

МИСТЕР БЛИСТЕР



№12 • декабрь 2018

Пять минут корпоратива



**Наталія Мосейчук:
«Можу викладати
англійську»**

ФАРМБИЗНЕС

Три тенденции
аптечной розницы

МИР МЕДИЦИНЫ

Опасность,
которой нет

ПРОФИЛАКТИКА

Базовые установки
на всю жизнь

МИСТЕР БЛИСТЕР

популярный и полезный журнал для аптек

№12 (178) 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:

08132, Украина, Киевская обл.,

г. Вишневый, ул. Черновола, 43,

тел./факс: (044) 593-38-85

info@misterblister.com.ua

www.misterblister.kiev.ua

Редакционная коллегия

Главный редактор Людмила Гурин

Литературный редактор Инна Мудла

Руководитель рекламного проекта Илона Устименко

Консультант по маркетингу Ольга Онисько

Медицинский редактор Ирина Сапа, канд. мед. наук

Корректор Светлана Грицай

Дизайн и верстка Людмила Маслова

Фото stock.xchng

Редакция не всегда разделяет мнение авторов публикаций.

При использовании материалов ссылка на журнал обязательна.

Все права защищены.

За достоверность рекламных материалов несет ответственность рекламодатель.

Печать: типография ЧП «Перша Друкарня»

Украина, Киев, ул. Выборгская, 84

Сдано в печать 20.11.2018

Подписано в печать 22.11.2018

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
событие. Для развенчания мифов о вакцинации	3
школа менеджмента. Решения по-японски	5
перспектива. Три тенденции аптечной розницы	9
неабсолютная истина. В обоих названиях «анти-», но свойства разные	10

ПРАКТИКА

есть повод! Пять минут корпоратива	12
искусство продаж. Извлекаем выгоду из предпраздничной суеты	14
зона внимания. Когда пицца станет лекарством?	18
по пунктам. 10 трендов в бизнес-общении	20
правила игры. Плюс один клиент	22

МИР МЕДИЦИНЫ

неабсолютная истина. Простуда не только вредная, но и полезная	24
узелок на память. Как избежать неизбежных неудобств?	26
консультация. Возвращение алой лихорадки	27
за семью печатями. Опасность, которой нет	28
алгоритм рекомендації. Що вибрати від болю в горлі?	30

ПРОФИЛАКТИКА

внутренний мир. Психосоматические корни «женских» болезней	32
радимо прочитати. Книжкове асорті	34
страна детства. Базовые установки на всю жизнь	35
технологии. Диагностируют, лечат и омолаживают... гаджеты	38

НА ДОСУГЕ

про зірок. Наталія Мосейчук: «Можу викладати англійську»	41
ты и я. А поутру они проснулись...	44
тайны судьбы. Тароскоп для Украины и ее жителей	46
легкий взгляд. На деревню дедушке. Морозу	48



Реклама лікарського засобу.

Перспективний антибіотик

Учені по всьому світу прагнуть знайти нові антибіотики проти резистентних мікроорганізмів. Важливим кроком на цьому шляху стало виявлення в 2015 році антибіотика теїсобактину у ґрунтовій бактерії. А нещодавно співробітники Університету Лінкольна (Великобританія), змінюючи послідовності амінокислот, синтезували штам теїсобактину, ефективний у лікуванні тяжких інфекційних захворювань, що було підтверджено на мишах. Дослідники з Сингапурського науково-дослідного офтальмологічного інституту довели, що синтетична версія теїсобактину успішно долає у лабораторних тварин бактеріальний кератит, зумовлений резистентним золотавим стафілококом. З'ясувалося також, що теїсобактин не тільки усуває інфекцію, але й пом'якшує її тяжкі симптоми, чого не відбувається, наприклад, при застосуванні моксифлоксацину.

Кадрові рішення, як у Євросоюзі

З 1 січня 2019 року замість одного головного лікаря керувати лікарнями і поліклініками будуть директор і медичний директор, повідомило Міністерство охорони здоров'я України. Посадові функції кожного чітко розмежовані. Директор буде опікуватися стратегічним плануванням, формуванням бюджету, координацією роботи закладу та аналізом його економічної ефективності. Обов'язки медичного директора – це вдосконалення якості послуг, координація взаємодії підрозділів медустанови, впровадження сучасних методик діагностики та лікування тощо. Нікого звільняти не планують: всі головні лікарі та інші медичні працівники будуть виконувати свої функції без змін до закінчення терміну дії їхніх договорів. Відповідний наказ затверджений у МОЗ України. Необхідність нововведення пояснюють тим, що такі кадрові рішення вже десятки років ефективно діють у всьому світі, зокрема у багатьох країнах – членах Європейського Союзу. З 2022 року обіймати посаду директора медустанови на конкурсній основі зможуть претенденти з гуманітарною освітою, правознавці, економісти, лікарі, управлінці.

Інсуліном забезпечать усіх

Відшкодування вартості препаратів інсуліну наступного року повністю здійснюватиметься за кошти держбюджету, на що планується виділити 925 млн грн, повідомила прес-служба Міністерства охорони здоров'я України. У відомстві нагадали, що реїмбурсація медикаментів для хворих на діабет здійснюється за кошти державного та місцевих бюджетів. «Надходить багато скарг від пацієнтів у тих регіонах, де місцева влада не може дофінансувати свою частину. У 2019 держава буде повністю фінансувати закупівлю препаратів інсуліну, тим самим забезпечивши потреби всіх пацієнтів», – стверджують у МОЗ. Розрахунок коштів, необхідних для реїмбурсації, здійснюється на підставі даних електронного реєстру пацієнтів, які потребують інсулінотерапії. Цей реєстр дає змогу моніторити дані про кількість пацієнтів, а також інформацію про те, який саме інсулін і з яких причин призначається в кожному конкретному випадку. Раніше в міністерстві повідомили, що створення електронного реєстру хворих на цукровий діабет допомогло виявити близько 40 тис. «мертвих душ» – пацієнтів, які фігурують у звітах обласних департаментів охорони здоров'я, але насправді за лікуванням не звертаються.

Програма на 1 млрд гривень

Проект держбюджету України на 2019 рік передбачає виділення на програму «Доступні ліки» 1 млрд грн. При цьому заступник міністра охорони здоров'я Роман Лик не виключає збільшення фінансування цієї програми протягом наступного року. Він повідомив, що Європейське Бюро ВООЗ підтримало ініціативу Міністерства охорони здоров'я щодо розширення програми «Доступні ліки» зі включенням до неї препаратів для лікування захворювань шлунково-кишкового тракту і підтримки ментального здоров'я населення (від депресивних розладів). Крім цього, до пріоритетних напрямків розширення програми ВООЗ рекомендує додати ліки від хронічних обструктивних запалень легень, антибіотики широкого спектра дії, знеболювальні препарати (зокрема для паліативної допомоги), стероїдні та нестероїдні протизапальні засоби. При цьому основні рекомендації ВООЗ стосуються удосконалення механізмів програми. Так, ВООЗ рекомендує обов'язкове впровадження електронного рецепта і електронного звіту, а також додаткове заохочення аптек.

Для развенчания мифов о вакцинации

В рамках научно-практической конференции «Вопросы иммунологии в педиатрии» в Киеве состоялся сателлитный симпозиум «Вакцинный Саммит 2018». Это мероприятие, которое проходило при поддержке компании GSK Украина, объединило ведущих международных специалистов в области иммунизации, представителей отечественных научных учреждений, врачей.

Защита от 30 болезней

Вакцинация – одна из самых успешных мер профилактики инфекционных заболеваний. Прививки защищают человечество примерно от 30 заболеваний, в том числе смертельно опасных. Однако уровень охвата вакцинацией населения планеты несколько лет подряд не превышает 85%. Именно столько детей в мире (около 116 млн) получили в течение 2017 года три дозы комбинированной вакцины против дифтерии, столбняка и коклюша, и столько же вакцинированы против полиомиелита. Глобальный уровень охвата иммунизацией против краснухи составляет всего 52%, пневмококковой инфекции – 44%, ротавируса – 28%, а две рекомендованные дозы вакцины против кори получили только 67% детей.

Такая ситуация ведет к вспышкам опасных заболеваний, как это произошло в Европе, где в 2017 году было зафиксировано около 22 тыс. случаев заболевания корью, а в январе-феврале 2018-го – 11 тыс. случаев. В 2016 году в мире от кори умерло 89 780 человек. И это при том, что существует эффективная вакцина с приемлемой переносимостью. Подсчитано, что ее использование в течение 16 лет предотвратило 20,4 млн смертей.

На уровне Сомали

Крупнейшие вспышки кори сейчас происходят в Украине, Франции, Гре-

По оценкам ВОЗ, благодаря прививкам ежегодно в мире удается предупредить 2–3 млн смертей, а при повышении глобального уровня иммунизации эти цифры выросли бы еще на 1,5 млн.

ции и Сербии. Главная причина – неэффективность внедрения программ иммунизации: в 2016 году каждый 15-й ребенок в Европе не получил даже первую дозу вакцины. Наихудшая ситуация по заболеваемости этим недугом именно в нашей стране, где в начале 2016 года второй этап вакцинации против кори, паротита и краснухи в соответствии с национальным календарем прививок прошли только 31% детей (против 95% в 2008-м). Это самый низкий уровень охвата иммунизацией против кори в Европе и один из самых низких в мире. В 2017 году Украина попала в десятку стран, где этот показатель был менее 50%, вместе с Анголой, Сирией, Южным Суданом, Нигерией и Сомали.

Угрожающая ситуация сложилась у нас и с вакцинацией населения против дифтерии, столбняка, коклюша и полиомиелита. Так, в 2016 году три рекомендованные дозы вакцины АКДС получили только 19% детей, а три дозы оральной полиовакцины – 56% детей.

К катастрофическому положению вещей в Украине привело прежде всего недоверие к прививкам. Участники «Вакцинного Саммита 2018» отметили, что первым шагом для исправления ситуации должно быть объединение усилий медиков, государства и общественности для развенчания мифов о вакцинации путем предоставления населению достоверной, научно обоснованной информации.

Детям и взрослым

В своем выступлении на саммите Отавио Цинтра, GSK вакцины, медицинский директор по вопросам науки и общественному здоровью (Бельгия), подчеркнул, что прививки реко-



мендованы всем, в том числе недоношенным детям, взрослым и детям с хроническими и аутоиммунными заболеваниями. Он уточнил, что инактивированную вакцину можно назначать пациентам из групп риска, однако существует вероятность, что понадобятся дополнительные дозы в связи со снижением иммунного ответа.

Другой докладчик, Селим Бадур, GSK вакцины, медицинский директор по вопросам науки и общественному здоровью (Бельгия), рассказал о том, что взрослым особенно важно делать прививки из-за пониженного охвата вакцинацией или ослабления иммунитета. По его словам, из более чем 40 тыс. смертей от вакцин-контролируемых заболеваний, которые фиксируются ежегодно в США, 99% приходится на взрослых. В Европе большинство случаев столбняка зафиксированы у пожилых людей, а вспышки кори возникли в Европе в результате субоптимальных уровней иммунизации в старшей возрастной группе.

Подготовлено по материалам, предоставленным «ГлаксСмитКляйн Фармасьютикалс Украина»

Проблема стійкості бактерій

Жертвами інфекцій, зумовлених стійкими до антибіотиків бактеріями, щороку стають близько 33 тис. жителів Європи, повідомляє Reuters. Згідно з результатами дослідження Європейського центру профілактики та контролю захворювань (ECDC), поширення полірезистентних інфекцій порівняно з 2007 роком зросло вдвічі. Особливо непокоїть експертів, що зростає кількість випадків резистентності бактерій до антибіотиків «останньої надії» з групи карбапенемів. Підраховано, що близько 70% бактерій мають резистентність щонайменше до одного

антибіотика, який широко застосовується. Вчені з ECDC проаналізували п'ять типів інфекцій, спричинених стійкими до антибіотиків бактеріями, в країнах Євросоюзу та Європейської економічної зони, і дійшли висновку, що 75% інфекцій є внутрішньолікарняними.



Наступні етапи медреформи

Медичні установи України з серпня 2019 року платитимуть за використання медичних інформаційних систем (МІС), повідомив заступник міністра охорони здоров'я Павло Ковтонюк. За його словами, ця плата не буде високою. З середини 2017 року ІТ-компанії розробляли й обслуговували МІС безкоштовно. «У нас була домовленість із бізнесом, із виробниками цих МІС, що два роки вони працюватимуть безкоштовно. Зараз можна вибрати з 14 програм, тобто бізнес інвестував два роки, а тепер настав час платити», – сказав він та наголосив, що серед МІС існує досить висока конкуренція. Павло Ковтонюк також нагадав, що з 2019 року МОЗ почне впровадження електронної медичної картки пацієнта й електронного рецепта, а лікарі первинної ланки мають відмовитися від паперової роботи й перейти до ведення електронних історій хвороб.



Ніколи не рано, ніколи не пізно

У багатьох країнах 21 листопада відзначався Всесвітній день боротьби з хронічним обструктивним захворюванням легень (ХОЗЛ), щоб привернути до нього увагу суспільства. Цього року ключовою тезою дня боротьби стало гасло: «Ніколи не рано, ніколи не пізно», а офіційним хештегом – #LiveEveryBreath («Живи кожним подихом»). Таке повідомлення має на меті поширення в суспільстві інформації про те, що за умови правильної підтримки пацієнти з ХОЗЛ можуть жити повноцінно. Усвідомлюючи, що своєчасна діагностика і належне лікування дають змогу допомогти людям на всіх етапах захворювання, компанія GSK, яка забезпечує високоякісними препаратами пацієнтів із ХОЗЛ та бронхіальною астмою у більш як 170 країнах, не тільки підтримує Всесвітній день боротьби з ХОЗЛ, а й є ініціатором важливих заходів і програм. Так, за підтримки GSK проведено міжнародне епідеміологічне дослідження «Хронічні обструктивні респіраторні захворювання у країнах СНД» (CORE). Згідно з його результатами, розповсюдження ХОЗЛ в Україні становить 31,9 випадку на тисячу осіб і особливо часто зустрічається у віковій групі від 65 років. Було виявлено значну кількість пацієнтів із ранніми стадіями ХОЗЛ, що свідчить про недостатню поінформованість українців про це захворювання.

Прогнозування за пульсом

П'ятихвилинне УЗД ділянки шиї може виявити ймовірність розвитку деменції у віддаленій перспективі, тобто ще до появи симптомів. Про це повідомляє Daily Telegraph, посилаючись на дослідження вчених Університетського коледжу Лондона. Вони оцінювали силу пульсу, що прямує до мозку. Коли серце скорочується, фізичний пульс досягає різних ділянок тіла з різною інтенсивністю. За словами вчених, здорові еластичні судини поблизу серця, як правило, пом'якшують кожне серцебиття і тим самим захищають тендітні кровоносні судини в тілі. Однак чинники на зразок старіння і високого артеріального тиску негативно впливають на еластичність судин. Внаслідок цього більш потужний пульс може пошкоджувати судини мозку і з часом призвести до структурних змін в їхній системі та до розвитку деменції. У дослідженні британських учених, яке тривало 15 років, взяли участь 3,2 тис. добровольців середнього віку. У 2002-му їм зробили УЗД, яке визначило інтенсивність серцебиття, а через певний час перевірили їхню здатність запам'ятовувати інформацію та вирішувати тестові завдання. У людей з високими показниками інтенсивності серцебиття ймовірність зниження когнітивних здібностей теж виявилася високою.



Заспокоїть та полікує сухий кашель

Від сухого кашлю, який виснажує вдень та заважає спати вночі, компанія «КРКА д.д.» (Ново Место, Словенія) пропонує Гербіон подорожник. Цей сироп багатокомпонентний: він містить подорожник, мальву та вітамін С. Обидві лікарські рослини у складі препарату є джерелом муцинів. Завдяки цим речовинам на слизовій оболонці дихальних шляхів утворюється захисний шар, який перешкоджає її подразненню, тим самим сприяючи заспокоєнню кашлю. В екстракті подорожника наявний також глікозид аукубін, що зменшує запалення. Однак при цьому Гербіон подорожник не пригнічує кашльовий рефлекс. А вітамін С у його складі – це добре доповнення до лікування сухого кашлю у дітей від 2 років та дорослих.



Реклама лікарського засобу.

Решения ПО-ЯПОНСКИ

Если в западной культуре управления ставка делается на инициативность и индивидуализм, то в восточной больше ценятся коллективизм и навыки работы в рамках строгой иерархии. Умения докладывать о проблемах «наверх» и спускать решения «вниз» в Японии доведены до совершенства, а с точки зрения западного менеджера, возможно, и до абсурда. Но на самом деле такой подход не лишен преимуществ.

Отчет, контакт, консультация

Система хоу-рен-соу стала известна на западе в 80-х годах прошлого века. На японском языке этот термин представляет собой аббревиатуру от слов «хоукоку» – отчет, «ренраку» – контакт и «соудан» – консультация, которые, собственно, и описывают три ключевых этапа принятия любого управленческого решения.

Японский менеджер всегда знает, чем заняты его подчиненные, поскольку получает от них хоукоку – краткие отчеты о текущих событиях. Работники обязаны незамедлительно связаться с руководителем при возникновении любой ошибки или проблемы. Как правило, они не имеют полномочий самостоятельно устранять их, а должны доложить наверх (выполнить ренраку) и ждать инструкций.

При этом общение начальников и подчиненных в Японии сведено к минимуму. Сотрудники ограничиваются изложением голых фактов, оставляя при себе мнения и предложения. Руководители также не пытаются говорить с ними по душам, а дают краткие инструкции, но в то же время поощряют подчиненных обращаться за соуданом. Просьба о помощи в Японии не считается признаком слабости, напротив, говорит о желании сотрудничать.

Людям, воспитанным в западной философии бизнеса, система хоу-рен-соу кажется слишком формализованной. Она повышает стоимость управления и снижает продуктивность, поскольку часть рабочего времени сотрудники тратят на отчетность. Но, с другой стороны, эта система позволя-

ет быстро решить проблему и избавляет от необходимости каждый раз изобретать велосипед. Аккумулируя у себя всю оперативную информацию, руководитель видит картину в целом и применяет готовые алгоритмы исправления типичных ошибок.

Спрашивать и обсуждать

Хоу-рен-соу отлично действует в вертикальной иерархической структуре, а для принятия решений в горизонтальной плоскости, например в рамках одного подразделения, в Японии используют систему ринги (от «рин» – спрашивать, получать одобрение и «ги» – совещаться). Когда у сотрудника появляется новая идея, он составляет ее описание и прикладывает к нему особый документ – ринишо, где каждый из заинтересованных лиц оставляет свою личную печать. Эта печать расположена прямо, если коллега поддерживает идею, вверх ногами – если не одобряет, и под углом в 90°, если еще раздумывает над ней. Пока ринишо курсирует по отделу, происходит неформальное обсуждение идеи – немаваси. А когда, обойдя всех сотрудников, ринишо попадает к руководителю, он видит, имеет ли предложение поддержку в коллективе. Это позволяет достичь консенсуса. Сотрудники охотнее исполняют решения, принятые при помощи ринги, благодаря чувству сопричастности.

Термин «немаваси» японские менеджеры позаимствовали из садоводства, где он обозначал «укоренение молодых побегов», имея в виду внедрение идей.



Герои или неудачники?

Некоторые элементы хоу-рен-соу и ринги взяли на вооружение западные компании. Но в чистом виде эти системы так и не вышли за пределы Страны восходящего солнца, да и там стали терять популярность. Впрочем, под влиянием западной культуры свои самобытные черты утрачивает вся система японского менеджмента, на которой была выстроена послевоенная экономика страны. Лучшей иллюстрацией тому может служить трансформация отношения общества к сарариманам, менеджерам крупных корпораций. В 60-80-х годах XX века, когда экономика страны росла, их карьера и доход были пределом мечтаний для большинства. Массовая культура рисовала сарариманов благородными самураями бизнеса. Они преданно служили своим корпорациям, не считались с личными интересами и даже рисковали жизнью от кароси – внезапной смерти на рабочем месте из-за огромной нагрузки. Однако в современной Японии этот термин стал ассоциироваться с «офисным рабством» и безынициативностью.

Ольга ОНИСЬКО ■

Без маркетингових договорів

Про намір з 1 січня 2019 року припинити укладати маркетингові договори з фармпідприємствами заявили 14 аптечних мереж і підписали відповідну декларацію, повідомляє «Інтерфакс-Україна». У ній зазначено, зокрема, що вони відмовляються від отримання доходів від виробників лікарських засобів за надання маркетингових послуг. Декларація прийнята у відповідь на реєстрацію у Верховній Раді проекту Закону «Про внесення змін до Закону України «Про лікарські засоби» щодо забезпечення економічної конкуренції та захисту прав пацієнтів при здійсненні роздрібною торгівлі лікарськими засобами (законопроект №8591)». Ряд експертів і професійних галузевих асоціацій заявили, що набуття ним чинності призведе до значних негативних змін на аптечному ринку. Головне науково-експертне управління Верховної Ради порекомендувало відправити законопроект №8591 на доопрацювання. «Ініціатива щодо укладення маркетингових договорів виходить саме від виробників лікарських засобів і використовується ними ж у власній конкурентній боротьбі», – підкреслюють підписанти декларації і закликають інші мережі долучитися до них.

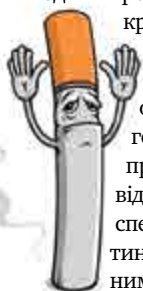
Солярій протипоказаний

Прийом високих доз гідрохлортиазиду може підвищити ризик розвитку немеланомного раку шкіри (базальноклітинної та плоскоклітинної карциноми). Цей висновок Європейське медичне агентство (ЕМА) зробило на підставі даних наукових публікацій, бази небажаних реакцій EudraVigilance і аналізу ймовірного з біологічної точки зору механізму, пов'язаного з прийомом лікарського засобу. Причиною розвитку раку шкіри може бути фотосенсибілізувальна дія гідрохлортиазиду. Для зниження ризику пацієнтам, які постійно приймають препарати для контролю артеріального тиску з гідрохлортиазидом, слід повідомляти про профілактичні заходи, наприклад, про необхідність обмежувати вплив на шкіру сонячного світла і не засмагати в солярії.



Засіб, що руйнує нікотин

У Науково-дослідному інституті Скріпса (США) на основі поширених ґрунтових бактерій (*Pseudomonas putida*) створили штучний фермент, здатний розкладати нікотин, який надходить в організм. Це білок NicA2-J1, який вже пройшов успішні випробування на тваринах. Спочатку лабораторних щурів на 12 днів поміщали до камери, де вони могли отримати дозу нікотину внутрішньовенно, просто натиснувши лапкою на педаль. Це швидко призвело до розвитку у них залежності, після чого нікотин їм «видавали» тільки раз на два дні, змусивши переживати неприємний синдром відміни (занепокоєння, агресивність), але підвищуючи дозу. У підсумку вона досягла кількості, яку автори порівнюють з вичурюванням відразу 20 цигарок раз на 48 годин. Нарешті, після кожної дози нікотину щурам почали вводити препарат синтетичного білка NicA2-J1. При цьому вміст нікотину в їхній крові залишався низьким, а синдром відміни проявлявся менше (порівняно з тваринами з контрольної групи). Згасало і їхнє прагнення отримати нову дозу. Більш того, якщо натискання на педаль з ймовірністю один до трьох призводило не до отримання нікотину, а до неприємного удару струмом, то контрольна група тварин, яка зберегла залежність, продовжувала натискати, а щури з групи NicA2-J1 легко відмовлялися від цього і від самої звички. Свою розробку вчені вважають досить перспективною, оскільки новий препарат може знизити залежність від нікотину без симптомів відміни, а його побічні ефекти мають бути мінімальними, тому що він працює в крові, а не в мозку.



