорок и кривотолков. Во время испытательного срока я постоянно рядом. И слушаю, и подсказываю, и корректирую при необходимости. Мне это легко, потому что я живу этим. Первый стол – лицо аптеки, результат моей работы.

– Своеобразная школа наставничества...

Да, и она очень важна, особенно молодым специалистам. Знаю, что в аптеках больших сетей часто все пущено на самотек, и вчерашний выпускник занимается самообучением, все постигает в сумасшедшем темпе, по ходу дела. Такая методика в чем-то оправдана: попа-



дая в круговорот событий, ты вынужден энергичнее грести руками, чтобы не утонуть, быстрее постигать азы и тонкости профессии. Но немногие выдерживают такие нагрузки, потому что в таких аптеках большая текучесть кадров. Но это еще полбеды. У первого стола там часто встретишь провизора, который не совсем корректно общается с посетителями. Вот сейчас наблюдаю такое, что первостольника обязывают задать посетителю как минимум три вопроса, независимо от того, требует ли этого ситуация. Часто вопросы идут вразрез с заказом, плюс сотрудник аптеки не всегда осознает, к какому результату должны привести ответы на них, и получается полная неразбериха.

Расскажу на своем примере. По дороге домой у меня сильно разболелась голова, и пришлось забежать в ближайшую аптеку. Мне в таких ситуациях особенно подходят шипучие формы обезболивающих препаратов, потому что они быстрее действуют. Спрашиваю у первостольника, есть ли такой-то препарат. Девушка мне принесла заказ и для того, чтобы увеличить чек, задает совершенно не тактичный вопрос: «А все ли у вас хорошо с желудком?» Я опешила. Возможно, если бы она рассказала, что при приеме шипучей формы неплохо было бы употребить еще средства, защищающие желудок от агрессивного воздействия препарата, это было бы правильно. Но в том случае она продемонстрировала грубость и необразованность. Получается, первостольник недобросовестно

проходила обучение и в полной мере не осознает свою ответственность перед покупателем. А это недопустимо!

– Марина Евгеньевна, как в «Дарлин Фарм» налажено общение с медицинскими представителями разных фармкомпаний?

Очень хорошо! Мы очень дружелюбны ко всем медпредставителям, которые приходят в нашу аптеку. Такие визиты значительно расширяют круг знаний по препаратам. Это – обучение, и мы с радостью его принимаем. Ведь провизор по сути химик. Мы хорошо осведомлены о составе лекарств, а медпредставители доносят нам все, что касается фармакологии, т.е. влияния препаратов на организм, взаимодействия между собой. Ведь случается, что пациент обходит сразу нескольких врачей, они выписывают рецепты и редко интересуются назначениями своих коллег. Вот и получается, что препараты в назначениях иногда дублируются, поэтому существует риск приема большой дозы того или иного вещества. Также медицинские представители доносят нам важную информацию о сроках регистрации и перерегистрации лекарств, ребрендинге упаковок и тому подобном. Думаете это мелочи? Отнюдь. Часто приходится слышать от покупателя сомнения в оригинальности препарата только потому, что месяц назад упаковка была иной расцветки. А если мы в курсе изменений, то всегда дадим квалифицированный ответ.

Людмила ГУРИН



Як правильно ПОЗБУТИСЯ ЦИСТИТУ

Незважаючи на примхи березня, коли подихи тепла швидко змінюються крижаним вітром, жінки прагнуть бути привабливими. А краса вимагає жертв! Такі жертви ми помічаємо щодня: це дівчата зі скартами на цистит, які шкодують, що вдягалися не за погодою, а тому дуже замерзли. Засобів, які їм можуть допомогти, в аптеці багато. Саме велике розмаїття робить вибір складним. Як же знайти те, що потрібно?

✓ Розпізнати симптоми

Цистит належить до захворювань, виявити які можна, як то кажуть, неозброєним оком. Він вражає насамперед жінок – зумовлює нестерпні різі у сечовому міхурі, надто часте та болісне сечовипускання, щохвилинні позиви до нього. Однак температура тіла при цьому зазвичай нормальна, на відміну від пієлонефриту.

✓ Описати препарат

Жінкам слід пояснювати, що причина циститу – бактеріальна інфекція у сечовому міхурі, тому лікування має бути спрямоване на її знищення. Для цього МОЗ України рекомендує фосфоміцин – препарат першого вибору з доведеною дією: він має високу активність проти всіх збудників циститу, а особливо головного з них – кишкової палички. В аптеці є кілька препаратів фосфоміцину, але серед них вирізняється своєю німецькою якістю та помірною ціною новинка від «Еспарми» – ЕСПА-ФОЦИН.

✓ Подолати заперечення

Клієнтки аптек можуть мати досвід застосування при циститі інших антибіотиків, однак порівняно з ними ЕСПА-ФОЦИН має незаперечну перевагу: його достатньо прийняти лише один раз! І ще один «плюс» на користь ЕСПА-ФОЦИНУ – його з деякими пересторогами можна застосовувати навіть вагітним, для яких більшість антибіотиків – під суворою заборонаю. До окремої категорії належать жінки, які взагалі не визнають антибіотиків і прагнуть лікуватися тільки «травами». Їм слід пояснювати, що ЕСПА-ФОЦИН все ж має бути основою терапії, він діє ефективно, проте дуже м'яко.

✓ Розповісти про застосування

Приймати ЕСПА-ФОЦИН просто: слід тільки розчинити вміст пакетика препарату в половині склянки води. Жінка має її випити, і за лічені години симптоми циститу ослабнуть та зникнуть, бо у сечі на тривалий час утвориться висока концентрація фосфоміцину, здатна знищити інфекцію. При гострому циститі ЕСПА-ФОЦИН відчутно та швидко покращує самопочуття, а головне – препарат справді лікує цю недугу так надійно, щоб вона більше не поверталася.



Что придет на смену антибиотикам?

На протяжении последних 90 лет человечество неплохо справлялось с инфекциями. Благодаря антибиотикам многие заболевания, считавшиеся смертельными, перешли в разряд мелких неприятностей. Однако все это время микроорганизмы постепенно развивали резистентность к препаратам. Сегодня, по мнению экспертов, она достигла критической отметки, а разработка новых антибиотиков практически перестала приносить результаты. Поэтому исследователи занялись поиском альтернатив этим лекарственным средствам.

Конец эпохи

По данным ВОЗ, в мире наблюдается серьезный недостаток эффективных антибактериальных препаратов. Они особенно важны для лечения туберкулеза, пневмоний и инфекций мочевых путей, поскольку возбудители этих заболеваний демонстрируют все более высокую устойчивость к существующим лекарственным средствам. Эксперты ВОЗ выделили 12 наиболее опасных патогенов и установили, что сегодня на разных стадиях клинических испытаний находится более 50 препаратов для борьбы с ними. Однако среди этих кандидатов только восемь можно назвать инновационными лекарствами, которые потенциально могут повысить ценность нынешнего арсенала антибактериальной терапии.

ВОЗ призвала фармацевтические компании и исследовательские организации сосредоточиться на поиске новых антибиотиков против самых опасных заболеваний. А независимый международный благотворительный фонд Wellcome Trust, заручившись финансовой поддержкой правительств Германии, Люксембурга, Нидерландов, Южной Африки, Швейцарии и Великобритании, пообещал выделить более 56 млн евро на эти изыскательские работы. Однако эксперты считают, что человечество подошло к концу эры антибиотиков, и новые лекарства в этом классе обнаружить просто не удастся. Многие исследовательские и фармацевтические компании почти отказались от разработки новых антибиотиков и переключились на поиск альтернативных методов лечения, которые позво-

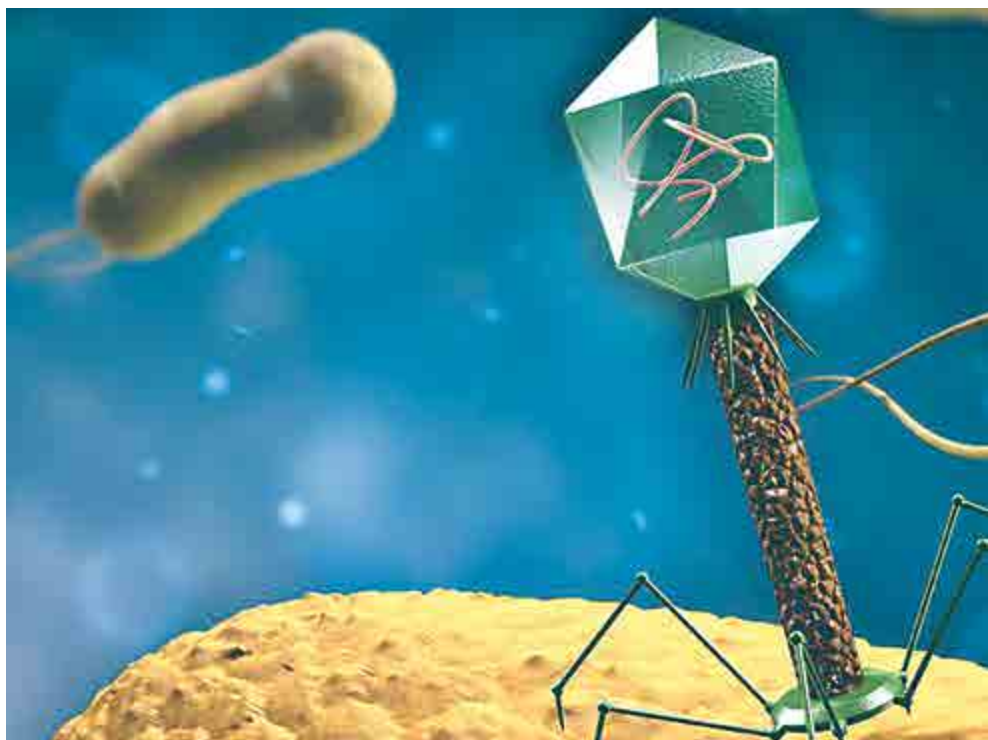
ли бы продлить жизнь существующим препаратам или вообще заменить их.

Консалтинговая компания Chemical Biology Ventures опубликовала обзор наиболее перспективных альтернатив традиционным антибактериальным препаратам, которые находятся на ранних стадиях исследований. В их число вошли уже опробованные в медицине методы, например вакцинация, а также совершенно новые подходы.

Альтернативные варианты

Одним из самых эффективных вариантов борьбы с инфекционными

заболеваниями может стать использование антител. Они распознают и нейтрализуют токсины, выделяемые бактериями, замедляя развитие инфекции, что дает иммунной системе организма или обычным антибиотикам время справиться с ее возбудителями. Такой подход уже используется в препарате раксибакумаб компании GSK, который в 2012 году был одобрен для лечения ингаляционной формы сибирской язвы. Исследователи продолжают искать сферы применения антител, а также трудятся над созданием молекуляр-



ных препаратов, имеющих аналогичный принцип действия.

Еще один перспективный метод – использование бактериофагов – вирусов, которые нападают на бактерии. Они являются идеальным оружием для уничтожения инфекций, поскольку захватывают только бактериальные клетки, не заражая человеческий организм. Когда же бактерии погибают, бактериофаги просто исчезают. Современная медицина уже имеет опыт их использования, например, для лечения инфекций при хирургических ранах или ожогах.

Впрочем, высокая специфичность бактериофагов является и их недостатком. Они способны противостоять только одному штамму бактерий, поэтому, хорошо проявив себя в одном регионе, могут оказаться совершенно бесполезными в другом. Кроме того, пациентам придется принимать настоящий коктейль из разных бактериофагов, чтобы гарантированно избавиться от инфекции.

Все эти недостатки теоретически может устранить разработка микробиологов из Рокфеллеровского университета (США), которые вместо живых бактериофагов используют только их лизины – небольшие белки, помогающие этим вирусам проникать в бактериальные клетки и уничтожать их. Лизины способны действовать более широко: один и тот же белок, как

правило, эффективен против всех штаммов определенного вида бактерий. Однако свои ограничения есть и у них. Так, лизины способны проникать лишь в грамположительные бактерии, поскольку грамотрицательные виды имеют слишком прочные клеточные стенки. Сегодня ученые не только исследуют свойства лизинов, но и тестируют их сочетания с традиционными антибиотиками, чтобы повысить эффективность терапии.

Еще один альтернативный подход предполагает усиление собственной защиты организма, например, с помощью пробиотиков. Так, в 2013 году группа ученых с кафедры микробиологии и молекулярной генетики Калифорнийского университета (США) на модели колита, вызванного сальмонеллой, доказала, что некоторые пробиотики, в частности *Escherichia coli Nissle 1917*, конкурируя с патогенами за такой питательный элемент, как железо, способны замещать их. Вполне вероятно, что подобный механизм сработает и для других болезнетворных бактерий и пробиотиков.

Иммунологи из Университета Британской Колумбии (Канада) используют для борьбы с бактериальными инфекциями принцип действия вакцин. Они выделяют патогены, убивают их и применяют как лекарство. Изначально ученые предполагали, что созданные ими препараты будут активировать выработку антител к конкретным бактериям. Однако, как оказалось, они способны стимулировать иммунную систему в целом, позволяя организму успешнее бороться с другими инфекциями, в том числе вирусами и некоторыми паразитарными заболеваниями, например малярией.

Решение главной проблемы

Какие бы новые методы лечения инфекционных заболеваний ни изобрели ученые, им так или иначе предстоит найти решение главной проблемы – способности бактерий приспосабливаться и вырабатывать устойчивость к лекарствам. Чтобы не допустить повторения ошибок, приведших к возникновению резистентности к традиционным антибиотикам, в первую очередь, важно усовершенствовать диагностику. К примеру, в Великобритании подсчитали: чтобы точно установить возбудителя серьезной инфекции дыхательных путей, человеку

Только в США около 2 млн человек каждый год заражаются устойчивыми штаммами бактерий и по меньшей мере 23 тыс. из них умирают.

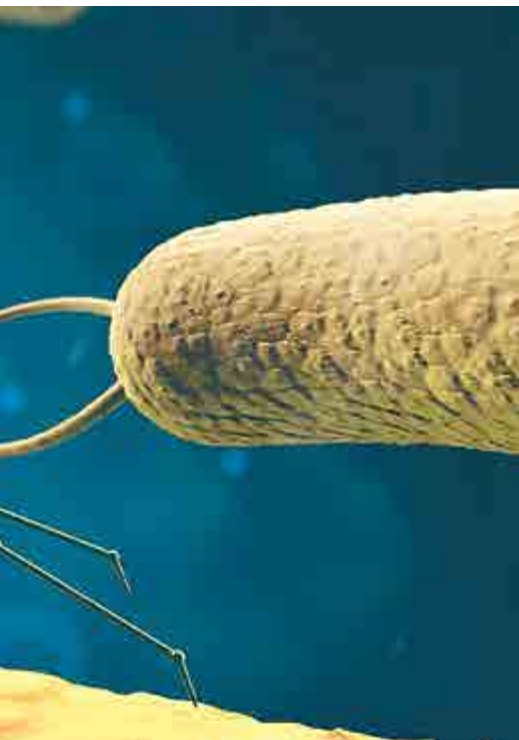
нужно пройти около 18 тестов. Поскольку это дорого и долго, диагностика сводится к эмпирическим методам и пациентам назначают препараты широкого спектра действия, которые усугубляют проблему устойчивости. Очевидно, что в будущем ученым придется заняться разработкой препаратов направленного действия, уделять больше внимания способам лечения, которые не атакуют бактерии напрямую, а также искать комплексные подходы для борьбы с инфекциями.

Предсказать, когда новые технологии будут готовы к использованию, пока трудно. Большинство исследователей сегодня еще не приступили к клиническим испытаниям или достигли только первого их этапа. И даже если он окажется успешным, понадобятся годы, чтобы получить одобрение нового препарата от регулирующих органов. Именно поэтому сегодня так важно сохранить уже существующие антибиотики.

В последнем издании списка основных лекарственных средств ВОЗ, которое вышло в 2017 году, антибиотики были разделены на три категории: «доступ», «наблюдение» и «резерв». В первую из них включены препараты, которые должны быть доступны в любое время, например, амоксициллин для лечения пневмонии. В следующую группу попали средства первой или второй линии для лечения менее распространенных инфекций, например, ципрофлоксацин при цистите. Третья категория включает в себя такие антибиотики, как колистиметат натрия и некоторые цефалоспорины, которые следует применять только в тяжелых случаях, когда другие варианты терапии потерпели неудачу.

