

МИСТЕР БЛИСТЕР



№2 • февраль 2019

Клиенты, посетители? Нет – гости!



ФАРМБИЗНЕС

Как вырастить команду

МИР МЕДИЦИНЫ

Для тех, кто без шапки

ПРОФИЛАКТИКА

Сила благодарности

Катя Павлюченко:
«Я дуже фартова!»

Еспумізан®

симетикон 40 мг, капсули



Коли живіт вам дує,
Еспумізан® рятує!

Реклама безрецептурного лікарського засобу. Діюча речовина – симетикон. Перед прийомом ознайомтесь з інструкцією для медичного застосування Еспумізан® від 18.12.15 № 880 та проконсультуйтеся з лікарем.
Показання. Симптоматичне лікування при скаргах з боку травного тракту, спричинених підвищеним накопиченням газів, наприклад, при метеоризмі.
Протипоказання. Підвищена чутливість до діючої речовини симетикону, метилпарабену (Е 218), жовтий захід 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.П. МОЗ України № UA/0152/02/01.
Виробник: БЕРЛІН-ХЕМІ АГ, Глінікер Вер 125, 12489 Берлін, Німеччина.
Адреса Представництва «Берлін Хемі/А. Менаріні Україна ГмбХ» в Україні – м. Київ, вул. Березняківська, 29. тел.: +38 (044) 494-33-88, факс: +38 (044) 494-33-89.
UA-Esp-12-2017-V1-press від 14.11.2017



**BERLIN-CHEMIE
MENARINI**

САМОЛІКУВАННЯ МОЖЕ БУТИ
ШКІДЛИВИМ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

МИСТЕР БЛИСТЕР

популярный и полезный журнал для аптек
№2 (180) 2019

Издается с 2001 года

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

Соучредители

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

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 22.01.2019

Подписано в печать 25.01.2019

Тираж 13 000 экз.

© Мистер Блистер, 2019

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

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

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

ФАРМБИЗНЕС

новини	2
компании и рынки. Группа «ТАС» купила сеть аптек «КОСМО» . . .	3
школа менеджмента. Как вырастить команду	5
клиент аптеки. Услуга «новое лекарство»	7

ПРАКТИКА

моя аптека. «Ласкава»: клиентов нет, есть – гости	8
стратегия. Все на распродажу!	11
социальный ракурс. Сказочный бал принцесс	14
запас прочности. Светя другим, сгораю сам.	16
зарубежные аптеки. Семь футов под Килем	18
перспектива. Прием лекарств по коду ДНК	20

МИР МЕДИЦИНЫ

как дважды два. Для тех, кто без шапки	22
узелок на память. Самая распространенная проблема рук	24
плюс и минус. Фруктоза вместо сахара	25
технологии. Безграничные возможности мельчайших частиц	26
правила безопасности. Осторожно – экспресс-красота!	28
энергетичний обмін. Харчування за Місяцем: лютий 2019 року.	30

ПРОФИЛАКТИКА

внутренний мир. Минимализм – искусство простоты.	32
страна детства. Сила благодарности	34
есть способ! Человек, который придумал Google	36
время для себя. Биоидентичные гормоны в «креме Азазелло»	38

НА ДОСУГЕ

радимо прочитати. Книжкове асорті	40
про зірок. Катя Павлюченко: «Я дуже фартова!»	41
ты и я. Прелесь домашнего видео	44
тайны судьбы. Тароскоп для Украины и ее жителей	46
легкий взгляд. Нырнуть без страховки	48



Реклама лікарського засобу.

Допоможе штучний інтелект

Дослідники з Королівського коледжу Лондона і фармкомпанії Bayer Pharmaceuticals стали партнерами у вивченні можливостей застосування штучного інтелекту для прискорення пошуку нових препаратів для лікування хвороб серця, повідомляє PharmaTimes. Під час співпраці планується розробити інструменти машинного аналізу тривимірних зображень серця разом з генетичною інформацією, що має стати частиною нового підходу до створення лікарських засобів. Саме в 2018 році різні фармкомпанії взяли на озброєння ідею застосування штучного інтелекту, щоб відкрити еру швидшого і економічно ефективного пошуку нових препаратів. Партнери будуть використовувати дані біобанку Великої Британії – загальнонаціонального ресурсу даних у галузі охорони здоров'я, що зберігає інформацію про 500 тис. осіб. Ці дані дають змогу вивчати сигнальні шляхи розвитку хвороб серця, що може допомогти в пошуку нових мішеней для дії лікарських препаратів.

Необхідно стандартизувати підходи

Порушення в пілотному проекті урядової програми «Доступні ліки» під час його впровадження на місцях виявив Антимонопольний комітет України. Про це повідомляє РБК-Україна з посиланням на прес-службу АМКУ. Зокрема, йдеться про численні порушення законодавства про захист економічної конкуренції органами місцевого самоврядування та місцевої влади. «Порушення полягали в наданні преференції комунальним аптечним установам порівняно з іншими», – відзначили в АМКУ. У комітеті пояснюють, що така ситуація виникла через відсутність стандартних, однакових по всій території України підходів щодо внесення в договори способів відшкодування витрат за ліки. Не вказані також суми договору між розпорядниками бюджетних коштів та аптеками, через що не відображено реальний стан про фактичний обсяг відпущених ліків. У зв'язку з цим АМКУ дав обов'язкові для розгляду рекомендації Міністерству охорони здоров'я України, Міністерству фінансів України та Державній казначейській службі України. Ці органи повинні впровадити єдиний алгоритм розподілу сум бюджетних коштів, виділених на компенсацію витрат на лікарські засоби, вартість яких повністю або частково відшкодовується. Новий алгоритм має усунути порушення в наданні переваг на участь у програмі «Доступні ліки» певним аптекам. Також вищевказані органи повинні встановити імперативні норми, що в договорі сума відшкодування буде рівнозначною сумі за фактично реалізовані лікарські засоби за пільговими рецептами або безоплатно.

АМКУ рекомендує

Антимонопольний комітет України (АМКУ) рекомендує МОЗ поширити референтне ціноутворення на всі препарати, що входять до Національного переліку основних лікарських засобів. Як повідомила на своїй сторінці у Facebook державний уповноважений АМКУ Світлана Панаїотіді, рекомендації надані для розвитку конкуренції на ринку лікарських засобів, що включені до Нацпереліку і закуповуються за кошти державного і/або місцевих бюджетів. АМКУ також рекомендував МОЗ запровадити електронні реєстри пацієнтів за напрямками захворювань, які лікуються за кошти державного та/або місцевих бюджетів. Панаїотіді також повідомила, що співробітники АМКУ обговорили з керівництвом МОЗ плани врегулювання питання біоеквівалентності лікарських засобів.

Медичний та комерційний успіх

Успішні продажі нового антибіотика Arikause, який був схвалений FDA у вересні 2018 року, стали запорукою зростання акцій його виробника – американської біотехнологічної компанії Insmed Incorporated на 65,85% за тиждень. Нові антибіотики дуже затребувані у світі, оскільки багато патогенів виробили стійкість до популярних антибактеріальних препаратів різних типів. У той же час, нові ефективні антибіотики виходять на ринок рідко, бо їх розробка потребує значних зусиль і фінансових коштів. Insmed створила Arikause – антибіотик широкого спектра дії, здатний боротися зі штамми, резистентними до цефалоспоринів. Перш за все Arikause націлений на поширені смертельно небезпечні інфекції легень – і це підвищує попит на нього. У четвертому кварталі минулого року компанія продала новий антибіотик на суму 9,2 млн доларів. Це небагато порівняно з ліками-блокбастерами, які мають річні продажі понад мільярд доларів США. Проте позитивним сигналом є те, що лікарі охоче виписують рецепти на новий антибіотик: понад 500 пацієнтів розпочали лікування легеневої інфекції препаратом Arikause. Близько 600 лікарів у США виписали хоча б один рецепт на Arikause до кінця 2018-го, незважаючи на те, що препарат став доступний лише в останні місяці року.

Группа «ТАС» купила сеть аптек «КОСМО»

Достигнута договоренность о приобретении бизнес-группой «ТАС» аптечного бизнеса торговой сети «КОСМО». Ожидается, что сделка будет завершена в первом квартале 2019 года после получения разрешения Антимонопольного комитета Украины. Это увеличит присутствие «ТАС» на фармацевтическом рынке столицы, а также даст возможность распространения наиболее передовых и результативных технологий розничной торговли и маркетинга на всю сеть аптек этой компании.