Лікує нежить, загоює пошкодження

Під час застуди, що супроводжується нежитем, покупцям аптек у нагоді стане СептаНазал® від «КРКА д.д.» (Ново Место, Словенія). Це препарат у формі спрею, що за 5–10 хвилин після застосування розблоковує закладений ніс завдяки ксилометазоліну і водночас сприяє лікуванню застуди, бо додатково містить декспантенол. Друга активна речовина препарату загоює пошкодження на слизовій оболонці, що виникли внаслідок респіраторної інфекції. Дія СептаНазалу® триває протягом 8–10 годин, тобто практично цілий день, або ж усю ніч – до самого ранку. Такі ж властивості має і СептаНазал® для дітей (від 2 до 6 років). Перевагою препарату є відсутність у складі консервантів, які можуть пригнічувати природне очищення слизової оболонки (мукоциліарний кліренс).



Регіональний лікарський засіб.

МОЗ бореться з корупцією

Міністерство охорони здоров'я України (МОЗ) оприлюднило проект своєї антикорупційної програми на 2018–2020 роки. Його публічне обговорення відбудеться в формі засідання комісії за участю експертів і громадськості. У проекті ідентифіковано низку корупційних ризиків у діяльності МОЗ. Зокрема, до таких віднесено непрозору процедуру встановлення групи інвалідності, дублювання МОЗ функцій Держлікслужби в частині контролю підтвердження відповідності виробництва вимогам GMP, що призводить до затримки перереєстрації лікарських засобів. Корупційні ризики також містять накази МОЗ про затвердження номенклатури резервів лікарських засобів від 2001 року і про затвердження приблизного табелю оснащення екстреної медичної допомоги від 2014 року, де вказані комерційні назви ліків. Крім того, корупційні ризики виникають через неврегульованість процедури розгляду документів, поданих на погодження (продовження) договорів оренди нерухомого майна.

Мезим® – після їжі легше з ним!

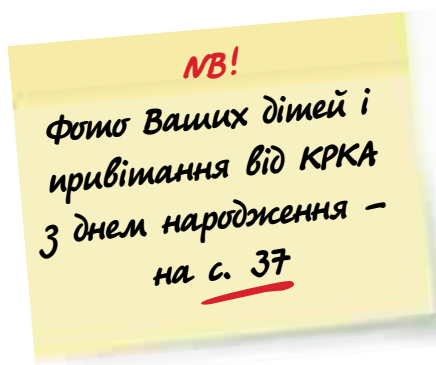


Дієчність лікування порівняно з відрізнюванню заліза

Мезим® форте 10000 (порошок з панкреатичних заліз (свиней)) є лікарським засобом, який застосовують при порушенні травлення, пов'язаному з недостатністю ферментів підшлункової залози. Мезим® форте 10000 показує високу ефективність у лікуванні порушень травлення, пов'язаних з недостатністю ферментів підшлункової залози. Мезим® форте 10000 показує високу ефективність у лікуванні порушень травлення, пов'язаних з недостатністю ферментів підшлункової залози.

**M BERLIN-CHEMIE
MENARINI**

САМОЛІКУВАННЯ МОЖЕ БУТИ ШКІДЛИВИМ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я



Експорт з Росії зростає?

Російські постачальники фармпродукції в першому півріччі 2018-го продали за кордон майже 19 тис. тонн товару. У фізичному вираженні це більше на 11%, а в рублевому еквіваленті – на 8% порівняно з тим же періодом на рік раніше, впливає з інформації Федеральної митної служби (ФМС). Як свідчать дані ФМС, за перші шість місяців 2018 року Росія експортувала фармацевтичну продукцію на 342 млн доларів США. Найбільше (в грошовому вираженні) фармпрепаратів було поставлено в Україну (виторг за півріччя становив 60,6 млн доларів). За нею йдуть Казахстан (52,9 млн доларів) і Білорусь (45,3 млн доларів).

За спрощеною реєстрацією

Від листопада 2015 року і донині Державний експертний центр (ДЕЦ) за спрощеною процедурою зареєстрував 60 лікарських препаратів для закупівлі за кошти держбюджету міжнародними організаціями. Ця процедура дає можливість у максимально стислі терміни провести реєстрацію лікарського засобу. При цьому ДЕЦ перевіряє точність перекладу інструкції для застосування і наявність необхідної документації (комплектність дос'є). Реєстрація не дає права на ввезення в Україну препаратів, якщо вони не закуповуються міжнародними спеціалізованими організаціями за кошти держбюджету. Крім того, в ДЕЦ повідомили, що згідно зі спрощеною процедурою реєстрації лікарських засобів, зареєстрованих у країнах з жорсткою регуляторною системою, з листопада 2016 року було зареєстровано 17 препаратів.

Смаки, що подобаються українцям

Новинки компанії «КРКА d.d.» (Ново Место, Словенія) – це Септолете тотал лимон та бузина і Септолете тотал лимон та мед. Обидва препарати мають смаки лікарських рослин та меду, тобто засобів, які традиційно застосовуються для лікування застуди в Україні. Отже, вони сподобаються споживачам, особливо дітям віком від шести років. А склад і дія препаратів лишилися незмінними: вони містять антисептик широкого спектра дії цетилпіридинію хлорид, активний проти основних збудників фарингіту, ларингіту, трахеїту тощо, та протизапальний засіб бензидаміну гідрохлорид, що сприяє усуненню болю, почервоніння та набряку на слизовій оболонці. Септолете тотал лимон та бузина і Септолете тотал лимон та мед випускаються у формі льодяників, доповнюють лінійку Септолете тотал для лікування горла. До її складу включено також спрей, тож покупці можуть вибрати те, що для них зручніше.



Інформація про лікарський засіб.

Долає грип за добу

Протигрипозний препарат Хофлуза, розроблений японською компанією Shionogi & Co Ltd. та швейцарським фармвиробником Roche, отримав схвалення Управління за контролю за ліками та продуктами США – FDA. Це перший новий засіб у цьому класі за останні майже 20 років. За інформацією американського регулятора фармринку, він призначений для лікування неускладненого грипу у пацієнтів віком від 12 років, у яких симптоми тривають не більше двох днів. Продаж і маркетинг Хофлуза за межами Японії й Тайваню здійснюватиме Roche, а Shionogi збереже за собою права на спільне його просування в США. На відміну від інгібіторів нейрамінідази, які обмежують поширення інфекції в організмі, Хофлуза (балоксавіра марбоксіл) пригнічує реплікацію вірусу грипу. Як стверджується, достатньо одноразово прийняти препарат (дозування залежить від віку і/або ваги), і вірус грипу буде знищено за 24 години.

Програма реїмбурсації для аптек

Через півроку українці зможуть отримувати медикаменти за програмою «Доступні ліки» в будь-якій аптеці країни – нові правила почнуть діяти з 1 квітня 2019 року. Ще одне важливе нововведення: отримати препарати від трьох категорій захворювань (серцево-судинні, діабет другого типу, бронхіальна астма) можна буде за електронним рецептом. Він увійде в обіг за медресою разом з електронними медичними картками, електронними направленнями до вузьких спеціалістів і електронними лікарняними. Такі зміни пов'язані з тим, що з 2019-го над програмою «Доступні ліки» візьме шефство Національна служба здоров'я (НСЗУ). «З квітня 2019 року програму «Доступні ліки» буде перетворено на класичну програму реїмбурсації лікарських засобів. Субвенцію на неї отримуватимуть не місцеві органи влади, а НСЗУ буде контракувати з усіма аптеками», – сказав голова НСЗУ Олег Петренко. Це означає, що з квітня українці зможуть брати необхідні ліки в будь-якій аптеці країни без прив'язки до території, а НСЗУ безпосередньо, не через місцеві органи влади, відшкодує кожній аптеці вартість препаратів. Ознайомитися з повним переліком препаратів, а також дізнатися, чи повністю вони безкоштовні, можна на сайті liky.gov.ua. МОЗ уточнює, що переведення адміністрування програми до НСЗУ не вплине на забезпечення пацієнтів ліками до квітня 2019-го. Національна служба здоров'я України розпочне укладати договори з аптеками для фінансування програми реїмбурсації вартості ліків з лютого 2019 року.



Три тенденции аптечной розницы

Условия игры постоянно меняются, и чтобы оставаться успешными, аптекам приходится проявлять гибкость. В такой ситуации важно учитывать главные направления предстоящих перемен. Специалисты американской фармкомпании «Маккессон» выделили три основные тенденции, которые в ближайшем будущем окажут наибольшее влияние на аптечный бизнес, дали и рекомендации о том, как к ним адаптироваться.

Старение населения

Увеличение доли пожилых людей в общем количестве жителей является процессом, который охватывает все страны. Украина не исключение. Уже сегодня, по данным Минсоцполитики, мы входим в 30 самых «старых» стран с 21,8% людей в возрасте старше 60 лет. К 2025 году эта цифра вырастет до 25% от общей численности населения. Естественно, такой демографический сдвиг окажет влияние на аптеки. Так, в США каждый клиент в возрасте от 50 до 64 лет за 2017 год принес в аптеку в среднем 27,6 рецепта. Это более чем вдвое превышает аналогичный показатель для людей 26–49 лет.

Ориентация аптек на обслуживание старшего поколения – вынужденный ответ на вызов времени. Но, с другой стороны, мы можем взглянуть на него как на прекрасную возможность сделать бизнес еще более успешным. Для этого, прежде всего, стоит понять проблемы пожилых людей, выслушать их пожелания и определить, как ваша аптека может помочь им.

Учитывайте, что люди, которым сегодня исполняется 50, кардинально отличаются от вчерашних и даже от сегодняшних пенсионеров. У этого поколения будут другие отношения со своим здоровьем, а значит, и другие запросы.

Просто сохранение на плаву не может считаться конечной целью аптеки. Чтобы достичь процветания и оставаться конкурентоспособными в условиях меняющегося рынка, нужно адаптироваться к его актуальным тенденциям.



Усиление роли фармацевта

Потребители часто используют аптеку как магазин, в котором есть разные товары: от минеральной воды до вакцин. С одной стороны, это стимулирует аптеки расширять ассортимент, а с другой – заставляет фармацевтов углублять знания. Дело в том, что, часто заходя в аптеку, все больше людей обращаются к первостольникам за медицинской консультацией. Людям удобнее задавать вопросы о лечении кашля, младенческих коликах и прививках фармацевту, который доступен в любое время, чем планировать визит к врачу.

Роль фармацевтов в лечении становится более значимой. Такая тенденция наблюдается во всем мире, поэтому аптеки постоянно расширяют перечень своих предложений. И хотя украинская нормативная база в этом плане консервативнее, чем законодательство большинства развитых стран, вы также можете сделать некоторые шаги в этом направлении, например, предложить услугу измерения давления, организовать на базе аптеки консультацию врача, разработать образовательные программы по борьбе с лишним весом или курением, предложить

услугу по тестированию лечебной косметики и пр.

Не забывайте рекламировать свои услуги и позаботьтесь о том, чтобы они были доступными. Возможно, для этого придется увеличить штат и оборудовать место, где фармацевт сможет сосредоточиться на оказании индивидуальной помощи клиенту. Эти расходы окупятся, ведь чем больше услуг вы предлагаете, тем большую ценность получает ваша аптека в глазах покупателей.

Разделение по специализации

Сейчас все выше ценятся индивидуальные услуги и персонализированные предложения. Этот факт подтверждает хотя бы успех биофармацевтики. Согласно статистике за прошедший год в мировом масштабе затраты на специализированные препараты выросли на 11% и составили почти половину общих расходов на лекарственные средства. Учитывая эту тенденцию, можно уверенно предположить, что в ближайшие годы специализированные аптеки также будут приобретать все большую популярность.

Чтобы занять уникальное место на розничном фармацевтическом рынке, придется приложить немало усилий. Прежде всего вам придется выбрать собственную нишу и разработать стратегию работы в ней. Следует учесть, что стоимость входа на рынок у специализированных аптек обычно выше, чем у универсальных, а срок их окупаемости дольше.

По материалам <https://www.mckesson.com>

В обоих названиях «анти-», НО СВОЙСТВА РАЗНЫЕ

Многие клиенты аптек уже запомнили: антибиотики не помогают при ОРВИ, поэтому покупать их нет смысла. Такой просвещенный подход к лечению мог бы только радовать, если бы не одно «но»: люди не понимают разницы между антибиотиками и антисептиками. Слыша мудреное «химическое» наименование активного вещества препарата и приставку «анти» в названии его класса, они зачастую отказываются от приобретения антисептика, который им очень помог бы, например, при боли в горле. Как же предотвращать подобные ошибки?

Кардинальные отличия

Чтобы клиенты аптек делали свой выбор осознанно, им можно читать короткую лекцию о различиях между антибиотиками и антисептиками. Первые нацелены исключительно на клетки микроорганизмов, но имеют ограниченный спектр активности. Есть бактерии, вообще не чувствительные к тому или иному препарату, а есть и такие, у которых развилась стойкость (резистентность) ко многим антибиотикам из-за неправильного их применения (поэтому перед назначением такого средства желательно провести лабораторную проверку на чувствительность выделенных у человека патогенов к разным антибиотикам). Принимать эти лекарства, как правило, необходимо внутрь. Они хорошо всасываются в ЖКТ, но часто вызывают побочные реакции.

Свойства антисептиков совсем другие. Сфера действия препаратов этого класса – ткани организма человека. Например, с их помощью проводят наружную обработку ран или устраняют инфекцию на слизистой оболоч-

ке горла. В отличие от антибиотиков, антисептики действуют исключительно местно, только в очаге воспаления, но активность большинства из них неизбирательная, а спектр активности очень широкий: там, куда попал антисептик, практически все патогены гибнут. Сопrotивляться антисептикам и уж тем более вырабатывать устойчивость к ним большинство микробов и ряд вирусов не могут. При этом такие препараты обычно хорошо переносятся и редко вызывают побочные явления.

Одна общая черта

По происхождению антибиотики делят на природные (например, пенициллин, продуцируемый плесневыми грибами), полусинтетические, которые получают, изменяя природные молекулы, и полностью синтетические. Вот с последними антисептики являются, так сказать, троюродными братьями – это тоже вещества химического происхождения. Однако принцип создания не отменяет коренные различия препаратов обоих классов. Если любой антибиотик – это рецептурный препарат, назначать который должен врач, то антисептик – компонент безрецептурных лекарственных и косметических средств.

Например, антисептик цетилпиридиния хлорид (катионное соединение четвертичного аммония) входит в состав ряда средств от боли в горле (спрей, леденцов), а также зубных паст и растворов для полоскания рта. Он убивает не только бактерии, в частности гемолитический стрептококк и золотистый стафилококк, – ос-

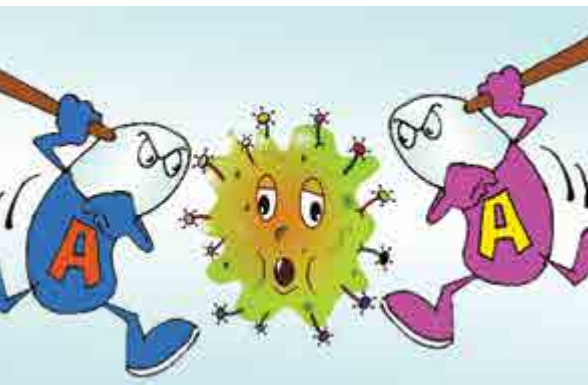
Применяя леденцы и спрей с цетилпиридиния хлоридом и бензидамина гидрохлоридом, улучшение состояния горла человек обычно чувствует за 2–3 дня от начала лечения.

новных возбудителей фарингитов, ларингитов и ангина, но и грибки-кандиды, а также некоторые респираторные вирусы, даже гриппа типа А (наиболее распространенные в период эпидемий). Благодаря таким свойствам цетилпиридиния хлорид считается надежным средством от сезонных инфекций, сопровождающихся болью в горле.

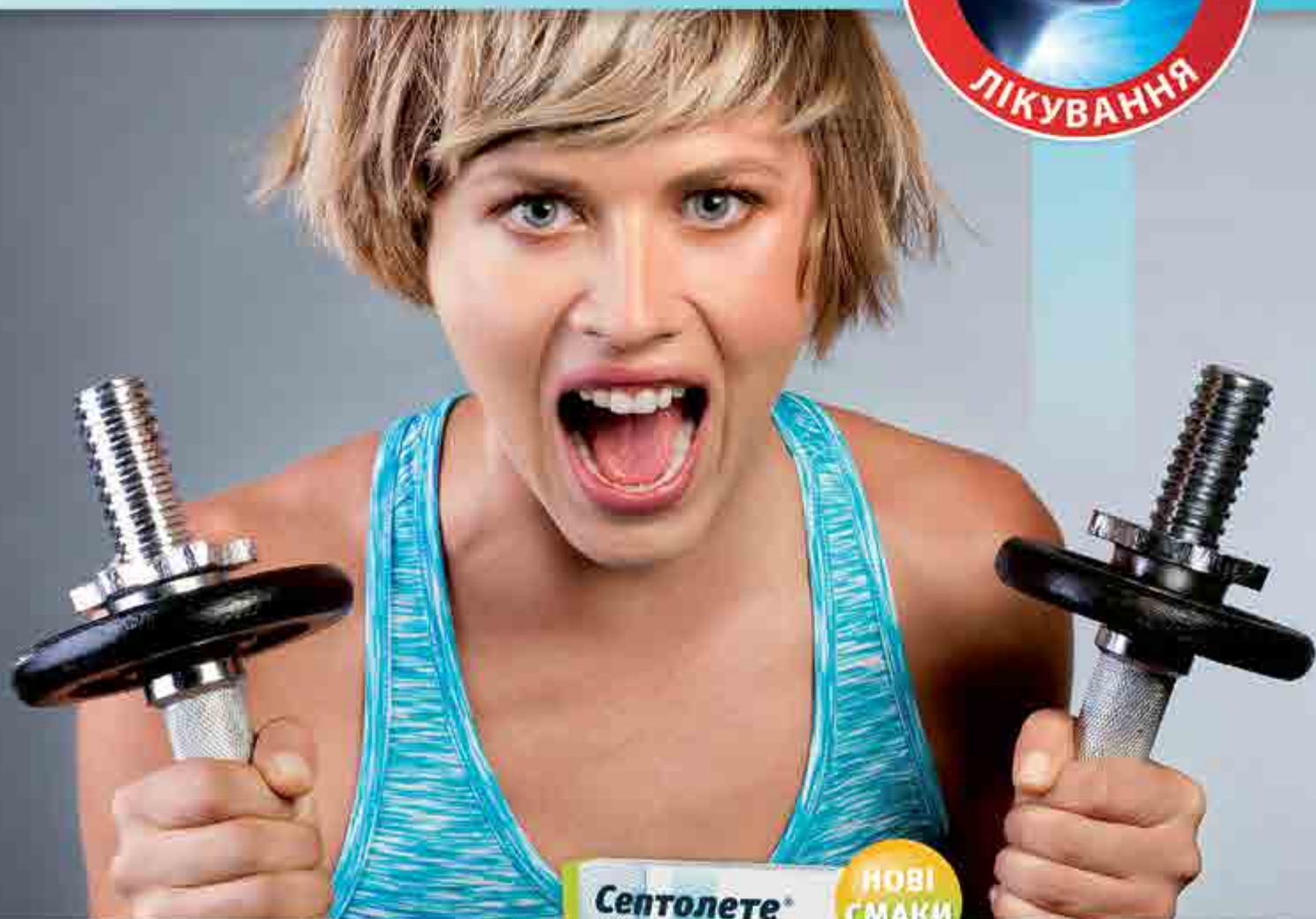
Леденцы и спрей

В современных инновационных препаратах антисептик зачастую может быть в комбинации с другими подходящими активными веществами. Так, поскольку боль в горле создает человеку большой дискомфорт, рационально сочетание цетилпиридиния хлорида с компонентом из категории нестероидных противовоспалительных средств. Антисептик будет бороться с инфекцией, а, например, бензидамина гидрохлорид – уменьшать воспаление, боль, покраснение и отек слизистой оболочки горла. Препарат такого состава в форме спрея и леденцов подходит взрослым и детям старше шести лет. Его можно использовать 3–5 раз в день, причем обе формы взаимозаменяемы: вне дома удобнее лечиться с помощью леденцов, а в домашней обстановке – впрыскивать в горло спрей.

Нина ЛОГВИНЧУК ■



Твоє горло – твоя сила



Для комплексного лікування
болю в горлі:

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



Септолете® ТОТАЛ

Інформація про лікарський засіб. Призначена для професійного використання медичними та фармацевтичними працівниками.
Септолете total. Містить бензидаміну гідрохлорид та цетилпіридинію хлорид. Застосовується для симптоматичного лікування інфекцій горла та ротової порожнини. Побічні реакції: порушення з боку шлунково-кишкового тракту, реакції підвищеної чутливості.

www.septolette.ua

ТОВ «КРКА УКРАЇНА», вул. Стратимовичівська, 13,
секція В-Г, офіс 127, п/с 42, 01015, м. Київ,
тел.: (044) 354 26 68, факс: (044) 351 26 67,
e-mail: info.ua@krkabiz, www.krka.ua

KRKA

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

Пять минут корпоратива

По данным опроса рекрутингового портала Superjob, 16% корпоративов заканчиваются увольнениями, причем в 10% случаев решение отправить сотрудника «за борт» принимает руководство. Как знать, не окажется ли ваш босс тем самым «каждым десятым»? Корпоратив может подарить вам пять минут славы, позора или тот самый заветный шанс. И это могут быть абсолютно любые пять минут вечеринки.

Сбор независимых характеристик

Если расспросить топ-менеджеров и работников HR-отделов, зачем нужны корпоративы, то вы услышите что-нибудь про укрепление командного духа, необходимость знакомить сотрудников между собой, возможность отдохнуть и расслабиться после трудного рабочего периода и еще много разных слов. Однако в большинстве случаев корпоративы нужны не сотрудникам и не мифологическим чудовищам под названием «корпоративные ценности». Они нужны вашему начальству – как непосредственно, так и самому высокому – ради редко выпадающего шанса оценить своих сотрудников в неформальной обстановке.

– Начальство на корпоративе смотрит на подчиненных под определенным углом и считывает информацию, которую работники не всегда понимают, – рассказывает Татьяна Иванова, бизнес-тренер. – Корпоративная вечеринка для многих руководителей и опытных кадровиков – это своеобразный тест, который дополняет, а может быть, даже и раскрывает истинную сущность человека. В управлении персоналом есть такой метод – сбор независимых характеристик, который проводится в нетрадиционных, нерабочих местах. Практика показывает, что зачастую свойства личности человека, который приходит в компанию, успешно проходит собеседование и даже какое-то время работает, могут существенно отличаться от того, что он демонстрирует на корпоративе. Поэтому руководители идут на такие вечеринки, чтобы по-

смотреть на сотрудников, разобраться в их неформальных отношениях, понять, кто чего стоит. Это часть их работы.

К рядовым сотрудникам это тоже относится. На корпоративе мы находимся на работе, точка. И вести себя нужно соответственно – разве что перевести настроение в режим «как будто мне только что выдали все тринадцать зарплат одновременно».

Почему это важно для начальников? Да потому что «принцип доктора Хауса» – был бы классный профессионал, а его характер и манеры не важны – постепенно выходит из моды. С современными технологиями мы можем получить практически любое образование, не выходя из дому, так что человека с хорошим образованием найти несложно. А вот чтобы он при этом достойно представлял компанию, умел владеть собой и понимал уместность или неуместность тех или иных действий в нестандартной ситуации – это уже более редкий зверь, таких умные работодатели стараются держать поближе. Именно поэтому после корпоративов, как правило, поднимается очередная волна кадровых изменений – не только увольнений, но и переводов в другие отделы, оформлений командировок и отпусков, повышений и понижений.

Не пить сверх меры и не фамильярничать

Самое ужасное, что может с вами произойти на корпоративной вечеринке, – это потеря контроля над собой под действием алкоголя и атмосферы всеобщего веселья (особенно если этот момент окажется

еще и снятым на чьи-то смартфоны). Последствия «растормаживания» организма алкоголем могут быть на первый взгляд невинные, но осадочек останется надолго. София, ра-



ботник небольшого рекламного агентства, так вспоминает случай, после которого она перестала пить на корпоративах:

– Коллектив у нас маленький, так что сидели все за одним столом и вдруг почему-то решили поменяться местами. Я оказалась около своего руководителя – а я тогда была безумно в него влюблена, как только может молодая неопытная сотрудница влюбиться в харизматичного начальника заметно старше ее. А тут мы оба выпили – и понеслось: откровенный флирт, поцелуи в щечку, объятия и так весь вечер. Я, конечно, была на седьмом небе от счастья, что он обратил на меня внимание. Но на следующий день в наших отношениях ничего не изменилось, и мне было очень стыдно. Работаю я все там же, но карьерных изменений у меня не происходит никаких.