Новый список ВОЗ в первую очередь предназначен для врачей и специалистов здравоохранения, которые занимаются закупками лекарственных средств. По замыслу авторов, он поможет предотвратить неправильные назначения и злоупотребления антибиотиками, что станет весомым вкладом в предотвращение лекарственной устойчивости и сохранение эффективности существующих препаратов.

Ольга ОНИСЬКО ■



Чтобы шагнуть в будущее, нужно понять прошлое

По итогам продаж минувший 2017 год был динамичным, сложным, не похожим на предыдущие. Сравнивая динамику коротких периодов, мы видим одни тренды, сопоставляя динамику длинных – совсем другие. В 2017-м аптечная розница, наконец, вернулась к уровню спроса 2013 года, а по доходу в национальной валюте увеличилась на 125%. Что стоит за этими цифрами? Какие тренды сложились в этот важный пятилетний период? Какие из них останутся в наступившем году? Самая яркая разница в динамике розничных продаж 2017 года против 2013-го видна в структурных сегментах Rx и OTC, т.е. рецептурных и безрецептурных товаров*.

Итоги сегмента «Рецептурная розница»

Доля рецептурных товаров в рознице все пять лет плавно росла и в стоимостном, и в натуральном выражении. В 2017 году сегмент превысил уровень 2013-го по спросу. Выбывшие позиции уменьшили доход на 5%, новые увеличили его на 19%. Таким образом, влияние замены ассортимента на доход составило +14% (табл. 1).

Таблица 1. Рейтинг и динамика рецептурных групп

Rx. Top-10 торговых категорий по объему продаж в стоимостном выражении, грн.	Рейтинг по товарообороту, грн.	Доля категории в товарообороте Rx-сегмента, %	Индекс товарооборота	Индекс цен	Индекс спроса
Сердечные средства	1	18,0	1,21	1,02	1,19
Средства, действующие на систему пищеварения	2	14,3	1,24	1,05	1,16
Антибактериальные препараты	3	13,6	1,10	1,03	1,04
Средства, воздействующие на нервную систему	4	12,3	1,28	1,04	1,22
Противовоспалительные и противоревматические	5	9,8	1,31	1,07	1,21
Гинекологические средства	6	5,5	1,21	1,03	1,15
Средства, действующие на респираторную систему	7	5,2	1,17	1,05	1,11
Растворы для внутривенного применения	8	3,0	1,27	1,14	1,11
Офтальмологические средства	9	2,5	1,27	1,05	1,20
Дерматологические средства	10	2,5	1,16	1,03	1,10

Динамика «Безрецептурной розницы»

Сегмент OTC в 2017 году так и не вернулся на уровень 2013-го по количеству проданных упаковок, хотя по доходу в стоимостном выражении превзошел его в два раза. Прирост товарооборота на 21% был обеспечен за счет новых позиций. Рост средневзвешенных розничных цен на 119%

стал драйвером двукратного увеличения суммы продаж OTC, но это привело к потере 2% объема сегмента в упаковках.

Следующий тренд: средневзвешенные цены новых товаров за период были выше аналогичных в сегменте, а потребление OTC-препаратов двигалось в сторону более дешевых. Иными словами, операторы рынка, как всегда, хотели продавать по высокой цене, но впервые за много лет потребитель стал выбирать дешевые товары. Итоги продаж безрецептурного сегмента – яркая демонстрация того, что традиционный маркетинг, направленный от продукта к потребителю, перестает быть эффективным.

Теперь предлагаем вниманию читателя пятилетнюю динамику нескольких наиболее интересных безрецептурных товарных категорий.

- **Диетические добавки.** Тренд роста средневзвешенных розничных цен выдержали только такие товары, да и то лишь самые крупные группы: «Для системы пищеварения» и «Противопростудные». Это логично, если посмотреть на абсолютные значения цен в обеих группах: в 2013-м они были 21 и 18 грн. за упаковку соответственно, а в 2017-м стали 52 и 43 грн. за упаковку. То есть такое лечение симптоматики кишечных расстройств и простуд потребитель еще воспринимает как низкостоймостное. В третьей группе тройки лидеров среди диетических добавок – «Витамины и минералы» – цены поднимались аналогично. Доход категории это увеличило, но она потеряла 37% своих покупателей. Проще говоря, при возрастании стоимости таких товаров потребитель уже не видит их ценности. Забегая вперед, надо отметить, что витамины и минералы, имеющие статус лекарственных средств, постигла такая же участь: средневзвешенные цены выросли в два раза, доход – в полтора, а треть спроса потеряна.

- **Медицинская техника.** Цены на медтехнику за период выросли более чем вдвое. Доход категории тоже увеличился, но, как и для витаминов, за счет потери каждого второго покупателя. Самой крупной по товарообороту в деньгах осталась категория автоматических тонометров. Доля их продаж выросла за счет сокращения популярности механических и полуавтоматических тонометров.

тров. Другая быстрорастущая категория – ингаляторы – увеличила свою долю за период почти в два раза преимущественно за счет роста средневзвешенных розничных цен. Единственной категорией, значительно увеличившей численность своей целевой аудитории, стали тест-полоски к глюкометрам. Все перечисленные тренды категории «Медтехника» демонстрируют рост информированности пациентов с диабетом о важности самоконтроля и об их стремлении к повышению качества жизни.

• **Безрецептурные лекарственные средства.** Самой объемной по товарообороту в национальной валюте остается категория «Противопростудные симптоматические средства». Наиболее значительное, в 3,5 раза, повышение средневзвешенных розничных цен отмечено в категории «Офтальмологические лексредства», что, разумеется, повлекло за собой потерю 23% потребителей. Самый значительный приток покупателей был в группе «Средства против сахарного диабета» (в 2017-м спрос вырос в четыре раза против 2013-го). Наибольший прирост товарооборота в денежном выражении – в той же группе, что позволяет назвать категорию ОТС лекарственных средств, применяемых при сахарном диабете, самой успешной за период.

В целом же групп препаратов, увеличивших денежный и натуральный товарооборот по критерию «2017 versus 2013», немного. В итоге весь сегмент ОТС в 2017 году так и не вернулся на уровень 2013-го по количеству проданных упаковок, хотя по доходу превзошел 2013 год в два раза (23 млрд гривен против 11 млрд гривен соответственно). Товарооборот ОТС-средств вырос на 9% за счет новых товаров. Рост средневзвешенных розничных цен на 121% был драйвером увеличения дохода на 98%, а в упаковках категория потеряла 13% (табл. 2).

Таблица 2. Рейтинг и динамика безрецептурных групп

ОТС. Топ-10 торговых категорий по объему продаж в стоимостном выражении, грн.	Рейтинг по товарообороту, грн.	Доля категории в товарообороте ОТС-сегмента, %	Индекс товарооборота	Индекс цен	Индекс спроса
Противопростудные лексредства	1	18,3	1,09	1,07	1,01
Лексредства, влияющие на систему пищеварения и метаболизм	2	17,0	1,15	1,05	1,07
Дерматологические (наружные) лексредства	3	4,6	1,18	1,09	1,08
Лекарственные средства от боли	4	4,4	1,19	1,08	1,11
Лекарственные средства, влияющие на нервную систему	5	3,7	1,20	1,06	1,13
Детское питание	6	3,4	1,56	1,06	1,44
Лексредства для поддержания опорно-двигательного аппарата	7	3,2%	1,35	1,05	1,28
Диетические добавки, влияющие на систему пищеварения	8	2,9	1,33	1,04	1,22
Урологические лексредства	9	2,0	1,25	1,09	1,14
Дерматокосметика по уходу за кожей лица	10	1,91	1,065	1,057	0,956

Итак, безрецептурная розница показывает более медленную динамику и уступает рецептурному сегменту долю

продаж. Этот тренд сохранится в текущем году. Но есть еще один важный, связанный с ним тренд, который на пятилетнем временном лаге впечатляет цифрами – это ротация ассортимента. Давайте рассмотрим его подробно.

Изменения ассортиментной матрицы

Лекарственные препараты в 2017 году составляли 22% ассортимента матрицы аптек и принесли рознице 80% дохода. Иными словами, среднеукраинская аптека пока зарабатывает на лекарствах. Но процесс дифференциации матриц ускоряется с уменьшением маржинальности. В прошлом году мы уже публиковали данные о том, что формат фармарекетов в столице в четыре раза популярнее, чем традиционных аптек: в Киеве фармарекеты составляют 20% от общего числа торговых точек, по Украине в среднем – только 5%. Доля нелекарственных средств в матрице фармарекетов выше 22%, и доход от их продаж тоже превышает среднестатистические 20%. За дифференциацией аптечных форматов – будущее, так как этот процесс предполагает углубленное и перманентное изучение потребителя.

За анализируемые пять лет товарный ассортимент аптечной розницы весьма интенсивно менялся. Базисные товары, или товары постоянного спроса, составили 27 тыс. SKU (от англ. stock keeping unit – идентификатор товарной позиции), а новые и вышедшие – 35 тыс. SKU, т.е. в 1,3 раза больше! Вклад этого изменения ассортимента в доход розницы достиг только 16%, а вот средневзвешенные розничные цены повысились на 112%.

57% SKU постоянного спроса принесли 73% дохода, а 43% SKU переменного – 27% (с учетом потерь от вышедших и роста товарооборота за счет новинок). Смена ассортимента интенсивнее происходила в безрецептурном сегменте. Здесь переменный спрос составил 80% SKU 2017 года.

Тренд на изменения в ассортименте сохранится в 2018 году. Попробуем дать ему оценку. Высокорисковым с точки зрения вложения инвестиций считается товарный портфель, который содержит более 10% новых товаров. В аптеках в рассматриваемый пятилетний период было 40% новых товаров, что говорит о высочайшей степени риска. С таким портфелем можно быстро заработать и так же быстро потерять. Прогнозы продаж в таком случае не имеют ценности, они, скорее, отражают один из возможных сценариев. Маловероятно, что операторы фармацевтического рынка всегда предвидели последствия рисков. Тяжелее всего пришлось аптекам, ведь управлять ассортиментом при таком уровне ротации товаров нелегко.

Подытоживая аналитику, осталось сказать: аптечные сети ждет не менее динамичный и интересный год. Ожидается усиление конкуренции между отечественными и импортными товарами в рецептурном сегменте, а между безрецептурными брендами – внутри товарных категорий. Аптеки же будут соперничать за потребителя. Лидерами станут те, кто использует такие инструменты, как управление ценой и ассортиментом, дифференциацию аптечных торговых форматов и анализ потребительского поведения.

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

* Здесь и далее подразумеваются все товары, отпускаемые без рецепта: лекарственные средства, диетические добавки, изделия медицинского назначения, косметика и др.

4 ПСИХОТИПИ

пізнати клієнта – продати йому

Чому з одним покупцем ви знаходите порозуміння на раз-два, а після спілкування з іншим вас наче тіпає? Мабуть, ви не знайшли спільну мову з клієнтом і не підібрали саме ті слова, які його переконують. Бо для кожного з покупців важливе щось своє. Справа у тому, що клієнти можуть належати до різних психотипів, яких досить багато. Найчастіше вам зустрічаються чотири з них, що можна умовно назвати «аналітик», «директор», «артист» та «добряк». Якщо ви навчитеся їх розпізнавати, працювати буде набагато простіше. Адже ви зумієте наводити саме ті аргументи, які будуть вагомими для даного типу клієнта, і це краще спонукатиме його зробити покупку. До того ж це допоможе знаходити правильний тон у спілкуванні, щоб позбутися ймовірних конфліктних ситуацій. Як же розмовляти з будь-яким відвідувачем його мовою?

«Аналітик»



Найменш емоційний тип серед усіх, спокійний, урівноважений. Любить факти, цифри, конкретні аргументи. Більше слухає провізора, ніж говорить сам. Проте будьте готові до численних запитань. Рішення приймає неквапливо. Для нього важливо ретельно перевірити та зрозуміти всі наявні опції. Не любить, коли на нього тиснуть. «Аналітик» більш логічний та обережний, ніж інші типи. Втім, прийнявши рішення, він повністю впевнений в ньому і цілком бере на себе відповідальність за зроблений вибір. Віддає перевагу якісним препаратам, проте тільки обґрунтованої вартості.

Як вести діалог. Щоб переконати «аналітика», необхідно говорити мовою фактів, переходячи одразу до суті; за потреби показувати інструкцію до препарату. При спілкуванні слід бути серйозним, чітко відповідати на всі запитання. Важливо, щоб у ваших словах простежувалася логіка, а кожен з доказів має бути відповіддю на конкретне запитання клієнта. Необхідно набратися терпіння, тому що спілкування з «аналітиком» може бути досить тривалим.

Не можна: квапити «аналітика», прискорюючи покупку; вмовляти купити товар, наводячи себе як приклад; застосовувати загальні фрази на кшталт «препарат прекрасно працює»; заводити бесіду на сторонню тему та надавати інформацію, що не стосується конкретно запитання клієнта.

«Директор»



Вимогливість та активність – ось те, що найбільш властиве клієнту цього типу. Йому важливо показати СЕБЕ і зробити самостійний вибір, він більше говорить, ніж слухає співрозмовника, використовує указівні жести; дає зрозуміти, що цінує свій час. Йому потрібні тільки ті факти, на основі яких він може сміливо прийняти рішення. «Директора» треба переконати, що його вибір найкращий і потрібен він негайно. Здагнений «директор», як правило, добре, можуть бути помітні лейбли відомих брендів.

Як вести діалог. Для успішного продажу слід говорити впевнено та шанобливо, уважно слухати і пропонувати кілька препаратів високої та середньої цінової категорії, бо клієнт переконаний, що тільки дорогий продукт може бути якісним. Необхідно бути лаконічним, наполегливим та енергійним. Такий відвідувач може зажадати «поговорити з керівництвом» – тоді долучіть до бесіди завідувачку аптеки. Дайте змогу «директору» прийняти власне рішення. Якщо він залишиться задоволений обслуговуванням, то може стати постійним клієнтом.

Не можна: в будь-який спосіб демонструвати, що думка «директора» неважлива для вас, або, більше того, вона неправильна.

«Артист»



Людина цього типу вирізняється серед інших експресивністю та жвавістю. Вона емоційна, активно жестикулює, у неї енергійна міміка. «Артист» любить отримувати і говорити компліменти. Втім, він більш сконцентрований на собі. Коли така людина заходить в аптеку, всі звертають увагу, оскільки у неї може бути яскравий колір волосся, незвичайний одяг чи досить екстравагантні, масивні аксесуари. Рішення про покупку цей тип приймає швидко, спираючись більше на емоції, ніж на логіку.

Як вести діалог. Випромінюйте позитив і енергію, можна застосовувати загальні фрази, як то «препарат прекрасно працює»; образно опишіть корисні властивості препаратів, не скупіться на епітети, наприклад, «суперфективний», «найкращий засіб», «найвідоміший препарат». Робіть компліменти, заведіть розмову на цікаву сторонню тему. «Артист» охоче продовжить з вами знайомство – буде телефонувати і заходити в аптеку.

Не можна: говорити сухою книжковою мовою фактів, проводити довгу бесіду чи навіть лекцію про препарат з купою подробиць; триматися занадто серйозно та неемоційно.

«Добряк»



Клієнт «добряк» часто стає постійним відвідувачем певної аптеки. У розмові зазвичай використовує слово «мій», наприклад, «мій лікар», «моя хвороба», «мої ліки». Він м'який, спокійний, неквапливий, приємний, у міру емоційний, посміхається вам, потребує поради. «Добряк» любить відчувати себе частиною групи/спільноти, він цінує все традиційне і боїться помилитися. В одязі віддає перевагу комфортному, зручному або трохи романтичному стилю з плавними лініями та округлим силуетом.

Як вести діалог. Для успішних продажів важливо завоювати його довіру. Тримайтеся доброзичливо, покажіть, що ви щиро зацікавлені допомогти. Людина такого типу рішення приймає повільно, її необхідно до цього делікатно підштовхувати, демонструючи, що подібне рішення зазвичай приймає більшість людей. Можна навести приклад із досвіду провізора, що знає клієнтів, які спробували препарат і тепер купують його постійно. Провізор може також спонукати клієнта-«добряка» фразою: «Я б довірялась саме цьому препарату».

Не можна: підганяти «добряка», намагаючись продати товар швидко; примушувати його брати на себе відповідальність за зроблений вибір.