Значительное расширение

Сегодня ТАС – это сеть из 117 современных европейских аптек, которые работают в формате мини-фарма-маркетов (71 аптека расположена в Киеве). Стратегия их деятельности сфокусирована в основном на профилактике заболеваний: здесь активно популяризируют органическую и натуральную лечебную косметику, здоровое питание, а также проводят образовательные мероприятия.

Аптечная сеть ТАС является инновационной компанией, которая успешно внедряет новые программы CRM-систем для улучшения взаимодействия с потребителями услуг, работает над расширением ассортимента продукции и уверенно усиливает свои позиции в офлайне, чтобы становиться еще ближе к своим клиентам и максимально удовлетворять их запросы.

В первоочередных планах компании – значительное расширение сети аптек и усовершенствование механизмов ее работы. Так, руководство «ТАС» провело переговоры о приобретении аптек, принадлежащих двум известным участникам отечественного фармацевтического рынка.

Вместе с лучшими IT-технологиями

Планируется, что в феврале 2019 года сеть «ТАС» будет насчитывать 153 аптеки в Украине. В рамках реализации этих начинаний уже практически произошло приобретение 26 аптек компании «КОСМО» в Киеве и Киевской области.

– Мы рады объявить об очередном расширении сети аптек ТАС, –

подчеркнул генеральный директор сети Валерий Гудзенко. – Особенностью этой покупки является то, что нам удалось вместе с сетью аптек приобрести кадры и технологии, которые обеспечили «КОСМО» лучший в отрасли рост эффективности торговых точек. Мы оптимистично смотрим на перспективы распространения этого опыта и новых IT-технологий на всю сеть аптек ТАС и настроены на наращивание объемов фармацевтического бизнеса группы «ТАС» в будущем. Как клиентоориентированная компания мы будем расти не только количественно, но и качественно, предлагая наивысшие стандарты работы.

Для закрепления в ТОП-20

Анализируя тенденции развития фармацевтического рынка Украины, Валерий Гудзенко выделил три основных тренда, сопровождающих его активный рост: консолидация сетей, внедрение новых форматов работы аптек и автоматизация бизнес-процессов с учетом современных IT-технологий.

– Способность группы «ТАС» увидеть и оценить то, как важно для розничных продаж использовать лучшие технологии на рынке, послужила основным драйвером нашего решения

В сети аптек ТАС используют современные технологии реализации товара и коммуникации с клиентами. Так, процесс продаж централизован и автоматизирован с использованием математического анализа.



продать аптечный бизнес, – сказал генеральный директор «КОСМО» Георгий Шейко. – Мы же сфокусируемся на дальнейшем развитии сети магазинов как лучшего места для покупок для наших клиентов.

Приобретение аптек позволит увеличить долю группы «ТАС» на фармацевтическом рынке Украины, усилить эффективность ее работы и закрепиться в ТОП-20 аптечных сетей страны. Для внедрения нового программного продукта в объединенной сети приглашен Андрей Диденко, который имеет успешный опыт использования современных IT-технологий в аптеках «КОСМО». Нынешний генеральный директор сети «ТАС» Валерий Гудзенко возглавит наблюдательный совет компании.

Подготовлено по материалам, предоставленным бизнес-группой «ТАС» ■



Лікарські засоби можна маркувати українською

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ) відтермінувало набуття чинності наказу № 914, яким передбачено запровадження маркування лікарських засобів за стандартами SI (латиницею), вони залишаться в обігу із раніше затвердженим маркуванням, повідомила прес-служба Міністерства охорони здоров'я. У відомстві зазначили, що державною мовою в Україні є українська, тому природно, що позначення одиниць виміру медикаментів та їхніх складових вказані українською мовою. «МОЗ вважає, що зміна мови написання міжнародних позначень одиниць вимірювання при маркуванні лікарських засобів, зокрема дозування, недоцільна і може стати незрозумілою для пацієнтів», – підкреслили в МОЗ України. У відомстві акцентують, що позиція МОЗ не суперечить євроінтеграційному напрямку, зокрема положенням статті 58 Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. «Міністерство економічного розвитку і торгівлі не є уповноваженим органом у сфері регулювання обігу ліків. Зараз тривають переговори з метою вивести лікарські засоби зі сфери дії наказу МЕРТ №914», – наголосили в МОЗ.

Вода проти загострень циститу

Скоротити частоту рецидивів циститу у жінок допоможе правильний режим вживання води. Це довів експеримент, проведений британськими вченими, за участю 140 жінок у менопаузі. У них періодично дiагностували загострення циститу (більше трьох епізодів на рік). Спочатку всі жінки пили менш як 1,5 літра рідини на день. Під час дослідження приблизно половина з них довели цей обсяг до 1,5 літра, а інші не змінювали звичний режим. Період спостереження за учасницями експерименту становив рік. З'ясувалося: збільшення споживаного обсягу води дозволило скоротити кількість загострень циститу (показник впав з 3,2 епізоду до 1,7 епізоду за рік). Як результат жінки стали рідше застосовувати антибіотики. А це знижує ризик розвитку стійких бактеріальних інфекцій.

Перспективний антибіотик

Учені по всьому світу прагнуть знайти нові антибіотики проти резистентних мікроорганізмів. Важливим кроком на цьому шляху стало виявлення в 2015 році антибіотика теїксобактину у ґрунтовій бактерії. А нещодавно співробітники Університету Лінкольна (Великобританія), змінюючи послідовності амінокислот, синтезували штаб теїксобактину, ефективний у лікуванні важких інфекційних захворювань, що було підтверджено на мишах. Так, він знищує метицилінрезистентний золотавий стафілокок та *Mycobacterium tuberculosis* (збудника туберкульозу) і практично всі патогенні мікроорганізми, бо впливає у їхніх клітинах на молекулярний комплекс, який практично не змінюється. Тому на сьогодні немає бактеріальної інфекції, що мала б стійкість проти теїксобактину. Дослідники з Сингапурського науково-дослідного офтальмологічного інституту довели, що нова синтетична версія теїксобактину успішно додає у лабораторних тварин бактеріальний кератит (запалення рогівки ока), який не піддається іншим антибіотикам.

Ліки від хвороби Стивена Хокінга

Бічний аміотрофічний склероз (БАС), або хвороба Лу-Геріга – нейродегенеративне захворювання, відоме широкому загалу не через свою поширеність або невилковність, а «завдяки» знаменитим пацієнтам: крім спортсмена Генрі Лу-Геріга на нього страждав астронавт Стивен Хокінг, з ним досі бореться композитор Едді Бос. Патогенез БАС до кінця не вивчений, наявні методи лікування лише ненадовго уповільнюють прогресування цього захворювання, а пошуки нових молекул поки не принесли стабільних результатів. І ось біологи з Університету Альберти (Канада) виявили, що одна речовина, яка вже застосовується в медицині, може значно уповільнити прогресування бокового аміотрофічного склерозу. Йдеться про телбівудин – противірусний засіб, який застосовують для терапії гепатиту В. Канадські фахівці показали in silicio (на комп'ютерних моделях), що цей лікарський засіб впливає на дефектний протеїн SOD1 (супероксиддисмутаза-1). Такий білок виявляють у 20% пацієнтів з БАС, а небезпечний він тим, то пошкоджує моторні нейрони. Телбівудин може значно знизити токсичні властивості SOD1, покращивши стан моторних нейронів і рухові функції хворих. Результати цієї роботи можуть стати базою для революційних змін у терапії пацієнтів, які страждають на БАС, продовжуючи їхнє життя і покращуючи його якість. Оптимізму додає те, що препарат пройшов відповідні випробування і безпечний для пацієнтів, отже, більш ніж ймовірно, що його швидше схвалять для нових показань. Поки що його нові можливості перевіряють на тваринах.

Как вырастить команду?

Точкой отсчета в рождении любой команды является объединение группы людей. Они приступают к работе, но поначалу не могут похвастаться высокой производительностью, поскольку собрать команду и создать ее – не одно и то же. Процесс превращения группы в команду требует времени и подчиняется закономерностям, которые еще в 1965 году сформулировал Брюс Такман, профессор психологии образования Национального Университета Огайо (США).

Четыре стадии

На первой, формирующей стадии (англ. forming) члены команды знакомятся, усваивают правила работы, решают организационные задачи, изучают проблемы и цели. Они стремятся произвести хорошее впечатление, поэтому избегают разногласий и уходят от конфликтов. В коллективе царит позитивная атмосфера, и все чувствуют себя комфортно. По мере того как сотрудники накапливают информацию и впечатления о коллегах, их чертах характера, методах работы, стилях общения, они все чаще начинают высказывать собственное мнение и «проявлять характер», что порождает споры.