Еще одна ошибка, которую часто допускают сотрудники, мнящие себя

гениями интриг, – это уверенность в том, что пара шотов на брудершафт с боссом (а если босс противоположного пола – то и секс с ним) открывает им радужные карьерные перспективы.

– Некоторые думают, что в неформальной обстановке им быстрее удастся поймать на крючок начальника, фамильярничая с ним, – говорит Татьяна Иванова. – На самом деле мудрые руководители могут поиграть в эту игру, чтобы не портить вечер. Но дальше наступает момент истины. И если ты после вечеринки открываешь к шефу дверь ногой и начинаешь с фразы «классно вчера повеселились!» – то на этом твоя карьера закончилась.

Сплетни – табу для застольной болтовни на корпоративах, даже если кажется, что лучшего места и времени для них не сыскать. Один уволенный после такого праздника сотрудник в анонимном опросе признался, что он начал на вечеринке рассказывать коллегам о бывшем своем руководителе, который однажды напился так, что его пришлось тащить домой – и кто-то донес эту информацию до его актуального начальства. Приказ об увольнении последовал на следующий же день: кому нужны сотрудники, которые при первом же удобном случае выбалтывают неприятные подробности?

Алло, мы ищем таланты!

Часто в неформальной обстановке сотрудники раскрепощаются и могут заговорить о том, о чем почему-то не осмеливались сказать в течение деловых будней, например, выдать гениальную идею нового проекта. Удивление от таких высказываний обычно бывает приятным, и, как правило, умное начальство идет навстречу подобным инициативам.

Праздничная атмосфера влияет не только на сотрудников, но и на боссов, которые часто выбирают именно моменты корпоративов, чтобы сообщить подчиненным хорошую новость и тем умножить их радость, а значит, и лояльность к фирме. Вера, руководитель IT-отдела в крупной фармакологической компании, ведет отчет своей карьеры именно с офисной вечеринки:

– Изначально меня взяли в компанию на период отпуска другого сотрудника, за неделю до того, как региональный вице-президент уволился со

Неумение пользоваться ножом, вилок и салфеткой, подмеченное руководством на корпоративе, может лишить сотрудника предполагаемой зарубежной командировки.

своей должности. Его уход отмечали на корпоративе, на который меня тоже позвали. Вице-президент поговорил со мной, сказал, что я ему нравлюсь, и пообещал переделать контракт на постоянный. За день до своего ухода с поста свое слово он сдержал.

Почему босс так поступил – Вера не предполагает. Но, скорее всего, решение о ее приеме на работу было принято раньше, просто начальник хотел на всякий случай еще и оценить новую сотрудницу лично.

Корпоративные конкурсы самодеятельности, какими бы странными они ни казались, тоже могут быть поводом продемонстрировать свою инициативность, сообразительность и другие важные для карьеры качества. И даже открыть для себя новую сферу деятельности, как получилось у фармацевта одной из аптечных сетей Елены:

– Когда-то я немного пописывала стихи – с кем не бывает, и коллеги попросили меня сочинить поздравление для шефа на день рождения. Ему понравилось. Потом я писала четверостишия для конкурсов на новогодний корпоратив. Шеф похвалил и предложил попробовать писать поздравительные тексты и статьи для компании вдобавок к основной работе. С соответствующей прибавкой к зарплате, разумеется.

Как советует Татьяна Иванова, можно обратить на себя внимание уместной застольной речью – заранее отрепетированной, недлиной, подчеркивающей достоинства фирмы и коллектива. Особенно важным такой тост может оказаться для новичков. Но даже если вы не хотите обращать на себя внимание и желаете просто побыть в роли наблюдателя – из ситуации тоже можно извлечь позитив. Ведь не только компания присматривается к вам, но и вы к ней. И если решите, что увидели уже достаточно для понимания различия своих и корпоративных ценностей, то, возможно, попадете в те 6% уволенных после корпоратива, которые инициируют сами сотрудники. И это изменение наверняка будет только к лучшему.

Виктория КУРИЛЕНКО ■



Извлекаем выгоду из предпраздничной суеты

Как бы хорошо вы ни были знакомы с привычками клиентов, предугадать их поведение в праздничный период непросто. Поддавшись новогоднему ажиотажу, люди ведут себя не так, как обычно, но именно в это время года они делают самые большие и дорогие покупки. Имея в ассортименте широкий выбор подарочной продукции, аптеки вполне могут побороться за часть праздничного пирога. И поможет им в этом исследование Национальной федерации розничной торговли США.

В шаге от покупки

Почти половина из 2 тыс. участников опроса, проведенного Национальной федерацией розничной торговли США (НФРТ), признались, что начинают присматривать подарки задолго до праздников. Они сообщили, что часто «гуляют по магазинам» в поисках идей для подарков, а вот их покупку откладывают до середины декабря. Впрочем, несмотря на предварительное планирование, более 90% респондентов заявили, что в предпраздничный период хотя бы раз совершали покупку, в которой не были уверены заранее. Именно за таких клиентов стоит побороться аптеке. Чтобы это сделать, в первую очередь, нужно разобраться, что подталкивает людей приобретать тот или иной товар во время праздников.

Согласно результатам исследования НФРТ, 58% мужчин и 51% женщин приобретали тот товар, который им порекомендовал розничный продавец. Это особенно важно для аптек, потому что большинство позиций в категориях лекарственных средств, лечебной косметики, товаров медицинского назначения, диетических добавок и медтехники требуют активных продаж и рекомендаций фармацевта.

Еще один способ стимулировать клиента совершить покупку в праздничный период – предложить ему промо-акцию с ограниченным сроком действия. Почти 50% участников опроса заявили, что охотнее совершают покупки «здесь и сейчас», если понимают, что сделанное продавцом предложение вскоре станет неактуальным.

С другой стороны, большинство покупателей ожидают, что смогут отыскать товары со скидками в течение всего праздничного сезона. Чтобы оправдать их ожидания, подготовьте интересные предложения не только на предновогодний период, но и на рождественскую неделю, а также не забудьте о праздновании Старого нового года.

В ходе опроса почти половина респондентов признались, что во время праздников совершают много импульсных покупок. Особенно это свойственно людям 20–40 лет, однако и остальные тоже порой выходят за рамки заранее составленных списков.

Чтобы поощрить импульсные покупки, разместите выкладку полезных мелочей, например, дезинфицирующих средств для рук или бальзамов для губ в прикассовой зоне. Они не должны быть дорогими, люди с большей вероятностью возьмут тот товар, который не ударит по их кошельку. Поскольку импульсные покупки, как правило, отвечают первой необходимости, возле кассы также имеет смысл разместить такие сезонные товары, как комбинированные противогрибковые средства, согревающие кремы и мази, леденцы от кашля и боли в горле. Наконец, важно не забывать про кросс-продажи сопутствующих товаров: носовых платков, влажных салфеток, пробиотиков и пр.



И себе, любимому

Еще одно интересное открытие, сделанное в ходе исследования НФРТ, заключается в том, что в предновогодние дни покупатели часто выбирают подарки не только для родственников и друзей, но и для себя. Так поступает примерно 20% опрошенных, но этот показатель сильно зависит от возраста. В категории «до 35 лет» решают себя побаловать примерно 81% опрошенных, а в категории «до 25 лет» – 93%. При этом люди не только покупают понравившиеся товары или ловят «горячие предложения», но и используют праздничные скидки для покупок, которые они откладывали в течение года. Именно в новогодний сезон многие пополняют свои продуктовые запасы, гардеробы и, конечно же, домашние аптечки.

Напомнить покупателям о том, что заодно с подарками они могут приобрести и другие необходимые товары, лучше всего при помощи тематических выкладок, а также рекомендаций фармацевта. К примеру, стоит использовать фразы «вам также понравится» или «покупатели, которые приобретают этот товар, часто выбирают...»

Стимулируют дополнительные продажи и специальные акции. Вы можете предложить скидку на вторую покупку (для себя), продавать наборы «1+1» или «2+1», раздавать купоны на следующее посещение аптеки. Другими словами, необходимо позволить

покупателю дважды воспользоваться праздничными выгодами. Тогда он не будет чувствовать себя виноватым из-за того, что покупает что-то для себя перед Новым годом.

Не дайте им уйти

Главной приметой предпраздничной поры долгое время оставались переполненные магазины и длинные очереди. Однако современные покупатели все реже готовы мириться с таким положением дел. Исследование, проведенное компанией Omnicore Group, показало, что более трех четвертей (77%) молодых людей в США бросают свои тележки с покупками и покидают магазин уже через 8 минут ожидания в очереди. Еще более нетерпеливыми оказались британцы. Представители молодого поколения в среднем готовы постоять у кассы не более 6 минут, а покупатели старше 55 лет – 5 минут и 46 секунд.

На фоне магазинов бытовой техники или переполненных супермаркетов с их длинными очередями аптеки обычно выглядят выигрышно. И к предновогоднему ажиотажу лучше подготовиться заранее, например, продлить часы работы аптеки, оборудовать дополнительную кассу, увеличить количество консультантов в торговом зале, оплачивая сотрудникам сверхурочную работу.

Отличным методом борьбы с очередями также станут предварительные заказы, которые клиенты смогут сделать в Интернете или по телефону. Это даст им возможность внимательно изучить описания товаров, задать вопросы фармацевту. После чего покупателям останется зайти в аптеку, оплатить и забрать свои заказы. 33% участников опроса НФРТ заявили, что именно такой вариант убедил их совершить покупку.

Предпраздничная нетерпеливость покупателей часто проявляется и в том, что они не тратят слишком много усилий и времени на поиск товара. Опрос НФРТ показал, что 77% клиентов несколько раз покидали магазины с пустыми руками, поскольку не нашли то, что хотели. Сориентироваться в торговом зале аптеки им помогут консультанты, а также дополнительные указатели, POS-материалы, стойки, витрины и выкладки с сезонными товарами и подарочным ассортиментом, например косметическими наборами. Помня о важности рекоменда-

Помимо рекламы аптеки на ее страничках в соцсетях должен быть и праздничный контент: новогодние истории, фотографии декора торговых залов и сотрудников, готовящихся к праздникам, а также конкурсы, поздравления, открытки.

ций продавца, их можно снабдить подписями наподобие «наши фармацевты рекомендуют».

Работа без ошибок

Помимо недостатка персонала, слишком длинных очередей и плохого мерчандайзинга – главных проблем, способных свести на нет все потенциальные выгоды новогоднего сезона, существуют и другие распространенные ошибки, которых следует избегать.

Негативно повлиять на продажи может отсутствие отдельной маркетинговой стратегии, а также недостаток рекламы. Согласно результатам опроса, проведенного Международным советом торговых центров, 85% потребителей прежде чем совершить покупку в магазине, ищут информацию о товарах и предложениях продавцов в Интернете. Поэтому декабрь является, пожалуй, лучшим месяцем, чтобы запустить свою рекламную кампанию в сети. Не стоит забывать и о социальных медиа, которые являются важным инструментом маркетинга для малого и среднего бизнеса.

Еще одна распространенная ошибка – слишком большое количество предпраздничных скидок, которые хоть и увеличивают продажи, но подрывают маржу. Определитесь с лидерами продаж в сезоне и разработайте точечные акции, способные привлечь клиентов. К тому же учитывайте, что на лояльных клиентов скидки действуют не так хорошо, как на потенциальных покупателей. Тем, кто постоянно посещает вашу аптеку, лучше предложить новогодние подарки или скидочные купоны.

Наконец, даже в новогодней суете вы должны помнить о том, что приоритетом всегда остаются люди. Сколь бы оживленным ни был предпраздничный трафик в аптеке, старайтесь уделять достаточно времени и внимания каждому клиенту, ведь от этого во многом будет зависеть ваш долгосрочный успех.

Ольга ОНИСЬКО ■



4 ПСИХОТИПИ

пізнати клієнта – продати йому

Усім, хто приходить в аптеку за ліками від кашлю, дуже хочеться, щоб фармацевт запропонував їм чарівний засіб, який з легкістю позбавить їх самих або ж їхніх близьких цього вкрай неприємного симптому застуди. Щоправда, цю просту думку кожен висловлює по-своєму. Все залежить від того, який психотип властивий покупцю аптеки: він «аналітик», «артист», «директор» або «добряк»? Така класифікація досить умовна, але вона дає розуміння того, як краще розмовляти з відвідувачами певних типів. Сьогодні будемо це доводити на прикладі продажів СИРОПУ Евкабал.

«Аналітик»



Сама назва цього психотипу промовисто вказує на сутність таких людей: вони все обмірковують, зважують, докопуються до причинно-наслідкових зв'язків та порівнюють альтернативи. У спілкуванні з ними можна використовувати медичні терміни, за потреби пояснюючи їхнє значення, наводити цифри, результати наукових досліджень тощо. Тримайтеся впевнено і будьте терплячими.

– Доброго дня, – привітався з провізором чоловік років 35–40. – Мені потрібен якийсь хороший засіб від кашлю для сина. Щось він почав бухкати...

– Скільки років дитині?

– Вже 6. Розумієте, наша мама поїхала у важливе відрядження. Не хочу її там відволікати та лякати по телефону, маю сам розібратися. Чому взагалі кашель з'являється? Який тут діє механізм?

– Головна причина кашлю – це інфекція, що потрапляє у дихальну систему. Найчастіше вона вірусна. Різні респіраторні патогени спричиняють запалення у слизовій оболонці, яке, своєю чергою, призводить до збільшення синтезу слизу в трахеї та бронхах і до його згущення. А коли слиз надто густий, порушується мукоциліарний транспорт, тобто постійний рух мікроскопічних війок, що вистилають дихальні шляхи. Якщо цей «конвеєр» з видалення вірусів та інших чужорідних чинників не працює як слід, слиз перетворюється на мокротиння та починає утруднювати дихання. Для позбавлення від нього і виникає рефлекторний кашель. Для кожного поштовху потрібна ціла низка мимовільних дій: глибокий вдих, а потім різкий і сильний видих зі скороченням м'язів. При цьому в дихальних шляхах створюється високий тиск повітря, що відділяє «прилипле» до слизових оболонок мокротиння й виводить його геть.

– Дуже цікаво! Наскільки я розумію, препарат повинен допомагати організму боротися з причинами кашлю?

– Правильно. До таких препаратів належить, наприклад, німецький СИРОП Евкабал з екстрактами подорожника та чебре-

цю. Обидві ці лікарські рослини містять цілющі речовини, зокрема ефірні олії, що сприяють розрідженню мокротиння, а також посиленню його виведення клітинами-війками. До того ж у чебреці є тимол і карвакрол – речовини, що мають виражені протимікробні властивості, а у подорожнику – муцини, які м'яко обволікають слизову оболонку, захищаючи її від подразнення.

– Думаю, що подібних рослинних препаратів від кашлю у вас багато. Чому ви згадали саме про Евкабал СИРОП?

– Бо його ефективність та безпека дуже добре перевірені на практиці багатьма поколіннями аптекярів і мільйонами пацієнтів. І за цей час він показав себе тільки позитивно, тому його можна давати дитині без побоювань. Ніхто з покупців жодного разу нам на нього не скаржився!

– СИРОП Евкабал краще приймати при сухому чи при вологому кашлю?

– Він однаково ефективний незалежно від того, продуктивний кашель або ж непродуктивний. Хоча зі свого досвіду можу зауважити, що СИРОП Евкабал дуже добре підходить дітям, коли кашель вологий, але мокротиння погано відходить. Недарма ж цей засіб рекомендований як підтримувальний при коклюші.

– Переконали – він справді ефективний. Але ж, мабуть, досить дорогий?

– Навпаки, він має прийнятну вартість, – провізор узяла до рук упаковку, і покупець,

побачивши її, широко посміхнувся:

– О, так саме цей СИРОП Евкабал дружина завжди і бере для малого! Йому так подобається смак цього препарату. Як я міг забути назву? Давайте, візьму його знову. Тільки нагадайте, будь ласка, як приймати сироп?

– Дітям від 6 до 12 років – по десертній ложці 3–5 разів на добу.

– Дякую, ви мені дуже допомогли.





«Артист»



Люди цього психотипу більше дослухаються до голосу свого серця, аніж розуму. Вони емоційні, експресивні, можуть бути дуже балакучими, схильними до вживання яскравих епітетів та гострих слівцець. Однак не можна вважати, що вони не надто розумні. «Артисти» чудово знають, чого хочуть, і вміють долучати інших людей до втілення своїх планів. Тож будьте готові задовольнити їхні потреби.

– Здрастуйте, – привіталася з аптекаркою молода жінка. – Навіть не знаю, з чого почати... Це капець! Спочатку захворів чоловік, потім донька!.. Він не хоче лікуватися, а мала дивиться на нього – і собі туди ж. Я придбала б їй засіб, що призначив педіатр, але вона копіює свого вельми розумного татка: «Ці твої таблетки гидкі на смак!» Ну що мені робити?!

– На що занедужали ваші близькі? Які в них симптоми?

– І у малого бебика, і у великого бебика, тобто у мого чоловіка, сильний кашель. А якщо він перейде у бронхіт?!

– Скільки років вашій донечці та що саме їй виписав лікар?

– Їй чотири, а лікар призначив СИРОП Евкабал.

– То ви не давали їй таблеток?

– Ну хіба ж я божевільна?! Таблетки від кашлю я знайшла в домашній аптечці для чоловіка. А він...
– Раджу вам серйозно з ним поговорити. Нехай дасть дитині добрий приклад – розпочне приймати ліки. З бронхітом жарти погані.

– Сьогодні ж спробую! А скажіть, будь ласка, цей СИРОП Евкабал малій не нашкодить?

– Безпека препарату доведена десятиліттями його використання. Перш за все, він має у складі лише два надійні рослинні компоненти, крім того, ніяких алергенних ароматизаторів або інших добавок. СИРОП Евкабал дозволено давати дітям з 4 років, тому ваш педіатр зробив правильний вибір.

– Ну то давайте мені СИРОП Евкабал! І спасибі за поради, ви мене трохи заспокоїли.

«Директор»



Висока самооцінка, впевненість у собі та звичка давати всім довкола цінні вказівки – ось визначальні риси людей психотипу «директор». Така особистість любить підкреслювати свій статус та давати зрозуміти, що в неї обмаль часу. Однак навіть якщо «директор» має схильність до авторитаризму, він цінує в інших професійність та здатність відстоювати власну думку.

– Вітаю вас, – чемно кивнув фармацевту молодий чоловік. – Я бізнес-тренер, керую навчанням і запланував на цей тиждень багато тренінгів, але їх, можливо, доведеться скасувати. Чи є у вас щось дієве від кашлю?

– Так, звичайно. Візьміть СИРОП Евкабал – він добре допомагає.

– Сироп? Та це ж щось дитяче, – продовжити молодиків завадив сильний напад кашлю. Десь за хвилину він опанував

його і продовжив: – Мені потрібно так, щоб кілька разів пшикнув у горло – і здоровий.

– Не вийде. Подібними спреями лікують запалення у горлі, тобто фарингіт, основним симптомом якого є біль у горлі. А у вас сильний сухий кашель. Якраз для лікування такого кашлю добре підходить СИРОП Евкабал.

– А чому саме СИРОП Евкабал? Аргументуйте!

– До його складу входять дві корисні при кашлю рослини – подорожник та чебрець. Перший пом'якшує та захищає від подразнення слизову оболонку дихальних шляхів, тамуючи кашель, а другий покращує виведення мокротиння та допомагає знешкодити збудників застуди. Дія компонентів СИРОПУ Евкабал підтверджена на засадах доказової медицини.

– Ну що ж, відповідь приймається. А подивіться у себе в комп'ютері, хто виробляє цей препарат.

– Я і так знаю: німецька компанія «Еспарма». Дуже солідний виробник, відомий високою якістю своєї продукції.

– Добре, давайте СИРОП Евкабал.

«Добряк»



Клієнт-«добряк» – це втілення спокою, доброзичливості та прихильності до традицій. Людина такого психотипу не змінює свої уподобання при виборі ліків, але цінує авторитетну думку та щире ставлення до себе. «Добряк», як і аналітик, може потребувати часу на роздуми, перш ніж зробити покупку. З ним треба спілкуватися неквапливо, як з давнім знайомим.

– Доброго дня, дівчата, – привітався в аптеці літній чоловік. – Щось мене так прихопило – не продишну від того кашлю. Мабуть, від онука підхопив, коли в гості до дітей їздив. А ще ж палю по півпачки цигарок за день.

– Ви, мабуть, курець зі стажем?

– Не те слово! Кілька разів намагався кинути, але не зміг. Та ще ця застуда... Дайте щось таке, щоб дихати стало легше.

– Можу порадити СИРОП Евкабал з екстрактами подорожника і чебрецю.

– Що, лише один засіб? А лікарі полюбляють цілий список призначень писати.

– СИРОП Евкабал діє на сухий та вологий кашель, тому можна не витратити зайві кошти на кілька різних препаратів, а з перших днів застуди лікуватися ним.

– Здається, мій онук саме його і приймає. Я нічого не плутаю? Дітям цей засіб дають?

– Так, СИРОП Евкабал можна приймати малюкам від 4 років. Адже він практично не спричиняє алергію, у ньому немає алергенних ароматизаторів та інших подібних добавок. І водночас препарат має приємний натуральний смак, який всім подобається.

– А яка ж його ціна?

– Середня, практично всім по кишені, – і провізор озвучила її.

– Ну, я – як усі! Давайте СИРОП Евкабал!

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

Евкабал СИРОП – це ефективна допомога при сухому і вологому кашлю у дітей і дорослих, безпечний натуральний склад, німецька якість та доступна ціна!

Евкабал: пізнай клієнта

Когда пища станет лекарством?

Печальный тренд многих лет – мы принимаем лекарства, чтобы справиться с поглощаемой пищей – не слабеет, население страны покупает огромное количество лекарственных препаратов для улучшения пищеварения, лояльно к новым средствам, т.е. не прочь поэкспериментировать над собственным организмом. Но есть на аптечных полках товар, который когда-то давно был создан, чтобы болезни не допустить. Это биологически активные, или, как теперь их называют, диетические добавки. Предлагаем вашему вниманию анализ аптечных продаж этой категории товара за девять месяцев 2018 года в сравнении с аналогичным периодом 2017-го.

Доход вырос

«Отцом» диетических добавок считают Карла Ренборга, который в 30-е годы XX столетия создал первый такой продукт на основе люцерны. Сегодня их состав разнообразен, сфера применения широка, а тренды продаж успешны. Именно из-за разнообразия и многочисленности ассортиментной линейки (в текущем году это 4,5 тыс. SKU – от англ. stock keeping unit – идентификатор товарной позиции) анализировать диетические добавки нужно, разделяя на потребительские категории и ценовые кластеры, чтобы не держать на полках плохо оборачиваемый товар, а потенциал динамических лидеров использовать вовремя.

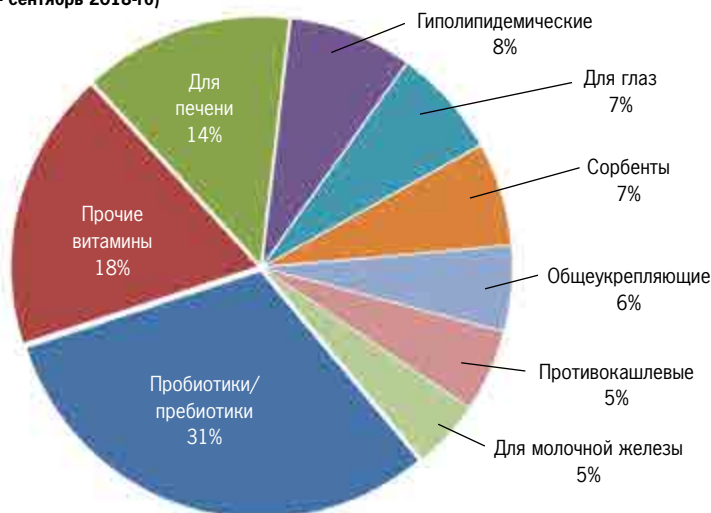
Начнем с общей характеристики продаж этого привлекательного сегмента аптечной розницы. За девять

месяцев текущего года потребитель потратил на БАДы 2,8 млрд грн. Было продано 38 млн упаковок со средне-взвешенной ценой 74 грн. Доход вырос на 34% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. На увеличение дохода на 8% повлиял рост цен, на 7% – новые товары, но основной драйвер роста – увеличение продаж товаров постоянного состава (18%). Рейтинг подгрупп по сумме продаж и доле в категории «диетические добавки» за периоды январь – сентябрь 2017 года и январь – сентябрь 2018-го смотрите в таблице.