Наступного разу, коли у вашу аптеку заїде клієнт, спробуйте оцінити його та визначити, хто він: «аналітик» «директор», «артист» чи «добряк». Це набагато простіше, ніж ви могли б подумати. Клієнти хочуть довіряти вам. Тож говоріть з ними їхньою мовою. Тоді ви отримаєте постійних покупців, а ваші продажі зростуть кардинально.



Сьогодні на прикладі препарату СУСТАМАР (esparma GmbH, Aristo group) ми розглянемо, як краще спілкуватися з клієнтом «аналітиком», «артистом» та «директором».

«Аналітик»

– Доброго дня, порадьте мені щось від остеоартрозу – коліна болять. Але довго пити протизапальні засоби не можу, шлунок починає боліти. Чи є у вас якась альтернатива?

– Так, є. Німецький натуральний препарат СУСТАМАР.

– Це нова інформація для мене. І що це за препарат?

– Його активною речовиною є екстракт рослини під назвою мартінія. Він застосовується саме для того, щоб усунути запалення суглобів без допомоги синтетичних протизапальних засобів.

– Які конкретні результати лікування?

– **Завдяки СУСТАМАРУ 60% пацієнтів можуть взагалі відмовитись від протизапальних засобів (аргумент 1).**

– Так він, мабуть, теж протизапальний препарат? Яку інформацію ви маєте щодо цього?

– СУСТАМАР – це більше, ніж протизапальний препарат. Він чинить також знеболювальну дію, але головне – захищає суглоби від подальшого руйнування. **Таким поєднанням трьох ефектів СУСТАМАР принципово відрізняється від інших препаратів, які застосовують при остеоартрозі (аргумент 2).**

– А як щодо мого болю в шлунок?

– Завдяки тому, що СУСТАМАР є рослинним препаратом, він діє делікатно і не спричиняє таких побічних ефектів. **У дослідженнях лікування хворих на остеоартроз СУСТАМАР був утрічі безпечнішим, ніж протизапальні засоби (аргумент 3).**

– А чого ще можна очікувати від цього препарату?

– Біль починає вщухати з перших днів прийому СУСТАМАРУ. А потім з кожним тижнем лікування ефект накопичується, минає скутість суглобів і поліпшується їхня рухливість. Покращення сягає максимуму приблизно через вісім тижнів. Я можу вам ще щось підказати?

– Так, хвилиночку. А як приймати СУСТАМАР?

– По таблетці двічі на добу під час їди. Одна упаковка розрахована на 25 днів. Середній рекомендований курс лікування становить вісім тижнів. Повторювати курси бажано двічі на рік, навесні та восени.

– Тобто для початку непогано було б узяти дві упаковки. А яка ж ціна?

– Вона становить... (провізор називає ціну) і є більш доступною, ніж у хондропротекторів, а дієвість вища.

– Добре, давайте дві упаковки. А у вашій аптеці він є завжди?

– Так, СУСТАМАР користується неабияким попитом, тому він у нас є постійно. Приходьте будь-коли.



«Артист»

– Добридень! – в аптеку стрімголов влетіла клієнтка: руде волосся, палаючий погляд, химерний перстень на руці. – Хух, нарешті я до вас дісталася. Пішла, на свою голову, на уроки танців, латини. Забула навіть про свій вік. Мммм, що то за танці! Одні лише назви чого варті – суцільна екзотика: бачата, кізомба, сальса... А що казати про самі рухи!.. Такі палкі, динамічні, вибухові.

– Ов-ва! Ви так яскраво змальовуєте! Мені аж закортіло спробувати ці запальні танці. Розкажете, куди ви ходите?

Клієнтка поділилася з провізором адресою та телефоном школи танців і продовжила:

– Ага! Тож чого я прийшла: після шалених рухів у мене заболіли коліна. Порадьте щось ДЛЯ МЕНЕ.

– Для ПАНІ можу порекомендувати СУСТАМАР з екстрактом мартінії запашної, рослини родом аж із Африки.

– Ух ти, це щось надзвичайне! І що, африканці лікуються цим засобом?

– Та що там африканці! Препаратом лікуються і європейці. Німці, наприклад! Вони змогли з мартінії витягти цілощі субстанції та зробити такий препарат!.. Лише уявіть: завдяки СУСТАМАРУ суглоби не тільки не болять, а й краще рухаються. А ще СУСТАМАР прекрасно підійде такій активній людині, як ви: він допомагає зняти з суглобів навантаження від танців.

– О, супер! Дві упаковки, прошу.

«Директор»

– Дайте щось якісне від остеоартрозу. Мені треба оперативно вичаїтися, бо не маю зайвого часу.

– Можу запропонувати вам СУСТАМАР – німецький препарат від...

– І чому саме його? – клієнт перебиває провізора.

– СУСТАМАР – це відомий європейський лікарський препарат. Він отримав свій високий статус ефективного засобу завдяки тому, що забезпечує одразу три ефекти – зменшує біль у суглобах, покращує їхню рухливість і запобігає подальшому руйнуванню суглобів при остеоартрозі.

– Що ще?

– Впевнено можу сказати, що СУСТАМАР заміняє собою аж три групи препаратів – протизапальні, знеболювальні та хондропротектори. Одночасно він вирізняється дуже хорошою переносимістю. Тобто препарат СУСТАМАР є більш безпечним, ніж інші препарати для лікування остеоартрозу.

– Та-ак. Ціна яка?

Провізор називає ціну.

– Я зазвичай платив набагато більше за свої хондропротектори... Впевнений, що якісний препарат не може коштувати дешево.

– СУСТАМАР – якраз той препарат, за якість та дієвість якого можна ручатись без вагань. Аналогів немає. СУСТАМАР – це єдиний такий препарат в Україні. Крім того, це славетний німецький бренд.

– Ну, якщо це НІМЕЦЬКИЙ бренд, давайте. І швидше. Я поспішаю.

Читайте продовження публікацій у рубриці «Аптека́р – психолог» на прикладі інших препаратів у наступних номерах «Містера Блістера».

СУСТАМАР – препарат високої європейської якості. Прийом СУСТАМАРУ надає покупцям аптек багато переваг одночасно: зменшує неприємні симптоми, покращує стан суглобів, зупиняє прогресування остеоартрозу, зменшує медикаментозне навантаження на організм та... заощадує сімейний бюджет. Завдяки багатогранності ефектів СУСТАМАРУ стає непотрібним застосування кількох засобів (знеболювальних, протизапальних, хондропротекторів), які хворі змушені були приймати раніше!

СУСТАМАР – справжня мрія суглобів!

СУСТАМАР: пізнай клієнта

Похудение с научным подходом

Избавиться от лишнего веса непросто, но еще сложнее закрепить полученный результат. Многие люди просто впадают в отчаяние, когда, несмотря на все усилия, стрелка весов замирает на определенной отметке или вовсе пускается в обратный путь. Это явление неизбежно подстерегает всех худеющих, вне зависимости от их возраста, расы и исходной комплекции, поскольку в его основе лежит объективный процесс, называемый адаптивным термогенезом. Однако есть и хорошая новость: понимая действующий механизм, его можно обратить в свою пользу, тем самым ускорив потерю лишних килограммов.

Что такое термогенез?

Концепция термогенеза является следствием закона сохранения энергии, который гласит, что энергия не появляется ниоткуда и не исчезает в никуда, а лишь преобразуется из одного вида в другой, транспортируется и хранится. Этот фундаментальный закон природы работает и в человеческом теле. Энергия поступает в организм в виде пищи. У полученных нами килокалорий есть всего два пути: либо накапливаться в виде жировых отложений, либо преобразовываться

в другие виды энергии – химическую, кинетическую и тепловую.

Химическая энергия необходима для поддержания метаболизма на клеточном уровне, регенерации и роста клеток (особенно у детей), обеспечения работы мозга, внутренних органов и тканей. Кинетическая обеспечивает сокращение мышц как во время физических нагрузок, так и в состоянии покоя, например, для сердцебиения и дыхания. Остальная энергия тратится на термогенез – метаболический процесс, при котором тело сжигает калории, чтобы вырабатывать тепло.

Специалисты выделяют несколько типов термогенеза. Первый из них связан с физическими упражнениями. Получая нагрузку, мышцы не только сокращаются, но и вырабатывают тепло. Чем интенсивнее вы тренируетесь, тем больше потеете. Это значит, что ваше тело сначала вырабатывает тепло, а затем включает механизм охлаждения. Еще одна разновидность сократительного термогенеза связана с работой скелетных мышц, которые создают так называемую холодовую дрожь, преобразуя химическую энергию в кинетическую и помогая нам согреться. Третий тип термогенеза называется несократительным. Он связан с функционированием бурой жировой ткани, клетки которой содержат несколько небольших жировых капель и множество митохондрий. В митохондриях есть железо, которое и обуславливает цвет ткани, а также белок термогенин, благодаря которому они работают как маленькие электростанции, преобразуя энергию в тепло. Этот тип жировой ткани сосредоточен в районе шеи, плеч, верхней части спины и почек. Он окружает кровеносные сосуды и крупные органы, а при «включении» нагревает кровь, которая затем распространяется по всему телу.

Бурая жировая ткань особенно хорошо развита у млекопитающих, впадающих в спячку, а также у младенцев, для которых несократительный термогенез является главным механизмом терморегуляции и предупреждения гипотермии. У новорожденных она составляет примерно 5% от массы тела, но по мере того как ребенок ста-



новится старше, ее количество сокращается, и этот процесс необратим. Исследования показывают, что меньше всего ее у пожилых людей с высоким индексом массы тела.

Работой бурой жировой ткани управляет симпатическая нервная система, а вот «спусковым крючком» для нее служат разные механизмы. Когда мы мерзнем, этот термостат включает гипоталамус, а во время физических упражнений – белок иризин. В определенных условиях включать бурую жировую ткань также способны гормоны щитовидной железы и мелатонин. Но самое интересное то, что ее активация может быть прямым ответом на еду, которую мы поглощаем.

Как расход энергии связан с лишним весом?

По статистике примерно 80% людей, которым удалось похудеть, рано или поздно начинают вновь набирать вес. Такие «рецидивы» связаны именно с термогенезом, а точнее, с его способностью адаптироваться, т.е. изменять режим расходования энергии после длительного перекармливания или голодания. Адаптивный термогенез связан с целой системой сложных метаболических, поведенческих и нейрорендокринных процессов, направленных на то, чтобы восстановить запасы энергии (жировые отложения) в том количестве, которое организм считает идеальным. Другими словами, ожирение может быть признано болезнью, при которой организм активно сопротивляется «лечению».

Эксперименты, проведенные в Колумбийском университете (США), показали, что для сохранения достигнутых результатов похудевшему человеку необходимо дополнительно утилизировать как минимум 150 ккал в день. Конечно, сделать это проще всего при помощи физической активности, пусть даже это будут не занятия в тренажерном зале, а спокойные полурасовые прогулки. Однако свои подводные камни есть и тут. Дело в том,

Наряду с физическими упражнениями и диетой холод также стимулирует термогенез. Чтобы увеличить расход энергии, стоит почаще проветривать помещение, носить легкую одежду, больше времени проводить на открытом воздухе, закаляться.



что если у нетренированного человека для поддержания базальной скорости метаболизма в состоянии покоя расходуется примерно 60–75% от общего числа килокалорий, то у людей, ведущих подвижный образ жизни, – всего 50%. Иначе говоря, как это ни парадоксально, но снижение веса и повышение активности сопровождаются уменьшением расхода энергии. Именно поэтому диетологи рекомендуют увеличивать термогенез не только физическими нагрузками, но и за счет включения в рацион продуктов, которые ускоряют преобразование килокалорий в тепло.

Что бы такого съесть, чтобы похудеть?

Когда человек находится в энергетическом балансе, т.е. получает ровно столько килокалорий, сколько расходует, на термогенез, индуцированный диетой, приходится 10% общих энергетических затрат его организма за 24 часа. Это соотношение касается здоровых людей, которые рационально питаются. Однако поскольку этот тип термогенеза зависит от количества энергии, необходимой для всасывания питательных веществ в кишечнике, начальных стадий их метаболизма и хранения, его значение для разных компонентов пищи варьирует. Исследования показывают, что термогенез «сжигает» 0–3% калорий, поступающих из жиров, 5–10% из углеводов и 20–30% из белков. Именно поэтому для похудения и поддержания оптимальной массы тела диетологи реко-

мендуют не увлекаться чрезмерным снижением калорийности рациона, что может заставить организм еще больше запастись энергией, а скорректировать его, увеличив долю белковой пищи.

Помимо белков отличным термическим эффектом обладает алкоголь, если, конечно, он не увеличивает общую калорийность рациона. Подсчитано, что замена примерно 20% энергетического содержания пищи аперитивом увеличивает термогенез на 1,5–2%.

Замечательным дополнением к богатой белками диете станут зеленый чай, кофе, имбирь, а также специи, среди которых стоит особенно выделить красный и черный перец, которые содержат капсаицин и пиперин. Все эти продукты способны усилить термогенез и вызвать чувство сытости. Дело в том, что существует закономерность: чем интенсивнее идет этот процесс, тем меньше хочется есть.

Дополнительно увеличить энергозатраты организма на образование тепла можно, перейдя на дробное питание. Высокие уровни индуцированного диетой термогенеза сохраняются в течение 4–5 часов после еды. Кроме того, диетологи рекомендуют пить больше прохладной воды. Она не дает организму калорий, но для того, чтобы ее нагреть, ему приходится тратить много энергии: одна калория – это количество тепла, необходимое для нагрева грамма воды на 1 °С.

Ольга ОНИСЬКО ■

Витамины выбираем по возрасту

Есть «аптечная примета», свидетельствующая о приходе весны: первостольников начинают гораздо чаще спрашивать о витаминах для детей. Таких препаратов в ассортименте много, и кажется, что можно предлагать покупателям любые, лишь бы цена устроила. Однако следует помнить: потребность ребенка в витаминах зависит от его возраста и состояния организма.

Жалобы клиента аптеки: двухлетний ребенок тяжело перенес простуду, длительное время сохраняется астения – «он очень слабенький и кушает плохо».

Чем обусловлены: ОРВИ и другие инфекционные болезни буквально «сжигают» в организме витамины. Их нехватка на фоне постинфекционной интоксикации продуктами жизнедеятельности патогенных микроорганизмов – главные причины затяжного восстановления после болезни.

Душевная рекомендация: перенесшему ОРВИ малышу от одного года нужна поддержка девяти основных витаминов (А, D₃, С, группы В и др.). Так, витамин В₁ поможет улучшить аппетит, витамин В₁₂ будет бороться с анемией, витамин А усилит защитные барьеры слизистых оболочек, чтобы они стали менее проницаемыми для респираторных инфекций. А вот микроэлементов в витаминных комплексах для самых маленьких быть не должно, поскольку в раннем возрасте велик риск их передозировки. Идеально, если препарат такого состава имеет форму сиропа, вкус которого понравится ребенку.



Жалобы клиента аптеки: затруднения с выбором витаминного препарата для ребенка трех лет, склонного к аллергии: «Дала дочери порекомендованный препарат, и ее всю обсыпало...»

Чем обусловлены: появление аллергической реакции связано с масированным поступлением в ЖКТ аллергенов, которые могут содержаться в составе вспомогательных компонентов витаминного комплекса.

Душевная рекомендация: ребенок от трех лет несколько раз в год должен проходить месячный курс приема 10 витаминов и 5 минералов (железо, кальций, селен, медь и цинк). Весной это особенно актуально, но для маленького аллергика на первый план выходит безопасность. Важно, чтобы препарат такого состава не содержал консервантов, красителей, подсластителей и ароматизаторов. В ассортименте аптеки есть такой комплекс в форме жевательных таблеток.

Жалобы клиента аптеки: кариес зубной эмали у дошкольника на фоне несбалансированного питания, поскольку «он любит все вредное, а полезное есть его надо заставлять».

Чем обусловлены: избыток в рационе сладостей, нехватка молочных продуктов, а значит – витаминов и минералов, особенно принимающих участие в процессах формирования тканей костей и зубов.

Душевная рекомендация: с кариесом у малышей надо бороться всеми силами. Если ребенок раньше времени утратит молочные зубы, то постоянные могут расти неправильно, с нарушением прикуса и зубного ряда. Ребенку от 4 лет, который склонен к

кариесу, обязательно надо принимать витаминно-минеральный комплекс, содержащий кальций и фосфор. Эти два вещества, а также витамин D₃ обеспечивают прочность зубной эмали и способствуют профилактике кариеса. Кроме того, препарат поможет скорректировать нехватку витаминов, которая непременно есть по причине несбалансированного рациона.