Это свидетельствует о начале второй, конфликтной, или штормовой стадии (англ. storming). Кто-то начинает бороться за лидерство, а кто-то, напротив, уклоняется от ответственности. Раздоры возникают по разным причинам, но чаще всего носят межличностный характер. Людей откровенно бесят индивидуальные особенности коллег, и они не скрывают этого. Энтузиазм сменяется раздражением, подозрениями и беспокоемством. Мотивация членов команды ухудшается, а продуктивность их работы стремится к нулю. Этот этап может стать разрушительным, если группе не удастся пройти его до конца.

Если же разногласия успешно разрешаются, команда переходит к третьей, нормирующей стадии (англ. norming). Ее участники учатся уживаться с коллегами, распределение ролей в группе закрепляется, а на смену конку-

ренции приходит дух сотрудничества. Продуктивность начинает расти. В группе появляются «дипломаты» или «миротворцы», которые гасят споры.

Говорить о начале четвертой, результативной стадии (англ. performing) можно тогда, когда члены команды начинают дискутировать вместо того, чтобы ругаться. Теперь они знают, что ни один спор не станет причиной конфликта, поскольку любой член команды будет выражать свое мнение приемлемыми средствами.

К этому времени все рабочие процессы отлажены, роли и обязанности распределены, правила установлены и скорректированы под нужды команды. Все ее участники открыты для взаимодействия, мотивированы и компетентны. Они быстро и слаженно принимают решения и демонстрируют высокую производительность.

Роль менеджера

Чтобы выйти на максимум производительности, любая группа неизбежно должна пройти через четыре стадии развития, выделенные Такманом, а

Наибольшую отдачу командообразующие мероприятия (тренинги, корпоративы, совместные поездки) дадут на четвертой стадии.

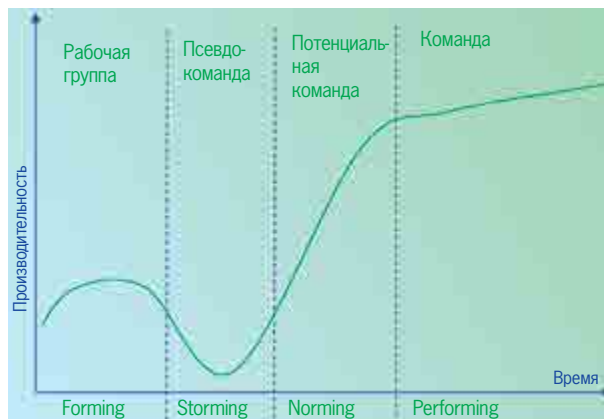
главная задача менеджера – ускорить этот процесс. Самая большая нагрузка ложится на него на первом этапе. Именно руководитель в самом начале должен задать группе правила игры, объяснить стоящие перед ней задачи, а также дать четкий механизм решения проблем, т.е. составить алгоритм действий.

На подходе к штормовой стадии менеджеру придется работать не только с командой в целом, но и с каждым ее участником индивидуально. Он должен оперативно решать (но не пресекать и не замораживать) конфликты, чтобы не допускать кризисов. На этом этапе важно следить за выполнением установленных правил и договоренностей, а также наказывать нарушителей.

Когда конфликты утихают, менеджер может дать больше независимости, делегировать определенные полномочия отдельным участникам команды. Здесь важно чаще вовлекать людей в принятие решений, принимать их идеи и предложения.

Со временем руководитель замечает, что группа все меньше нуждается в контроле. Это свидетельствует о переходе к четвертой стадии ее развития. Постоянный мониторинг он может заменить редкими точечными проверками, а принятие решений доверить команде. В то же время именно на результативной стадии ему следует внедрить различные улучшения работы команды.

Ольга ОНИСЬКО



Новий стиль відомого бренда!

Понад три роки тому в українських аптеках з'явилося нове рішення для хворого горла – Фортеза (SCHONEN). Відгоді спреї та розчин для горла та ротової порожнини завоювали як прихильність лікарів, так і популярність серед клієнтів аптек. І це не дивно, адже Фортеза (бензидаміну гідрохлорид) можна застосовувати при болю в горлі та ротовій порожнині різного походження – як інфекційного (віруси або бактерії), так і будь-якого іншого. Якою би причиною не були зумовлені біль та першіння у горлі, порушення ковтання, захриплість голосу, Фортеза сприяє зменшенню цих симптомів. Засоби лінійки Фортеза стали справжніми бестселерами у своїх категоріях ще й тому, що вони мають особливий приємний м'ятний смак, що полегшує завдання з лікування хворого горла у дітей. А тепер зустрічайте препарати Фортеза в оновлених упаковках! Уже протягом лютого на аптечних полицях ви зможете побачити новий стиль відомого бренда.



Реклама лікарського засобу. Р.П. №UA/13797/01/01 від 26.01.2015; №UA/13797/02/01 від 26.01.2015. DMUa.Fort.19.01.01

Для хворих на гемофілію

Єврокомісія схвалила препарат Jivi (раніше відомий як BAU94-9027) компанії Bayer для лікування і профілактики кровотеч у пацієнтів з гемофілією А віком від 12 років. Jivi заміщає недостатню кількість або відсутність фактора VIII у таких пацієнтів. Препарат схвалений на підставі результатів клінічного дослідження PROTECT VIII, яке показало, що високого рівня захисту від кровотеч було досягнуто у 74% учасників дослідження, які отримували Jivi раз на тиждень, і у 100% учасників, які отримували препарат раз у 5 днів. Фахівці стверджують, що частота інфузій фактора згортання крові – це основна проблема для пацієнтів з гемофілією А в плані профілактики кровотеч. Раніше Jivi був схвалений у США і Японії. Це третій препарат для лікування гемофілії А у портфелі компанії Bayer.

З міопією треба щось робити

Компанія Johnson & Johnson Vision уклала угоду про співпрацю в галузі вивчення способів лікування короткозорості з Сингапурським інститутом очних досліджень. Основна мета цього трирічного партнерства – розробка інструментів виявлення пацієнтів з ризиком розвитку міопії високого ступеня, а також пошук засобів профілактики захворювання, прогресування його



розвитку і методів терапії. Для Східної Азії і Сингапуру проблема короткозорості особливо гостра: захворюваність на міопію серед молоді становить у регіоні 80–97%. У Сингапурі 75% тінейджерів носять окуляри, частка пацієнтів з міопією серед дітей і підлітків віком від 6 до 18 років останнім часом збільшилася від 10 до 80%.

Рекорд FDA

Знаменним став 2018 рік для Управління з контролю за продуктами і ліками США (FDA): регулятор допустив на ринок країни 59 нових препаратів, зокрема 19 – перших у своєму класі, 34 нові препарати від рідкісних захворювань і 7 біосімілярів. 59 затверджень новинок у 2018 році – найбільша кількість позитивних відповідей агентства виробникам ліків за останнє десятиліття. Для порівняння: у 2017 році було схвалено 46 препаратів, в 2016 році – лише 22.

Зупинити туберкульоз

Організація «Лікарі без кордонів» закупила і доставила в Донецьку обласну клінічну туберкульозну лікарню 200 тис. протитуберкульозних препаратів українського виробництва. Це пов'язано з тим, що за статистикою в Донецькій області ще до початку окупації Російською Федерацією реєструвалися найвищі показники захворюваності на туберкульоз серед усіх регіонів України, і зараз ситуація ще погіршилася. Мета акції «Лікарі без кордонів» – взяти участь у стримуванні епідемії туберкульозу, щоб вона не охопила весь схід України.

Лікарняні онлайн

Уряд ухвалив постанову «Про створення електронного реєстру листків непрацездатності». Це буде система накопичення, зберігання і використання інформації про видані, подовжені й враховані листки непрацездатності з використанням інфраструктури «Реєстру застрахованих осіб Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування». Кабмін також поставив завдання центральним органам виконавчої влади спільно з Фондом соціального страхування України розробити і подати до 1 лютого 2019 року на розгляд проект положення про «Електронний реєстр листків непрацездатності» і забезпечити технічні можливості для його функціонування.

Услуга «НОВОЕ ЛЕКАРСТВО»

Национальная служба здравоохранения Великобритании в октябре 2011 года внедрила сервис для людей, которые впервые получают новый препарат для длительного лечения хронического заболевания. Это услуга под названием New Medicine Service, направленная на поддержание приверженности лечению. Сегодня, спустя 7 лет после ее запуска, более 90% общественных аптек в Англии включили этот сервис в перечень своих базовых бесплатных услуг.