Потребительские предпочтения

Всего девять подгрупп сегмента БАДов приносят 50% дохода аптечной рознице. Лидируют в нем как раз те

Рисунок. Структура доходности подгрупп, составляющих 50% суммы продаж диетических добавок (январь – сентябрь 2018-го)



Пока Карл Ренборг предлагал друзьям и знакомым попробовать свое изобретение бесплатно, его никто не хотел употреблять. Но как только он стал продавать добавку, дело сдвинулось с мертвой точки, продажи стали быстро расти.

средства, которые употребляют, чтобы помочь организму переработать пищу (подробную структуру дохода ТОП-9 подгрупп см. на рисунке).

Какую цену за средства ТОП-9 подгрупп платит потребитель? Почти половину суммы продаж (49%) формируют товары стоимостью от 212 грн за упаковку, т.е. кластер высоких цен. В то же время самый эффективный результат по сумме продаж в национальной валюте был в среднем ценовом кластере (52%) – это товары стоимостью от 85,5 до 212 грн. Видимо, именно такой ценовой диапазон – самый комфортный для потребителя, так как спрос в этом кластере вырос на фоне повышения средневзвешенных розничных цен.

Общеукрепляющие средства – динамический лидер среди ТОП-9 подгрупп. Именно здесь рост спроса был самым высоким (27%), за счет чего рост дохода (38%) тоже опережал остальные подгруппы.

Это характеристика успешности в разрезе потребительских категорий. Теперь давайте посмотрим, какие диетические добавки пользуются у покупателя большей популярностью – импортные или отечественные.

Украинские и зарубежные

Разница в динамике текущего года значительная. Прирост дохода от реализации украинских диетических добавок составил 29%, иностранных – 40%. Такой результат обеспечен для отечественных средств за счет роста их цен на 9%, повышения спроса на товары постоянного состава на 12% и за счет нового ассортимента на 9%. У импортных БАДов прирост дохода был достигнут, соответственно, благодаря повышению цен на 8%, увеличению спроса на товары постоянного состава на 25% и за счет новинок на 5%. Такой несложный анализ показывает лояльность потребителя к иностранным средствам и активный интерес к этому виду аптечных товаров.

Распределение доходов, полученных от продаж иностранных диетических добавок, по ценовым кластерам такое же, как от реализации лекарственных средств, т.е. половина суммы



сконцентрирована в сегменте высоких цен, от 212 грн. А украинские БАДы принесли своим производителям доходы, распределенные равномерно по всем трем ценовым категориям.

И, что самое важное, подгруппы-драйверы у импортных и отечественных диетических добавок совершенно разные. Украинские динамические лидеры: средства для сердечно-сосудистой системы, для предстательной железы и профилактики дефицита минералов. А импортные динамические лидеры: общеукрепляющие добавки, средства для глаз и успокаивающие.

В какой форме покупатель предпочитает принимать биологические добавки? В сегменте представлены разнообразные формы: традиционные капсулы, таблетки, суппозитории, капли, мази, пластыри, масла, чаи – всего 59 видов. Но основной доход и спрос сосредоточен на трех формах выпуска – капсулы, таблетки и леденцы.

Позитивный тренд

Завершая краткий обзор динамики диетических добавок, подведем итоги и обратим внимание читателя на важный момент. Эти товары востребованы украинским потребителем, спрос на них растет, несмотря на повышение цен. В будущем темпы увеличения спроса не снизятся при условии разумной ценовой политики.

Как вы увидели, ни один из динамических лидеров сегмента не относится к категории средств, улучшающих пищеварение. Драйверами являются товары, которые можно отнести к группе средств для здорового образа жизни. Именно они принесут аптекам прибыль завтра. И это позитивный тренд.

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

Таблица. Рейтинг подгрупп по сумме продаж и доле в потребительской категории «диетические добавки» за два периода

ТОП-20 подгрупп	Рейтинг по сумме продаж, грн		Доля в товарообороте категории, %	
	январь – сентябрь 2017-го	январь – сентябрь 2018-го	январь – сентябрь 2017-го	январь – сентябрь 2018-го
Пробиотики/пребиотики	1	1	16,2	15,3
Прочие витаминные комплексы	2	2	8,9	9,0
При заболеваниях печени и желчевыводящих путей	3	3	6,9	6,7
Гиполипидемические средства	4	4	4,1	3,9
Средства, способствующие нормализации зрительной функции	6	5	3,4	3,5
Сорбенты	5	6	3,7	3,3
Общеукрепляющие средства	9	7	2,7	2,7
Противокашлевые	7	8	3,0	2,6
Средства для поддержания здоровья молочной железы	8	9	2,8	2,2
Средства мультисимптомные противопростудные	18	10	1,5	2,2
Средства при эректильной дисфункции	12	11	2,1%	2,2
Средства профилактики дефицита минералов	11	12	2,1	2,1
Средства, улучшающие состояние предстательной железы	16	13	1,8	2,1
Средства при болезнях почек и мочевыводящих путей	13	14	2,0	2,0
Средства при нарушении пищеварения/ферменты	14	15	1,9	1,9
Средства для нормализации состояния щитовидной железы	15	16	1,9	1,8
Средства для поддержания репродуктивного здоровья	23	17	1,2	1,5
Средства успокаивающего действия	21	18	1,3	1,5
Средства при заболеваниях горла	28	19	1,0	1,5
Витамины для детей	22	20	1,4	1,4

10 трендов в бизнес-общении

Чем дальше – тем глубже жизнь погружается в цифровой формат. Меняется все: ритм, мировоззрение, общение. И дома, и особенно на работе. О новшествах в коммуникациях в современных офисах нам рассказала Оксана Тодорова, лайф-коуч, автор книги «Будущее: тренды и идеи».

1

Офис перемещается в смартфон

Корпоративная жизнь плавно переходит в мобильные приложения с функциями внутренних порталов (их активно внедряют крупные компании). Это удобно. С помощью мобильных технологий сотрудники могут бронировать комнаты для переговоров, узнавать контакты коллег по номеру авто или должности, участвовать в генерации идей, следить за новостями компании, заказывать транспорт, знакомиться с меню в столовой (и даже смотреть, есть ли там сейчас очередь), уточнять график корпоративной развозки, прогноз погоды, общаться в чате на разные темы.

2

Эра трудоголизма осталась в прошлом

Ей на смену приходит динамичное равновесие. В тренде гармоничное проживание всех социальных ролей. Не только сотрудника компании, но и мамы-папы, жены-мужа, любознательного путешественника, сына-дочери, спортсмена. Если представить нашу жизнь в виде ромашки, то каждый лепесток будет презентовать ту или иную социальную роль человека. Когда какой-то из лепестков слишком большой, остальные попросту опадают. Такой сценарий чреват быстрым выгоранием, поэтому важно держать в фокусе внимания все сферы жизни.

3

Девушка-робот желает познакомиться

Внедрение чат-ботов медленно, но уверенно продолжается, и по прогнозам к 2020 году большинство коммуникационных процессов между бизнесом и клиентами, которые можно описать алгоритмом, станут автоматизированными. Справочная информация, актуальные вопросы – со всеми этими задачами чат-боты справляются эффективнее и дешевле человека. Те из них, что созданы на базе искусственного интеллекта, уже умеют различать слова и отвечать на звонки. Умные машины-собеседники дают возможность разгрузить колл-центры и ускорить взаимодействие с клиентами.

4

Жизнь под лозунгом: «Ноль отходов!»

Философия экологического отношения бизнеса к природе набирает обороты: от участия компаний в глобальных программах до элементарной замены пластиковых стаканчиков на бумажные у офисных кулеров. Например, корпорация «Биосфера» (Днепр) в этом году корпоративную сувенирную продукцию изготовила в стиле эко. В подарочные наборы входят блокноты, открытки и ручки из крафтовой бумаги, сумки из хлопковой ткани, универсальные мобильные батареи Power Bank со встроенным накопителем солнечной энергии. Есть множество актуальных лайфхаков с экофилософией: персональная бутылка для воды, многоразовая сумка для покупок, замена покупки редко используемых вещей их арендой. Последнее позволяет уберечь пространство от захламления.

5

Философия непрерывного обучения

Продолжительность жизни будет расти. Этот факт уже влияет на изменение отношения к обучению: базовое образование постоянно обновляется, апгрейд знаний сотрудников переходит в системный процесс. Не обязательно посещать курсы в реальной жизни: количество учебных онлайн-программ растет в геометрической прогрессии. Это позволяет гибко интегрировать обучение с привычным режимом работы и оставаться в профессиональном тонусе. Популярность в бизнесе набирают корпоративные университеты со штатными тренерами-экспертами, в рамках компаний создаются школы внутренних блогеров. Совершенно не важно, сколько вам лет, ведь старостью в новой реальности будет считаться нежелание или невозможность пройти очередной личностный виток трансформации.

6

Коммуникации с wow-эффектом

Именно так: клиенты и сотрудники ожидают от компании услуг и событий с wow-эффектом. Скажем, выбор ресторана для бизнес-ланча может быть продиктован эмоциями, если каждый час в этом заведении официанты и бариста в течение нескольких минут исполняют фирменный танец под зажигательную музыку. А преданность сотрудника компании в значительной мере определяют неформальные корпоративные праздники, командные посещения квест-комнат и покорение горных вершин с коллегами. Все эти активности формируют лояльность к компании, удер­живают клиентов и сплачивают коллектив.

7

Иммунитет к неправдивым новостям

Пример не­критического отношения аудитории к информации недавно продемонстрировала Элина Слободянюк, историк, автор книги «Школа копирайтера», в эксперименте на своей странице в Facebook. Она рассказала вымышленную историю о происхождении известного жеста – демонстрации среднего пальца руки. История была написана так убедительно, что собрала немало лайков, перепостов и благодарностей от читателей. Впоследствии Элина призналась в комментариях, что создала пост для проверки бдительности аудитории по отношению к ложной информации. Чем выше доверие к источнику новостей, тем менее критично мы воспринимаем сообщения. Чем актуальнее тема, тем меньше у людей желание проверить достоверность фактов и выше соблазн включиться в резонанс. Значит, одним из главных требований коммуникаций ближайшего будущего станет критическое восприятие информации.

8

А поговорить?

Онлайн-активность компании – всего лишь рефлексия, отражение ее деятельности в обществе. Ценность живого общения при этом остается по-прежнему высокой. Создание сообщества вокруг бренда – must have современных бизнес-коммуникаций. К примеру, такой клуб H2H для дизайнеров и архитекторов создала компания «Агромат» (Киев). На встречах там участники презентуют новинки, общаются и развлекаются. Самые яркие моменты освещаются в соцсетях, на видеоканале компании на YouTube и в печатном издании «Керамика».

9

Искусство и бизнес

Недавно торговая марка «Моршинская» в рамках проекта «Города Украины» изготовила партию воды – 10 млн бутылок – с изображением маршрутов для посещения муралов в городах Украины. Эта лимитированная коллекция вдохновляет красотой и атмосферой Киева, Львова, Одессы, Харькова, Днепра. В дизайне каждой этикетки сочетаются три мурала, ландшафты-визитки и логотип города. Такие проекты развивают внутренний туризм, укрепляют эмоциональную связь между украинцами. Стрит-арт сегодня формирует новую ДНК современного мегаполиса, закладывает смысловые и духовные ценности. Вот почему проект «Города Украины» – интересный и многогранный, в нем сочетаются внешняя эстетика и смысловая глубина. Другой пример: в календаре ПУМБ маркетинговые продукты банка представлены в виде иллюстраций к известным сказкам. В качестве сказочных героев снимались сотрудники компании. Фотосессия добавила драйва внутреннему общению, вошла в историю банка как эмоциональное событие. Интересный пример корпоративного арт-подарка для женщин реализовали в «Киевстар». С 2015 года ежегодно компания дарит женщинам – своим бизнес-партнерам – по шелковому платку. Дизайн изображения для платков разрабатывают украинские дизайнеры Мила Негру, Лилия Пустовит и Елена Рева. Таким образом «Киевстар» предлагает партнерам из сегмента топ-менеджмента собрать эксклюзивную коллекцию шейных платков, формирует эффект ожидания в период весенних праздников, что придает коммуникациям приятные эмоции.

Ценности поколения Y

Количество сотрудников в возрасте 20+ растет, а это значит, компаниям и предприятиям приходится учитывать в корпоративной жизни ценности этого поколения – интерактивность, персонафикацию, happiness management, многообразие увлечений, проживание в параллельном режиме нескольких профессиональных жизней. Поколение Y ценит комфорт и не приемлет жестких ограничений. Нашумевший пример: двадцатилетний житель Великобритании Джои Бардх был возмущен тем, что его отправили переодеться, когда он пришел на работу в шортах, и на следующий день решил явиться в платье. «Если женщины могут носить юбки/платья на работе, почему я не могу надеть шорты?» – написал парень в Twitter. Руководству пришлось смягчить требования и прописать шорты в дресс-коде.

10

Плюс один клиент

С экономической точки зрения один из самых ценных типов покупателей для аптеки – клиент «плюс один», который выбирает разные товары не только для себя, но и для другого человека, о котором заботится: пожилого родителя, супруга, ребенка. Из общего потока посетителей таких клиентов легко выделить – опытному первостольнику для этого достаточно взглянуть на чек. Значительно сложнее удержать их и заставить снова вернуться в аптеку.

Родители

Родители, покупающие лекарства и другие товары для своих детей, – это, пожалуй, самый распространенный тип клиента «плюс один» в аптеке. Чтобы их завоевать, подготовьте специальные предложения, например скидки при одновременной покупке детских и взрослых препаратов. Помните, что чаще всего инфекционными заболеваниями, например гриппом, ОРВИ или гельминтозами, болеют все члены семьи.

Чтобы увеличить количество импульсных покупок, добавьте в ассортимент товары, которые понравятся детям, скажем, бактерицидные пластыри с забавными рисунками. Организуйте в торговом зале аптеки детский уголок. Когда дети заняты игрой, они не отвлекают родителей, и те могут сосредоточиться на рекомендациях первостольника. Не жалейте времени и сил, чтобы рассказать, как давать ребенку лекарство, приготовить суспензию из порошка и пр. Вы также можете посоветовать, чем мотивировать малыша к лечению. Например, каждый раз, когда он выпьет

Обслуживая покупателя «плюс один», вы одновременно помогаете сразу двум клиентам и увеличиваете свои продажи.

лекарство, будет получать специальную наклейку.

Супруги

Результаты исследований показывают, что состоящие в браке люди чаще совершают незапланированные покупки в аптеке. Так, заметив на полке шампунь, зубную пасту, мыло, они могут вспомнить, что дома эти товары заканчиваются или же просто купят их впрок. Желательно предоставлять скидку за покупку двух и более упаковок.

Хотя мужчины болеют не реже своих вторых половинок, именно женщины чаще всего делают покупки в аптеках. Общение с ними фармацевтов может косвенно повлиять на их супругов. Социологи давно доказали, что женатые мужчины с большей вероятностью проходят полный курс лечения и принимают профилактические препараты, чем холостые. Именно поэтому есть смысл рассказывать женщинам о мужских проблемах и препаратах, которые аптека предлагает для их решения.

Беседы фармацевта о мужском здоровье с женщинами продуктивнее, чем с самими мужчинами, ведь большинство из них приходят в аптеку с подготовленным списком покупок и сразу направляются к кассе. Чтобы увеличить сумму их чека, разместите выкладку мужских товаров или косметики на пути к кассе, а также предлагайте товары, которые станут небольшим подарком для их жен, например крем или бальзам для губ.

Опекуны

Необходимость ухаживать за пожилым родственником часто возникает неожиданно. Так, еще вчера бабушка приглашала внуков на вареники, а сегодня оказалась прикована к постели. Далеко не каждый быстро сориентируется в такой ситуации, разберется с медикаментами, которые она принимает, предписаниями врача, гигиеническими процедурами. Фармацевт может стать надежным союзником такого опекуна. Прежде всего, стоит предоставить ему информацию о возможностях экономии. Наведите справки о социальных программах, расскажите о специальных скидках в вашей аптеке, просмотрите список лекарств и по возможности предложите клиенту их недорогие аналоги. Расскажите о побочных эффектах препаратов, вероятных у его подопечного. Ответьте на вопросы клиента и помогите ему сформировать список вопросов, которые стоит задать врачу.

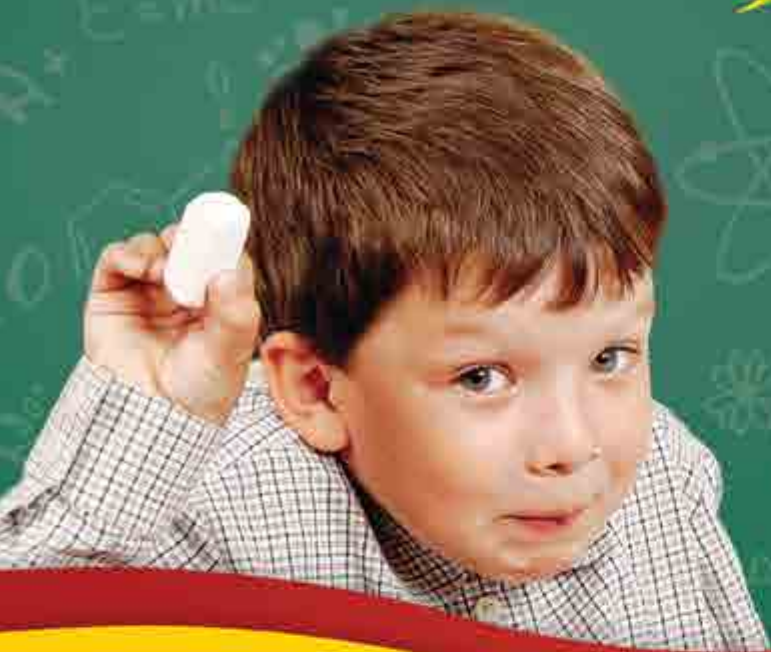
Составьте для опекунов график приема лекарств для тех, о ком они заботятся. Дайте совет о том, как улучшить приверженность таких пациентов лечению, например, установить будильник с напоминаниями о медикаментах. Предложите приобрести удобный органайзер для таблеток.

Введите в ассортимент аптеки товары по уходу за больными: гигиенические средства, принадлежности для ванны и туалета, трости, костыли, ходунки или организуйте прокат некоторых средств реабилитации. Опекуны по достоинству оценят такую помощь и будут воспринимать вашу аптеку как универсальный магазин для всего, что им необходимо для заботы о близком.

Ольга ОНИСЬКО ■



— 3i —
Смарт Омега
вчитися легко!



Смарт Омега для дітей

Комплекс омега-3 ПНЖК і вітамінів А, С, D3,
що допомагають адаптації школярів до навчання*

- ★ сприяє розумовій активності, покращенню пам'яті, концентрації уваги
- ★ збільшує толерантність серцево-судинної системи до фізичних навантажень
- ★ зміцнює імунітет

Простуда не только вредная, но и полезная

Прочитав такой заголовок, многие возмутятся: что хорошего может быть в повышении температуры тела, насморке и кашле? Это то, с чем следует бороться всеми силами! С одной стороны, действительно, надо лечиться, устранять симптомы. Но, с другой, важно понимать, что сезонные ОРВИ – явление естественное, помогающее тренировать иммунную систему, особенно детям, поэтому использовать средства всех существующих фармгрупп сразу нежелательно.

Кто разносчик инфекции?

Врачи-педиатры говорят, что легкая вирусная инфекция не столько вредит организму ребенка, сколько создает «встряску» для его защитных сил, как своеобразная вакцинация. Больше того, она даже необходима, чтобы адаптироваться к новым условиям, например, к пребыванию в детском садике. Именно поэтому все без исключения дети начинают болеть, когда впервые меняют привычную домашнюю обстановку на посещение группы, где собирается до 30 малышей. И не надо предъявлять претензии другим мамам, мол, что же это вы привели в сад свою девочку, если она кашляет. Бояться, что ваше чадо непременно заразится от этой девочки, нет смысла. Респираторных вирусов много не только в садике, но и в транспорте, лифте, магазине... Везде, где вы каждый день бываете вместе с ребенком. Может, он сам – уже разносчик инфекции? Просто пока не закончился ее инкубационный период и у него нет никаких симптомов.



Лечение кашля у ребенка может длиться до трех недель, и это абсолютно нормально при условии, что отсутствуют другие симптомы респираторной инфекции и осложнений.

Пусть бегаёт по лужам

Здесь многие возражат: адаптация и тренировка иммунитета – это, конечно, чудесно, но как быть, если ребенок не вылечивается полностью от одной простуды и тут же подхватывает следующую? Почти непрерывные болезни скорее ослабляют организм, чем укрепляют его.

Действительно, в норме ребенок должен переносить ОРВИ не чаще 4–6 раз в год. Если он без конца с насморком или кашлем, в этом, как правило, виноваты родители и другие близкие люди. Самый показательный пример: дети постоянно болеют в семьях, где между супругами (или зятем с тещей) часто возникают конфликты. Как только ребенок затемпературит, такие «воюющие стороны» объявляют «перемирие». И это становится психофизиологической причиной «вечных» простуд: я буду болеть, чтобы они не ссорились.

Для защиты ребенка от ОРВИ в доме должны царить любовь и спокойствие. Не менее важно иногда позволять ему «цыганский стиль» поведения – пусть бегаёт по лужам, гуляет на площадке и катается с горки, пока не устанет, измеряет собой глубину сугробов. Все это может быть полезнее, чем посещение нескольких спортивных секций. А вот тепличные условия и прием 5–6 наименований лекарств (противовирусные средства, иммуномодуляторы, витаминные комплексы, жаропони-

жающие и прочие симптоматические препараты) при малейшем «чихе» зачастую вредят организму не хуже, чем сезонные недомогания. Чем меньше лекарств будет рекомендовано и чем они проще – тем лучше. Это легко показать на примере устранения такого распространенного симптома ОРВИ, как кашель.

Два важных правила

Первое и главное правило: препарат для лечения кашля у детей не должен содержать много компонентов, даже если это безобидные, на первый взгляд, растительные средства. Сбор лекарственных трав скорее вызовет аллергическую реакцию или даст побочное действие, чем лекарственное средство, содержащее экстракт всего одного целебного растения.

Второе правило: на двух стадиях кашля – непродуктивной и продуктивной – нужны препараты с разным механизмом действия. Так, если кашель сухой, раздражающий, мокроты мало и она практически не отходит, стоит обратить внимание на сироп с экстрактом исландского мха, который обладает обволакивающим и противовоспалительным действием на слизистые оболочки дыхательных путей, смягчает и уменьшает сухой кашель. А вот когда появляется продуктивный (влажный) кашель, под рукой хорошо иметь другое растительное средство – с экстрактом плюща, который увеличивает синтез бронхиального секрета, способствует устранению инфекции, а также очищению бронхов и легких от скопившейся там мокроты, т.е. полному выздоровлению.