Жалобы клиента аптеки: ребенок стал раздражительным, сильно устает от занятий в школе, «забросил английский, хотя раньше ему так нравилось учиться с репетитором».

Чем обусловлены: потребности детского организма в витаминах при увеличении физических, психологических и интеллектуальных нагрузок значительно возрастают.

Душевная рекомендация: для активности, выносливости и концентрации детям старше 7 лет нужны 11 незаменимых витаминов – группы В, антиоксиданты А, С, Е, никотинамид, фолиевая и пантотеновая кислоты. Это по сути стандартный набор, но он должен быть, так сказать, с приставкой «форте» по дозировкам основных витаминов в соответствии с подростковым возрастом. Дело в том, что для усвоения железа школьнику необходимо получать в шесть раз больше витамина С, чем четырехлетнему малышу. То же самое касается витамина А: если в четыре года ребенку достаточно 600 МЕ ретинола в день, то школьнику надо 5000 МЕ. Если в составе поливитаминного комплекса учтены эти физиологические нормы, то принимать его достаточно всего раз в день, что удобно и самому ребенку, и его родителям. ■



Піковіт®

Вітаміни та мінерали для успіху Вашої дитини

- Піковіт® Юнік без консервантів, барвників, підсолоджувачів та ароматизаторів.
- Піковіт® Юнік містить 11 вітамінів та 8 мінералів.
- Піковіт® – важливі вітаміни та мінерали, які спеціально підібрані з урахуванням дитячого віку.

Товарний знак Піковіт (Pikovit) зареєстровано в Україні за номером 11111/03/11. Використання за умови ліцензії. Підприємство: ТОВ «КРКА» (с. Давидів, Львівська область).
КРКА (KROVNA) D.O.O. з siedzibą w miejscowości Kraków, ul. Szosa 11111, 31-111 Kraków, Polska. Контактні дані: тел. +48 12 263 20 00, факс: +48 12 263 20 01, e-mail: info@krova.pl

Інформація для використання у професійній діяльності медичними (фармацевтичними) працівниками.

www.krka.ua



Наші знання та прагнення присвячені здоров'ю. Рішучість, наполегливість та майстерність в поєднанні з єдиною метою – створення ефективних та безпечних препаратів найвищої якості.

Вакцинация: добровольно или принудительно?

В связи со значительной вспышкой кори в Украине и при угрозе роста заболеваемости дифтерией количество людей, которые отказываются от прививок, начинает уменьшаться. Этим шансом, безусловно, следует воспользоваться, чтобы повысить уровень иммунизации в стране в целом. Однако любые резкие шаги, например намерение Министерства здравоохранения Украины ужесточить наказание за отказ от прививок, могут дать совершенно противоположный эффект. Об этом свидетельствует история, которая насчитывает без малого 300 лет.

По религиозным мотивам

По большому счету, антипрививочное движение возникло за 80 лет до того, как Эдвард Дженнер представил человечеству первую вакцину. Сопротивление вызвала еще так называемая вариоляция, или инокуляция – метод, при котором здоровому человеку втирали в царапину, сделанную на коже, жидкость из пустул больного оспой, после чего он переносил болезнь в легкой форме. Такой способ защиты веками применяли в Китае и на Ближнем Востоке, а в 1720 году он был завезен в Англию женой британского посла в Османской империи Леди Мэри Вортли Монтегю. После успешных испытаний процедура вариоляции получила королевское одобрение и стала широко использоваться, особенно во время эпидемий оспы.

Первые аргументы антипрививочников носили религиозный характер. Самые простые из них сводились к тому, что вариоляция нечестива, поскольку не упоминается в Библии. В более «продвинутых» дебатах эту процедуру называли «прямым оскорблением права Бога решать, кто и когда должен умереть». Против вариоляции выступали и некоторые светские ученые. Например, они утверждали, что использование материалов, взятых у больных оспой, для борьбы с оспой противоречит логике.

Совместные усилия этих защитников логики и религиозных фанатиков привели к тому, что к концу XVIII века практика вариоляции была свернута, а в некоторых странах и полностью запрещена. Однако тут Эдвард Дженнер предложил прививать людям не-

опасный вирус коровьей оспы, и противостояние перешло на следующий этап.

Во втором раунде борьбы сторонников и противников вакцинации религиозные мотивы отошли на второй план. В первой половине XIX века

главным аргументом антипрививочников было то, что для производства вакцин задействованы коровы. Их позиция напоминала панику, которую несколько лет назад вызывали генетически модифицированные продукты. Карикатуристы того времени изобра-



Джеймс Гилрей «Коровья оспа, или Чудотворное действие новомодных прививок»

жали людей, у которых после прививки от оспы выросло вымя, появились копыта, рога и хвосты.

В наше время наибольший вред программе вакцинации нанесло неподтвержденное заявление Эндру Уэйкфилда о том, что некоторые вакцины вызывают аутизм. Но если взглянуть в историю, станет понятно, что этот эксперт, названный «самым опасным медицинским мистификатором последнего столетия», не придумал ничего нового, а воспользовался старым проверенным приемом. Еще в начале XIX века английский врач Бенджамин Мозли назвал прививки от оспы причиной распространения сифилиса. Кстати говоря, оснований у Мозли было больше, чем у Уэйкфилда. В те времена не существовало лабораторных методов контроля качества вакцин, а обеспечить их бактериологическую стерильность было просто невозможно. Из-за этого прививки действительно иногда становились причиной заражения рожей, столбняком, туберкулезом и сифилисом. Од-

нако даже тогда количество подобных случаев было относительно небольшим. Так, например, сифилисом инфицировались примерно 750 пациентов из 100 млн людей, получивших вакцину в XIX веке.

Насилие и ярость

В 1853 году по рекомендации Лондонского эпидемиологического общества парламент Великобритании принял закон о принудительной вакцинации детей до четырех лет. Этому поспособствовала очередная вспышка оспы, во время которой число смертей в Англии и Уэльсе достигло 7 тыс. Поначалу родители выстраивались в очереди, чтобы привить своих детей, однако эта мода продержалась недолго. Когда же стало понятно, что за соблюдением закона никто не следит, темпы вакцинации снизились.

Усвоив урок, власти решили ужесточить законодательство: в 1867 году родителей обязали прививать всех детей до 14 лет. Отказ от вакцинации влек за собой огромные штрафы, а их неуплата – тюремное заключение. Поскольку мишенью закона часто становились бедняки, их имущество конфисковывали и распродавали на публичных торгах. Такие меры активизировали антипрививочное движение в стране. В 1866 году Ричард Батлер Гиббс основал Лигу борцов с обязательными прививками, которая уже через 10 лет включала в себя 100 региональных отделений, объединяющих более 10 тыс. человек. Гиббс убеждал сограждан протестовать против прививок.

Огромными тиражами активисты лиги издавали листовки и плакаты, в которых ужасы вакцинации живописались с бурной фантазией. Эти агитки изображали врачей вампирами, пьющими кровь своих жертв, или воронами, выклеивающими глаза новорожденным ягнятам, а сами прививки – жертвоприношением сатане. Более взыскательным гражданам лига предоставляла результаты «анализов», доказывавших, что в вакцине от оспы содержится «яд гадюки, кровь, внутренности и экскременты летучих мышей, жаб и слепых щенят», а также выводы «экспертов», утверждавших, что прививка «превращает здорового ребенка в безмозглую золотушную обезьяну, ужасного уродца с гниющей кожей».

Время от времени очаги возмущения вспыхивали в разных регионах

В конце XIX века российский медик Владимир Святловский писал об оспе: «В Англии, где введены обязательные вакцинации и ревакцинация, умирает в среднем за год от этой болезни 1, и самое большее – 12 человек. Заметим – это во всей Англии; в Австрии же, не имеющей обязательного закона, в самые лучшие годы умирает от оспы не менее 5 тысяч человек за год».

страны. Чаще всего это происходило на торгах, где распродавали имущество тех, кто отказывался платить штраф за уклонение от прививок. Аукционистов забрасывали камнями и яйцами, и с каждым годом найти тех, кто соглашался провести торги, становилось все труднее.

Кульминацией общественного недовольства стали события, произошедшие в городе Лестере, где должностные лица особенно ревностно следовали букве закона, проведя более 3 тыс. судебных процессов и заключив в тюрьму сотни родителей за отказ вакцинировать своих детей. 23 марта 1885 года толпа протестующих, которая насчитывала от 20 до 100 тыс. человек, прошла через Лестер и на центральной площади города сначала повесила, а затем и обезглавила чучело своего общего врага – врача и хирурга Эдварда Дженнера, обладателя большой золотой медали Лондонского медицинского общества и пионера вакцинации.

После этого правительство Великобритании пересмотрело свое отношение к прививкам. В 1898 году в стране был принят новый закон, который по-прежнему требовал обязательной вакцинации, но допускал освобождение от нее на основании отказа при предъявлении свидетельства, подписанного двумя членами городского совета. Правда, получить такой документ было очень сложно, поэтому массовые протесты продолжались.

Окончательно ситуацию урегулировали в 1907 году, когда специальным актом парламента любому гражданину страны разрешалось отказаться от прививок, просто подписав соответствующую декларацию. С тех пор британское правительство больше никогда не возвращалось к принудительной вакцинации, а полагалось только на просвещение. А в Лестере обязательную вакцинацию заменили



«Восстание против вакцинации в Рио» – карикатура, опубликованная в журнале «Маллет» 29 октября 1904 года



принудительной изоляцией, разработав целую систему оповещения о случаях заражения, помещения пациентов в закрытую больницу и строгого ограничения их контактов. Такие меры не нравились горожанам, однако «метод Лестера» вошел в историю – по данным Всемирной организации здравоохранения, он сыграл решающую роль на завершающем этапе борьбы с оспой.

До победного конца

Не только в Великобритании принудительная вакцинация вызывала массовые протесты. Так, в начале XX века столица Бразилии город Рио-де-Жанейро был настоящим рассадником всевозможных инфекций, включая туберкулез, сыпной тиф, желтую лихорадку, бубонную чуму и оспу. Решив положить конец распространению этих заболеваний, президент страны Родригес Алвес в 1902 году предоставил соответствующие полномочия мэру города и генеральному директору общественного здравоохранения доктору Освальдо Круссу. Они инициировали обширную программу реформ, в рамках которых сносили старые здания, травили крыс и москитов, внедряли систему сбора и вывоза мусора, переселяли бедных людей в отдаленные районы. Для искоренения оспы доктор Крус убедил Конгресс утвердить Закон об обязательной вакцинации, который разрешил сотрудникам санитарных бригад в сопровождении полиции входить в дома и вакцинировать людей силой. Парламентская оппозиция тут же создала Лигу против обязательной вак-

цинации, а СМИ стали в один голос критиковать действия правительства.

Когда гнев населения достиг точки кипения, в Рио-де-Жанейро начался антипрививочный бунт. Почти неделю, с 10 по 16 ноября 1904 года, город был полем битвы. Возмущенная толпа грабила магазины, переворачивала и сжигала трамваи, разбирала рельсы, сносила телеграфные столбы, строила баррикады, атаковала правительственные войска камнями и палками. Власти сделали вид, что идут на уступки протестующим, но затем жестко подавили восстание. 30 человек были убиты, 110 ранены, сотни заключены в тюрьму и депортированы из города. После того как контроль был восстановлен, принудительная вакцинация возобновилась. В итоге в Рио-де-Жанейро оспу ликвидировали. А в 1907 году 14-й Международный конгресс по гигиене и демографии в Берлине наградил доктора Освальдо Круса золотой медалью.

День сегодняшний

Большинство людей сегодня уверены, что иммунизация стала неоспоримым триумфом общественного здравоохранения и привела к спасению миллионов жизней. Тем не менее, борьба противников вакцин с официальной медициной продолжается, и в разных регионах мира эту проблему решают по-своему. В каждой стране существует календарь вакцинации, однако строгость его соблюдения зависит от местных законов. Например, в США действует требование, чтобы все дети были вакцинированы перед посещением государственной школы.

Однако в Калифорнии, Западной Вирджинии и Миссисипи исключением из этого правила является отвод по медицинским показаниям, например, из-за проблем с иммунной системой или аллергии на компоненты вакцин. Остальные штаты допускают отказ от прививок по религиозным, личным или философским соображениям, причем работники сферы здравоохранения с озабоченностью замечают, что число родителей, которые ссылаются на них, растет, и это приводит к вспышкам инфекционных заболеваний.

В ряде стран обязательными являются только отдельные прививки. Так, в Бельгии такой считается защита от полиомиелита, в Италии – от дифтерии, столбняка, полиомиелита и гепатита В. До недавнего времени во Франции родители были обязаны вакцинировать своих детей от полиомиелита, дифтерии и столбняка, однако с 2018 года обязательными стали 11 прививок.

Некоторые страны, например Австралия или Испания, оставляют за собой право вводить обязательную вакцинацию во время эпидемий или вспышек заболеваний или же запрещать непривитым детям посещать детские сады и школы в эти периоды времени. Другие государства делают иммунизацию обязательной лишь для отдельных категорий граждан, например врачей, военных или госслужащих. В Австралии, кроме того, государство использует финансовые стимулы для повышения уровня охвата вакцинацией. Родители, детям которых сделаны все рекомендуемые прививки в возрасте от 18 до 24 месяцев и от 4 до 5 лет, получают дополнительные выплаты от государства в размере 129 долларов за каждого ребенка.

В Великобритании, Германии, Швейцарии, Швеции, Австрии, Люксембурге и некоторых других странах прививки считаются рекомендованными, но не обязательными. Другими словами, отказ от вакцинации не требует особых оснований и не влечет за собой никаких санкций: непривитые дети имеют право свободно посещать садики и школы наравне со своими привитыми сверстниками. Впрочем, за счет грамотной пропаганды иммунизации население этих стран в целом относится к ней лояльно и охват вакцинацией остается достаточно высоким.

Ольга ОНИСЬКО ■

З Днем Народження!

Артему Майструку 3 березня буде один рік

Артем полюбляє гратися з братиком, бешкетувати та робити маленькі відкриття. З першим ювілеєм його вітає мама Юлія Майструк, провізор аптеки №1 ТОВ «Волиньфарм» (Луцьк).



Анастасії Максименко 22 березня буде п'ять років

Вона дуже життєрадісна та активна, любить оповіді про тварин, особливо про казкових поні та єдинокорів. Свою дочку вітає мама Олена Максименко, фармацевт аптеки «Знахідка» (Кам'янське Дніпропетровської обл.).



Дарина Костенко 26 березня задмухає на торті сім свічок

Вона захоплюється творчістю – ліпить з пластиліну, гарно малює та співає. А ще Дарина обожнює модничати. Свою красуню поздоровляє мама Анна Костенко, що працює в «Аптеці Низьких Цін» (Харків).



Марк Гонтік 23 лютого відсвяткував своє чотириріччя

Він любить енергійні танці та ігри, їзду на велосипеді та інші заняття спортом. Цікавих відкриттів і нових знань бажає йому бабуся Світлана Бабійчук, яка працює в аптеці №9 мережі «Віса» (Рівне).



Софії Панасенко 21 лютого виповнилося 10 років

Вона відмінниця в школі і любить допомагати мамі Наталі Панасенко, яка працює фармацевтом в аптеці №17 ТОВ «Київфарм» (Яготин Київської обл.).



Артур Ділбарян іменинник 9 березня

Йому виповнюється чотири роки, він любить малювати та щось майструвати з конструктора. Артура вітає мама Вікторія Ділбарян, завідувачка «Аптеки Низьких Цін» (Харків).



У Івана Курбета день варення 11 лютого

Йому вже чотири роки. Іван любить бавитися з машинками, особливо з будівельними. Поздоровляє його мама Марина Курбет, яка працює в аптеці «Рост» (Харків).



Софії Алексейчик 12 березня виповнюється один рік

Найбільше за все манюня любить бавитися з бабусями. Вона дуже кмітлива і допитлива. Софію вітає тітка Оксана Брень, яка працює в аптеці №9 мережі «Віса» (Рівне).



Дмитрові Дідику 31 січня виповнилося три роки

Він любить вчити та декламувати вірші, а ще гуляти з собакою Дорою. Хлопчика вітає мама Інна Дідик, провізор аптеки «Країна здоров'я» (Київ).



У Микити Деркача день народження 24 лютого

Йому вже вісім років, він обожнює спорт, особливо карате. Юного чемпіона вітає мама Ірина Деркач, яка працює в аптеці мережі «Сіріус» (Ромни Сумської обл.).