Суть New Medicine Service

Назначение нового препарата на длительное время вызывает немало проблем. Пациенты не всегда понимают рекомендации врача, путаются в дозировках, не могут запомнить режим приема. Особенно сложно пожилым людям, которые, как правило, принимают много лекарств. Им нужно «вписать» новый препарат в привычную схему лечения с учетом лекарственных взаимодействий. Все это часто оказывается непосильной задачей, в результате пациенты отказываются от лечения или принимают препарат неправильно. Именно для них в аптеках Великобритании существует услуга New Medicine Service, в рамках которой они могут получить серию дополнительных бесплатных консультаций у фармацевта.

Как это работает?

Сервис направлен на конкретные группы пациентов. Воспользоваться им могут люди, которым врач впервые выписал препарат для лечения бронхиальной астмы, хронической обструктивной болезни легких (ХОБЛ), сахарного диабета второго типа, артериальной гипертензии, а также антикоагулянты. Приходя в аптеку с рецептом,

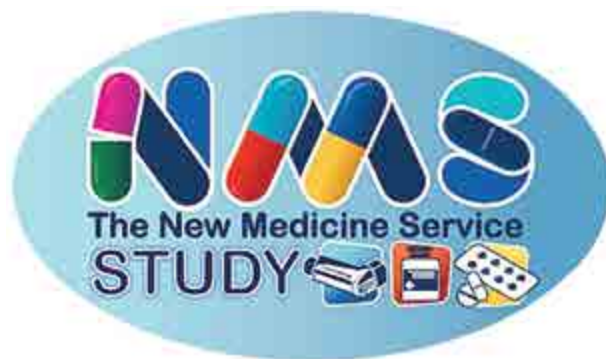
Учитывая эффективность программы New Medicine Service, Национальная служба здравоохранения Великобритании рассматривает возможность участия в ней людей, страдающих болезнью Альцгеймера, психическими расстройствами и глаукомой.

клиент имеет право запросить дополнительную консультацию фармацевта, который, проанализировав список препаратов, которые принимает человек, поможет составить новую схему лечения. В ходе беседы, проходящей конфиденциально в отдельном помещении, пациент может задать фармацевту все интересующие его вопросы.

Программа New Medicine Service предполагает, что фармацевт не только консультирует клиента перед началом лечения, но и некоторое время отслеживает безопасность и эффективность терапии. Через 7–14 дней и 14–21 день он проводит повторные беседы (лично или по телефону), отвечая на вопросы, которые возникли у пациента. Главная же задача фармацевта – узнать, насколько регулярно человек принимает лекарство и что именно мешает ему выполнять рекомендации врача. Он вполне способен помочь, если возникают некоторые побочные эффекты.

Эффективность доказана

Спустя пять лет после запуска программы Департамент здравоохранения Великобритании поручил исследователям из Ноттингемского университета оценить ее клинические и экономические результаты. Выводы ученых были положительными, что дало основание продлить действие программы. В частности, рандомизированное контролируемое исследование с участием 504 пациентов (251 получали услугу «Новое лекарство», а 253 – нет) показало, что через 10 недель после консультации фармацевта в рамках New Medicine Service пациенты были более склонны



принимать лекарства (или обращаться за помощью к врачу) по сравнению с теми, кто получил традиционное обслуживание в аптеке. В среднем программа повысила приверженность пациентов лечению на 10% в сравнении с обычной аптечной практикой. Хотя такой результат может показаться не слишком внушительным, он способен значительно улучшить качество жизни. Например, для пациентов, начавших принимать пиоглитазон для лечения сахарного диабета второго типа, увеличение приверженности терапии на 10% связано с уменьшением риска развития вызываемых диабетом осложнений на 4%.

Кроме того, в Национальной службе здравоохранения надеются, что программа New Medicine Service даст некоторые дополнительные преимущества, например, уменьшит частоту госпитализации, связанной с побочными эффектами лекарственных препаратов, а также позволит сотрудникам аптек собирать больше информации о нежелательных реакциях на лекарства, способствуя тем самым улучшению фармнадзора.

Лина СПИР ■

«Ласкава»: КЛИЕНТОВ НЕТ, ЕСТЬ – ГОСТИ

Что замечает посетитель в аптеках этой сети сразу и безусловно? Европейский дизайн, непохожесть на другие аптеки и в вывеске, и в оформлении торгового зала, и даже в нестандартности корпоративных аптечных цветов. Владельцы же сети считают одним из главных своих конкурентных преимуществ отпi-канальность. Что в это понятие вкладывают ее создатели и вдохновители, нам рассказал Андрей Хорошун, директор по маркетингу аптечной сети «Ласкава».

– Андрей Дмитриевич, я правильно понимаю, что за нежным именем скрывается довольно целеустремленная и динамичная сеть?

Вы очень тонко подметили наши особенности. Идея создать аптечную сеть, непохожую на все существующие на рынке, родилась в 2016 году, поэтому датой рождения аптеки «Ласкава» можно считать ноябрь того года. От общего концепта, в котором были определены позиционирование, дифференциация, целевая аудитория, образ и стиль бренда, а также прочие базовые составляющие имиджа, и до непосредственно открытия первой аптеки прошло чуть более четырех месяцев. После начали работать еще 10 аптек, которые расположены в различных районах Киева, что позволяет стать нашими гостями большому количеству людей, пока только столичных жителей.

– Вы называете гостями клиентов аптеки? Почему?

При выборе концепции новой аптечной сети мы единодушно пришли к пониманию того, что не будем пытаться кому-то что-то продать. Поэтому в нашей сети нет покупателей, есть – гости. И в первую очередь – заботящиеся о своем здоровье и о здоровье своей семьи, стремящиеся к красоте и душевной гармонии, ценящие время и отношение к себе. Сейчас люди имеют доступ к различным источникам информации, возможность сравнивать не только отечественные аптеки, но и зарубежные. Мы исходили из того, что наши гости, выбирая место, где сделать покупку, у нас должны удовлетворить не только рациональный подход (приемлемо по цене и недалеко), но также насладиться комфортом и комплексным решением их

проблем. Наши фармацевты это гарантируют!

– Можете рассказать историю создания своего бренда?

Мы специально разработали предложение, которое оптимально подходит для нашей целевой аудитории. В нем постарались максимально учесть все нюансы. Во-первых, географию: удобное расположение для наших гостей, полное соответствие формату фарммаркета готовых и быстрых предложений. Во-вторых, сервис. Экспертно составленный список решений основных потребностей посетителя и его материализация в зонировании торгового зала: передвигаясь по аптеке, гость может самостоятельно найти необходимый товар и информацию о нем. Ведь не секрет, что многие люди стесняются попросить помощи консультанта. В-третьих, ассортимент. Сформирован актуальный широкий выбор товаров, в котором помимо привычного аптечного набора представлены лечебное питание, медтехника, продукция по уходу за телом, средства для душа, ванн и бани, лечебно-профилактическая косметика, средства гигиены, товары для мам и детей. В-четвертых, доступность: большая часть ассортимента находится в открытой выкладке, что дает возможность ближе и в комфортной обстановке ознакомиться с товарами. В-пятых, ценообразование. Нет конкуренции по цене, есть предоставление профессиональной консультации и персонализированного подхода к каждому гостю. Для быстрого решения проблемы первостольник или консультант всегда может воспользоваться различными



базами данных, собранных в электронном виде. Ну, и конечно же, комфорт. Посетитель, переступающий порог аптеки «Ласкава», попадает в благоприятную атмосферу: в его распоряжении зарядки для мобильных телефонов всех брендов, бесплатный Wi-Fi, возможность заходить с небольшими животными на руках (а крупных оставить в специально отведенном месте), с мороженым и, если угодно, на роликовых коньках... В аптеках сети «Ласкава» можно измерить вес и рост ребенка, провести экспресс-диагностику зрения или же дать малышу возможность творить в детском уголке, пока родители заняты прозаическими делами. Здесь гостям ничего не запрещают, полагаясь на их здравый смысл и внутреннюю культуру.

Эти принципы и легли в основу разработки оформления бренда: названия, которое несет теплоту и заботу, цвета для экстерьера и интерьера. Так, зеленый действует на нервную систему успокаивающе, снимает раздражение и усталость, умиротворяет, а лиловый придает внутреннюю легкость, стабилизирует дыхание и сердечный ритм. Все это создает у посетителя ощущение дружелюбия и подготавливает к добрым и долгим отношениям. Как ни неожиданно это звучит для аптеки и посетителя: вспоминаем, что в аптеку ходят не только больные люди, но и стремящиеся сохранить здоровье!