Нина ЛОГВИНЧУК ■

КОЛИ
ПОЧИНАЄТЬСЯ
КАШЕЛЬ -
МАМА ПЕРШОЮ
ПРИХОДИТЬ НА
ДОПОМОГУ



Гербіон®



ЕФЕКТИВНІСТЬ ІЗ ПЕРШИХ ДНІВ КАШЛЮ

- Гербіон ісландський мох заспокоює сухий подразливий кашель
- Гербіон плюц розріджує мокротиння та сприяє відкашлюванню

 KRKA

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

Гербіон Україна, ТОВ «Гербіон Україна» (м. Львів, вул. Ілліяка 11) офіс 117,
вул. Ілліяка 11, Львів, Україна, 79000. Тел: +380 (0)32 26 26 11
www.herbion.ua

www.herbion.ua

Інформація про лікарський засіб. Призначена для професійного використання медичними та фармацевтичними працівниками.
Гербіон сироп плюц. Склад: 1 мл сиропу містить 7 мг сухого екстракту листя плюц. Лікарська форма: Сироп. Фармакотерапевтична група: Засоби, що застосовуються при кашлі та застудних захворюваннях. Відхаркувальний засіб. Код АТС R05C A16. Показання для застосування: Гострі запальні захворювання дихальних шляхів, симптоматичне лікування хронічних запальних захворювань бронхів. Протипоказання: Підвищена чутливість до активної речовини або до будь-якого іншого компонента препарату. Побічні ефекти: Дуже рідко - нудота, алергічна реакція. Гербіон сироп ісландського моху. Склад: 1 мл сиропу містить 6 мг густого екстракту ісландського моху. Лікарська форма: Сироп. Фармакотерапевтична група: Засоби, які пригнічують кашльовий рефлекс, окрім комбінацій з відхаркувальними засобами. Код АТС R05D. Показання для застосування: Сухий подразливий кашель та захриптість, сухість слизових оболонок; сильне навантаження на голосові зв'язки. Протипоказання: Підвищена чутливість до діючої речовини або будь-яких допоміжних речовин. Побічні ефекти: У подібних випадках можуть виникнути алергічні реакції.

Как избежать неизбежных неудобств?

Обильные менструальные кровотечения, которые также называют меноррагией или гиперменореей, – очень распространенное явление. Оно считается не опасным, но значительно снижает качество жизни женщин. И тем не менее многие продолжают терпеть неудобства, вместо того, чтобы обратиться к врачу.

Установить причину

Основанием для постановки диагноза меноррагии служат жалобы пациенток. Как правило, они говорят о том, что приходится одновременно использовать гигиенические прокладки и тампоны, слишком часто их менять, а также отмечают присутствие крупных сгустков крови в менструальных выделениях.

По статистике чуть более половины случаев приходится на идиопатическую форму заболевания, которая связана с гормональными сбоями и с нарушениями продукции простагландинов, цитокинов и матриксных металлопротеиназ, отвечающих за циклическую регенерацию функционального слоя эндометрия. Кроме того, это заболевание могут спровоцировать некоторые медицинские вмешательства, например, использование внутриматочных средств контрацепции или перевязка маточных труб. Иногда причиной меноррагии является прием лекарственных средств, в частности антикоагулянтов. Ряд диетических добавок растительного происхождения, например женьшень, гинкго билоба и соя, способны изменять уровни эстрогенов и параметры свертываемости крови.



Частота меноррагии увеличивается с возрастом. Подсчитано, что она затрагивает примерно 25% женщин в возрасте 30–50 лет.

Исключить опасность

Довольно часто меноррагия выступает не самостоятельным заболеванием, а симптомом других серьезных проблем:

- эндометрита, эндометриоза и аденомиоза (воспаления или разрастания внутреннего слоя стенки матки);
- синдрома поликистозных яичников;
- сальпингита (воспаления маточных труб);
- доброкачественных и злокачественных опухолей матки и шейки матки.

Кроме того, обильные менструации бывают связаны с гипотериозом, хронической печеночной или почечной недостаточностью и некоторыми заболеваниями крови (болезнью Виллебранда или тромбоцитопенией), при которых нарушается ее свертывание.

Чтобы исключить такие заболевания, женщинам рекомендуется пройти гинекологический осмотр, цитологический скрининг, сдать развернутый анализ крови, а также анализы крови на печеночные пробы и гормоны щитовидной железы. В некоторых случаях могут понадобиться дополнительные диагностические процедуры, например УЗИ или гистероскопия.

Выбрать линию лечения

Согласно международным протоколам, первой линией терапии идиопатической меноррагии сегодня считается левоноргестрел-высвобождающая внутриматочная система (ЛВВС). Она постепенно выделяет в полость матки небольшие дозы прогестогена,

который угнетает пролиферацию эндометрия, что способствует уменьшению объема менструальных кровотечений. Такая система оказывает противозачаточный эффект, однако не влияет на детородную функцию в целом. Эффект в лечении меноррагии с ее помощью начинает проявляться через 3–6 месяцев. А статистика показывает, что после года применения ЛВВС потери менструальной крови снижаются на 80–96%.

Терапия второй линии включает транексамовую кислоту, нестероидные противовоспалительные препараты (НПВП) и комбинированные оральные контрацептивы (КОК). Транексамовая кислота ингибирует фибринолиз – процесс растворения тромбов и сгустков крови, уменьшая кровопотерю почти на 60%. Влияние НПВП обусловлено их способностью уменьшать синтез простагландинов. По некоторым оценкам они снижают обильность менструаций на 50%. Примерно такую же эффективность имеют и КОК, содержащие как эстроген, так и прогестерон. В некоторых случаях целесообразно применять комбинацию КОК и НПВП, но использовать КОК вместе с транексамовой кислотой не рекомендуется из-за повышенного риска развития венозной тромбоэмболии.

Наконец, третьей линией терапии является применение норэтистерона и инъекций прогестерона. А вот различные оперативные вмешательства (несмотря на довольно широкую рекламу) при идиопатической меноррагии не рекомендованы. Хотя в тяжелых случаях это заболевание может вызвать анемию, в целом оно считается безопасным и хорошо поддается медикаментозной терапии.

Лина СПИР ■

Возвращение алой лихорадки

В XIX веке эпидемии скарлатины были одной из основных причин детской смертности. В XX веке заболеваемость пошла на спад. Среди педиатров, чья практика пришлось на 1970–1990 годы, немало тех, кто видел скарлатину только в учебниках. Отступление болезни остается для ученых загадкой. Не могут они объяснить и ее возвращение в последние 10 лет. И хотя сегодня она не так опасна, как 100 лет назад, все же требуется ее своевременная диагностика и правильное лечение.

Что такое скарлатина?

Скарлатина, или алая лихорадка (англ. scarlet fever), – это инфекционное заболевание, вызываемое штаммами бактерий *Streptococcus pyogenes*, известными как стрептококки группы А. Чаще всего они колонизируют горло, поэтому скарлатина, как правило, связана с экссудативным фарингитом.

Примерно 80% случаев алой лихорадки приходится на детей 2–10 лет в период с декабря по апрель. Заболевание это очень заразное и обычно передается воздушно-капельным путем, реже – при прямом контакте, через бытовые предметы, посуду и грязные руки. Инкубационный период колеблется от нескольких часов до одной недели, но чаще составляет 2–5 дней, и все это время больной способен заражать окружающих. Он остается источником инфекции в течение 24 часов после начала приема антибиотиков. Но если почему-то не принимает такие препараты, то представляет опасность для других людей еще 2–3 недели после появления первых симптомов.

Симптомы болезни

Скарлатина, как правило, начинается с гриппоподобных симптомов: боли в горле, лихорадка с температурой около 38–39 °С, ломоты, головной и мышечной боли. В тяжелых случаях в первые дни также наблюдаются тошнота и рвота. Заболевание сопровождается экссудативным тонзиллофарингитом, увеличением шейных лимфоузлов, появлением небольших красных пятен на

небе (петехии). Кроме того, язык становится слегка припухшим, «клубничным» или ярко-малиновым, с воспаленными сосочками и белым налетом.

Через 1–2 дня на коже появляется сыпь в виде небольших розовых папул, которые бледнеют при надавливании (симптом белого дермографизма). Они не сливаются между собой, а на ощупь напоминают гусиную кожу или наждачную бумагу. Обычно сыпь появляется на верхней части туловища и быстро распространяется на шею, руки и ноги, не затрагивая лицо, ладони и ступни. Впрочем, кожа лица при скарлатине заметно краснеет, а вокруг рта остается белой. Это называется обводной бледностью и является характерным симптомом болезни. Примерно через неделю сыпь начинает постепенно исчезать, а кожа шелушится.

Антибиотики против осложнений

Обычно алая лихорадка длится около недели и проходит сама. Однако она опасна серьезными осложнениями. Распространяясь, стрептококковая инфекция может стать причиной паратонзиллярного (околоминдалинного) абсцесса, цервикального лимфаденита (воспаление подчелюстных лимфатических узлов), мастоидита (воспаления сосцевидного отрост-

Для диагностики скарлатины обычно достаточно клинических проявлений. Более точные результаты дает анализ на антигены стрептококка, но его чаще проводят для диагностики не острого заболевания, а его осложнений.



ка височной кости), а также синусита, среднего отита, пневмонии, менингита. Но даже если организм справится с инфекцией, в качестве иммунологических осложнений может возникнуть острый постстрептококковый гломерулонефрит или острая ревматическая лихорадка. Впрочем, своевременно назначенная антибактериальная терапия способна предотвратить все осложнения болезни.

В лечении скарлатины первую линию до сих пор занимают пенициллины из-за их доказанной эффективности, безопасности и низкой цены. Во всем мире пока не выявлено штаммов стрептококков группы А, устойчивых к пенициллину. Правда, существуют доказательства того, что цефалоспорины эффективнее при лечении стрептококкового фарингита, поскольку они не гидролизуются бактериальными бета-лактамазами. Но все же при скарлатине чаще всего назначают амоксициллин в комбинации с клавулановой кислотой, которая ингибирует действие бета-лактамаз, а цефалоспорины первого поколения или макролиды остаются терапией выбора для людей с аллергией на пенициллин.

Ольга ОНИСЬКО ■

Опасность, которой нет

Экологи несколько лет назад подсчитали, что среднестатистический европеец съедает примерно 11 тыс. крошечных кусочков пластика в год. Совсем недавно это удалось доказать экспериментально. Доклад австрийских ученых, обнаруживших микроскопические частицы пластика в кишечниках людей ряда стран, вызвал настоящий шквал публикаций в мировой прессе о потенциальной опасности. Однако некоторые эксперты полагают, что эта проблема – всего лишь очередной мыльный пузырь, раздутый СМИ, а исследование австрийцев не представляет интереса для науки.

Доклад, ставший сенсацией

Отыскать доказательства присутствия микрочастиц пластика в организме человека удалось группе ученых из Австрийского агентства по охране окружающей среды и Венского университета под руководством Филиппа Швабла. Проанализировав образцы стула людей из Финляндии, Италии, Японии, Нидерландов, Польши, России, Великобритании и Австрии, они обнаружили, что в 10 г каждого образца содержалось в среднем около 20 микрочастиц пластика размером от 0,05 до 0,5 мм. Все участники эксперимента также предоставили ученым свои дневники питания, согласно которым в течение недели они пили воду из пластиковых бутылок и употребляли продукты, упакованные в полиэтилен. Однако очевидно, что источников загрязнения было больше, поскольку в представленных образцах кала ученые выделили как минимум 9 различных видов пластмасс.

Презентация исследования на 26-й ежегодной неделе Объединенной европейской гастроэнтерологической организации, которая проходила в Вене в конце октября 2018 года, вызвала огромный резонанс. В пресс-релизе, посвященном его результатам, Филипп Швабл высказал предположение, что микрочастицы пластика могут накапливаться в кишечнике, а самые мелкие – проникать сквозь его стенки в лимфатическую систему и в кровоток, достигая печени и накапливаясь в тканях.

Менее чем через неделю после выступления Швабла новость о результа-

тах его исследования появилась во всех крупнейших мировых СМИ. Готовя свои публикации, журналисты привлекали комментаторов, которые давали страшные прогнозы. В статьях есть информация о том, что содержащиеся в пластике химические вещества способны снижать уровень витамина D, «проносить» в организм некоторые токсины, нарушать дыхание, серьезно повреждать иммунную, эндокринную и репродуктивную систему человека. Из всех этих публикаций читатели могли сделать только один вывод: каждый глоток воды из пластиковой бутылки неизбежно приближает серьезные заболевания и даже смерть.

Ничего удивительного

Впрочем, в слаженном хоре экспертов, пугающих широкую публику, время от времени раздавались и другие голоса. Например, некоторых ученых смущало само исследование австрийских коллег. Дело в том, что несмотря на широкий географический охват, его нельзя назвать репрезентативным. В нем было задействовано лишь по одному представителю от каждой страны, а всего приняли участие 8 человек, 3 мужчины и 5 женщин.

Одним из тех, кто поставил под сомнение научную ценность работы австрийцев, стал профессор химии Швейцарской высшей технической школы Цюриха Бернхард Верли, специализацией которого является экология водной среды. Комментируя нашумевший доклад в интервью газе-

те Tages-Anzeiger, он отметил, что результаты исследования оказались ба-



нальными. «Люди уже не одно десятилетие пользуются пилингами или зубными пастами, в которых в качестве абразива используются круглые микрочастицы пластика. Мы едим из одноразовой посуды и покупаем продукты, упакованные в пластик, поэтому ничего сенсационного в том, что его частицы обнаружены в кишечнике, конечно же, нет».

Действительно, частицы пластика содержатся практически во всем, что нас окружает. Их добавляют в косметические продукты, красители, строительные материалы, синтетические ткани. Так, каждый раз, когда мы стираем флисовую кофту или свитер из акрила, тончайшие волокна синтетики попадают в сток стиральной машины. Из-за своего маленького размера они не задерживаются очистительными системами и поступают в речную,



Европейские исследования последних лет позволили зафиксировать присутствие мельчайших частиц пластика более чем в 80% образцов водопроводной воды, практически во всех сортах немецкого пива, в пищевой соли и некоторых других продуктах.

морскую и даже дождевую воду. Кроме того, микрочастицы пластика образуются при разложении, выветривании, стирании и износе пластиковых бутылок, одноразовых стаканчиков, блистеров, полиэтиленовых пакетов и пр. А по оценкам природоохранной организации Всемирный фонд дикой природы (англ. World Wildlife Fund), в Мировой океан ежегодно попадает в среднем 13 млн тонн пластиковых отходов.

Поиск решений

Бернхард Верли уверен, что опасность микрочастиц пластика для здоровья сильно преувеличена. Вредные химические вещества они выделяют только при определенных условиях, например, при нагревании, а вот в организме человека не растворяются и ведут себя как инертные вещества, т.е. не вступают ни в какие реакции. «Я не врач и не токсиколог, – поясняет свою точку зрения Верли, – но я химик, поэтому могу точно сказать, что полиэтиленотерефталат – это твердое вещество, устойчивое к кислотам, в том числе и к соляной кислоте желудочного сока. Другими словами, микрочастицы пластика проходят через наш пищеварительный тракт и выводятся из организма в неизменном виде. Гормоны, пестициды и гербициды, присутствующие в окружающей среде, в сотни тысяч раз вреднее. Они обладают биологическим действием, ведь их именно для этого и разрабатывали. Они растворимы и легко усваиваются организмом. На их фоне мельчайшие частицы упаковочных материалов, которые прилипают к продуктам питания, очень чистые и безвредные». По мнению ученого, сквозь стенки кишечника и клеточные мембраны микрочастицы пластика проникать не могут, поскольку по размеру они значительно больше любой, даже самой крупной клетки человеческого организма.

Еще один миф, который сегодня активно эксплуатируют СМИ, сводится к тому, что микрочастицы пластика накапливаются в морской рыбе и других дарах моря и вместе с ними попадают в человеческий организм. «Это неправда, – заявляет швейцарский

профессор корреспонденту Tages-Anzeiger. – В отличие, например, от ртути, ни сам пластик, ни содержащиеся в нем токсичные вещества не накапливаются в пищевой цепи».

Скорее всего, проблема микрочастиц пластика в организме человека – очередной информационный пузырь, раздуваемый СМИ для повышения своих читательских рейтингов. В этой истории слишком многое является домыслами. Влияет ли этот материал на наше здоровье и каким именно образом, ученым еще только предстоит уточнить.

Однако, по мнению Бернхарда Верли, это не избавляет нас от необходимости задуматься об уменьшении количества пластиковых отходов. «Кому действительно вредит пластик, так это морским птицам, китам, дельфинам и тюленям, которые ошибочно принимают его за рыбу. Правда, здесь речь идет о достаточно крупных кусках пластика. Они наполняют желудки животных, но не имеют питательной ценности, поэтому заставляют их страдать от голода». И хотя в глобальном масштабе от пластиковых отходов гибнет значительно меньше морских обитателей, чем от последствий глобального потепления и разрушения коралловых рифов, люди все равно должны задуматься над этой проблемой. Многие меры, которые предлагаются сегодня для защиты окружающей среды, носят скорее демонстративный, а не практический характер. Так, отказ от использования пластиковых коктейльных трубочек вряд ли кардинально изменит экологическую ситуацию. Помочь может повышение объемов переработки пластика, активный вывоз пластикового мусора из морей и океанов, внедрение более совершенных систем очистки питьевой воды, разработка стиральных машин, которые будут фильтровать пластиковые волокна. Очень перспективным видится использование альтернативных биоразлагаемых материалов, не уступающих по функциональности пластику. Внести свой вклад в защиту окружающей среды может и каждый из нас, например, отказавшись от одноразовых пакетов.

Ольга ОНИСЬКО ■

Що вибрати від болю в горлі?

За статистикою кожен житель країн Європи, зокрема й України, хворіє на ГРВІ до п'яти разів на рік, а діти – ще частіше. Тому в період холодів у кожній аптеці країни щодня сотні людей запитують про засоби від болю в горлі. Компанія «Фармак» має для них три бренди – Лізак, Зіпелор та Хепілор. Важливо тільки зробити обґрунтований вибір.

Лізак – старт терапії, особливо для малюків

Дихальні шляхи та порожнина рота людини мають власну систему захисту від інфекцій. Головна роль у ній належить місцевим факторам імунітету слизової оболонки, клітини якої продукують слиз. У ньому містяться лізоцим, лактоферин, секреторний імуноглобулін класу А – різні речовини, здатні знешкоджувати збудників респіраторних інфекцій. Однак під впливом переохолодження взимку, вдихання забрудненого повітря у великих містах та інших негативних чинників ці захисні сили слабшають і патогенні мікроби отримують «зелене світло».

Найчастіше ураження глотки зумовлюють віруси, до яких згодом можуть приєднатися бактерії. І першими в родині, як правило, захворюють діти. Тож головне завдання лікування на першій стадії недуги – боротьба з вірусами та підтримка власного місцевого імунітету організму, щоб дитина не мала бактеріальних ускладнень, нікого вдома не заразила та швидко одужала.

Для виконання цієї місії призначений Лізак – таблетки для розсмоктування, кожна з яких містить 10 мг лізоциму гідрохлориду та 0,25 мг деквалінію хлориду. Перший компонент препарату – це природний фермент, ефективний проти вірусів, бактерій та грибів. Лізоцим має протизапальні властивості та підвищує опірність організму до застуд. Наприклад, він нормалізує синтез інтерферону-

Лізак – це смачний засіб стартової терапії болю в горлі у дітей, Зіпелор – засіб для дітей та дорослих на всіх етапах боротьби з недугою, а Хепілор – препарат вибору для дорослих, яким ніколи хворіти.

альфа, тому Лізак має противірусну дію. А деквалінію хлорид у складі препарату чинить антисептичну, антибактеріальну та протигрибкову дію, також він здатний понижувати поверхневий натяг слизу, завдяки чому забезпечує проникнення лізоциму в глибоко розташовані ділянки слизової оболонки, зокрема у мигдалики.

Лізак має різні смаки: анісу і м'яти; шоколаду; апельсина; малини. Тож стартове лікування ним фарингіту, ларингіту й тонзиліту не тільки правильне, а й приємне. Цей засіб дуже подобається дітям! Спочатку малюкам від чотирьох років слід давати по одній таблетці кожні три години. Щойно покращиться самопочуття, інтервал між прийомом Лізаку необхідно збільшити до чотирьох годин. Загалом денна доза для дітей до 12 років має не перевищувати п'яти таблеток. А дорослим та дітям віком від 12 років Лізак рекомендується приймати по таблетці кожні 2–3 години, але не більше 10 на добу. Після прийому препарату не слід їсти принаймні півгодини, тоді таблетка матиме потрібний лікувальний ефект. Варто зауважити, що Лізак зі смаком анісу та м'яти не містить цукру, тому його можна застосовувати хворим на цукровий діабет.



Зіпелор – дітям і дорослим на всіх етапах хвороби

Якщо з якихось причин лікування болю в горлі не було розпочате Лізаком з першого ж дня, то хвороба буде розвиватися і біль може посилитися. У таких випадках дітям від чотирьох років і дорослим у пригоді стане Зіпелор. Цей препарат містить бензидаміну гідрохлорид – нестероїдний протизапальний засіб (НПЗЗ) з місцевою знеболювальною, протизапальною та протинабряковою активністю.

Бензидамін використовується в клінічній практиці близько 50 років, його властивості докладно вивчені. Так, відомо, що він усуває біль у горлі практично миттєво – з першої хвилини після застосування. Річ у тім, що молекула бензидаміну схожа за структурою на молекулу лідокаїну. Однак місцеве знеболення Зіпелор забезпечує не на 15 хвилин, а приблизно на півтори години!

Від інших НПЗЗ бензидамін відрізняється відсутністю у молекулі карбоксильної групи, що зумовлює низку його особливостей, наприклад, здатність добре проникати у вогнище запалення і створювати там високі терапевтичні концентрації, але не справляти системного впливу на організм в цілому.

Крім того, бензидамін інгібує не стільки фермент циклооксигеназу, скільки цитокіни, що зумовлюють запалення. При цьому він не впливає на синтез власних протизапальних речовин організму. Такий особливий механізм дії допомагає препарату подолати навіть дуже сильне запалення на слизовій оболонці дихальних шляхів без негативного впливу на ШКТ.



Протинабрякова та захисна дія Зіпелору напряму пов'язана із його протизапальною активністю, причому вона проявляється досить швидко і навіть при застосуванні в мінімальних дозах. Це означає, що біль у горлі, зокрема й при ковтанні, вщухає вже з першого дня застосування.

За сучасними науковими даними, при захворюванні горла НПЗЗ рекомендується включати до схеми лікування як при вірусній інфекції, так і при бактеріальній, навіть при стрептококовому тонзиліті, бо це сприяє не тільки усуненню симптомів, а запобігає поширенню запального процесу у дихальних шляхах та розвитку ускладнень. Тож Зіпелор буде доречним для дітей та дорослих незалежно від збудника недуги та її стадії.

Малюкам Зіпелор сподобається тим, що не пече та має приємний м'який смак. Переноситься він зазвичай добре і жорстких обмежень щодо тривалості його застосування немає. Для дітей від 4 років призначений Зіпелор спреї 1,5 мг, а для дорослих – спреї Зіпелор форте 3,0 мг. Також є Зіпелор розчин – для лікування стоматологічних захворювань у дорослих.

Хепілор – препарат вибору для швидкої та сильної дії

Коли занеджують дорослі, вони прагнуть придбати засіб, що дасть швидкий та виражений ефект. Адже хворіти ніколи! Таким людям для лікування болю в горлі сподобається спреї Хепілор. Це засіб із категорії «три в одному», бо він містить гексетидин, холіну саліцилат та хлорбутанолу гемігідрат, що забезпечують одночасно три види лікування: етіотропне, патогенетичне та симптоматичне.



Гексетидин добре адгезується на слизовій оболонці порожнини рота та горла, практично не всмоктується та діє тривалий час (після одноразового нанесення його сліди виявляють на слизовій ясен упродовж 65 годин). Цей компонент пригнічує ріст і розмноження більшості відомих патогенних бактерій, причому без ризику розвитку у них резистентності. Антибактеріальна дія гексетидину сильніша, ніж перекису водню й етилового спирту. Експериментально було доведено, що при додаванні гексетидину до слини вже до кінця другої хвилини зменшується кількість аеробних мікроорганізмів на 86%, анаеробних – на 92%. Активний гексетидин і щодо вірусів, зокрема грипу, інших ГРВІ, герпесу, а також щодо патогенних грибів. Крім антимікробної гексетидину притаманні кровоспинні та знеболювальні властивості. На відміну від хлоргексидину він малотоксичний.