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

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



Піковіт[®]
Вітаміни і мінерали
для успіху Вашої дитини

www.krka.ua

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

KRKA

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

Оригінальний віночок Дефлю® сиропу

Хто з класиків сказав, що з дітьми не нудьгуватимеш? Втім, зараз це вже несуттєво. Бо сумувати не доводиться не просто з дітьми, а й з завданнями для них. Зокрема, у дошкільних закладах. От навіщо, приміром, наприкінці зими давати малечі завдання намалювати оригінальний віночок з квітів, що ростуть у нашій місцевості? Ключове – тут «оригінальний». Тобто віночки у всіх мають бути різними, а рослини – не повторюватись

Складне завдання

Наша Софійка якраз захворіла, коли її однокласники в садочку отримали такі завдання. Про необхідність творити на задану тему та вміти розповісти про кожну квіточку з віночка я дізналася з батьківського чату у месенджері: смартфон ряснів повідомленнями. Їх більшало щомиті. Відтоді, як я прочитала перше, вечір п'ятниці перестав для мене бути нудним й мав усі шанси перерости у веселу суботу й не менш цікаву неділю.

Оля, мама Поліни: «Хто знає, скільки квітів росте у нашій місцевості? Їх вистачить, аби розподілити порівну між дітлахами? Нагадую, їх у групі 36!»

Світлана, мама Павлика: «А хлопчикам теж потрібно віночок робити? Це ж ніби дівоча справа. Так ми мужчин не виховаємо!»

Василь, тато Лілі: «Скажіть точно, скільки рослин має бути у віночку? Ми вже 10 згадали. Може, це забагато?»

Оля, мама Поліни: «Васю, а які ви вибрали? Напишіть, будь ласка. А то раптом і ми такі самі захочемо?»

Василь, тато Лілі: «Ромашка, нагідки, чорнобривці, півонія, троянда, мальва, барвінок, кульбаба, люпин, айстра...»

Оксана, мама Іри: «Ого, у Лілі такий пишний вінок виходить... Нам тепер що, один бур'ян лишається? Так нечесно! Ми собі бронюємо хризантему, сонях, жоржину, мак, волошки, гвоздику...»

Світлана, мама Павлика: «Я гадаю, кількість рослин не варто обмежувати. Хто які вподобає, такі й малює. Головне ж іще зобразити все гарненько. Та й вивчити – що за квітка, чим корисна... Підшукаю нам квіточку для віночка. Скажу сину, щоб створив його ніби в подарунок котрійсь із дівчат: так хоч достойна мотивація буде для хлопця».

Підказка в інструкції

На п'ятій хвилині читання повідомлень у мене вже паморочилося в голові. До тям повернув гучний кашель Софійки.

– От лихо з цими завданнями! Ледь не забула тобі сироп дати. Ходім, до ню, у нас час процедур. Де тут наш Дефлю®? – я відкрила шафку й дістала пляшечку та мірну ложечку.

– Мамо, а про які завдання ти кажеш і що у них лихого? – у Софійки був добряче закладений ніс, а голос сів від кашлю.

– Софійко, давай ти питимеш сироп, а я тобі тим часом усе розкажу. Головне – вилікуватися. А потім уже усілякі віночки...



– Мамо, ти щось наплутала. Ще ж нічого не цвіте. Навіть сніг учора пролітав. З чого плестимемо віночка?

– Ой, доню! Його не плести треба, а намалювати. Потрібно, аби у віночку були ті рослини, які ростуть у нашій краї. А ще – про кожну розказати... Це до прийдешнього свята весни в садочку такі завдання усім діткам роздали.

– Мамо, це зовсім нескладно! Я багато рослин знаю. Розкажу про чорнобривці, капусту, соняхи... Що там ще у бабусі на городі росте? Мамусю, можна я ще трохи сиропчику вип'ю, аби скоріше одужати? Я дуже хочу потрапити на свято! – Софійка для переконливості тупнула ніжкою на останній фразі.

– Чекай, доню, з рослинами не все так просто. Треба розповісти про ті, які дітки ще не вибрали. Он батьки якраз у чаті переписуються і повідомляють – хто і що «забронював». А щодо сиропу, то давай-но в інструкції подивимось, що пишуть про кратність прийому. Так... Пеларгонія, первоцвіт, фіалка... Де ж про дозування? Ага, ось, знайшла! Слухай: дітям до шести років варто давати Дефлю® сироп по 2,5 мл, тобто по половині мірної ложечки тричі на день після їди протягом 7–10 днів. Отже, трохи пізніше вип'єш ще. А зараз йди відпочивай.

– Мамо, а що ти там читала про фіалку і ще щось? Це ж рослини, правильно?

– Так, доню. А що?

– А якщо я намалюю віночок з тих рослин, з яких Дефлю® зроблено, та розповім про них на святі у садочку?

– Це ідея! – погодилася я й знову взялася читати інструкцію. – Нумо перевіряти: пеларгонія, шипшина, вербена, бузина, чабрець, солодка, фіалка, плющ... Здається, такі рослини ще ніхто з батьків не згадував у переписці. Зараз швиденько напишу мамам, що ми їх «бронюємо» і будемо творити!

Дивоцвіт у флаконі

Софійка розклала на столі папір та кольорові олівці і щось наспівувала про те, які дивні назви у рослин – вона таких навіть від бабусі не чула. А у бабусі, як відомо, на грядці росте все на світі! Я лиш посміхалася у відповідь – мене тішили дві речі: що ми знайшли рішення непростому завданню і що



Софійка вже краще дихає носом та трохи менше кашляє. Тобто сироп діє і допомагає. Та ще стане в пригоді, щоб створити віночок!

– Мабуть, ці рослини дуже гарні, оскільки такий запашний сироп з них вийшов, – щebetала й далі Софійка. – Ходімо вже шукати про них розповіді та малювати!

Ми з донькою дістали планшет й почали одну за одною гуглити рослини, що входять до складу Дефлю® сиропу.

– Ось дивися, пеларгонія африканська. Ця лікарська рослина – далека родичка тієї, що вирощує твоя бабуся на підвіконні.

– Ой, і справді! А ще у неї дуже пахнуть листочки, якщо їх зачепити.

– Так. Однак у сиропі – не квіточки чи листочки, а екстракт кореня пеларгонії. У цієї рослини він досить масивний та... соковитий. Екстракт з нього допомагає вигнати з організму віруси та бактерії...

– Ши-п-ши-на, – прочитала по складах слово на упаковці Софійка. – А я знаю, що це! Цвіте як троянда, але дрібненька й дуже пахне! Але зірвати не можна, бо вона колюча!

– А як відквітне – то з'являються червоні плоди, пам'ятаєш? От саме з них і добувають екстракт для Дефлю®. Шипшина багата на вітамін С, тому перш за все дбає, щоби був міцним твій імунітет, а ще – допомагає орга-

нізму боротися з вірусами, що можуть завдати тобі шкоди.

– Мамо, можна я у свій віночок намалюю і ягідки шипшини, і квіточки? Він набагато симпатичнішим буде.

– Так, звичайно. А ось, дивись, ще яка тут краса: жовтенький первоцвіт, рожева вербена та білі квіти бузини. Намалюєш? Цей букет у складі Дефлю® сиропу сприяє тому, щоби ти дихала краще, тобто робить увесь слиз, що накопичився в носі, рідким – так він краще та швидше виходить геть.

– Мамо, у моєму віночку не вистачає чогось фіолетового... Та й зеленого замало. Можна я листочків ось тут додам?

– Звичайно, і не просто листочків, а цілих гілочок. Намалюймо ось тут і тут чабрець. А там додамо фіолетового від солодки, й ще раз намалюємо фіалку... Ця трійця теж дбає про легке дихання: завдяки

цим рослинам зменшується набряк слизової оболонки носа, тож нежить минає швидше. А якщо до них додати ще й зелені плюща, то віночок взагалі заграє усіма барвами!

– Ой, ця рослинка у бабусі по тину плететься. Я думала, що то бур'ян... А він, бачиш, теж про моє одужання дбає!

– Так. У співдружності з чабрецем, солодкою та фіалкою зелений в'юнкий плющ допомагає тобі краще відкашлятися і вигнати назовні увесь поганий слиз, що накопичується у бронхах і заважає дихати на повні груди. До того ж усі рослинки разом знімають спазми, тобто роблять так, аби кашляти було не боляче.

– Який же гарний цей Дефлю®, – замріяно промовила Софійка і захопилася дофарбовувати листя плюща.

– І віночок у тебе дуже різнобарвний вийшов. Тут стільки кольорів та рослин! – похвалила я доньку. – Лишилося тепер ще добре вивчити властивості кожної, щоби розповісти діткам.

– Мамо, а що тут вчити? Я все вже запам'ятала і будь-кому розкажу про ці корисні рослини та мій віночок. А ще скажу, що усі квіти, гілочки й корінчики тут чарівні, бо допомагають нежить з кашлем подолати, і розповідь підготувати, і Дефлю® створити! Оригінальний віночок Дефлю®!

Ганна ДОВГАНЬ ■

Часов не наблюдаем

Разобрать, кому сколько лет, теперь почти невозможно. Да и ненужно. Шаблоны возраста в последние годы летят ко всем чертям – туда им и дорога! Десять лет назад большинство участников опроса Всемирной организации здравоохранения считали, что старость начинается после 50, но, судя по последнему опросу, теперь люди думают иначе. Поэтому ВОЗ предложила новую схему возрастов: молодость продлила до 44, зрелость – до 60, пожилой возраст – до 75, а старость отсрочила до 76–80 лет. И если такая динамика сохранится, не исключено, что старость отменят вообще.

Расширение границ

Моей знакомой чете профессоров – за 65. Но кто даст? Оба в кроссовках и джинсах регулярно путешествуют по Европе, по Киеву мотаются на внедорожниках, преподают в частных вузах, он не пропускает любительских теннисных турниров, она берет уроки верховой езды, ходит в тренажерный зал, постит в фейсбуке выдержки из своих книг, выглядит стильно и подтянуто. Интересно, что новая жизнь началась у нее в возрасте за сорок: после встречи со своим нынешним мужем и расставания с прежним.

Другой знакомой 46, ее дочери девять, она в разводе, но не теряет надежды создать новую семью и родить еще одного ребенка. Сменила профессию медика на сценариста, занимается йогой, много путешествует, ходит на свидания с мужчинами – причем гораздо моложе ее. Похожих примеров несоответствия (по старым меркам) паспортного возраста образу жизни, планам, целям и мировоззрению – сколько угодно: и среди обычных людей, и среди звезд. Семидесятилетний юбилей не помешал Катрин Денев несколько лет назад сняться в

постельной сцене в фильме «За сигаретами», британской медсестре Кейт Д'Арси – сбежать в Голливуд и начать карьеру актрисы, немке Ингеборг Моотс – устроиться брокером на биржу и заработать миллион, а японцу Шигео Токуда – стать порнозвездой.

Продлению молодости способствует то, что последние лет двадцать, если не больше, модно бегать по утрам, считать калории, есть на завтрак овсянку, на ужин пить кефир, раз в месяц голодать, ходить на плавание и медитировать перед сном.

– В обществе культивируются здоровый образ жизни, молодость и сексапильность, – комментирует Евгений Пестерников, коуч, вице-директор Киевской бизнес-школы. – Приходит на тренинг подтянутый человек в кедах, джинсах, пиджаке, растянутой футболке и фенечках, и только в конце встречи случайно выясняется, что ему за 50 и он владелец серьезного бизнеса. По стилю общения между людьми уже тоже не разберешь, кому сколько лет. Скажем, в команде ай-тишников на равных работают и семнадцатилетние и сорокапятiletние парни. Все друг с другом на «ты», нет никакого пиетета перед возрастом. Думаю, в будущем эта тенденция будет еще заметнее.

Социальный переворот

Людмила Богуш-Данд, руководитель центра управления временем BogushTime, живущая в последние годы между США и Украиной, не перестает удивляться яростному протесту наших соотечественников против продления пенсионного возраста.



– Отправляя человека на пенсию, общество сообщает ему, что он износился и уже не способен работать, – комментирует она. – Люди со времен СССР привыкли списывать себя в 55–60, и когда им предложили еще с десяток лет активной жизни, стали жутко возмущаться. В Америке понятие «пенсия» существует только для госчиновников, все остальные зарабатывают на жизнь сами. И это отличный стимул дольше сохранять жизненный тонус. Представьте маленькую семью в провинциальном городке, которая печет и продает хлеб – слишком ли их заботит вопрос пенсии? В странах, где люди привыкли бороться за свое счастье сами, на возраст никто не обращает внимания. В Украине сегодня появилось много предпринимателей, взявших на себя ответственность за свое будущее, и это хороший знак. Молодость – это количество движений, генерируемых человеком, уровень его активности. Социально активные люди, владельцы бизнеса любого масштаба, создают много движений, а значит, чувствуют себя молодо и психологически, и биологически.

В последнее время в обществе все заметнее тенденция оттягивать создание семьи и рождение детей до возраста 30+. Евгений Пестерников связывает ее не столько с рациональной установкой «сначала карьера, потом пенки», сколько с модой пожить для себя. Здоровый гедонизм, на его взгляд, только на руку продлению молодости. Взять те же поздние роды. По подсчетам Евростата, в среднем первого ребенка жительницы стран Евросоюза рожают теперь в 29 лет, а роды после сорока за последние пять лет случаются в два раза чаще.

– Моя первая свекровь родила своего третьего сына практически одновременно со мной, – вспоминает Людмила Богуш-Данд. – Мы обе стали молодыми мамами: я в 25, она – в 45, и автоматически сравнялись по внутреннему состоянию и кругу интересов. А когда у женщины появляется ребенок, ее планы, перспективы и обозримое будущее расширяются сразу на 20 лет вперед. И эти годы ей нужно провести в тонусе и отличной форме.

Интернет обеспечил нам доступ к разносторонней информации, мир

Сегодня глубоко за... возможно все – и новая любовь, и новая профессия, и новые увлечения, и новый родительский опыт.



стал меньше, а мировоззрение – шире. Теперь каждый сам выбирает, во что ему верить, на что опираться, время бездумного поклонения стереотипам в прошлом.

– Сегодня человек в любом возрасте может оставаться на связи с единомышленниками из разных стран, расстояние перестало быть препятствием для коммуникаций, – объясняет Анна Валенса, психолог, руководитель Центра развития мужчины и женщины «Эпоха». – Люди продолжают общаться, творить, оставаться социально активными и даже зарабатывать деньги в весьма солидном возрасте. Цифровые технологии освободили нас от телесных ограничений.

Вечные студенты

Моя соседка в 43 решила изучить японский – просто так, для расширения кругозора, бывшая коллега заканчивает курсы сценаристов, крестная сына записалась на танцы, а знакомый биохимик получает второе высшее образование на факультете программирования. Такое впечатление, что все вокруг помешались на учебе, и это очень полезное помешательство. Учиться – значит меняться, меняться – значит двигаться, а молодость – это и есть (см. выше) количество движений, которые человек способен генерировать и принимать.

– Каждое умение – своего рода язык, считает психотерапевт Виктор Каган. – Можно жить на языке музыки, литературы, рисования, фотографии, коллекционирования, ремонта старой мебели, изготовления безделушек. Чем больше языков, тем ярче, интереснее и моложе человек будет чувствовать себя в любом возрасте.

Древние греки в среднем дотягивали до 29 лет, сорокалетние в средневе-

ковье считались глубокими старцами, а европейцы, перешагнувшие пятидесятипятилетний рубеж, в начале XX века причислялись почти к долгожителям. Это мы сейчас знаем, что жизнь после сорока только начинается, а в прошлом человек к этому рубежу должен был успеть по-быстрому отработать жизненную программу: жениться, посадить дерево, построить дом, вырастить ребенка, подыскать ему пару и уйти на покой. Сегодня никто никуда не торопится: медицина научилась справляться с большинством болезней, быт стал комфортным, а средняя продолжительность жизни европейцев достигла 76 лет.

– Этапы взросления уже не связаны, как раньше, с борьбой за выживание, – считает Анна Валенса. – Но тогда с чем? Это вопрос. У людей заметно удлинился классический юношеский путь исследования и поиска себя, выстраивания основ мировоззрения – когда-то эти вопросы закрывались в 20 лет, сегодня решаются ближе к сорока, а то и за сорок. И этот поиск тоже продлевает молодость.