– А уникальные особенности у аптек «Ласкава» есть?

Безусловно. Это, прежде всего, наша программа лояльности и реализации системы правильного удовлетворения потребности гостя, и, конечно, omni-канальность, что означает предоставление возможности нашему гостю получить комплексное удовлетворение его потребностей самым удобным для него способом. И неважно, есть ли у него Интернет или нет, любит ли он говорить по телефону либо общаться в мессенджерах или вообще предпочитает просто выбрать необходимый то-

«Ласкава» в цифрах

- День рождения компании – 2 ноября 2016 года.
- Первая аптека была открыта в Киеве 24 марта 2017 года.
- 10 торговых точек в Киеве.
- Более 100 штатных сотрудников.
- Средний возраст работников 38 лет.

вар и узнать номер резерва – мы предоставим ему любую возможность. Сегодня он может позвонить в наш новый колл-центр и получить профессиональную консультацию, написать нам в любой из трех основных мессенджеров, сделать резерв на нашем сайте, осуществить подбор необходимых товаров в чат-ботах Viber и Telegram. Замечу, что чат-боты в аптеке «Ласкава» – единственные на фармацевтическом рынке Украины. Их работа демонстрирует прекрасную динамику, что показывает заинтересованность в таком виде коммуникаций.

– Коммуникация не прекращается ни на минуту?

Да, и это позволяет оперативно корректировать свою работу, сделать акценты на какие-то сервисы, а на какие-то, наоборот, перестать тратить временные и финансовые ресурсы. Благодаря Facebook мы узнаем о недостатках, например неудобный порог или плохо оборудованная кнопка вызова фармацевта, можем оперативно устранить их и сообщить об этом нашей аудитории. Также проверяем реакцию на продукцию в конкурсах, т.е. насколько полезна она даже в качестве приза, тестируем отклики на новинки.

– Опишите вашу целевую аудиторию, пожалуйста.

Мы много работали над тем, чтобы четко ее определить и в итоге пришли к выводу, что целевая аудитория нашей сети условно делится на три группы. В основной – женщины в возрасте от 20 до 45+ лет со средним и выше доходом, а также молодые люди без детей и семейные с детьми. Все это преимущественно миллениалы, которые внимательно относятся к здоровью, своему и своей семьи, хотят сделать правильный выбор с первого раза, задумываются о составе продукта, стремятся получить профессиональную консультацию и активно используют преимущества электронных средств коммуникации. Мы тщательно изучаем роли нашей целевой аудитории в жизни – жена, бизнес-леди, мать, дочь и прочие – и всячески помогаем безупречно их исполнять. Для этого анализируем все запросы, стараемся обеспечивать постоянный ассортимент актуальных товаров. Придерживаемся такого понятия, как «ассортиментная гигиена», – это дает возможность своевременно избав-

Андрей Хорошун



ляться от товарных категорий, не нашедших отклика у гостей.

Вторая целевая группа – девушки в возрасте от 15 до 20+. Это так называемое поколение Z, подрастающие и взрослые дочери «основной группы». Они активно используют инновации, находятся «в доступе» в любой момент, стараются вести здоровый образ жизни. Сегмент развивающийся и очень перспективный – со своими ярко выраженными повседневными заботами: жирность кожи, демодекс, юношеские прыщи и т.п. Мы подготовили для этой группы специальную программу Solutions – решения для каждой их проблемы. Такого на рынке не делает никто, хотя потребность очевидна. Не зря наш ключевой месседж: «Краса у здоровь!». Почти не сомневаемся: благодарная аудитория «расшарит» нашу программу по Интернету и социальным сетям.

– Вы совсем не называете среди ваших клиентов представителей сильного пола...

Мужчины в возрасте от 27 до 50 лет тоже часть нашей целевой аудитории, третья ее группа. Выделяем две категории таких гостей: пришедшие в аптеку по поручению жены из «основной группы» или же обеспеченные молодые люди, не уступающие женщинам в заботе о своей внешности и здоровье. Они посещают косметические салоны и щепетильно придерживаются модных тенденций. Такие метросексуалы тратят массу времени и денег на совершенствование своего внешнего вида и образа жизни, поэтому мы просто находка для них, ведь в специально отве-

В аптеке можно измерить артериальное давление



денном месте торгового зала они всегда найдут самые свежие новинки и ноу-хау.

– У сети «Ласкава» есть программы лояльности?

Находимся в постоянном поиске самой оптимальной. Мы тщательно изучили потребности и предпочтения гостей, предложения конкурентов и стандартные подходы в программах лояльности. Оценив существующие предложения на рынке, мы поняли, что основной используемый тип подобных кейсов – банальная скидка (максимум – накопительная) на покупку. Плюс бонусная программа, которая возвращает фиксированную сумму от стоимости товара на бонусную карту клиента. Схема работы довольно примитивна. Мы же искали CRM-систему, которая позволяла бы полноценно коммуницировать с потребителями всеми доступными на сегодняшний день программными и технологическими средствами, автоматизировать бизнес-процессы, реализующие стратегию компании.

В итоге за основу мы взяли бонусную программу, интегрированную с CRM-системой. Гостю начисляются бонусы за каждую покупку, ими же он может оплатить часть следующей. Эту задачу в техническом смысле нам помог воплотить в жизнь один из лидеров рынка разработки подобных систем. Бесспорно, на ее создание и внедрение требуется время. Но мы убедились в том, что совсем необязательно останавливать основные бизнес-процессы. Например, в апреле-мае 2017 года мы уже от-

крыли первые две аптеки, а функционал программного продукта еще дорабатывался. Кстати, мы первая и единственная на фармацевтическом рынке сеть, использующая CRM-систему.

Изначально же наша программа лояльности была весьма простой: мы начисляли нашим гостям баллы на их персональные бонусные карты, но подходили к этому вопросу дифференцированно. Сумма бонусов зависела от того, какой именно товар приобретается, причем размер начисленных баллов мог достигать до 4,5% от стоимости покупки. Зато новые аптеки мы открывали уже с полноценно работающей системной программой лояльности, которой гордимся.

– Что вы можете делать для поддержки гостей, участвующих в ней?

На основании анкет и их интеграции с нашей учетной программой мы получаем и обрабатываем сведения о клиенте: пол, возраст, наличие и возраст детей, контактные данные, частота покупок, размеры чека, перечень приобретаемых товаров, отклики на наши электронные и СМС-сообщения. Это позволяет нам четко идентифицировать потребителя и формировать персонализированные предложения, опираясь на имеющиеся статистические (качественные и количественные) сведения. Так мы получили бесценную информацию: какие акции и когда будут интересны именно этому гостю, исходя из истории его покупок; когда напомнить о повторном

приобретении препаратов, предназначенных для лечения хронических заболеваний; какая новинка в нашем ассортименте может его заинтересовать; когда и какой именно приятный сюрприз сделать ему к празднику, например, ко дню рождения его или ребенка.

– Интересный подход. Как вы оцениваете его эффективность?

Лучше всего о результатах той или иной системы или инновации всегда расскажут цифры и факты. Мы проанализировали все наши показатели, и пришли к выводу, что количество лояльных клиентов, делающих покупки с помощью бонусной карты, увеличилось с 12% – так было без полноценно работающей программы лояльности и взаимодействия – до 34% с ее запуском. И это при том что мы находимся на стадии стартапа, следовательно, у нас постоянно растет количество гостей, пришедших к нам в первый раз и получивших бонусную карту. Мы стремимся к показателю лояльных клиентов в 70% и, судя по динамике, в стабильно работающей аптеке можем получить их за полтора года.

Кроме того, процент участвующих в акциях увеличился с 4% до 25,6%, что подтверждает важность постоянной персонализированной коммуникации с ними и то, что это, вопреки расхожему мнению, не раздражает. Отклик на акционные электронные и СМС-сообщения однозначно позитивный. Кстати, мы являемся авторизованным партнером Viber, поэтому наши рассылки не попадают в спам и всегда доходят до адресатов. Купонинг позволяет увеличивать чек в среднем на 18,3% при условии правильно заложенных изначальных параметров, а рассчитываются они, исходя из пожеланий и возможностей целевой аудитории. Увеличение повторных покупок препаратов, предназначенных для лечения хронических заболеваний, составило 11%, но мы только начали работу в данном направлении и надеемся довести этот показатель до 60%. Надеюсь, что динамичное развитие компании может осуществить наши планы и к середине 2019 года удвоить количество аптек.