НПЗЗ холіну саліцилат у складі Хепілору забезпечує усунення набряку, запалення й болю в горлі. До того ж він нормалізує проникність тканин слизової оболонки, мікроциркуляцію у вогнищі запалення та дає гемостатичний ефект. Лікувальна дія холіну саліцилату розвивається через 2–3 хвилини після застосування і триває 2–3 години.

Хлорбутанолу гемігідрат є місцевим анестетиком, що має виражену знеболювальну активність. А допоміжні речовини спрею Хепілор – лимонна й анісова олії, ментол (левоментол) та евкаліптол – пом'якшують, дезодорують, знеболюють та знезаражують слизову оболонку.

На додаток до цього Хепілор є спиртовим розчином, а етиловий спирт при місцевому застосуванні чинить антисептичну дію. Через його наявність при застосуванні спрею Хепілор відчувається легке пощипування у горлі, але це свідчить тільки про те, що препарат працює. Для багатьох людей саме така особливість є перевагою. Однак це не означає, що препарат призначений тільки для дорослих. За потреби ним можна лікувати біль у горлі і у дітей від шести років.

Усі три активні компоненти Хепілору, а також допоміжні, доповнюють дію один одного, тому лікувальний ефект відчувається швидко. При цьому засіб, як правило, добре переноситься і спричиняє мінімум побічних реакцій, тому що не всмоктується у слизову оболонку, а діє тільки місцево.

Ганна ПЕТРЕНКО ■

Психосоматические корни «женских» болезней

Любой врач с приличным стажем работы встречал в своей практике подобный случай. Все у человека вроде бы в норме, а ему плохо. Особенно много таких пациенток у гинекологов. По статистике до 40% бездетности в парах приходится на так называемое необъяснимое бесплодие, а до 50% выкидышей не имеют видимых причин. Психологи в таких случаях ищут механизмы телесных недугов в болезнях личности. Свой взгляд на происхождение «женских» болезней представляет Светлана Васьковская, кандидат психологических наук, доцент кафедры психодиагностики и медицинской психологии Киевского национального университета им. Т.Г. Шевченко.

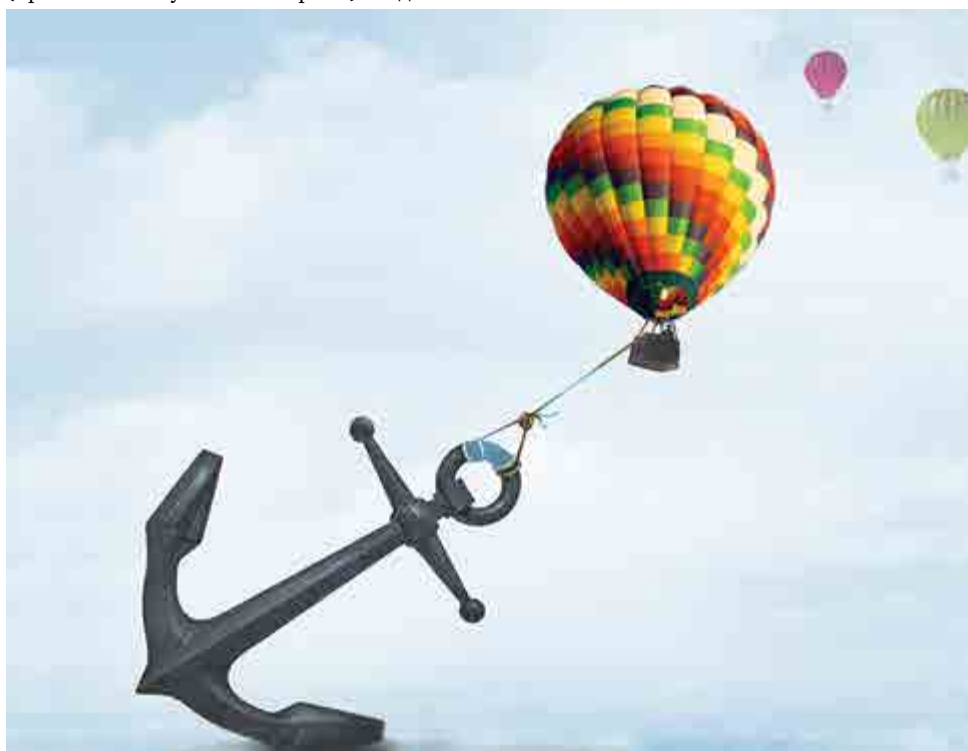
Проблема нереализованности

Классика предменструального жанра известна многим накануне месячных. Но если б только накануне! Американские ученые обнаружили, что ПМС бывает еще и перед овуляцией, и после овуляции, и во время нее, а в некоторых случаях сопровождает весь менструальный цикл женщины. Признаки этого синдрома (вообще их около 200) ученые делят на четыре группы. В первой, нейропсихической – раздражительность, плаксивость, самобичевание. Дамы с ПМС второго, отечного типа, резко набирают вес накануне критических дней. Нередко у них в шкафу висит одежда двух размеров – один комплект, тот, что поменьше, – для первой фазы цикла, больший – для второй. Для следующей группы характерны очень сильные мигрени, страх смерти, сердцебиение, скачки давления без каких-либо видимых причин. Есть еще и так называемое предменструальное дисфорическое расстройство (встречается у 3–4% женщин). Накануне месячных его жертвы превращаются в фурий, конфликтность возрастает невероятно. Глядя на них, окружающие крутят пальцем у виска.

С точки зрения психосоматики, предменструальный синдром – это внутреннее напряжение, не высвобожденная энергия, нереализованность, конфликт между мужским и женским в душе женщины. Специалисты проводят такую параллель: впервые научное описание ПМС появи-

лось в 1847 году и именно в это время на Западе развернулось феминистическое движение. Раньше женщина в основном чем занималась? Рожала и воспитывала детей, причем без передышки. В ту пору, когда беременности следовали одна за другой и менструации считались редкостью, ПМС не было и в помине. А потом слабый пол поменял свою роль в социуме: отошел от материнства к профессиональной реализации. Но оказалось, что это непросто. В итоге карьера (проявление мужской энергии) под

вопросом, а женская энергия и материнская роль задвинуты на задний план. Из-за этого возникает внутренний конфликт, накопление неизрасходованной энергии, напряжение, и тогда появляется вторичная выгода в виде ПМС. Женщина уверяет себя и других, что не может работать, ей плохо. Если до конца не осознана женская роль – отчасти жертвенная, прощающая, принимающая – и не реализована миссия по передаче эстафеты жизни следующему поколению, возникает ПМС.



Признаки инфантилизма и несбывшихся мечтаний

Многие врачи считают, что стабильность и продолжительность менструального цикла напрямую связаны со зрелостью личности. Если есть порядок внутри (женщина умеет принимать решения, ставить цели и добиваться их), он будет и на биологическом уровне. Цикл у женщин с крепким внутренним стержнем не усечен и не пролонгирован, чего не скажешь об инфантильных дамах. Милые и обаятельные женщины-дети не хотят принимать ответственность, ритм, обязательства – на уровне тела подобная позиция отдалает очередной выход яйцеклетки на долгий срок. Короткий менструальный цикл, напротив, говорит об интенсивности и насыщенности жизни. Но, несмотря на динамичный ритм современной жизни, женщин с пролонгированным циклом сегодня заметно больше.

Доброкачественную опухоль (миому, фибромиому) в репродуктивной системе нерожавшей женщины сторонники психосоматической теории ассоциируют с символическим ребенком. Таким образом проявляется не реализованное женщиной желание быть матерью. Но нередко новообразования возникают у тех, кто рожал, и не раз. Так случается, когда женщина требует от жизни или от себя чего-то, несовместимого с развитием, или пытается сохранить то, чего нет.



Часто опухоли появляются после утраты, смерти ребенка, когда прерывается течение жизни до и после. Женщина не может плавно перейти на новый этап и накапливает горечь потери в виде раковой опухоли. Новообразование может быть также воплощением неосуществившейся мечты об успешной, благополучной и справедливой жизни, идеальных отношениях. Эта ситуация с частицей «не» (не вышло, не повезло, не получилось) мешает перейти из прошлого к будущему и трансформируется в опухоль.

Новообразования в гинекологии часто связаны с отношениями между мужчиной и женщиной. Как правило, это проявление неприятия, непростения, неумения наладить понимание, а также чрезмерного увлечения мужской, доминирующей ролью. Что касается кист, психологи связывают их появление с непережитыми обидами. С точки зрения психологии обида – это признак душевной лени, нежелания работать над собой, над отношениями, неспособности найти для себя позитивные установки по поводу жизни.

Лучшая защита от новообразований с точки зрения психосоматики – правильное мировоззрение. Каждую секунду в организме человека видоизменяется до 10% клеток, и определенный процент из них – раковые. Спасение – в оперативности работы иммунной системы, которая их отслеживает и нейтрализует. Но работа иммунитета напрямую сопряжена с душевным и психологическим состоянием. Если человек правильно мыслит, т.е. не накапливает претензий к другим, реально оценивает свои силы и имеет порядок в отношениях, его иммунитет крепок и надежно защищает от рака.

Подавление сексуальности и эгоизм

На языке психосоматики воспалительный процесс – это война, огонь противоречий, противостояние между внешним и внутренним, полярность мнений. Заканчивается такое сражение либо победой, либо хронической формой заболевания. Часто инфекционные недуги появляются на фоне психического раскола. Тогда любовью, даже не сильный стресс приводит к снижению иммунитета и появлению воспаления. Нередко так телесно выражается внутреннее волнение. Например, какую-то часть себя женщина не может принять, и ей прихо-

К психосоматическим болезням можно отнести бронхиальную астму, нарушения в ЖКТ, в частности язвенный колит, а также ревматоидный артрит, нейродермит, сексуальные расстройства и т.д.

дится из-за нее краснеть в прямом и переносном смысле. Чаще всего это подавление своей сексуальности.

Психологическое бесплодие (тот случай, когда все анализы в норме, а детей нет) признали даже самые прагматичные акушеры-гинекологи. Часто бесплодными из-за «пунктика» в голове становятся люди, в детстве росшие без отца. Особенно, если имя родителя не знает сама мать. К слову, чаще это мужчины, чем женщины. Помня в глубине души о детских переживаниях, на уровне бессознательного они пытаются не оставлять потомство.

Общий штрих к портрету бесплодных пар – эгоистичность. При ближайшем рассмотрении во многих случаях оказывается, что в их жизни просто нет места для кого-то еще. К примеру, если женщина недополучила в детстве тепла и заботы от родителей, создав свою семью, она пытается сполна насытиться близостью, интимностью и никого больше не впускать в эти отношения. Психологи вменяют таким людям инфантилизм, детскую позицию, нежелание к переменам. Даже если такая женщина становится матерью после зачатия «в пробирке», может оказаться, что для нее был важен лишь факт рождения ребенка, социальное признание, но вовсе не сам ребенок.

Кстати, в некоторых научных докладах описана интересная связь между нежеланием женщины иметь ребенка и самопроизвольными абортми. Предположим, обстоятельства сложились так, что женщина забеременела не вовремя, она в отчаянии: у нее нет семьи, достатка, ей некуда принести малыша или отношения с будущим отцом из рук вон плохи. И тогда нерожденный ребенок помогает матери и «самоабортируется». Но даже если женщина решила на аборт, на Западе при консультировании таких пациенток, дабы облегчить их чувство вины, им дают понять, что ребенок тоже выбирает: остаться в чреве или уйти. С самого начала он знает про аборт. И сознательно делает выбор.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

Книжкове асорті

Ми щодня дивимося в небо, спостерігаємо за Сонцем, зорями, проте мало хто знає, які дивовижні таємниці приховує неосяжний космос за межами нашої маленької планети. Якщо комусь закортить туди бодай зазирнути, збагнути закони існування Всесвіту, то книжка в цьому допоможе.

Таємниця, що не належить людям



Людство століттями вивчало Всесвіт, спостерігало за зірками та рухом планет і зуміло навіть покинути Землю, подарувавши вченим та мрійникам надію на справжні космічні подорожі. Про астрономію та астронавтику, про те, як живеться людям у космосі, читачі мають змогу дізнатися із «Українського космосу»^{*} Валерія Чередниченка та Сергія Грабовського (видавництво «А-ба-ба-га-ла-ма-га», 2009).

Особливість книжки в тому, що вона не лише знайомить читача з історією вивчення космосу, а й розповідає, що й серед українців було немало геніальних винахідників, які змінили погляди на астронавтику та космос в цілому. Дивовижні відкриття, які зробили Юрій Кондратюк, Сергій Корольов, Валентин Глушко, Михайло Янгель, Володимир Челомей, Гліб Лозино-Лозинський та інші, їхній внесок у світову науку не можуть не вражати.

^{*} Книжку було нагороджено Дипломом львівського Астрономічного товариства.

Мандрівка Всесвітом за один вечір



«Легендарна книжка від легендарного автора» – так називають читачі «Найкоротшу історію часу»^{*} Стівена Гокінга та Леонарда Млодінова (видавництво «Клуб сімейного дозвілля», 2016). Скорочене й доповнене новими захопливими фактами перевидання «Короткої історії часу» здатне змінити світогляд тих, кому здавалося, що їх нічим уже в цьому житті не здивуєш, та розбудити інтерес до науки. Навіть той, хто ще в школі зрозумів, що фізика – не для нього, швидко розбереться в особливостях будови та законів Всесвіту: книжка написана дуже простою мовою, містить цікаві приклади та ілюстрації, які дають змогу швидше зрозуміти і закони Ньютона, і поведінку радіохвиль, і те, як капітан Кірк пов'язаний із квантовою теорією Фейнмана.

^{*} Спеціально для зовсім не знайомих із фізикою читачів в кінці книжки вміщено словничок термінів.

Космічний Робінзон Крузо



Дивовижний поворот: «Марсіанин»^{*} Енді Вейра (видавництво «КМ-БУКС», 2015) – не про інопланетян, що вкрай дивує багатьох читачів, коли вони відкривають новеньку книжку. Єдиний марсіанин на Червоній планеті – це Марк Вотні, астронавт, який залишився там наодинці без достатнього запасу їжі, води та зв'язку із Землею. Щоб вижити на чужій планеті та дочекатися прибуття рятувальної місії, Марку доведеться боротися із самою матінкою природою та щодня випробовувати власну силу волі. Звісно, не варто сприймати книжку як наукову. Автор не ставив собі за мету створити посібник з освоєння Марсу. «Марсіанин» – «поема виживання», нагадування про те, що людина здатна подолати абсолютно все, що підкине їй доля, якщо не опускатиме руки.

^{*} Відкрити кілька наукових статей, щоб краще зрозуміти дії героя, все ж не завадить...

Надзвичайні лекції від незвичайного професора



Куди лягає спати Сонце, наскільки швидким буває світло, як народжуються зорі та якими вони бувають – усе це юні читачі зможуть дізнатися з нової книжки Домініка Воллімена «Професор Астрокіт і неосяжний космос»^{*} («Видавництво Старого Лева», 2018). Усезнайко Астрокіт знайде відповіді на найхитромудріші запитання, а яскраві ілюстрації Бена Ньюмена допоможуть глибше зануритися у таємниці Всесвіту.

Написана просто та зрозуміло, ця книжка зацікавить не лише дитину, а й її батьків, яким закортить дізнатися, як працюють космічні станції та штучні супутники. Основи фізики та астрономії, подані тут, – це чудове підґрунтя для подальшого знайомства із космосом, адже читач більше не буде губитися серед безлічі термінів.

^{*} Тим, кого затягне у вир науки, варто ознайомитися і з іншими книжками про професора Астрокота та його подорожі.

Базовые установки на всю жизнь

То, какие мы сегодня, во многом зависит от опыта детских лет. И особенно от того, каким был климат в родительской семье, какие базовые установки своим примером заложили в детские головы папы и мамы. Свой взгляд на гармоничные отношения детей и родителей, помощь и поддержку, которую важно оказать ребенку, об особенностях нового поколения «Z» Светлана Ройз, детский и семейный психолог, психотерапевт, член Европейской профессиональной психотерапевтической лиги, изложила в восьми авторских тезисах.

О возрасте закладки основных качеств



От зачатия до двух лет закладываются физический уровень развития. С двух до четырех из отношения родителей к ребенку формируется его собственное восприятие себя и мира, умение говорить «нет». Дети впитывают информацию о себе, в которую будут верить всю жизнь: «умная девочка», «послушный мальчик». Изначально ребенок рождается со всем набором качеств, но под влиянием фраз-клише начинает узнавать в себе только некоторые. Представим картину: мама склоняется над двухлетней дочкой, целует и говорит: «Какая красивая девочка!» Дочери хорошо, тепло, она чувствует одобрение и защиту и в дальнейшем будет обращать внимание на красоту. Сомнение в собственной внешности станет сигналом тревоги, угрозой разрушения ее мира. Гораздо полезнее детей поддерживать, а не хвалить. И очень важно не навешивать ярлыков, не наштапговывать программы «ты будешь врачом» или «выйдешь замуж за принца». Ребенок должен знать, что он разный: иногда сердитый, иногда расстроенный, иногда задумчивый, и он сам вправе выбирать собственный путь.

Тогда дети вырастают целостными. Формирование личности завершается к семи годам, после идет трансформация – мы можем что-то дополнять, что-то корректировать, но базовые принципы уже заложены.

О возможности измениться

На 80% нас формирует семья, оставшиеся 20% – это наш свободный выбор. Отношения между родителями могут повернуть судьбу ребенка в любую сторону. Зачастую дети либо копируют модель поведения папы и мамы, либо выбирают противоположную. Дети наркоманов часто становятся или наркоманами, или... наркологами. В любой семье действуют свои семейные программы – как позитивные, так и негативные. Из последних – «не высывайся», «моя хата с краю», «инициатива наказуема». Провозглашая эти принципы, взрослые пытаются навязать ребенку собственный сценарий жизни. Часто им это удается, но все-таки изменения возможны. Неверно перекладывать всю вину за собственные неудачи на родителей: «Я такой, потому что они меня так воспитали». Проанализировав семейную историю, можно выбрать для



себя лучший сценарий, отказавшись от навязанного в детстве. Более того, мы должны сказать «спасибо» маме и папе за трудности, которые нам пришлось пережить. Благодаря им мы стали крепче, сильнее.

О воспитании самостоятельности



Самостоятельности невозможно научить, ее можно только предоставить. Знакомая картина: малыш бежит по комнате, а ему твердят «не хваттай», «упадешь», «разобьешь». Движения ребенка становятся все неуверенней, теряется его исследовательский интерес. В конце концов он усаживается у телевизора... Дети, которые много времени проводят у экранов, – те, кому запрещали активность. Гиперопека – медвежья услуга для ребенка, которая не позволяет ему проявиться и в социуме. Придя в школу, «аквариумные» дети зажимаются, ломаются. Им очень сложно в будущем создать свою семью. Взрослый мужчина, не отделившийся от мамы (работают установки «без мамы ты пропадешь», «лучше мамы жены не будет»), вряд ли построит гармоничные отношения с женщиной, поэтому родители должны дать ребенку право на взросление,

психологически отпустить его. А делается это примерно в семь лет.

О жизни вместе ради детей



Ребенок не оценит жертвы родителей, живших вместе ради него. Не исключено, что спустя годы, когда мама скажет: «Да я ради тебя...» он ответит: «А мне это было не нужно». Если родители друг друга не любят, между ними будут постоянно возникать конфликты, недомолвки. Для ребенка намного комфортнее жить только с мамой или только с папой, если оба родителя счастливы и реализованы, чем в так называемой полной семье, но на фоне глобального разброда. Тем более, что жизнь в скандалах и нелюбви дети могут повторить в своей собственной семье.

О роли папы для девочки



Шаблон идеального мужчины дочь считывает с образа папы, а манеру поведения с мужчиной – с мамы. Отец формирует стратегическое и защитное поведение в жизни ребенка – как у девочек, так и у мальчиков. Кроме того, он помогает дочери разобраться во взаимоотношениях с противоположным полом. Аналогично мама может объяснить тонкости женского поведения сыну. От близости отношений с папой у девочки в будущем зависит наличие/отсутствие многих комплексов. Если отец мало целовал дочку, редко носил на руках и не восхищался ее красотой – у нее будет гораздо больше недовольства своим телом и характером.

О защите от стереотипов школы



Детей младших классов нельзя оценивать. И, к счастью, в последнее время в школах это запрещено. Низкий балл ребенок воспринимает не как стимул прилагать больше усилий к усвоению знаний, а как оценку его личности. Оценка – это ярлык, который учителя вешают на школьника и который формирует стереотип его поведения в будущем. Часто, поступая в институт, школьные двоечники и троечники начинают хорошо учиться. Ведь здесь нет прежней системы оценивания, это новая среда, где ты можешь себя проявить, поэтому возникает интерес к предметам. Важно объяснить ребенку, что преподаватель – такой же человек, как и все, который устаёт, пребывает в плохом настроении и может ошибаться. В таком случае ребенок не будет воспринимать отношение учителя к себе как личную неприязнь. Важно, чтобы кроме школы у ребенка было и другое место, где бы он мог себя проявить. А психологический иммунитет вырабатывается в семье. Если здесь ребенка любят, независимо от его поведения и оценок, его самооценка будет в порядке.

Об особенностях поколения Z



Дети, рожденные после 2001 года, так называемое поколение «Z», не вписываются в существующие рамки возрастной психологии и педагогики. Вот почему в педиатрии и детской психологии теперь введены понятия не норм, а контуров развития: роста, веса, речи. Так, речь у «зет» развивается к 4 годам, и это уже считается

нормой. Дети этого поколения отличаются здоровым эгоизмом, самоуважением и развитым чувством самосохранения. Героизм и самопожертвование, культивировавшиеся в прошлые десятилетия, для них уже неактуальны. Современные дети гиперчувствительны. Оперативная память и коэффициент активной деятельности их мозга гораздо лучше, чем у взрослых. Скорость жизни и скорость реакций у них гораздо выше. Но современные дети мало читают и не играют в коллективные игры, большую часть времени они проживают онлайн, и это одна из причин того, что в работе их мозга поздно включаются доли, ответственные за эмпатию (сопереживание). К сожалению, современные родители почти не играют со своими детьми. У мам и пап на это попросту не хватает времени. А ведь какими бы независимыми индивидуалами ни были «зеты», им тоже, как и детям любых других поколений, необходимо ежедневно хотя бы тридцатиминутное общение с родителями (без телевизора и мобильного телефона), чтобы наполниться сердечным теплом и душевной поддержкой.

О воспитании личности



Личность воспитать невозможно, ей можно помочь проявиться. И первое правило – уважение к собственной личности. Если я в контакте с собой, только тогда смогу быть в контакте с другим человеком. Если я сам реализован, то смогу помочь реализоваться другому. Настоящие личности вырастают в здоровой семье, в которой супруги не зависят друг от друга эмоционально и материально, где есть понимание и любовь. Мама, которая развивается, – авторитет для самой себя и ребенка. Дстойная почва для формирования сильной личности – интерес мамы к исследованию мира вместе с ребенком и стремление чему-то учиться даже у своего малыша.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

З Днем Народження!

Софія Зелена святкує день народження 6 грудня

Їй виповнюється 6 років. Вона гарно малює та навчається у студії танців. Дівчинку вітає бабуся Наталя Собко, що працює в аптечній мережі «Анкор» (Одеса).



Ніколь Щокіна іменинниця 8 грудня

Дівчинці буде 6 років. Ніколь мріє стати танцівницею. Поздоровляє її мама Інга Тимохіна, завідувачка «Аптеки Низьких Цін» (Одеса).



Артему Тодорову 11 грудня буде 6 років

Він гарно співає, чим дуже тішить свою маму Марію Тодорову, яка працює в аптечній мережі «Анкор» (Одеса).



У Златана Кучерявенка день варення 7 грудня

Йому буде 2 роки, але він вже навчається грати у футбол. Свого сина вітає мама Людмила Кучерявенко, завідувачка аптеки мережі «АКС» (Одеса).



Карині Комишан 30 грудня буде 8 років

Карина майструє всілякі поробки, гарно малює. Успіхів їй зичить мама Альона Комишан, яка працює в мережі «Аптека Низьких Цін» (Одеса).



У Ірини Ярової 18 листопада був ювілей – їй вже 10 років

Вона дуже весела та допитлива, добре навчається. Всього найкращого їй бажає мама Лариса Ярова, фармацевт «Аптеки Низьких Цін» №17 (Дніпро).