Главный бонус отвоёванного времени не в том, что старость теперь длится дольше, а в том, что она позже начинается.

– В 50 мы чувствуем себя так, как наши родители в 30, в 70 – как они в 50, – делится наблюдениями Евгений Пестерников. – Появилось понятие так называемого «пятого возраста» – прослойки в 15–20 лет между зрелостью и старостью (55–75 лет), когда физические и интеллектуальные возможности при правильном подходе остаются на высоте. Потенциально – это лучший отрезок жизни, совмещающий личную свободу, энергию и жизненный опыт.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

Рекомендовано к просмотру

В марте на экранах Украины – супердинамичное кино: профессиональная соблазнительница шпионов влюбляется в свой «заказ», бывший агент ЦРУ идет против миллиардера, который его нанял, а простой работник страховой службы ввязывается в опасный квест в поезде, в котором ездит в офис.



«Красный воробей»

РЕЖИССЕР: Френсис Лоуренс

В РОЛЯХ: Дженнифер Лоуренс, Джоэл Эдгертон, Маттиас Шонартс, Джереми Айронс

В названии этого шпионского триллера* неспроста присутствует слово «красный» – события фильма происходят в России, пусть и современной. Бывшей приме-балерине Доминике Егоровой не повезло дважды. Сначала она травмировала ногу и была вынуждена попрощаться со сценой. А потом оказалась не в том месте: стала нежеланным свидетелем убийства и смогла сохранить себе жизнь, лишь согласившись быть «воробьем» – агентом ФСБ, использующим свою внешность как приманку в деле разоблачения иностранных шпионов. Но на этом полоса невезения для девушки закончилась. Ей дали задание разоблачить агента ЦРУ, а тот оказался мужчиной что надо. Быстро понял, что к чему, влюбил ее в себя да и сам влюбился. Но голову не потерял, а нашел правильные слова и объяснил «воробышку», что нужно сделать, чтобы выпорхнуть из ненавистной клетки. Получится ли? Смотрите!

2017,
США

* Фильм основан на одноименном романе Джейсона Мэттьюса.



«Все деньги мира»

РЕЖИССЕР: Ридли Скотт

В РОЛЯХ: Марк Уолберг, Мишель Уильямс, Кристофер Пламмер, Тимоти Хаттон

Фильм о похищении внука нефтяного магната Жана Пола Гетти, который в 1957–1976 годах был самым богатым человеком в мире, не обошелся без маленькой производственной драмы. Изначально роль миллиардера была отдана Кевину Спейси. Но как только он отснялся, грянул скандал с обвинениями актера в сексуальных домогательствах, и режиссер принял решение переснять картину, заменив Спейси на Кристофера Пламмера. Получилось даже лучше, да и изначально Ридли Скотт видел в этой роли именно этого актера. Что касается сюжета, то он основан на реальных событиях 1973 года*. Гетти-старший отказался платить вымогателям 17 млн долларов, объяснив это тем, что у него 14 внуков, и если он заплатит за одного, то это мотивирует похитить 13 остальных. Вместо этого он натравил на бандитов бывшего агента ЦРУ, которого взял накануне на работу в свою службу безопасности. Ну, а у того сформировался свой взгляд на эту историю.

2017,
США



Обзор подготовила Анастасия ХАРТАМПОВА



«Пассажир»

РЕЖИССЕР: Жауме Кольет-Серра

В РОЛЯХ: Лиам Нисон, Вера Фармига, Патрик Уилсон

Режиссер Жауме Кольет-Серра любит снимать Лиам Нисона. В тандеме они сделали уже три картины – «Неизвестный», «Воздушный маршал» и «Ночной беглец», а сейчас выходит четвертая*. Из транспортных средств в предыдущих лентах фигурировали такси, самолет и автомобиль, а теперь пришел черед поезда.

Вот уже 10 лет страховой агент Майкл МакКоли ездит из дома в офис на одной и той же пригородной электричке. Обычно ничего особенного в этих поездках не происходит. Но однажды симпатичный семьянин привлекает внимание элегантной женщины, которой хочется поговорить. Она признается, что едет в этом поезде впервые. И что ее хобби – психология человеческого поведения. Более того, сейчас она намерена сфокусироваться на персоне своего попутчика: узнать, что он за человек. Незнакомка предлагает бизнесмену 75 тыс. долларов за очень странное дело – найти в поезде постороннего человека. Что дальше – непонятно, но принять решение нужно до следующей остановки.

2018,
США-
Великобритания

* Также режиссер известен по фильму «Отель» в котором селфикистка Блейк Лавели выступила против большой белой акулы.

КРЕКС-ПЕКС-ФЕКС!

ПРИ ЗАСТУДІ ПИЙ ФЕРВЕКС!



Не бойся, я с тобой

Надписи на заборах – наглядный пример вовлеченности детей в события в стране. Вместо вечного «Саша+Маша» лифты и подъезды теперь расписаны лозунгами «Слава Украине!», «ПТН ПНХ», изображениями тризуба и украинского флага. Обратная сторона этой медали – стремительный рост продаж в аптеках успокоительных для детей. Как ни старайся, полностью изолировать ребенка от влияния хронически тревожной ситуации не удастся, но смягчить стресс – вполне реально.

Исправление «Монополии»

Моей дочери-подростку родственники презентовали на день рождения «Монополию» с кассовым аппаратом и таймером для аукционов. Игра эта интересная, но дарители как-то упустили из виду то, что в ней продаются и покупаются улицы Москвы. Дочь это заметила и, когда гости разошлись, разочаровано-брезгливо («там же все про Москву!») задвинула игру в дальний угол книжного шкафа. Правда, через неделю «Монополия» была реабилитирована. Поверх названий московских улиц дочь с подружкой наклеили варианты киевских: вместо Арбата – Андреевский спуск, вместо Тверского бульвара – бульвар Шевченко и пр. «Ты же понимаешь, что страна-соседка – большая и разная, нельзя всех стричь под одну гребенку», – проводила политинформацию я. «Пони-

маю, – отвечала дочь. – Знаю, что наши восточные соседи – обычные люди, но верить в это все труднее и труднее».

В школах учителям-гуманитариям теперь часто приходится проводить внеплановые уроки терпимости и здравого смысла.

– За годы российской агрессии дети очень изменились, – комментирует ситуацию Надежда Новикова, заслуженный учитель Украины, преподаватель музыкального искусства, – стали осознаннее, взрослее, но и критичнее в отношении всего, что связано с россиянами. На уроках школьники хором бойкотируют изучение русской классики. Приходится подключать все свое красноречие, чтобы объяснить, почему мы все-таки будем читать повести Шолохова, слушать Чайковского и смотреть фильм о воде, снятый современными российскими учеными.

– У детей нет своих политических взглядов, в происходящее они включаются через эмоции взрослых, – объясняет Елена Вознесенская, старший научный сотрудник Института социальной и политической психологии АПН Украины. – Отторжение всего российского – это тоже подчас гиперболизированные отголоски мировоззрения родителей, умноженные на детский максимализм. Я бы не рекомендовала в разговорах с детьми давать жесткие оценки: эти – хорошие, а эти – плохие. Как бы там ни было, мы не владеем полной картиной происходящего. Категоричность возвращает в детях ненависть – чувство, полезное солдату на поле боя, но совершенно деструктивное в школьных коридорах. Лучше объяснять, что у разных людей разные ценности и цели, они могут не понимать друг друга и диаметрально противоположно смотреть на одну и ту же ситуацию, но это не повод ненавидеть оппонентов. Важно развивать у ребенка навыки профилактики зомбирования СМИ, учить задавать себе правильные вопросы, тренировать мышцу критического мышления. Сюжет по телевизору вызвал сильную эмоцию? Спроси себя: почему он так меня зацепил? Соответствует ли эта информация действительности? В каких источниках я могу ее проверить?

50 оттенков травмы

На днях коллега пришла в офис под впечатлением: ее двенадцатилетней дочери приснился сон, будто крымчане устроили революцию и требуют воссоединения с Украиной. Коллега недоумевала, ведь все, чем интересу-



ется ее девочка, – это аниме, пони и бисероплетение. Откуда в ее снах политика? Впрочем, Валентину Буковскую, психолога киевской Психологической кризисной службы, подобные детские сны ничуть не удивляют. Она убеждена: ситуация травмировала всех юных украинцев – и переселенцев, и наблюдавших за происходящим по телевизору, и тех, кто, казалось бы, фокусировался на других интересах, ведь нарушена базовая потребность детей в безопасности.

Конечно, следить за новостями дистанционно и быть их участником – несколько разные вещи. Некоторые маленькие переселенцы до сих пор прячутся или падают на пол, услышав грохот фейерверка или шум проезжающего мимо грузовика. Однако бурные дебаты родителей на кухне или эмоциональный рассказ новенького одноклассника – очевидца событий – вполне могут поселить в душе тревожность и страх не меньшие по своей силе.

– Чаще всего посттравматический синдром проявляется нарушениями сна, заиканием, фобиями, нервными тиками, к ним добавляются агрессия и повышенная тревожность, – рассказывает Валентина Буковская. – Острота проявлений во многом зависит от поведения родителей. Чем младше дети, тем беззащитнее они перед настроениями взрослых. Ребенка не нужно специально пугать – достаточно при нем набрать номер кого-нибудь из родственников в горячей точке, услышать рассказ об обстрелах, разрушениях, жертвах и перепугаться самому.

Все это игра

Одна из техник безопасности в самолете – сначала надеть кислородную маску на себя, а потом помочь это сделать ребенку. Сегодня подобное правило актуально на сто процентов и в обычной жизни. Вряд ли сон ребенка будет спокойным, если мама вместе с ним смотрит вечером новости, тут же хватается за сердце и пьет успокоительное. Особенно, если учесть, что до 6–7 лет дети не отличают телевизионную реальность от собственной.

– Первое правило – привести в чувства себя: осознавать и контролировать

Родители должны внушать детям надежду на лучшее, ведь страх и тревога разрушают психику.



вать свои эмоции, – настаивает Марина Гуменюк, детский психолог. – Второе правило – убедительно донести до ребенка главные мысли: мы в безопасности, ты не один и, как бы наивно это ни звучало, все будет хорошо.

В фильме итальянского режиссера Роберто Бенини «Жизнь прекрасна» Гвидо и его маленький сын Жозуэ во время Второй мировой войны попадают в концлагерь. Чтобы смягчить кошмар ситуации, отец убеждает мальчика, что все происходящее с ними – большая игра, победитель которой получит приз – настоящий танк. Главные условия: нельзя плакать, жаловаться, просить еду и как можно реже попадаться на глаза надзирателю. Жозуэ поверил отцу, переключил восприятие жуткой реальности в игровой формат и благодаря этому выжил.

– Психика ребенка гибкая и пластичная, – подтверждает Елена Вознесенская. – Дети быстрее взрослых адаптируются даже к самой неприятной ситуации, легче отвлекаются и переключаются, спокойнее относятся к смерти, у них нет ощущения ее необратимости. Но они нуждаются в постоянной поддержке родителей и правильных установках с их стороны.

Позитивный настрой

Игры и творчество гарантировано снимают напряжение и у детей, и у их родителей. В списке лучших занятий для повышения настроения: ролики, боулинг, прогулки верхом на лошади, игры с собакой, лепка, рисование, совместное приготовление еды.

Важно общаться с детьми на волнующие темы. Тамара Сухенко, коуч, руководитель Школы развития чело-

века Humantime, рекомендует расспрашивать младших членов семьи о том, что их волнует, особенно если ребенок застрял на какой-то тревожной информации. Стоит правдиво описывать ситуацию, но следить за сохранением общего фона безопасности: «Иногда взрослые не знают, как разрешить конфликт, но – я уверена – выход найдут». Не скрывайте, что вы тоже переживаете, но завершайте разговор на позитивной ноте: «Да, сейчас страна переживает сложный период в истории, но мы сильные и с этим справимся. Ты же знаешь, что после зимы всегда приходит весна. Война тоже обязательно закончится. Давай подумаем, как мы будем праздновать мир».

Чаще обнимайте и целуйте ребенка. Тактильный контакт: массажи, объятия, поцелуи расслабляют и повышают настроение. Кроме того, для детей важно соблюдение привычных ритуалов: с утра поиграть с кошкой, полить любимый цветок, вечером посмотреть мультфильм на планшете. Даже в вынужденно новой обстановке нужно стараться по максимуму поддерживать сложившиеся привычки.

Отличное лекарство от страха и тревожности – жизнеутверждающие книги с хорошим финалом и большим количеством юмора. Беспроигрышный вариант – сказки. Большинство из них заканчивается победой «хороших» над «плохими», а главный герой в пути трансформируется, приобретает новые возможности и ресурсы. И, что немаловажно, погружение в сказочную реальность отвлекает от тревожной действительности, позволяет отдохнуть и перезагрузиться.

Виктория КУРИЛЕНКО ■



Почему простуда любит холода?

Противостояние весны и зимы в марте напоминает схватку добра со злом. Под напором тепла стужа отступает, но вскоре берет реванш, а значит, люди снова заболевают... Многим взрослым и детям сейчас приходится лечить боль в горле, вызванную фарингитом или ларингитом. Почему же такие недуги подстерегают нас в основном в холодное время года? Ответ на этот вопрос связан с особенностями анатомии и физиологии.

Нарушение важной функции

Слизистая оболочка дыхательных путей человека от полости носа и до мельчайших бронхов выстлана мерцательным эпителием. В его составе есть клетки, имеющие вид ресничек, которые постоянно совершают согласованные волнообразные движения в одну сторону (за секунду они делают до 15 взмахов). Смысл этой функции заключается в том, что со скоростью примерно 3 см в минуту реснички продвигают тонкий слой слизи с осевшими на ней частицами пыли, бактериями, вирусами к пищеводу. Оказавшись в желудке, до 60% всех нежелательных агентов инактивируются. Так эта система (мукоцилиарный клиренс) работает, когда температура вдыхаемого воздуха выше пяти градусов по Цельсию. Если же она ниже, движение ресничек замедляется или вовсе прекращается, а значит, респираторные вирусы, попавшие на слизистую, получают время на то, чтобы внедриться в ее клетки. В результате начинается вос-

Леденцы и спрей с цетилпиридином хлоридом и бензидамина гидрохлоридом практически не имеют системного действия на организм, т.е. обладают высоким профилем безопасности.

палительный процесс и, если он затрагивает лимфоидную ткань глотки, человек ощущает сначала першение, царапанье, а затем и боль в горле, иногда довольно сильную. При этом структура ресничек нарушается, клетки мерцательного эпителия разрушаются и слущиваются.

Помощь в битве с патогенами

Для восстановления нормального функционирования первой линии обороны организма от микробов и прочих патогенов, как часто называют мукоцилиарный клиренс, важно прежде всего устранить инфекцию и воспаление. И лучше всего с этими задачами справляются средства местного действия, т.е. работающие непосредственно в зоне битвы защитных факторов с бактериями и вирусами – на слизистой оболочке дыхательных путей. Речь идет о препаратах комбинированного состава. Например, антисептик цетилпиридин хлорид в составе такого средства будет активен в отношении многих респираторных патогенов, в частности против гемолитического стрептококка, золотистого стафилококка (наиболее выраженным является его бактерицидное действие на грамположительные бактерии). Кроме того, цетилпиридин хлорид имеет противогрибковые свойства относительно кандид, а также борется с рядом вирусов, в том числе с

возбудителями ОРВИ и гриппа. Второй компонент такого препарата может относиться к категории нестероидных противовоспалительных. Это, например, бензидамина гидрохлорид. Благодаря ему снижается интенсивность таких признаков воспаления, как боль, покраснение, отек. Бензидамина гидрохлорид обладает также умеренным анальгетическим действием, что ценно для уменьшения боли в горле.

Взаимозаменяемые формы

Препарат такого состава в форме спрея и леденцов можно применять взрослым и детям старше шести лет. Обе эти лекарственные формы обеспечивают одно и то же: активные вещества хорошо будут проникать в очаг воспаления в глотке, способствовать его устранению и восстановлению нормального мукоцилиарного клиренса. И спрей, и леденцы можно принимать 3–5 раз в день, причем они взаимозаменяемы: вне дома удобнее лечиться с помощью леденцов, а в более комфортной домашней обстановке – впрыскивать в горло спрей. Максимальная длительность такого лечения должна быть не более недели, но улучшение своего состояния человек обычно чувствует уже через 2–3 дня после его начала. Это значит, что воспаление с инфекцией будут побеждены. И весна таки одолеет зиму...