Оксана МАРКОВА ■

Все на распродажу!

Как бы велико ни было искушение взять тайм-аут и отдохнуть после горячей новогодней поры, поддаваться ему нельзя. Благодаря праздничному маркетингу, т.е. специальным предложениям и акциям, вы привлекли в аптеку новых клиентов, но если пустите продажи на самотек, они быстро забудут о вашей аптеке. Поэтому именно сейчас пришло время составить новый маркетинговый план, первым пунктом которого должна стать посленовогодняя распродажа.

Предварительная подготовка

Для начала нужно составить список продуктов, на которые вы собираетесь предоставить скидки. Это могут быть новинки или, напротив, залежавшиеся товары, сезонные средства, спрос на которые уже начал падать, или позиции, срок годности которых подходит к концу. Если перечень получился слишком большим, поделите его на части и выстройте их в очередь по мере срочности и актуальности.

Спросите себя: «Почему эти товары плохо продаются?» и составьте план активной реализации для каждого из них. Первостольники должны четко понимать, кому можно предложить продукт, какие его преимущества нужно подчеркнуть. Для этого выпишите основные характеристики товаров. Переведите каждый пункт полученного списка в конкретное преимущество, которое получит клиент, приобретая то или иное средство. Составьте «портрет» потенциального покупателя каждого товара, представьте себе его запросы, жалобы, возражения. Составьте краткую презентацию продукта для покупателей.

Чтобы распродажа прошла максимально удачно, о ней должны узнать как можно больше потенциальных клиентов. Продумайте о том, чтобы

напечатать и раздать рекламные листовки, разместить анонс на сайте аптеки и на ее страницах в социальных сетях, установить рекламный щит в витрине.

Ориентирование на местности

Разместите акционные продукты так, чтобы они привлекли клиентов. Если распродаете отдельные товары, вынесите их на общую выкладку в самом проходном месте аптеки или поместите в прикассовую зону, и первостольникам будет удобно рекомендовать их покупателям при каждом удобном случае. Помните, что основное место на «горячих полках» должно занимать то, что приносит 80% прибыли.

Товары со скидкой стоит размещать двойным или тройным фейсингом (по 2–3 упаковки подряд), группируя все формы в один блок. Позиции, на которые действуют специальные предложения, на общей полке имеет смысл выделить дополнительно, например, при помощи цветных ценников или специальных POS-материалов. Если же вы предлагаете скидку на целую категорию продуктов, оставьте их на своем месте и направьте покупателей к ним при помощи указателей.



С выгодой для аптеки

Чтобы сохранить прибыль, не спешите предлагать клиентам максимальные скидки. Начните со снижения цены на 5%, а затем постепенно повышайте ставку. Дополнительно увеличить продажи можно при помощи акций, стимулирующих комплексные покупки. Вместо того чтобы продать крем со скидкой в 25%, предложите покупателям приобрести одну упаковку и получить вторую со скидкой в 50%. При этом ваша прибыль не изменится, а общий объем продаж возрастет.

Не забывайте также о «парных» продуктах, например, предложите скидку на ополаскиватель для полости рта при покупке зубной пасты. Такой подход будет стимулировать ваших клиентов совершать дополнительные покупки.

Обязательно предоставляйте клиентам информацию о том, когда заканчивается распродажа. Понимание того, что предложение не будет длиться вечно, может побудить их совершить покупку здесь и сейчас, заранее запастись жаропонижающими препаратами, сорбентами, лейкопластырями, средствами для орошения слизистой носа и пр.

Лина СПИР ■

Внимание, сроки!

Отдельно стоит сказать о том, как продавать товары с «горящими» сроками годности. Оптимальной стратегией стимулирования спроса в этом случае станет уценка. И чем меньше остаточный срок хранения товара, тем большую скидку можно предложить клиентам. Чтобы защитить репутацию аптеки, важно не скрывать причину снижения цены и всегда проговаривать ее перед продажей, иначе покупатель может подумать, что его обманули, «подсунув» почти просроченный товар.

4 ПСИХОТИПИ

пізнати клієнта – продати йому

Допомогти відвідувачу аптеки простіше, якщо розумієш, чого він потребує. Однак щоб це збагнути, буває замало лише уважно його вислухати. Іноді важливо також підібрати «ключик» до кожного клієнта відповідно до його психотипу. Тож умикайте у собі психолога та визначайте, хто стоїть перед вашим прилавком у кожному конкретному випадку: «аналітик», «директор», «артист» або «добряк». Прикладом буде наш опис спілкування з відвідувачами аптеки, якому може допомогти Евкабал САШЕ – новий препарат ацетилцистеїну у формі порошку для приготування орального розчину.

«Аналітик»



Перш ніж купити щось в аптеці, клієнт цього типу ставить багато запитань. Він говорить спокійно та розсудливо, усе обмірковує. Щоб прийняти рішення, йому важливо без зайвих емоцій докопатися до суті речей. Отже, потрібна докладна професійна консультація аптекаря. Запасіться терпінням і наводьте незаперечні факти про властивості ліків, результати клінічних та наукових досліджень тощо. Не можна квапити «аналітика» і бездоказово нав'язувати йому власну думку.

– Доброго дня, – біля вікнця аптеки стояв чоловік середнього віку. – Маю професійне захворювання легень – хронічний бронхіт, і зараз якраз чергове загострення. Ніяк не можу прокашлятися, особливо вранці, мокротиння аж душить – воно густе і виходить погано. Зазвичай для очищення бронхів я приймаю один засіб, але цей «мій» препарат чомусь зник з аптек. Може, у вас він є?

– На жаль, немає, – відповіла провізор, поглянувши на листок з назвою. – Але я можу вам порадити на заміну новинку в нашому асортименті – Евкабал САШЕ. Його дозування саме таке, як вам потрібно.

– А хто виробляє цей засіб?

– Солідна німецька компанія, один з найбільших виробників ацетилцистеїну у Європі, а представляє на нашому фармринку esparma GmbH. Евкабал САШЕ входить до її популярної протизастудної серії ЕВКАБАЛ, препарати якої є у нас в аптеці вже кілька десятиліть. Відгуки щодо них лише схвальні як від лікарів, так і від пацієнтів.

– Це таблетки?

– Ні, у саше міститься порошок для приготування приемного на смак напою. Приймати Евкабал САШЕ достатньо раз на день.

– Ех, якби ж цього було достатньо! – скрушно махнув рукою чоловік. – Тут ще цілий список препаратів мені пульмонолог понаписував – і антибіотик, і протизапальне, і щось для імунітету. Знову доведеться купу грошей витратити.

– До речі, щодо ціни Евкабалу САШЕ – вона досить помірною як для засобу європейської якості, – і провізор озвучила її.

– Справді, – усміхнувся чоловік. – Навіть дешевше, ніж колишній «мій» препарат. А як думаєте, антибіотик мені точно потрібен?

– Обов'язково! Розумієте, через хронічний бронхіт слизова оболонка дихальних шляхів змінюється так, що хвороботворним бактеріям легше там, навіть за допомогою антибіотиків, дуже важко.

Ці бактерії різних видів кооперуються, обмінюються інформацією та утворюють у мокротинні так звані біоплівки – цілі міста або ж колонії, тобто будують довкола себе захист і від ліків, і від факторів імунітету. Щоб упоратися з ними, потрібна серйозна комплексна терапія.

– І яку роль у ній відведено ацетилцистеїну?

– Я би сказала, що він виконує відразу три ролі. По-перше, як муколітик сприяє виведенню мокротин-

ня разом з колоніями бактерій. По-друге, ацетилцистеїн має власну протимікробну активність, тому він збільшує ефективність деяких антибіотиків. Це доведено у наукових дослідженнях¹. А по-третє, цей препарат навіть перешкоджає розростанню біоплівок бактерій, тобто він скорочує площу їхніх поселень у бронхах та взагалі зменшує життєздатність багатьох з них^{2,3}. Саме такі властивості притаманні Евкабалу САШЕ.

– Переконали! Думаю, це буде гідна або й краща заміна «мого» препарату. Давайте Евкабал САШЕ!





«Артист»



Людей, у яких переважають риси цього психотипу, визначити легко. Вони емоційні, говірки та імпульсивні. «Артист» бажає привернути до себе увагу співрозмовника, завоювати його прихильність. Людина цього психотипу приймає рішення під впливом емоцій, тому аптекаря треба підлаштуватися під хвилю почуттів свого клієнта. І в жодному разі не треба перевантажувати «артиста» складними медичними термінами.