У Максима Желяскова день народження 12 грудня

Йому буде 10 років. Головне хобі Максима – грати з бейблеядами. Вітає його мама Олена Желяскова, яка працює в аптеці «Гермес» (Одеса).



Єгорові Кочмару 28 грудня виповниться 7 років

Хлопчик хоче стати хіміком. Здійснення мрій йому бажає сестра Тетяна Кочмар, яка працює в мережі «Аптека Низьких Цін» (Одеса).



Анні Ворожбит 10 грудня буде 10 років

Дівчинка любить активні види спорту, а у вільний час допомагає мамі Наталі Ворожбит, яка працює в аптеці «Вітамін» (Київ).



Олександра Соловійова всі вітатимуть 26 грудня

У цей день йому виповниться 4 роки. Хлопчик складає чудернацькі вежі з конструктора та гарно малює. Усього найкращого йому зичить мама Ірина Соловійова, провізор аптеки №14 «Мед-сервіс» (Дніпро).



Назару Бобришеву 24 грудня буде 9 років

Йому дуже подобається вивчати комах. Хобі сина підтримує мама Ольга Бобришева, провізор аптеки №14 мережі «Мед-сервіс» (Дніпро).



Для Назара Кухара 31 грудня подвійне свято

Це не тільки Новий рік, а й день народження. Хоча хлопчику буде лише 4 роки, він залюбки вивчає англійську. Вітає Назара мама Ольга Кухар, провізор аптеки №14 мережі «Мед-сервіс» (Дніпро).



Іллі Кочеву 5 грудня буде 3 роки

Він дуже любить тварин, особливо кошенят. Поздоровляє його мама Людмила Кочева, яка працює в аптечній мережі «Анкор» (Одеса).



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

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

Піковіт®

Вітаміни і мінерали
для успіху Вашої дитини

www.krka.ua

KRKA

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

* 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

Диагностируют, лечат и омолаживают... гаджеты

В последнее время для контроля самочувствия и отличного внешнего вида создано невероятное количество разных приборов. Все эти современные гаджеты, которые можно надеть на запястье, палец или положить в сумку, отлично выполняют работу диагностов, семейных врачей-советчиков, тренеров, косметологов и диетологов.

Персональные электронные кардиологи

Новые умные часы Apple Watch Series 4 называют «кардиологом на руке», ведь в дополнение ко всем возможностям предшественника они имеют встроенный сенсор сердцебиения, умеют делать кардиограмму своему владельцу, предупреждать о слишком медленном сердцебиении и фиксировать его график в течение дня. Так что можно наблюдать за суточными изменениями в работе сердца и в случае необходимости вовремя обратиться к врачу.

Из новейших улучшений – увеличенный на 30% дисплей, 18 часов работы без подзарядки, качество связи (часы умеют звонить экстренным службам) и скорость работы: у «чет-

верки» она почти вдвое больше, чем у «тройки». Но в целом что третья, что четвертая версия Apple Watch вдохновляют вести более здоровый образ жизни. Приложение «Здоровье» имеет четыре категории: активность, сон, питание, сознание. Функции последней, к примеру, напоминают о необходимости делать паузы в течение дня и глубоко дышать, выдыхая стресс.

Часы считают калории, углеводы, количество кофеина, следят за содержанием глюкозы в крови, весом и репродуктивным здоровьем. Если человек с Apple Watch на руке вдруг упал и не поднимается в течение 60 секунд, часы позвонят в службу спасения и передадут геоданные своего владельца. Кроме всех преимуществ это еще и стильная штучка, которая подходит любой руке.

Известно, что в коронарных артериях постепенно растут атеросклеротические бляшки, риск инфаркта возрастает, но зафиксировать опасный момент «х» очень трудно. С недавних пор американская компания Aum Cardiovascular нашла возможность предотвращать сердечные катастрофы с помощью уникального устройства, которое проверяет коронарные артерии без инвазивного вмешательства – достаточно приложить электронный диагност на 20 минут к груди. Течение крови по артериям создает микротурбулентность, она генерирует аудиосигнал, который улавливается и анализируется устройством. Собранные данные отправляются в сервис Aum Cardiovascular и через некоторое время приходит вердикт врача.

Полезно и доступно

По оценкам экспертов, Xiaomi Band 3 – самый популярный фитнес-браслет в Украине. Он не стоит всех денег мира, но при этом многое умеет: считает шаги, пульс, секунды, выполняет функцию часов и синоптика, отслеживает качество сна, напоминает о событиях, информирует о сообщениях из мессенджера и входящих звонках. С ним даже можно плавать, хотя нырять производитель не рекомендует. Умный браслет работает еще и будильником, определяя по частоте пульса оптимальную фазу сна для пробуждения. Он не позволит долго засиживаться за компьютером – напомнит о вреде гиподинамии и сэкономит время при поиске завалившегося куда-то смартфона, поскольку умеет искать его сам.

Полезная вещь – однозначно! Правда, измерять температуру тела



он не может. Но для этого есть бесконтактный мобильный термометр для телефонов на платформе Android. Такой прибор определяет температуру за несколько секунд, вредных веществ наподобие ртути не содержит, его не надо ставить под мышку, достаточно поднести устройство ко лбу на расстоянии в пару сантиметров, и вы уже видите информацию на экране смартфона. Термометр оснащен современным инфракрасным датчиком, фиксирующим уровень энергии, исходящей от тела и предметов. Процесс обработки информации длится две секунды. Все, что требуется, – установить на смартфон приложение IRThermo для синхронизации работы с градусником, соединить их с помощью разъема для наушников и поднести устройство к объекту. Измерять таким образом можно не только температуру тела, но и пищи, воды, воздуха – степень погрешности минимальна. Приложение записывает динамику изменения температуры, поэтому собственную память можно освободить от лишней информации.

Уход за кожей по-новому

Небольшой диск UFO-Foreo, который помещается в ладони, – сродни мини-салону красоты, поскольку эта смарт-маска рассчитана на целый комплекс процедур по уходу за кожей – от крио- и термотерапии до led- и трансдермального ультразвукового воздействия. Гаджет, как заботливый косметолог, запрограммирован на курс утренних и вечерних процедур. Программа ухода за кожей, индивидуально подобранная со специалистом, загружается в смартфон, который активирует выбранный режим работы старт-маски. В девайс закладывается диск с одноразовой маской (тонкая ткань, пропитанная питательными ингредиентами) для увлажнения и омоложения кожи. С помощью T-sonic пульсации и led-света она отдает лицу свои активные компоненты. Далее необходимо лишь массировать диском лицо и слушать подсказки голоса с устройства.

Другая интересная и эффективная альтернатива кремам и сывороткам,

Система Aum Cardiovascular имеет европейскую сертификацию, а значит, есть надежда, что в ближайшее время она появится и у нас.



которые ухаживают за зоной вокруг глаз, – устройство Spectralite eyescare pro led. Эту маску в виде очков разработал известный нью-йоркский дерматолог Денис Гросс. Она состоит из 72 led-ламп с широким спектром волн и лучей. Световые импульсы проникают в слои кожи на разных уровнях, стимулируют кровообращение и регенерационные процессы, помогают бороться с признаками старения. За две недели регулярного использования доктор Гросс обещает уменьшение количества «гусиных лапок» и других мелких морщин, выравнивание тона кожи, классный общий вид: глаза сияют, как после отдыха. В устройство встроен таймер, который самостоятельно выключается через три минуты, т.е. после процедуры. Между прочим, вид в таких очках довольно стильный, можно сочетать косметическую процедуру с прогулками и общением.

Для отчаянных модниц

Сорок секунд для дизайна одного ногтя с помощью O'2Nails – отличный результат, когда время дороже золота. Такая скорость портативного принтера для ногтей в разы превышает возможности самого быстрого мастера маникюра. К тому же единственное ограничение для узоров – собственная фантазия, поскольку распечатать на ногтях фото любимого кота или картину известного художника с 3D принтером проще простого.

В O'2Nails встроен картридж, которого хватит на обработку 500 ногтей. Для запуска устройства необходимо загрузить одноименное мобильное приложение для IOS или Android, выбрать любую картинку из галереи смартфона (хоть последнее фото с камеры), протянуть руку в отсек принтера и получить на ногтях максимально детализированное и красочное изображение, которое будет держаться до 30 суток. Краска для нанесения рисунков изготавливается на натуральной основе, не вызывает раздражения и аллергии, а картридж легко заменяется на новый.

Как замысловатые картинки ногтевого дизайна, не выходя из моды и «утиные» губки, поэтому генеральный директор Beauty Bioscience Джейми O'Банион предложил поклонницам duck lips роликовый массажер, который увеличивает губы не хуже инъекций гиалуроновой кислоты. Запатентованная технология GloPRO стимулирует кровообращение и регенерационные процессы в коже губ, помогает достичь эффекта микроомолождения этой зоны и существенно увеличить объем как минимум на пару дней. Несомненный плюс устройства – возможность регулировать объем губ (при инъекционном методе с «варениками» придется ходить полгода). Роликовый массажер позволяет контролировать процесс увеличения губ: массируем – они становятся больше, не массируем – возвращаются в исходную форму.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

БіоГая ОРС 3 в 1

пробіотик + солі + цинк



При діарейі та зневодненні



БіоГая ОРС – комбінація пробіотика *L. reuteri* DSM 17938, солей для оральної регідратації та цинку

для відновлення мікрофлори та поповнення втрат рідини й електролітів при:

- блюванні
- діарейі
- ацетонемічному синдромі
- інтоксикації будь-якого походження

Наталія Мосейчук: «Можу викладати англійську»

У добі телеведучої Наталії Мосейчук явно більше 24 годин. Інакше, як би вона все встигала – вести вечірні випуски ТСН, щочетверга дискутувати з політиками в проекті «Право на владу», а ще бути куратором соціального проекту «Право на освіту». Приміром, разом з такими небайдужими, як сама, відкривати для маленьких пацієнтів школи при лікарнях. Деякі діти живуть там роками, або перебувають між домом і палатою і відстають у навчанні від однолітків. Але тепер частина з них мають можливість вчитися.



- Народилася 30 травня 1973 року в Теджені (на той час – Туркменська РСР). Тато – військовий, мати – педагог. Разом з батьками та братом Олександром жила в Пархімі (Німеччина), в Веспремі та Естергомі (Угорщина).
- В 1990 році закінчила середню школу в місті Бердичів Житомирської області. У 1995 році – факультет іноземних мов Житомирського педагогічного університету.
- З 1993 року почала працювати журналістом і ведучою на Житомирському обласному телебаченні.
- У 1997 році вела інформаційно-розважальну програму «Ранкове ревію» на телеканалі «Інтер». Потім були новини на каналі «Ютар» та в телекомпанії «Експрес-інформ».
- З 2003-го – ведуча служби інформації «5 каналу». Автор і ведуча програми «VIP-жінка».
- У серпні 2006-го перейшла на канал «1+1» як ведуча ТСН.
- На початку жовтня 2016 року стала разом з Сергієм Івановим вести ток-шоу «Право на владу».
- Лауреат Всеукраїнської премії «Жінка III тисячоліття».
- У 2013 і 2017 році отримала премію «Телетріумф».
- Заміжня, виховує двох синів.

– Наталю, скільки вже таких шкіл?

У Києві працює два навчальні класи Школи Супергероїв в Охматдиті, один – у відділенні для ВІЛ-інфікованих дітей, другий – у відділенні токсикології, а також є клас в Національному Інституті Раку, його відкрили наші партнери – Ліко-школа. Є ще освітній простір під патронатом Академії плюс і особисто Іванни Ніконової у дитячій лікарні №7 в Києві. Діють дві школи у Львові. Вже ходять вчителі, але ще немає приміщення в хмельницькій лікарні. Зараз виділяється клас у Житомирі, обирає общіє проголосувати, сказали, що це хороша справа.

Стоїть питання, де брати гроші на зарплату вчителям. Якщо допоможе держава, то педагоги при лікарнях отримуватимуть зарплатню навіть за підвищеним тарифом за роботу в особливих умовах. У кращому становищі наші викладачі в Охматдиті, їх фінансує американська Асоціація гінекологів.

До нас звертаються небайдужі вчителі з різних міст: хочемо таке мати в себе. Як почати? Ми свого часу теж тикалися носами. Йшли до бізнесу, в одного попросиш фарби, в іншого – матеріал для підлоги. Потім обов'язково звітували, щоб не думали, що це як горезвісна «лікарня майбутнього». До речі, люди часто згадують і дорікають тією лікарнею. Коли є такий факап, важко працювати на цьому полі. Щоразу, коли пишу пост про наші досягнення, звертаюся і до тих, хто не вірив: ось, ми зробили.

– Яка школа давалася найважче?

Мабуть, перша. Школа Супергероїв. Ми ще мало знали, до кого звертатися, як правильно оформляти документи. Але все риболося з великою

любов'ю. Кімната для навчання не виглядає, як шкільний клас, це ніби місце релаксу. В інших проектах не менше любові, але вже більше технологій, бо ми вже мали досвід. Парти, які регулюються під зріст дитини. Замість крейдової дошки – інтерактивна, куточок для тих, хто не любить сидіти за партами. Одним словом, все за останніми технологіями.

А які незвичайні вчителі приходять! По четвергах, приміром, читають лекції викладачі академії поліції. Недавно робили з дітьми курчат-поліцейських з ниток, кептарика на них одягали. А уроки біології проходили на власному городку на території Охматдиту. За хірургічним відділенням було занедбане місце – радянська гойдалка, грибочок і стара перекладачна для занять спортом. І хащі вище голови. Наші вчителі з волонтерами все повикорчовували, розбили город. Повиростало все – від кабачків до кавунів. Передавали на кухню, а частину навіть відвезли до будинку літніх людей. А зараз плануємо ще одну цілянку. Наші партнери побували в Ізраїлі, де дивилися, як там влаштова-



З обома синами

ні школи при лікарнях. Дуже сподобався автомобільний комплекс, де навчають правил дорожнього руху в умовах, наближених до дійсності. У нас також будуть світлофори, а зараз думаємо, де дістати кілька скутерів та електрокар, нехай навіть старенький. Йде зима, дітей потрібно звозити з відділень. Думаю, знайдемо, бо з партнерами нам щастить.

– До слова, ви дуже спокійно реагуєте на крики «зрада»...

Ну, я що: нам своє робити. Як кажуть, на кожного рота не приставиш ворота. Справді, тоді певні особи негарно вчинили з «лікарнею майбутнього», але яке я маю до них відношення? В мене своє ім'я, за мною стоїть колектив. І до того ж у мене «зрада» кричать не тільки з приводу цього проекту, а, приміром, кожного четверга... Після випусків ТСН чую невдоволене: «Чому так багато негативу?» Тому що ми так зараз живемо. Будемо жити краще, завдяки зокрема й нашим соціальним проектам, переважатиме інша картинка в новинах. Радує, що дуже багато людей зараз беруться робити якісь цікаві речі.

– Хто вам з вчителів у лікарнях найбільше подобається?

Виділити важко. Всі педагоги, що там працюють, фантастичні. Уявіть, до них на уроки збираються різновікові діти. Сидить 16-річний хлопець, 12-річні діти, першокласники і якась малявка дворічна. А куди її подіти? Передають з рук на руки, а урок тим часом триває. І вчитель має заохотити кожного до свого предмета. І того, що ще навіть говорити не вміє.

– Наталю, як ви так багато встигаєте? От зараз друга половина дня, а як пройшла перша?

Чесно вам скажу, нічого не встигаю! Встаю вранці, читаю пошту. Як правило, багато листів від батьків: рятуйте дитину... У мене завжди страх, що забуду комусь відповіді або переслати прохання до редактора рубрики «ТСН-допомога». Повідповідала, а чоловік говорить: «Мамо, ти з усіма дітьми, тільки не зі своїм!» Беру меншого Матвія, йдемо на вулицю. Там відписую на повідомлення по телефону. Потім починається звичайний робочий день. Іноді мені здається, що викладаюся не на сто відсотків. Такий собі комплекс відмінниці!

У школі при лікарні



– Ви мама двох синів. Коли дивилися на ваші фото в пресі з молодшим, видно, що між вами неймовірний зв'язок.

У мене таке враження, що ми ще наче пуповиною зв'язані. Причому з чоловіком у нього так само – дуже близькі стосунки. Зі старшим Антошою інша історія. Він народився, коли ми жили в скрутних обставинах. Він з нами багато пройшов... І я по ньому пройшла... Своїми нервами, амбіціями, претензіями. Чесно признаюся: перед старшим сином сильно завинила. Йому не дісталось стільки любові, як молодшому. Він чув частіше: «Антоша, ти повинен!» «Давай, вивчай англійську! Давай ще німецьку і польську!» Моя мама мене зупиняла, але я її мало слухала. А Матвій росте, як трава придорожня! Безтурботне дитинство – футбол, теніс...

– Ваш старший син зараз вчиться у Відні. Як переживаєте розлуку з ним?

Погано! Він мені постійно шле фотографії, відео. Приміром, як готує. Ми купили йому мультиварку за день до від'їзду, я не встигла показати, як нею користуватися. Сказала: «Треба буде, набереш мене і ми з тобою спечемо шарлотку». Він дуже любить солодке. Чоловік радив: «У магазині солодощі дуже недешеві, а так купиш борошно, яйця, цукор і яблука та й зекономиш». І що ви думаєте? Син пече тортки через день! Ще дуже любить тушковану картоплю, що правда, дивлюся – в тій мультиварці у нього чого тільки нема – кукурудза, яблука. Кажу: «Воно ж скисне!» А він: «Мамо, не встигне – це така смакота!» Питаю: «А де м'ясо?» Він: «Дорого!» Дитина подорослішала за кілька міся-

Фото надано прес-службою телеканалу «1+1».



ців. Хліб купує в одному супермаркеті, а потім іде в інший, щоб придбати десяток яєць, бо там дешевше.

– Перехідний вік сина як пережили?

Антоша був норавливий: «Хочу, щоб було так і ніяк інакше!» Дуже вичував чоловік. Якщо спалахували конфлікти, ставав між нами. Згадую, як син взяв паспорт і заявив, що віднесе в той виш, з якого прийшло повідомлення, що його беруть на бюджет. А ми з чоловіком хотіли, щоб він вчився в Національному економічному університеті. І звіти також прийшло за прошення... Виникла баталія, він паспорт не віддавав, у мене нерви просто здавали, і чоловік тоді сказав: «Посунься!» Нещодавно дала собі слово: буду старатися зробити все, щоб йому надалі легше жилося, бо своє вже виковтав.

– Мама вмовляла вас не бути суворою з сином, але у вашому дитинстві також мала бути вимогливою – вона ж ваша перша вчителька.

Вона була моєю першою вчителькою, але мною не займалася – дуже рідко викликала до дошки. Вона вчила інших дітей. Хоча ми всі не були маминими. Закрите містечко, мій батько – військовий, дорослі завжди зайняті, а ми – купка горобців. Діти полка, виховувалися всім гарнізоном. Приглядали за нами дружини офіцерів.

– Як часто бачитесь з батьками, що мешкають зараз в Житомирі?

Ще донедавна раз на два місяці бувала там обов'язково. А в цьому телевізійному сезоні так багато роботи, що з візитами в гості зовсім погано. Нещодавно була у справах шкіл при лікарнях у Житомирі, забігла на 10 хвилин до батьків випити кави. Вони зрідка приїжджають: «Доцю, ну що ми будемо заважати? Як полишимо квартиру?» Це вікове. Пам'ятаю, як мама запрошувала свою маму в гості, а та весь час віднікувалася: «Я тільки виїду з села – хату на дошки розберуть!» Думаю, як мені буде ще плюс 20, так само буду говорити дітям.

– Кажуть, що ви дуже гарно готуєте. Хто навчив?

Життя! В мамі я не бралася за холодну воду. Тільки вчилася, більш нічого. І цим страшенно дратувала батька, який ввечері говорив з порога: «Так, де дівка? Чого не допомагає?»

Мама: «Тихо, в неї завтра іспит!» І чула у відповідь: «Її іспит – біла плита!» Але цей екзамен, поки жила з батьками, ніколи не здавала. А вийшла заміж – довелося. Так що я можу не тільки викладати англійську, а й давати уроки з приготування їжі з нічого. Траплялося таке, що була тільки картопля, яку передавали батьки. Я знаю з цього овоча безліч страв! В Києві спершу нам доводилося дуже економити, відкладали буквально по долару на власне житло.

– Наталю, ви є куратором ще однієї прекрасної ініціативи – конкурсу вчителів Global Teacher Prize Ukraine?

Так, ця премія вручається раз на рік в Арабських Еміратах – такий собі вчительський «Оскар». Ми приєдналися до конкурсу торік, започаткувавши свою національну версію. В Україні премію організує Освіторія і Зоя Литвин. Тоді найкращим вчителем України став Паул Пшеничка, викладач фізики й астрономії з Чернівців – дали йому 100 тисяч гривень. Цього рік перемогу і 250 тисяч гривень отримав Олександр Жук, учитель інформатики із Запоріжжя. Була і моя спеціальна нагорода – «вибір серцем». Торік вручила власну першу премію одному із учасників церемонії – вчительці хімії Оксані Бицині із Запоріжжя. Мене зворушила її історія, і вона отримала феєричну подорож до Європи зі своїм сином, а цього року премію у розмірі 50 тисяч гривень та полицю книгу я передала Оксані Коцюрובі, вчительці української мови Західноукраїнського онкоцентру у Львові. Переможниця, поборовши тяжку хворобу, прийшла рятувати від самотності і зневіри малих, яких так несправедливо жорстоко випробовує життя.

– Яким повинен бути вчитель, щоб виграти головний приз в Дубаї – мільйон доларів?

Треба, щоб всередині нього було особливе начиння, щоб він по-іншому влаштував свою роботу, навіть попри спротив. Це має бути вчитель, який, зруйнувавши систему, зможе побудувати щось нове. От, наприклад, Андреа Зафіраку, яка перемогла в цьому році, викладає мистецтво в одному з бідних районів Лондона. Коли з нею знайомишся, розумієш, чого вибрали саме її. Маючи учнів з тридцяти країн, вона розмовляє з ними тридцятьма мовами. Унікальна людина!

Наталія ФОМІНА ■



Коли живіт вам дує, Еспумізан® рятує!

Реклама безрецептурного лікарського засобу. Діюча речовина – симетикон. Перед прийомом ознайомтеся з інструкцією для медичного застосування Еспумізан® від 18.12.15 № 880 та проконсультуйтеся з лікарем.
Показання. Симптоматичне лікування при скрпах з боку травного тракту, спричинених підвищенням накопиченням газів, наприклад, при метеоризмі.
Протипоказання. Підвищена чутливість до діючої речовини симетикону, метилпарабену (Е 218), ментил азид FCF (Е 110) або до інших компонентів препарату. Побічні реакції. До цього часу не було помічено ніяких побічних реакцій, пов'язаних із застосуванням капсул Еспумізан®. Р.Л. МОЗ України № ЦА/0152/02/01.
Виробник: BERLIN-CHEMIE AG, Плінкхардт-Біт 125, 12489 Берлінг, Німеччина.
Адреса Представництва «Берлін Хемі/А. Менаріні Україна ГмбХ» в Україні – м. Київ, вул. Берлінська, 29, тел.: +38 (044) 494-33-88, факс: +38 (044) 494-33-89.
ЦА-Есп-12-2017-VI-press від 14.11.2017.



САМОЛІКУВАННЯ
МОЖЕ БУТИ ШКІДЛИВИМ
ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

А поутру они проснулись...

Корпоратив. Брызги шампанского. Едва знакомый коллега из соседнего отдела кажется безумно симпатичным и чертовски остроумным. Еще шампанское уже у него дома. Секс. Сон. Утро туманное... Чем обычно заканчивается случайная страсть? Как к спонтанным интригам относятся мужчины и женщины? И может ли из этого выйти что-то серьезное?