Твоє горло – твоя сила



Для комплексного лікування
болю в горлі:

- Швидко усуває біль
- Зменшує запалення
- Усуває причину запалення
- Для дітей з 6 років

Septolete total. Містить бензидаміну гідрохлориду та цетилпирідію хлориду. Застосовується для симптоматичного лікування інфекції горла та ротової порожнини. Побічні реакції: порушення з боку шлунково-кишкового тракту, реакції підвищеної чутливості.

www.krka.ua

Септолете® **ТОТАЛ**

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

KRKA

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

Юрій Ткач: «Живу в любовному трикутнику»

Відомий актор, гуморист та учасник «Танців з зірками» Юрій Ткач – неймовірно зайнятий чоловік. Але й настільки ж добрий і чуйний. Судіть самі: щоб дати нам інтерв'ю, не пошкодував годину свого вихідного. Чи не єдиного за весь місяць!



- Народився в Дніпропетровську (нині – Дніпро) 9 листопада 1983 року.
- Вчився в трьох школах міста.
- Закінчив Національну металургійну академію України та Університет імені Альфреда Нобеля.
- Грав у Дніпропетровській команді КВК «Дніпро».
- З 2013 року актор скетчкому «Країна У».
- Фіналіст телешоу «Танці з зірками» на телеканалі «1+1».
- Одружений, виховує з дружиною Вікторією дочку Лізу.

– Спостерігаючи за тим, скільки у вас у роботі проектів, можна підрахувати, що працюєте взагалі без вихідних.

Як відомо, артисти живуть по числах, а не по днях тижня. А вихідний може випасти зовсім несподівано. Але і тоді день пролітає в клопотах: зранку треба забігти на маленьку репетицію, потім трошки походити по магазинах, а після обіду вже можна сказати собі: о, сьогодні я вільний! А так щодня з десятої ранку і часто до десятої вечора я працюю.

– Як згадуєте проект «Танці з зірками» на телеканалі «1+1», в якому дійшли з партнеркою Ілоною Гвоздьовою майже до фіналу?

Те, що ми показували щонеділі на паркеті, це лише один бік медалі. Інший – тяжка праця з понеділка по суботу, по чотири-п'ять годин щоденно. Плюс час на підбір музики, примірку костюмів для виступу, зустрічі з музикантами. Коротше кажучи, ми пропадали за лаштунками зранку до ночі. Тому для мене це шоу – не проста робота. Навіть можна сказати: дуже не проста. І якщо мені запропонують другий раз взяти участь в такому проекті, дуже подумаю.

– Першого разу, кажуть, ви погодилися одразу.

Бо не знав, що це таке! Але і зараз упевнений: пройти через подібне випробування потрібно кожному артистові. Я знімався тоді в «Одного разу під Полтавою», в планах були й інші зйомки. Щось довелося скасувати, щось – перенести. І все одно ми з Ілоною розпочали тренування трохи пізніше, ніж інші учасники.

З дружиною та донькою

– Ви зразу зрозуміли, що Ілона – ваша пара?

Думаю, велика заслуга в цьому продюсерів шоу. А я з першої репетиції зрозумів, що вони не помиляються: Ілона така сама трудолюбива, як і я! Вже на другому тренуванні мені здавалося, що ми знайомі дуже давно, розуміємо один одного з півслова. І яка б не була інтонація розмови, партнер все фільтрує і бере до уваги лише суть, абсолютно ні на що не ображається.

– Під час «Танців з зірками» ви проводили багато часу разом не лише на роботі, але й в звичайному житті. Приміром, святкували дні народження дітей. А зараз?

Ми постійно переписуємося, час від часу зідзвонуємося. А от зустрітися все не виходить. Домовляємося: «От на цій вечірці точно здибаємося!», а потім – то робота, то я зібрався в свій Дніпро і не можу поміняти плани... Дуже хочу, однак чомусь ніяк не потрапляю на ці тусовки! Але тішуся надією, що все-таки ми зустрінемося.

– Що вам дають емоційно поїздки в Дніпро?

Там живуть мої рідні – тато і мама, брат, улюблені теща і тесть. Усі мої друзі дитинства та юності. Ми переїхали в Київ всього три роки тому, додому поки тягне дуже. Рвемося туди постійно. Зазвичай їдемо машиною і вже не раз помічали, що шість годин в дорозі пролітають, як лічені хвилини. Це тому що ми їдемо додому! А коли повертаємося звідти, думаю: треба уважно переглянути графік, коли там вихідні? І от випадває «віконечко» – і ми вже знову в Дніпрі!

– Цікаво, чи ходите на зустрічі випускників в школі?

Ні. Справа в тому, що я вчився в трьох школах. Одна була до шостого класу, друга – до восьмого, а в третій вже отримував атестат. От туди якось я приходив на свій день народження. Мене зустрічали в актовому залі в два етапи, щоб на творчому вечорі побували всі охочі школярі. Було так приємно! Пообніматися зі своїми вчителями, поговорити з директором. А потім – за стіл до родичів!

– Ваша мама за професією – хореограф. Хвалила чи трохи критикувала**за номери в проекті «Танці з зірками»?**

Тільки гаряче підтримувала! Вона хвалить мене завжди і всюди. А ще коли бачить, що син танцює! Та ще й по телеку! Та це «вообще»! Для кожної мами це велике щастя.

– Ваша пластичність від неї?

Я досі не впевнений, що пластичний. Інколи мені здається, що дерев'яний (сміється). Чесно кажучи, зі спортом не дуже дружу, вистачає лише на маленьку зарядку вранці. Не подобається мені це – відразу настрій падає, температура підвищується (сміється).

– Ваша дружина – також хореограф. Часом не мама вас познайомила?

Часом – мама. Це дуже цікава історія. Ми познайомилися на п'ятдесятиріччя мого батька. Мама попросила колегу порекомендувати круту бальну пару, яка могла б виступити на святі. От тоді я побачив дуже гарну дівчину. Мама ще підливала олії у вогонь: «Зверни увагу!» А я шуткував: «Ти її спеціально запросила, щоб познайомити зі мною?» Віці було тоді 16 років, мені – 24, я зустрічався з дівчиною. В той вечір все обмежалося просто знайомством. А через чотири роки ми зустрілися на ювілей маминого колективу, куди мене запросили попрацювати ведучим. Чесно кажучи, я не палко бажав туди йти. Але погодився. За день до свята, на репетиції, побачив там знову Віку. І зрозумів: це до-

ля! На той час моє серце вже було вільне. Буквально за кілька місяців ми зрозуміли, що все у нас серйозно. А пропозицію руки та серця зробив через рік.

– Кажуть, що ви зовсім не сваритесь. В чому секрет?

У неї прекрасне почуття гумору, тому ми не вміємо ображатися одне на одного більше хвилини. Навіть коли хтось ненароком фиркне, дуже швидко все минає. І найголовніше при цьому – не боятися сказати «пробач». Життя дуже коротке, треба його проживати з посмішкою та гарним настроєм.

– Чи стають у пригоді вам в житті ваші основні професії?

За першою освітою я металург, за другою – фінансист. Перед тим як вступити до металургійної академії, пробував сили в іншому виші, там була дуже сильна команда КВК. Я зі школи про це мріяв, але тричі провалював іспити. Потім була металургійна академія, куди мене прийняли без проблем. Однак біля верстата чи доменної печі я себе не бачив. Ну, пару разів «умнічав» за столом, коли чарочку піднімали. Щось про нагрівання металів до необхідної температури плавлення... А з приводу другої освіти – вона корисна, всі ж ми щодня рахуємо гроші. Хоча навіть я так заглиблювався в це – сам не розумію. У батька, до речі, три вищі освіти. Був час, коли я також думав вступити ще до одного

вишу, щоб отримати акторську спеціальність. Потім міркував щодо того, а чи не піти на акторські курси, зараз багато доволі пристойних. Однак так все закручується, що і на це не буде часу.

– На старті у вас новий проект – ви будете тренером шоу «Ліга сміху» на телеканалі «1+1»...

В «Лізі сміху» в мене вже був маленький досвід роботи, ми відібрали собі команди. Але на сцені з ними ще не виступали. І хочу сказати: це тільки на перший погляд здається, що тренери сидять собі, судять і більше нічого не роблять. Беруть те, що їм написали сценаристи, виходять – грають... Ні! Маю побоювання, що цей період мого життя буде дуже схожий на «Танці з зірками» – ще те випробування на міцність. Але, з іншого боку, це нове, а вже тому цікаве. Мені здається, що цей сезон шоу буде дуже особливим.

– Дружина не каже вам: «Юра, збав трохи оберти?»

Вона каже інше: «Давай-давай! Нема коли відпочивати!» (сміється) А якщо серйозно, то вона повністю довіряє мені, бо знає, що завжди погоджувачись на ту чи іншу пропозицію, все зважую. І після роботи я не завіюся ні в який клубець чи паб, ввечері буду вдома, в сім'ї. Мої рідні – моя головна велика любов, друга – мій улюблений Дніпро. Третя – робота. Живу от в такому любовному трикутнику, і це мені дуже подобається.



У шоу «Танці з зірками»

Сцена з телешоу «Ігри приколів»



– Чи залишається час на хобі? Знаю, що ви любите грати на гітарі.

А ще на фортепіано і на барабанах можу! Буває, беру до рук гітару в компанії, друзі кажуть: «Ну, зіграй!» Я починаю ламатися: «Це ж треба пісні згадати!» А потім душа розходиться і можу запалювати до третьої ранку. Однак зараз на це бракує часу. Ну, десь місяців зо три гітару точно не чіпав. Раніше бринькав у себе на кухні, поки сусіди не почали поглядати скося. Занадто тонкі стіни в наших квартирах.

– Може, це привід перебраться кудись ближче до природи?

Не варіант: дуже далеко мені до роботи, а Лізі – до дитсадка. Чесно кажучи, мені краще живеться в квартирі, а коли хочеться на природу, можна вибиратися сім'єю на малесеньку дачку. Шашличок вечорами в компанії друзів – дуже мені таке подобається. Люблю сам готувати. Поки власний будинок – це тільки мрії, першорядні питання інші.

– У вас є досвід проживання у сільській місцевості, як у вашого Юрчика з проекту «Одного разу під Полтавою»?

Досвіду проживання в селі немає. Влітку мене постійно відправляли в дитячі табори, але це інше. Зміг би я зробити в хаті щось своїми руками? Мабуть, було б так само, як з моїм Юрчиком. Де в чому я, звичайно, як будь-який чоловік, розбираюся, але, чесно

кажучи, в мене немає вдома навіть інструментів. Хоча, думаю, коли з'явиться будинок, все буде по-іншому.

– Чи зустрічаєтеся ви з колегами по серіалу поза знімальним майданчиком?

У житті – ми кореші! Постійно перетинаємося в інших проектах – тих же «Лізі сміху» та «Іграх приколів». На гастролях, світських заходах. Коли довго не бачимося (це може бути місяць, не більше), а потім зустрічаємося, то «мама дорога!» Всі бари лапаються і дискотеки рвуться!

– Ви дуже активний у соціальних мережах. Чи спілкуєтеся з прихильниками, які вам пишуть приватні повідомлення?

Стараюся відповідати на всі листи, що отримую. Але їх часом дуже-дуже багато приходить. Я все перечитую. І всі коментарі під усіма своїми постами. І всі «лайкаю», навіть негативні. Хоча і засмучуюсь, коли пишуть погане... Один раз було під постом близько тисячі коментарів, ледь з глузду не з'їхав, поки всім поставив «подобається». Зазвичай переглядаю свої сторінки вранці по дорозі на роботу, а можу і під час сніданку полізти в Інтернет.

– Що робите, коли прокидаєтеся, а позитивного настрою – ні краплинки?

Самому собі кажу подумки: «День буде шикарний! Так-так! Все вдасться!» І посміхаюся. Дуже допомагає.

Наталія ФОМІНА ■

Мезим®

– після їжі легше з ним!



**BERLIN-CHEMIE
MENARINI**

Діюча речовина: порошок із пшеничних злаків

Медикаментозна формація: порошок із пшеничних злаків. Підприємство: Берлін-Хемі Менаріні. Для замовлення: Берлін-Хемі Менаріні, Фортіс-10000 201 10-00-2010 10-501. Контактний центр: Берлін-Хемі Менаріні, Фортіс-10000 201 10-00-2010 10-501. Адреса: Берлін-Хемі Менаріні, Фортіс-10000 201 10-00-2010 10-501. Адреса: Берлін-Хемі Менаріні, Фортіс-10000 201 10-00-2010 10-501.

САМОЛІКУВАННЯ МОЖЕ БУТИ ШКІДЛИВИМ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

Медуза Гормона

Бывают такие дни: стоит с утра мельком увидеть отрывок откровенной рекламы – и потом целый день обдумываешь, чем бы таким небанальным вечером порадовать в постели себя и своего мужчину. Сексологи и эндокринологи наверняка бы связали это с повышением в крови уровней гормонов сексуальности эстрадиола, окситоцина и тестостерона. И были бы недалеки от истины: наши сексуальные аппетиты во многом зависят от колебаний гормонального фона – в течение цикла и на протяжении жизни.

Юные и бесстрашные

Мне до сих пор интересно, прихватула тогда подруга или сказала правду, сообщив, что достигла оргазма в свой первый же раз. Ей было 17 и опыта ноль, но парень очень нравился, а это важный обезболивающий фактор. О другом первом разе с оргазмом мне рассказал школьный приятель: он со своей девушкой (обоим лет по 15–16) заплыли на лодке в безлюдные места, на берегу под соснами он лишил ее девственности, и так эйфорично было после этого подруге, что слезы катились по ее щекам. Тогда я приятеля заслушалась – уж очень романтично он описывал детали, хотя, кто знает, отчего плакала девушка – может, совсем и не от счастья. Известно ведь, что до настоящего оргазма нужно дозреть, а тут первый раз – и сразу нирвана.

Виктория Соснина, гинеколог-эндокринолог, тоже скептически к таким рассказам относится: гормоны боли и удовольствия – адреналин и серотонин – антагонисты, перекрывающие действие друг друга. Но если это любовь, то в принципе все возможно, даже мультиоргазм на фоне дефлорации, особенно в фазе всплеска белка ГСПГ – глобулина, связывающего половые гормоны. Его скачки в переходном возрасте – обычное дело: от них зависят перепады настроения и чувствительность в пубертате. На волне подъема достаточно одного взгляда или прикосновения объекта любви, чтобы в организме девушки случился эндорфиновый взрыв. С 12 до 18 лет в юных телах активно вырабатываются половые гормоны (жен-

ские – эстрогены, мужские – андрогены), но их работа направлена на превращение девочки в женщину. Все самое интересное начнется потом.

Возраст расцвета

С 18 до 35–40 лет женской чувственностью дирижирует целый оркестр гормонов. За интерес к сексу, чувствительность эрогенных зон и активность, с которой женщина ищет потенциальных партнеров, отвечает мужской гормон тестостерон. По идее, чем выше его уровень, тем чаще возникает желание и ярче бушуют

страсти, вот только обратная сторона тестостеронового изобилия – волосатые руки-ноги, грубый голос, пористая кожа, проблемы со сном – как-то не слишком вяжутся с образом секс-символа. Так что пусть уж лучше тестостерона будет в меру. Параллельно с этим гормоном яичники и кора надпочечников продуцируют эстрадиол – самый сильный гормон из класса эстрогенов. Собственно, баланс эстрогенов и тестостерона делает нас стабильными в сексуальных желаниях, а если к нему, балансу, прилагается нежный любовник, сек-



суальный менталитет (умение общаться с партнером) и упругие мышцы тазового дна – оргазмы в спальне гремят, как фанфары.

В моменты оргазмов и стимуляции сосков клетки гипоталамуса выбрасывают в кровь окситоцин – чудесный гормон при условии, что в такт с вами стонет надежный мужчина, и очень коварный, если в постель пробрался проходимец. Дело в том, что окситоцин отвечает за чувство привязанности: тройные его порции выделяются в процессе лактации – так природа позаботилась, чтобы мать с первых дней привязалась к ребенку. Вот и к мужчине во время оргазма женщина тоже привязывается, даже если понимает, что с ним у нее ничего общего. Впрочем, у мужчин окситоцин в момент эякуляции тоже выделяется, так что влечение часто бывает взаимным. Естественные «впрыскивания» в кровь окситоцина во время секса – отличная вещь, поскольку этот гормон снижает тревожность и страх, повышает настроение и улучшает способность к коммуникации.