– Здрастуйте! – привіталася в аптеці молода жінка, прикриваючи рота шаликом. – У мене такий кашель, що всі люди довкола почали якось скоса поглядати та триматися подалі. Уже комплекс неповноцінності разом з манією переслідування через це розвивається!

– Опишіть, будь ласка, свій кашель.

– Кашляю вже тиждень – а полегшення немає, в бронхах щось ходить туди-сюди... Це я від своєї малої заразилася, у неї те ж саме було і дуже довго. Та доню нарешті вже попустило, сьогодні я відвела її у садочок, а мені на лікарняний зараз ніяк не можна. Боюся, щоб не звільнили з роботи – я з дитиною цілу вічність вдома просиділа!

– Думаю, вам стане у пригоді муколітик прямої дії Евкабал САШЕ. Він містить ацетилцистеїн, що допомагає усунути застій мокротиння у дихальних шляхах, бо зменшує в'язкість бронхіального секрету і покращує його виведення.

– А нічого, що я палю? Навіть зараз не можу втриматися від своєї шкідливої звички.

– Кидайте палити! А Евкабал САШЕ для вас дуже підходящий – він захищає дихальні шляхи від пошкодження тютюновим димом, що має неабияке значення для курців.

– Малій цей засіб давати можна, якщо знову буде кашляти?

– Нехай трохи підросте, – усміхнулася провізор. – У лінійці Евкабал для неї є інший засіб від кашлю – СИРОП, а Евкабал САШЕ з 200 мг ацетилцистеїну можна давати дітям віком від 6 років. А вам я пропоную Евкабал САШЕ 600 мг, що має полегшити кашель за кілька днів.

– Дякую, я беру цей Евкабал САШЕ!

«Директор»



Якщо до аптеки завітав «директор», будьте готові спілкуватися з вимогливим клієнтом. Люди цього психотипу цінують якість, світовий досвід та престижні торговельні марки. Як правило, вони добре освічені, ерудовані та у курсі сучасних трендів. Проявіть такі самі риси – і ви будете задоволені спілкуванням, а клієнт – своєю покупкою. При спілкуванні говоріть чітко, лаконічно і лише по суті.

– Вітаю, – ледь кивнула головою гарно вбрана жінка. – Що у вас є від сильного кашлю? Бажано щось з науково доведеною ефективністю.

– Можу порадити Евкабал САШЕ – препарат ацетилцистеїну. У Великобританії, США та Німеччині серед муколітиків віддають перевагу саме цій речовині. Річ у тім, що лікувальні властивості

ацетилцистеїну різноманітні. Він має муколітичну, відхаркувальну, антиоксидантну, детоксикаційну дію, а також відновлює природне очищення слизової оболонки трахеї та бронхів. І загалом ацетилцистеїн дає ефект швидше, ніж інші відхаркувальні засоби: кашель зменшується вже на третю добу лікування.

– Цей, як ви кажете... Евкабал САШЕ, сподіваюся, європейського виробництва?

– Так, він з Німеччини. І приймати зручно – раз на день.

– Ну, то можна спробувати. Дайте мені Евкабал САШЕ.

«Добряк»



«Добряки» – це та сама переважна більшість, основа суспільства. Такі люди м'які, врівноважені й доброзичливі, однак вони у масі своїй не новатори, а майже завжди консерватори, що цінують усталені істини та думку авторитетних фахівців. Покажіть їм, що ви – саме той спеціаліст, який може їх переконати вчинити правильно. «Добряка» інколи буває потрібно вмовляти зробити покупку, наводячи приклади з власної практики та досвіду.

– Доброго дня, дайте якісь ліки, бо ніяк не можу відкашлятися, – попросила в аптеці літня жінка. – Щось у грудях булькотить. Що це може бути?

– Накопичилося мокротиння. На слизовій оболонці дихальної системи людини є клітини-ворсинки. Вони здійснюють понад 200 коливальних рухів на хвилину, просуваючи слиз із бронхів до глотки. Виконувати цю роботу ворсинкам заважають інфекції. Через них розвивається запалення слизової оболонки, тому секрет густішає, ворсинки не можуть його зрушити, от він і застоюється в легенях. Кашель допомагає таке мокротиння виводити десь наполовину, а щоб вивести решту, потрібен Евкабал САШЕ.

– О, це щось нове?

– У німецькій серії протизастудних ліків ЕВКАБАЛ це справді новинка, але активна речовина препарату – муколітик ацетилцистеїн – продається в аптеках вже кілька десятиліть. Його властивості за цей час докладно вивчені.

– Добре, але я боюся, щоб не було ускладнень...

– За рахунок очищення дихальної системи Евкабал САШЕ перешкоджає затяжному перебігу застудних захворювань та суттєво зменшує ризик ускладнень, які трапляються внаслідок активізації патогенних бактерій, зокрема й стійких до імуноного захисту організму.

– Та я маю на увазі не лише мій кашель. Зараз у мене загострився цистит, то прийняла вчора ввечері антибіотик, – відвідувачка назвала його і зітхнула: – І кашель душить – без ліків не обійдешся, а вони ж усі шкідливі.

– Евкабал САШЕ зазвичай добре переноситься. Заборонено його приймати лише при виразці шлунка у стадії загострення. А при циститі разом з фосфоміцином, що вам призначили, можна пити сміливо. Адже ацетилцистеїн не тільки полегшить кашель, а й посилить активність цього антибіотика проти збудників циститу⁴.

– Оце добре! Візьму Евкабал САШЕ.

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

Евкабал САШЕ – препарат від кашлю, що має різнобічні властивості: зменшує в'язкість бронхіального секрету, покращує його виведення, сприяє знешкодженню токсинів та вільних радикалів, запобігає ускладненням та прискорює одужання.

Евкабал САШЕ:

пізнай клієнта



Сказочный бал принцесс

Каждая девочка в душе – принцесса и каждая мечтает о красивом платье и короне. К сожалению, не у всех родителей есть возможность водить деток на шоу, не говоря уже о том, что большинство мероприятий не предназначены для посещения детьми с ограниченными возможностями. Но ведь они достойны чудесного бала!

Все по-настоящему

«Бал принцесс» – так называлось сказочное мероприятие для девочек с инвалидностью, аутизмом, ДЦП, синдромом Дауна, а также для детей из интернатов и семей со сложными жизненными обстоятельствами. Благодаря усилиям его участников – Медицинского Центра педиатрии развития «Особливі» и Киевского городского центра социальных служб для семьи, детей и молодежи 170 девочек прибыли на настоящий бал в столичный отель Hilton Kyiv.

Как и полагается принцессам, перед торжеством они тщательно наводили красоту. Партнеры мероприятия организовали для девчонок сопровождение стилистов и гримеров. А после, при нарядах и макияже, принцессы пози-



ровали на камеру: фотосессия тоже была предусмотрена программой.

Шурша подолами пышных платьев, участницы бала заходили в зал и сразу вовлекались в программу. А она оказалась довольно насыщенной! Юных принцесс развлекали аниматоры из студии Oscar Event: проводили шоу неоновых мыльных пузырей и показывали фокусы, рисовали светом и украшали боди-артом. Было много угощений и, конечно же, – танцы. Профессиональный хореограф, участник шоу «Танцы со звездами» Максим Леонов разучил с юными принцессами несколько грациозных па. Воодушевленно и старательно они кружили и притопывали в волшебном танце.

Королевы советуют

Сюрпризом для принцесс стало участие в мероприятии настоящих королей – победительниц конкурсов красоты Анастасии Кривожики «Мисс Земля», Богданы Тарасюк «Мисс Интернешнл» и Леонилы Гузь «Мисс Украина 2018». Особой гостьей была Ульяна Пчелкина, чемпионка мира по пара-карате, участница конкурса красоты «Мисс Мира».

Малышки имели возможность сфотографироваться с королевами и примерить их короны. Комментируя ощущения, принцессы не скрывали эмоций. Кто-то восторгался, а кто-то сожалел, что корона тяжеловата и жмет немного.

– Детям необходимо внимание. Но не такое, что сегодня вам все, а завтра – идите, куда хотите, – делится впечатлением от общения с принцессами Анастасия Кривожики. – Для таких детей нужны специализированные центры, работающие минимум пять дней в неделю. Для них важно регулярно проводить подобные встречи. А еще очень нужны благотворительные ярмарки, аукционы, соревнования. У нас ведь очень много меценатов!