Постель – не повод для знакомства

Принято считать, что мужчина в силу своей полигамности и умения любить глазами больше склонен к сексу на ходу. Женщина же от любых отношений, включая мимолетный секс, всегда ждет какого-то продолжения. Но в последнее время ситуация выравнивается: дамы все чаще выбирают спонтанную любовь без каких-либо обязательств. В этом убежден Александр Полеев, психотерапевт и сексолог. В доказательство этой теории он приводит секретные результаты исследований своих американских коллег. Секретные, поскольку не очень законные.

Суть в следующем: крупная инвестиционная компания заказала известному коммерческому центру психологических исследований изучение неформальных отношений своих сотрудников. Штат компании – примерно 8 тыс. человек – преимущественно финансисты и программисты, люди с высшим образованием, большей частью женатые и замужние. В буфетах, курилках и других укромных местах исследователи установили сверхчувствительную акустическую аппаратуру, сконструированную так, чтобы содержание речи и действия определялись прекрасно, а вот установить имя говорящего было невозможно из-за электронного изменения голоса (иначе это был бы чистой воды криминал). Аппаратура включалась сразу же после окончания рабочего дня. Поскольку народу в компании работало много, ни один вечер в стенах офиснебоскреба не проходил без какого-нибудь праздника в двух-трех отде-

лах. И каждый вечер акустика фиксировала три-четыре сексуальных контакта, причем совершенно спонтанных, импульсивных – без предварительной договоренности.

Судя по анализу аудиозаписей, случайные партнеры были не очень-то знакомы: только после близости они интересовались семейным статусом и увлечениями друг друга. Психологов поразило то, что только одна из десяти женщин выражала смутное раскаяние по поводу случившегося. Большинство согрешивших дам были всем довольны, но не

проявляли никакого желания продолжить отношения.

В жизни и так много стрессов, а тяжелой роман – всегда дополнительные переживания. По мнению Александра Полеева, это одна из причин, по которой многие современные женщины предпочитают длительным отношениям краткосрочную сексуальную разрядку. Конечно, менталитет американок и украинок несколько отличается, но в целом тенденцию к одноразовому сексу доктор Полеев считает международной. Тем более, что движут дамами в разных странах одни и те же мотивы.



Три причины для связи на одну ночь

• **Фаза овуляции.** По наблюдениям ученых британского Даремского университета, чаще всего женщины соглашаются на случайные связи в фазе овуляции, между 10 и 18 днями менструального цикла. В этот период мы больше всего думаем о сексе, хотим его и испытываем от чувственных удовольствий максимальное наслаждение. Кстати, зачать ребенка в такой день проще всего. Сексологи и психотерапевты, исследовав генетический материал 5 тыс. замужних англичанок 30–40 лет, были шокированы: к 11% их детей (каждый девятый ребенок!) законные отцы не имеют никакого отношения! Причем и для матерей в большинстве случаев это тоже было открытием. То ли в шутку, то ли всерьез один из ученых прокомментировал этот факт наличием у прекрасного пола лишнего гена «сексуальной неверности», который активизирует овуляцию. Сопоставив свои результаты с исследованиями коллег, генетики сделали вывод: за супружескую жизнь практически каждая женщина в среднем 4–6 раз вступает в краткосрочную (чаще однократную) сексуальную связь на стороне.

• **Острые ощущения.** Ну что такое супружеский секс? Ночь с субботы

Настоящая любовь вполне возможна, даже если знакомство началось с нестандартных экспериментов в постели.

на воскресенье, одни и те же позы/фразы и осточертевший скрип дивана. А чего на самом деле хочется женщине? Свет на ее истинные желания пролил американский сексолог Мэтью Джонс в своей статье, опубликованной в журнале «Sexuality and Culture». Мечтает она, если верить автору, о риске, подчинении доминирующему самцу, необычной обстановке, поспешности и даже некоторой грубоватости в действиях партнера. Идеальная картина спонтанного секса с незнакомцем.

• **Возраст 40+.** Связь между возрастом и случайным сексом подтверждают опросы женщин в США и России. После сорока сексуальность представительниц слабого пола достигает пика. Женщина знает многое о себе и о мужчинах, понимает, что откладывать на завтра то, что можно пережить и прочувствовать сегодня, не имеет смысла. Но и разрушать семью она тоже не настроена. Яркие, ни к чему не обязывающие, дразнящие воображение эксперименты – как раз то, что нужно.

Никогда не говори «никогда»

После сорока дамы вообще относятся к сексу проще.

– Это возраст сексуальной зрелости, когда женщина больше концентрируется на самом процессе, его разнообразии, – комментирует Марго Ипатова, сексолог, практикующий психолог, – поэтому она смелее и охотней откликается на провокации или сама их создает. И речь вовсе не об одиноких женщинах, с неустроенной личной жизнью. Есть интересное наблюдение: в семьях со стажем, где муж и жена духовно близки и не представляют жизни друг без друга, очень мало сексуальности. Пара живет душа в душу, но практически без секса, поэтому может «добирать» недостающие эмоции и ощущения в коротких интрижках. Это, кстати, распространенный стереотип: если люди любят друг друга, значит, с сексом у них все отлично. На практике все далеко не так.

И тем не менее, по мнению Марго Ипатовой, спонтанный секс с незнакомцем чаще случается в кризисные периоды, когда брак кажется особен-

но несчастливым, жизнь – однообразной, а собственная привлекательность – тающей день ото дня. Разовые отношения в таких случаях могут поднять жизненный тонус, но могут, наоборот, опустить его ниже плинтуса. Особенно часто ощущение опустошенности накапывает после серии случайных связей.

Изучением внутреннего состояния женщин и мужчин после однодневных романов занималась группа исследователей Даремского университета. Увы, собственная полигамия и раскрепощенность радует далеко не всех. На утро после бурной ночи 54% женщин испытывали раскаяние по поводу случившегося, чувствовали себя «использованными» и недостаточно оцененными партнером. Да и сам экспресс-любовник не оправдывал ожиданий. Но 46% не жалели ни о чем. Среди мужчин униженными и оскорбленными себя считали только 20% опрошенных, а 80% после утреннего кофе бежали хвастаться друзьям любовным приключением.

Вообще-то спонтанная страсть, вспыхнувшая между двумя малознакомыми людьми, не предполагает продолжения отношений. Но известны разные случаи. Помнится, популярная газета 90-х «СПИД-инфо» напечатала историю своей читательницы, которая познакомилась с собственным мужем при весьма необычных обстоятельствах – он ее изнасиловал. А на следующий день приехал с подарками и цветами, просил прощения, они снова переспали – на этот раз по обоюдному согласию, стали встречаться и в конце концов поженились. Не факт, что история эта правдивая, но с тем, что жизнь – штука непредсказуемая, трудно поспорить.

По глубокому убеждению Марго Ипатовой, совершенно неважно, с чего именно начинаются отношения – хотя бы и с секса в стиле садо-мазо – у них всегда есть шанс перерасти в нечто большее. Так что в спонтанной страсти для замужних дам есть немалая доля риска разрушить семью. Эту теорию подтверждают социологи из Университета Айовы (США). Изучив личную жизнь тысячи американских пар, они утверждают, что отношения, начавшиеся с секса, могут быть не менее качественными, чем те, которые прошли через долгий конфетно-букетный период.

Виктория КУРИЛЕНКО ■



Тароскоп для Украины и ее жителей

Общество. У людей появляются сила и уверенность, способность изменять неблагоприятные обстоятельства в свою пользу и разрушать препятствия.

Политика. Спокойный и взвешенный месяц. Возможно, именно сейчас станет понятно, кто станет президентом Украины на новый срок.

Экономика. Не слишком благоприятный период для рискованных финансовых проектов, как и для операций с землей и недвижимостью.

Международные отношения. По отношению к Украине вероятны не совсем честные и справедливые решения. И это будет мешать нашему продвижению вперед и переходу на новый уровень межгосударственных отношений.



Овен 21.03–20.04



Работа. Вы ощущаете просто какую-то зависимость от своей деятельности, готовы трудиться без выходных и почти круглосуточно. Вот просто тянет на рабочее место! Постарайтесь дозировать нагрузки и хоть немного переключаться на отдых.

Деньги. Достаток в этом месяце вполне вас удовлетворит: хватит и на обновки, и на подарки, и на путешествия, и на бурные праздники с друзьями, и на щедрые застолья с родственниками. Еще и останется что-то в запасе.

Личная жизнь. Встречи с новыми людьми грозят перерасти в нечто боль-

шее, чем приятельские отношения. Особенно это актуально для не обремененных браком. Можете рассчитывать на взаимность и яркие впечатления.

Телец 21.04–20.05



Работа. Наверное, вам придется научиться чему-то новому или совершенствовать свои рабочие навыки буквально до автоматизма. В любом случае готовьтесь открыть свой разум для свежих идей, знаний и умений.

Деньги. Сейчас вы становитесь просто везунчиком – деньги к вам буквально прилипают, чем бы вы ни

занимались. Открывается коридор удачных стечений обстоятельств, где каждый шаг приносит новые купюры.

Личная жизнь. Какими бы ни были отношения, сейчас захочется покоя и одиночества. Побудьте наедине с собой, насладитесь упоительной тишиной.

Близнецы 21.05–21.06



Работа. Здесь все спокойно и размеренно – вы себе наметили определенный график, вошли в ритм и трудитесь всем на радость, получая заслуженное вознаграждение. Нагрузок много не будет, зато удовольствия – выше крыши.

Деньги. Уверенный финансовый поток в этом месяце затмит все. Вам могут поступить средства от продажи чего-то ненужного, или вы получите шикарные заказы от клиентов либо материальную благодарность от начальства.

Личная жизнь. Если ваши отношения далеки от идеальных, то сейчас самое время превратить их в более совершенные. Есть шанс поучаствовать в обряде обручения, крещения, свадьбы и в прочих традиционных ритуалах.

Рак 22.06–22.07



Работа. Вас сейчас вполне удовлетворяет сфера деятельности – и интерес есть, и график устраивает, и степень самореализации. И даже, как ни странно, количество денег, которое платят за ваши труды.

Деньги. Есть надежда на то, что в скором будущем благосостояние ожидает небывалый подъем. Не исключено, что новый работодатель переманит к себе или появится перспективный проект на нынешней работе.

Личная жизнь. Близкие люди готовы вам весьма значительный подарок, который станет самым настоящим сюрпризом. И вовсе не обязательно тут же отвечать им – на ту же сумму и в тех же объемах.

Лев 23.07–23.08



Работа. Похоже, что руководство, партнеры и клиенты вдруг решат вас красиво отблагодарить и награждать за труды. Это будут очень существенные подарки, а не дипломы в красивых рамочках.

Деньги. Как бы вам ни хотелось быстренько спустить запасы на праздники и подарки, лучше все как следует взвесить и предусмотреть. Перед тем как швыряться деньгами, трижды подумайте – а надо ли это вам?

Личная жизнь. Вокруг так и будут роиться всяческие представители противоположного пола, соблазняя на излишества. Выбирайте развлечение по душе, впрочем, не рассчитывая на длительные и глубокие отношения.

Дева 24.08–22.09



Работа. Радость и удовлетворение, которое вы получаете на рабочем месте, вдохновят на производственные подвиги. И пусть будет аврал и завал, все равно справитесь. Еще и как следует повеселитесь.

Деньги. Сейчас подходит время для рискованных действий, так что попробуйте заработать не совсем обычным способом, где понадобятся вся ваша прыть, смекалка и необычный взгляд на привычные вещи.

Личная жизнь. Где-то на горизонте забрезжит возможность открыть свое сердце навстречу новым чувствам или обновить эмоции в прежних отношениях, увидеть что-то очень привлекательное в партнере, проверенном временем и испытаниями.

Весы 23.09–23.10



Работа. В декабре будете ходить на работу, как на праздник, настолько теплая и доброжелательная там атмосфера. Вос-

пользуйтесь этим для того, чтобы познакомиться с коллегами поближе, завязать нужные отношения.

Деньги. Родственные связи помогут улучшить финансовое положение. Это проявится как материальная помощь, подарки или возможность заработать, приняв, например, активное участие в семейном бизнесе.

Личная жизнь. Вполне вероятны трансформации семейного статуса. Что-то заставит вас пересмотреть нынешние отношения, подумать о том, что в них не так, а потом изменить все кардинально.

Скорпион 24.10–22.11



Работа. Хоть голая критика еще никого лучше не сделала, вас острые нелицеприятные слова активизируют. Поэтому декабрь вы посвятите разбору полетов – попросите других прокомментировать свои просчеты и ошибки.

Деньги. Вложениям может потребоваться защита – от собственных лишних трат и посягательств других людей. Найдите средствам достойное место и надежную охрану в виде сейфа, банка или тайника.

Личная жизнь. Выходите на открытый бой с соперниками. Вам придется побороться за любимых, возможно, даже в самом прямом смысле слова, защищая их от посягательств других. Так что прокачивайте мышцы и уверенность в себе.

Стрелец 23.11–21.12



Работа. Сейчас к вам возвращается все то, что вы отдавали работе в этом году. Если трудились самоотверженно, то ждите благодарностей, похвал, грамот и премий, а если тянули день до вечера, то на корпоративе вам будет не интересно.

Деньги. Ваш достаток переходит на совсем новый уровень, средств становится больше, а соответственно, придется и запросы повышать – покупать вещи более дорогие и качественные, которые будут вас радовать и долго служить.

Личная жизнь. Вы уверены в людях, которые находятся рядом. Можете наслаждаться совместным досугом, спокойным и размеренным. Радуйтесь каждому часу, проведенному вместе.

Козерог 22.12–20.01



Работа. Предстоит много суеты, и не всегда по делу. Вас будут тревожить коллеги по незначительным вопросам. Если не научитесь говорить «нет», то ваше время поглотят чужие мелкие проблемы.

Деньги. Доходы растут – и совсем скромные прибыли, и весьма существенные дивиденды. Вы придете к идее, что стоит повысить свой уровень знаний в финансовой сфере.

Личная жизнь. Внимательно относитесь к предложениям, приходящим в этом месяце. Среди них может оказаться и то, самое важное, которое сделает жизнь счастливой и наполненной.

Водолей 21.01–19.02



Работа. Не спешите активно действовать, сейчас ваш девиз: «Спокойствие, только спокойствие!» плюс визуализация ближайших целей и планирование путей их достижения. Соберитесь с мыслями – и вперед!

Деньги. Приходят новые идеи, которые могут принести весьма солидное состояние. Конечно же, это благословенное время наступит не прямо завтра, а с некоторой отсрочкой. Но уже сейчас можно подумать, на что будете тратить средства.

Личная жизнь. Все улучшится, если как следует подумаете, включите холодный расчет и взвесите «за» и «против». Эмоции сейчас только помешают счастью.

Рыбы 20.02–20.03

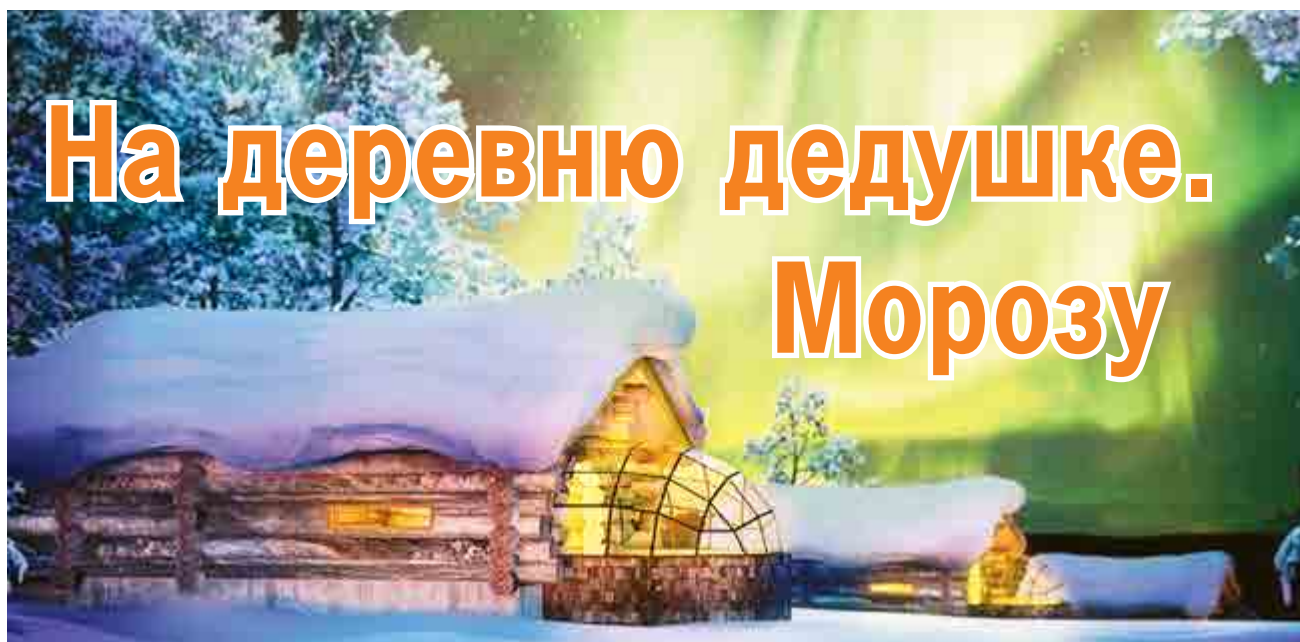


Работа. Держите ситуацию под контролем, не позволяя другим вмешиваться в ход вашей деятельности. У вас получится быстро навести порядок и ускорить все производственные процессы.

Деньги. Вы ощутите, что попали в тупик или финансовую яму. Будете усиленно оттуда выбираться, не замечая, что выход из ситуации лежит на поверхности. Не ищите сложных решений.

Личная жизнь. Вам захочется испытать позитивные эмоции, почувствовать себя моложе. Со всей страстью вы можете броситься в пучину новых отношений, не представляя ясно, куда они приведут.

По картам таро составила
Ольга СОЛОМКА, психолог ■



Я знаю твой адрес: Лапландия, Северный полярный круг, бла-бла... И могу отправить письмо. Лишь бы ты прочитал... Нет, я не собираюсь клянчить у тебя подарки, Дед Мороз! Мне ни к чему модный гаджет или дорогие духи. Тур на острова тоже не нужен. Хотя вру, вообще не помешал бы! Но не критично. В крайнем случае сыпану себе в ванну голубой соли и вкручу лампочку поярче...

Мне нужно от тебя кое-что другое. Не муж – он имеется. Хотя некоторые на моем месте, возможно, и хотели бы обменять такого супруга, недавно справившего 50-летний юбилей, на двух по 25, я не согласилась бы. Проверенный временем и испытаниями спутник жизни устраивает меня более чем. Хотя мог бы быть поромантичнее... А то цветы в последний раз дарил... никогда. Я имею в виду без повода, а просто так... Но не в цветах счастье! Главное, чтоб человек хороший был! А он у меня хороший... Так что не обращай внимания, Дед Мороз!

Дети у меня тоже прекрасные. И работа не скучная. И хобби есть! А в прошлом месяце мне даже удалось его монетизировать! Представляешь, я до сих пор пребываю в изумлении, что кому-то мое самопальное монисто из металлизированных бусин с эффектом золотого песка понравилось настолько, что он (вернее, она) выложил за него кругленькую сумму!

Короче, дорогой Дед Мороз, у меня все есть и ничего не нужно. Ну, что-то там по мелочи, конечно, пригодилось

бы, но ты не переживай – я сама справлюсь. Однако есть кое-что, чего в моей жизни категорически не хватает, и это не просто расстраивает – печалит, угнетает, а местами даже подкашивает. Ты уже догадался, да?

Это – чудо. Нет, не то пошлое волшебство, которое часто эксплуатируют в романтических комедиях – телефонный звонок из прошлого, способный изменить будущее, или трамвайный билетик с наспех нацарапанным мейлом, забытый между страницами библиотечной книги, которая, конечно же, попадет в нужные руки, чтобы мелодичный «блынк», сигнализирующий о получении электронного письма, бесповоротно изменил судьбу... Я имею в виду обыкновенное чудо. Ну, вот возьмем, к примеру, снег. Вот что ему стоит полежать подольше пасторально-белоснежным пухом, прежде чем превратиться в грязное месиво?! Ну, чтоб хоть кто-то успел вытоптать на нем заветное «Я тебя люблю»!

Понимаю, глобальное потепление, сдвиг климатических поясов... Но над снегом-то ты уж точно властен, а Дед Мороз? Или чтоб подходишь, например, к остановке – и тут же подъезжает маршрутка. Нужная. Пустая... И так чтоб потом целый день! Заказчик принимает работу с первого раза, на почте – без очереди и безлактозный кефир в первом же магазине. Это называется «попасть в поток». Чем не чудо?

Или, например, листаешь Фейсбук, а все посты про бездомных котят и щенков тут же обновляются – urd. Мурзик и Шарик нашли себе семью!

Или вот еще, например – изобрел какой-нибудь колумбийский студент способ, как избавить Мировой океан от мусорного острова, и его ноу-хау вот тут же, не откладывая в долгий ящик, внедряют в жизнь! Рыбы облегченно вздыхают в чистой воде... Ну, то есть рыбы вздыхать не могут, конечно, но ты меня понял, да? Или, к примеру, детская площадка во дворе, которую начали строить. Вот хорошо бы случилось такое чудо, чтоб ни прорабу, ни сторожу не понадобилось ни кирпичика, ни дощечки, ни баночки с краской! Как думаешь, это в твоих силах, Дед Мороз? Или я прошу невозможного? Нет, ты всегда рассчитывай на мою помощь! Вот, кстати, в уходящем году я пристроила двух котят в хорошие руки...

Не знаю, как отправлю тебе это письмо. Может, сделаю самолетик и выпущу его с крыши своей девятиэтажки. А может, положу под подушку и старательно удивлюсь, не обнаружив его поутру... Как вариант – запечатаю письмо в конверт, написав на нем «Деду Морозу», и брошу в почтовый ящик без обратного адреса. Письмо все равно до тебя дойдет! О, уже дошло! Иначе отчего за окном вдруг стало белым-бело от свежевыпавшего снега? И кто-то внизу топчется, выводя на белоснежном покрывале заветное признание в любви. Кажется, я узнаю «почерк»... И зеленую шапку. Я сама ее купила на прошлой неделе и упаковала в коробочку с надписью «Лучшему мужу в мире».

Александра МИЛОВАНОВА ■

Мамина аптечка 36,6



Школярам з 6-ти років
при застудних захворюваннях



ТОЧНЕ ДОЗУВАННЯ
за вагою дитини

Малюкам з перших місяців
від жару та болу

У **2** РАЗИ
СИЛЬНІШЕ¹



ПОЧУВАТИ
СЕБЕ КРАЩЕ
ВДЕНЬ

СПАТИ
СПОКІЙНІШЕ
ВНОЧІ

ДОЗВОЛЯЄ
ВІДЧУТИ СИЛУ
МЕНТОЛУ² ВЖЕ
ЗА 15 СЕКУНД³

ПРОТИ СИМПТОМІВ
ГРИПУ ТА ЗАСТУДИ

Інформація для медичних та фармацевтичних працівників, а також для розповсюдження в рамках спеціалізованих заходів з медичної тематики.

¹ Мається на увазі, що Терафлю Екстра зі смаком лимона містить у 2 рази більше наїррації жовку (КСН) мн, ніж Терафлю від грипу та застуди зі смаком лимона (325 мг). ² Мається на увазі органолептичне відчуття після вживання цього лікарського засобу. ³ З моменту вживання цього лікарського засобу. Сенсорне дослідження ГСК, ВН02968/ВН02988, 2017. Терафлю Екстра зі смаком лимона, порошок для орального розливу, Р.П. МОЗ України № UA/5797/01/01, від 19.08.2016; Колдрекс Ментол Актив, порошок для орального розливу, Р.П. МОЗ України № UA/13674/01/01, від 16.06.2014. Імпортер та уповноважена організація в Україні: ТОВ «Глобал Селікшн Хелс Кар Україна ТОВ», Україна. Адреса: 02152, м. Київ, проспект Павла Тиньков, 1-В. Тел.: (044) 585-51-85, e-mail: oax@0065@gsk.com. Торгові марки належать або використовуються за ліцензією групою компаній GSK. ©2018 група компаній GSK або її підрозділ. Інформаційний матеріал МСН/КВ/СНОТ/0014/18. Дата виготовлення матеріалу: серпень 2018 р.