Есть мнение, что самое сильное желание возникает у женщины в середине цикла в дни овуляции. В это время женский организм вместе с потом и вагинальным секретом выделяет особые гормоноподобные соединения – капулины. Они не пахнут, но так называемый вомероназальный орган в носу у мужчин сразу же улавливает их,



воспринимая как команду: «Подойди ближе!» На самом деле сила желания не слишком привязана к фазе цикла: кому-то больше хочется в его начале, кому-то – в конце, кому-то – в критические дни. Да и овуляция с выбросом капулинов, как показывает практика, случается не строго на 12–14 день цикла, а когда ей вздумается, особенно, если месячные нерегулярные.

Интересное положение

Как-то в вагоне поезда знакомая лесбиянка Лайма (мы ехали вместе на конференцию по сексологии) разоткровенничалась: «Беременная женщина – это так сексуально!» Я как раз была немного беременна и решила, что Лайма решила с мной приударить, но нет: ее помыслы на тот момент были девственно чисты. А насчет беременности и сексуальности моя попутчица не ошиблась.

– В первом и втором триместрах уровень андрогенов и эстрогенов возрастает в 5–6 раз, происходит колоссальное кровенаполнение сосудов малого таза, – объясняет Виктория Соснина. – Часто слышу от своих пациенток: «Так эротично я себя никогда еще не чувствовала!» Опять-таки окситоцина у беременных больше выделяется, предохраняться не нужно – так что можно пользоваться моментом и ни в чем себе не отказывать. Тем более, что после родов в женском организме наступает пролактиновая фаза, когда гормон пролактин, ответственный за выработку молока, на время подавляет желание и возвращается к норме только через полгода после рождения ребенка.

По идее, если следить за фигурой и не слишком заикливаться на своей роли мамы, роды могут пойти на пользу развитию сексуальности. После гормональных изменений и лактации повышается чувствительность молочных желез, увеличивается количество эстрогенов, меняется структура влагалища: если раньше оргазм был только клиторный, теперь может появиться еще и вагинальный.

На гребне волны

После сорока – у кого-то раньше, у кого-то позже – стартует дестабилизация гормонального фона: баланс эстрогенов-андрогенов начинает смещаться в сторону андрогенов. Желание скачет от безудержного стремления к сексу до полного равнодушия. С одной стороны, перевес андрогенов

От концентрации эстрадиола зависит женская притягательность в глазах мужчин: округлость форм, гладкость кожи, блеск глаз, пыльность, оптимизм и сексуальная активность.

вроде бы идет на пользу делу, ведь именно тестостерон управляет нас на поиски эротических приключений, но с другой – вместе с потерями эстрогенов уменьшается количество смазки, ухудшается кровенаполнение влагалища, слизистые легко травмируются, яркость оргазма может снижаться. Но есть ведь всевозможные смазки, фитостерогены из сои и бобовых, поддерживающие уровень женских гормонов на высоте. В конце концов, есть опыт и понимание: отступать некуда, сейчас или никогда!

– Часто сумасшедшую сексуальную активность я наблюдаю у сорокапятилетних: на фоне всплесков эстрогенов и тестостерона женщины влюбляются, как подростки, бросают семьи, уходят к партнерам намного моложе их, – делится наблюдением Виктория Соснина. – Добавляет безбашенности и остроты влечению низкий уровень прогестерона, отвечающий за спокойствие и умиротворенное состояние. Нимфомания, между прочим, чаще всего проявляется именно в менопаузе, когда тестостерон продолжает выработываться в прежних количествах, а запасы эстрогенов иссякают.

Но, случается, наоборот, в период между 47 и 50 годами на женщин волнами накатывает страх старения. «Некоторые из-за него начинают считать свое тело лишенным любой привлекательности, – пишет в своей книге «Дневник сексолога: чего хотят женщины» Ален Эриль, французский психоаналитик и сексолог. – А это может привести к потере сексуального влечения, которое весьма символично сменяется расширением социальных связей – женщины становятся очень активными, вступают в ассоциации, развивают творческие способности. Такой отказ от сексуальности может установиться надолго. Но, пережив ностальгию по прошлому, женщина может ощутить небывалую жажду жизни и наслаждения. Этот взрыв чувств ошеломляет ее партнера, заставляя желать ее с новой силой. Этот момент обещает двоим много счастливых часов в будущем...»

Виктория КУРИЛЕНКО ■

Тароскоп для Украины и ее жителей

Общество. Кажется, у нас могут начаться проблемы с мудростью власти. Не видно на горизонте людей, которые возьмут ответственность на себя и создадут условия для того, чтобы большинство людей в стране стали чуть более счастливыми. А те, кто есть, могут только кричать и командовать.

Политика. Активизация борьбы за власть на всех уровнях. Каждый, кто захочет погреться на верхушке, вдруг разовьет бурную деятельность, попытаюсь выбиться вперед и очернить конкурента.

Экономика. Слишком много неоправданных затрат. Создается впечатление, что деньгами будут швыряться направо и налево, однако на необходимые вещи их не хватит.

Международные отношения. Возможен визит в Украину очень умного, опытного и решительного политика международного масштаба, который наделает шороху.

Март 2018 года



Овны 21.03–20.04



Работа. Ситуация, которая вызрела уже давно, может разрешиться несколько необычно – то ли увольнением, то ли назначением на новую должность. Так что будьте готовы к любому варианту развития событий.

Деньги. Сейчас вас окружает очень много соблазнов, хочется всего и побольше. И это прекрасно: пусть лучше будет выбор. Но все равно придется выделить приоритеты – куда нужнее тратить заработанные средства.

Личная жизнь. Конфетно-букетный период, похоже, для многих уже

завершается, и сейчас важнее, насколько надежен спутник и есть ли у вас общие цели.

Телец 21.04–20.05



Работа. Сейчас сил и вдохновения хватит для весьма перспективных, хоть и энергозатратных проектов. К тому же коллеги, друзья и партнеры поддержат любые начинания, поделится связями, информацией и нужными навыками.

Деньги. Можно рассчитывать на изобилие – материальная сторона вопроса вас не должна беспокоить, средства будут приходить в срок, в хоро-

ших количествах и из разных источников.

Личная жизнь. Отношения станут довольно натянутыми из-за нежелания делиться. И с вашей стороны широких душевных и материальных жестов не дожидаться, и партнер тоже будет не слишком щедрым на приятные слова и подарки.

Близнецы 21.05–21.06



Работа. Вы погрузитесь в спокойный период сосредоточенности и умеренной деятельности. Некоторые называют это рутинной, но для вас стабильная работа – настолько редкое явление, что само по себе является ценностью.

Деньги. Возможен возврат некоторых старых и уже забытых долгов, более того, вернут их вам даже с лихвой. Также можете сейчас продать что-то крупное и получить хорошие деньги.

Личная жизнь. Ваши чувства сейчас стоят на весьма прочном фундаменте, так что смело стройте на их основе все, что посчитаете нужным, – крепкую семью или надежное партнерство.

Рак 22.06–22.07



Работа. Будете выбирать много и часто, буквально разрываясь между несколькими вариантами. Верное решение подскажет не логика или расчет, а интуиция, которая сейчас весьма сильна.

Деньги. Построение надежной финансовой базы сейчас должно стать главным заданием. Поэтому рассмотрите все имеющиеся коммерческие предложения, выберите те направления, которые больше всего нравятся, и сделайте первые шаги к их реализации.

Личная жизнь. Лучше слушать доводы разума, а не сердце, поскольку сейчас гормоны могут подтолкнуть вас к неверному шагу.

Лев 23.07–23.08



Работа. Наступает период быстрых достижений целей. Вы и оглянуться не успеете, как очень многие давние планы реализуются.

Деньги. Сейчас вы словно притягиваете успех и процветание. Даже если закроетесь в хижине, деньги и другие материальные блага все равно будут вас буквально преследовать.

Личная жизнь. Если прежние отношения уже не устраивают, то самое время сделать их «инвентаризацию», поскольку ваше сердце открыто для новых приключений.

Дева 24.08–22.09



Работа. Вам не дадут заскучать, некоторым сотрудникам захочется проверить вас «на слабо», так что возможны сплетни и провокации, но они будут довольно наивны и безобидны, и вы легко с ними справитесь.

Деньги. Финансовое благополучие принесут трудолюбие и внимание к деталям, ведь сейчас очень важны каждый штрих, каждая буква и цифра. Так что будьте внимательны, особенно работая с документами.

Личная жизнь. Готовьтесь к сюрпризам и подаркам – в хорошем смысле слова. Смело принимайте знаки внимания со всех сторон, иногда даже просто от незнакомого прохожего или случайного спутника.

Весы 23.09–23.10



Работа. Месяц этот для вас будет переломным, когда вы поймете, что нельзя жить так, как раньше. И это касается всех жизненных направлений, особенно деятельности. На работе можно ожидать критических замечаний. Готовьтесь или измениться, или изменить все вокруг себя.

Деньги. Месяц будет щедрым на заслуженные награды, премии и другие почести. Причем вы их получите не в тиши бухгалтерских кабинетов или возле банкоматов, а с помпой и всеобщим вниманием.

Личная жизнь. Потребуется пересмотр ваших взаимоотношений. Наверное, вы первыми поднимете эту тему, если вас уже не устраивает то, что было раньше. Речь может пойти о взаимных уступках и знаках внимания.

Скорпион 24.10–22.11



Работа. Придется отстаивать свое мнение по поводу новых схем и подходов в работе. Руководство и сотрудники будут долго сомневаться, однако вы их переубедите в важности современных идей и технологий.

Деньги. В марте сделаете важное открытие – окажется, что деньги можно получать не только, делая что-то руками или продавая продукцию, но и благодаря работе ума и креативности.

Личная жизнь. Не стоит бурно проявлять эмоции и тем более хвастаться, сейчас потребуются тишина и благодатность. Посвятите своим любимым время – и увидите, какой щедрой окажется отдача.

Стрелец 23.11–21.12



Работа. Месяц будет довольно успешным для выступлений и прочей публичности – вы пребываете в центре внимания, хоть и не слишком к этому стремились. Отношения в коллективе похожи на идеальные семейные – все друг друга поддерживают и помогают.

Деньги. Больше издержек, чем прибылей, к тому же деньги уходят неизвестно куда. Поэтому важно разобратся с тем, на какие нужды идут финансы, и прекратить (или хотя бы уменьшить) этот отток.

Личная жизнь. Слишком много тумана. Похоже, что в ближайшее время придется разобраться со всеми сложными моментами и внести ясность в это направление.

Козерог 22.12–20.01



Работа. Вы не стремитесь к покою и выбираете непростые дороги. Вот и сейчас можете принять предложение и пойти по

карьерной лестнице вверх, несмотря на все сложности и вызовы.

Деньги. Вероятно изменение составляющих вашего бюджета. Например, могут исчезнуть прежние источники дохода и появиться новые – более интересные и перспективные.

Личная жизнь. Близкие люди вдохновляют и помогают, радуют и поддерживают все ваши начинания. Так что в социуме можно при желании двигаться куда угодно, зная, что тылы надежно прикрыты.

Водолей 21.01–19.02



Работа. Придется много трудиться – предстоит сделать огромный объем работы без возможности поделиться с кем-то обязанностями. Также нужно быть готовыми к перемещениям – внезапному переезду, незапланированному путешествию или командировке.

Деньги. Небольшие финансовые сложности могут случиться из-за вашего слегка депрессивного состояния. Финансы очень четко реагируют на состояние: немного тоски и уныния – и денег уже нет...

Личная жизнь. Тут без перемен, все спокойно и стабильно. У кого есть отношения, тихо ими наслаждается, кто пока без пары – радуется свободе. Стремиться к изменениям не стоит, займитесь лучше работой.

Рыбы 20.02–20.03



Работа. Сейчас вы создаете прекрасную базу контактов, которая скоро пригодится. Так что умело воспользуйтесь шансом общаться, тем более что месяц порадует чередой интересных публичных событий.

Деньги. Люди и обстоятельства к вам сейчас щедры, поэтому подставляйте ладони и карманы. Денежный поток будет очень изобильным, со сверхприбылями и дальнейшими перспективами.

Личная жизнь. Возможно появление в окружении очень необычного и позитивного человека, который (или которая) оставит неизгладимый след. И заставит задуматься если не о вечном, то о том, почему вы себя недооцениваете.

По картам таро составила
Ольга СОЛОМКА, психолог ■



Пушкинские «волна и камень, стихи и проза, лед и пламень» даже отчасти не иллюстрировали, насколько сестры Алтуфьевы отличались друг от друга. Кира с младенчества поражала всех (включая медперсонал роддома) абсолютным спокойствием – настолько невероятным, что позже невропатолог даже заподозрил расстройства аутичного спектра. А Кирина точная копия, родившаяся на десять минут позже, сходу огласила мир о своем появлении воплем, который без труда мог бы конкурировать с криком раненого бизона. Вскоре стало ясно, что Светина громогласность идет в комплекте со взрывным характером и способностью устроить скандал на ровном месте.

На лице одной близняшки была написана безмятежность лесного озера, а физиономию второй украшала капризная гримаска, которая свидетельствовала о том, что ее обладательница готова в любой момент закатить яркий, полномасштабный, совершенно итальянский скандал. «Прабабка у нее такая была», – говорила мама, морщась от требовательного визга Светы, переходящего в ультразвук. «Кто ж на нее позарится?» – сокрушался отец, лелеющий призрачную надежду сплавить кровинушку замуж.

Бессловесную Киру на фоне громоподобной сестры никто не замечал. Даже женихи... Поэтому «Мисс Реактивный Двигатель» получала свидетельство о браке почти одновременно с аттестатом о среднем образовании. В родительском доме воцарилась тишина. Первое время папа вздрагивал

от любого звонка – ему казалось, что это пришли возвращать Свету. Но ее муж – глуховатое воплощение Дао в земной жизни – обожал как молодую жену, так и ее скандалы.

Прописав этот сюжетный поворот, Сценарист отложил перо и почесал затылок. Кого же заполучит в мужа тихая сестра-близнец? Сценарист сдвинул на лоб очки и призвал на помощь Музу. Недовольно шурша крыльями, она приземлилась на его правое плечо и сходу предложила: «Попробуй поменять их местами». Сценарист задумался... Это проторенная дорожка. К тому же такой ход обрекал Киру на унижительную консультацию у младшей сестры по поводу того, что настоящая женщина должна уметь из ничего сделать шляпку, салат и скандал. Нет, Сценарист все же хотел для своей героини чего-то поинтереснее. «О'кей, – сказал он себе, – будем мыслить парадоксально!» И азартно окунул перо в чернильницу.

Однажды Кира подала голос. Он оказался обворожительным альтом – мягким, грудным и волнующим. Родители просто обезумели – сначала от радости, а потом от ужаса. Ведь Кира не только чудесно пела, но и заявляла, что больше не хочет учиться на экономическом. Да, она хорошо подумала. Да, она осознает последствия. Нет, она не будет потом раскаиваться. А вот если сейчас не попробуется в шоу «Серебряный голос», точно будет жалеть!

Салат, скандал и шляпка

Конечно, Света сопровождала Киру на кастинг. Ведь какой конкурс без скандала?! «Ты уверена?» – тихо спросила Света. «Абсолютно! – громко ответила Кира – Иначе не выиграть».

Сценарист невольно поморщился: тема личного роста – это, конечно, свежо, но старая добрая любовная линия – такой маст хэв, что отказываться от него нельзя. Он погрыз кончик пера и принялся фантазировать о том, кто полюбит Киру...

«Я буду петь без фонограммы!» – нагло сообщила «Кира» организаторам. «Не положено...» – начали было сопротивляться они, но «Кира» набрала в грудь побольше воздуха и огласила его таким количеством децибелов небывалой мощности, что ей было позволено петь так, как она считает нужным. «Какая хабалка!» – с неприязнью подумал молодой звукооператор, скучая за пультом. А настоящая Кира в это время стояла за кулисами и слушала свою громоподобную сестрицу. Под предлогом, что ей нужно подудрить носик, скандальная конкурсантка ушла за кулисы, а через три секунды вышла на сцену вновь и смиренно произнесла: «Я готова...» Звукооператор скептически сложил руки на груди, но тут же от восхищения открыл рот, а вместе с ним – и свое сердце.

Сценарист отер пот со лба и с удовольствием поставил точку.

Александра МИЛОВАНОВА ■