Девочки засыпали королей вопросами. Конечно же, всех интересовало, как победить в конкурсе, как добиться успеха, как быть уверенной в себе. Впрочем, такие вопросы интересовали и их родителей, ведь каждый день они проделывают нелегкий путь социальной адаптации и медицинской реабилитации своих детей. Очень важные советы дала им Ульяна Пчелкина, телеведущая, общественная деятельница, первая чемпионка мира по карате среди девушек на колясках.

– Лично для меня было важно показать в первую очередь



мамам детей с инвалидностью, что все возможно, – сказала она. – Если хочешь чего-то достичь, то стремись и обязательно получишь все, что запланировал. Надо работать над собой, верить в себя, уважать друзей и родных – это самое главное. Мне это помогает быть успешным и счастливым человеком.



Подарки – всем!

Организаторы со слезами радости рассказывали о чудесных превращениях, как несмелые девочки словно по волшебству становились настоящими принцессами. Их глаза сияли счастьем, улыбки и смех наполняли отель весь день.

– В 2011 году на первый праздник приехали девять девочек, а сегодня это уже масштабное мероприятие: на балу побывали 170, – не скрывает своего восторга инициатор проведения «Бала принцесс» Вероника Ясинская. – Основная задача и этого бала, и других подобных мероприятий – стимулировать у разных организаций социальную ответственность и социальную активность. Ведь здесь собираются дети с разными группами инвалидности, а также девочки из семей со сложными жизненными ситуациями. Мы благодарим всех, кто отозвался и помог нам провести этот замечательный бал.

Приятным завершением стали подарки от спонсоров и благотворителей, в том числе от брендов компании Delta Medical – Кучику, БиоГая и Смарт Омега.



Пусть в жизни каждой девочки будет больше добра, сказки и веры в светлое будущее!

И, конечно, крепкого здоровья!

Светя другим, сгораю сам

Профессия врача, впрочем, как и фармацевта, связанная с постоянной ответственностью за самочувствие других, требует немалых энергетических затрат. Но ресурсы человеческой души не безграничны. Неудивительно, что представители этих профессий – первые в списке специалистов, подверженных синдрому эмоционального (профессионального) выгорания (СЭВ) – состоянию, когда и работа, и сама жизнь перестают приносить удовольствие. Недаром в древности свеча считалась символом медицины...

По степени риска фармацевты на передовой

По долгу службы людям в белых халатах день ото дня приходится находиться в эмоциональном поле тех, кто подавлен своей болезнью, раздражен, беспомощен. Выслушав на приеме 20 пациентов, излучающих отрицательные эмоции, или поговорив у прилавка с 50 покупателями лекарств, жалующимися на свои проблемы, врач и аптекарь сами рискуют заразиться хандрой. Если общение со знаком минус становится образом жизни, то рано или поздно оно может обернуться синдромом эмоционального выгорания.

На этот синдром, поражающий специалистов, занятых в различных сферах коммуникаций (врачей, психологов, преподавателей, менеджеров, аптекарей), исследователи обратили внимание еще в 70-х годах прошлого века. Как правило, люди этих профессий на определенном этапе своей карьеры неожиданно теряли интерес к работе, начинали формально относиться к обязанностям, конфликтовать с коллегами по принципиальным вопросам, злоупотреблять алкоголем. В будущем у них нередко развивались соматические заболевания и невротические расстройства. Оказалось, что подобные изменения вызываются длительным воздействием профессионального стресса. Их назвали термином «burnout», который в русскоязычной психологической литературе переводится как «выгорание».

Профессии, основанные на взаимодействии между людьми, всегда считались самыми стрессогенными. Пси-

хологические различия личностей воздвигают между ними барьеры, обязывают подстраиваться друг под друга, идти на конфликты. Человек, по роду деятельности связанный преимущественно с техникой, избавлен от этой дополнительной стрессовой нагрузки.

– Медики и фармацевты по степени риска профессионального выгорания находятся на передовой, – считает Инна Дидковская, доцент Киевского национального университета им. Т.Г. Шевченко, психотерапевт, директор психологического Центра организационного и личностного развития «Ника». – На медработниках лежит повышенный груз ответственности: слишком высока цена за ошибку.

К слову, недавно я беседовала с одним хирургом, профессионалом высокого класса, проводящим операции на сердце у детей. На тот момент в своей практике он сделал вынужденную полугодовую паузу, поскольку пять последних пациентов умерли у него на операционном столе. После этого психологически продолжать оперировать он не мог. Врачи ежедневно сталкиваются с физическими и психологическими страданиями, а ведь для людей, склонных к сопереживанию, смотреть на чужую боль порой сложнее, чем переносить свою. И в то же время медики и фармацевты обязаны иметь достаточно развитые эмпатические качества, чтобы лечить не орган, а человека, составить ясное представле-



ние о субъективной картине болезни пациента, его образе жизни.

По наблюдениям специалистов, СЭВ, прежде всего, проявляется чувством психического истощения, из-за которого снижается эффективность работы, падает самооценка. Появляется негативное отношение к людям: они воспринимаются как источник психической травматизации. Общаюсь с больным, врач перестает принимать во внимание внутреннюю картину болезни пациента, не реагирует на его тревогу, не замечает его депрессивных тенденций. В его высказываниях появляются цинизм, холодное равнодушие и даже враждебность.

«Кризис» врачебной практики может повторяться время от времени. Пациенты интуитивно избегают таких врачей, перестают к ним обращаться за помощью, предпочитая, возможно, менее опытных и компетентных, но более доброжелательных докторов. Причем у женщин эмоциональное истощение развивается быстрее, чем у мужчин. Личности сочувствующие, эмоционально неустойчивые, гуманные, мягкие, увлекающиеся, склонные идеализировать окружающих – вот психологический портрет рискующих «сгореть на работе».

Три фазы СЭВ

Исследователи СЭВ выделяют три фазы развития этого состояния. Первая – «фаза напряжения». Предвестником и механизмом, запускающим синдром эмоционального выгорания,



Признаки профдеформации

- Односторонность восприятия и понимания.
- Преувеличение значимости биологических и недооценка роли социальных и психологических факторов болезни.
- Концентрация внимания на одном органе, а не на всем организме в целом.
- Утрата индивидуального и целостного подхода к пациенту.
- Бесцеремонность в общении (нетерпимость, агрессия, цинизм при диалоге с пациентом).
- Отсутствие в работе терапии словом.

считается фиксированное состояние тревожного напряжения. Снижается настроение, возникает раздражительность. За ней следует «фаза сопротивления». Этот этап связан с появлением защитного поведения по типу «неучастия», стремления избежать эмоциональных реакций. «Экономия эмоций» упрощает и сокращает процесс общения, но, с другой стороны, привносит в него черты поверхностности и формализма. Подобная форма защиты может переноситься за пределы рабочего кабинета или аптеки и становиться нормой общения с друзьями и в кругу семьи. Следующий период эмоционального выгорания – «фаза истощения». Для нее характерны снижение энергетического тонуса, появление чувства безнадежности, бесперспективности, повышенный уровень тревоги, снижение памяти, нарушение концентрации внимания и др. Возникают симптомы на уровне тела: болевые ощущения, нарушения со стороны сердечно-сосудистой и других систем.

Авторы многих публикаций о СЭВ отмечают такие признаки профессиональной деформации врачей, как «потеря больного», когда лечащий врач не видит перед собой живого человека, не учитывает его личностных особенностей. Другой признак профдеформации врача – так называемая органокалистическая установка на пациента: готовность жестко привязать каждую жалобу пациента к определенному органу или физиологической системе. Возможно, истоки таких установок лежат в популярности выдвинутого свыше ста лет назад немецким ученым Рудольфом Вирховым принципа анатомического мышления: врач обязан найти место в теле больного, где гнездится болезнь.

Защита: все средства хороши

По словам Инны Дидковской, степень эмоционального выгорания зависит от баланса между эмоциональ-

ным напряжением, в котором человек живет, и имеющимися у него поддерживающими ресурсами (увлечениями, вдохновляющим общением, способами релаксации). Чем больше у специалиста отдушин, чем лучше продуман режим отдыха и работы, тем менее он подвержен СЭВ. При лечении и профилактике СЭВ важны:

- постановка краткосрочных и долгосрочных целей. Это не только обеспечивает обратную связь, подтверждающую то, что человек находится на верном пути, но и повышает долгосрочную мотивацию; достижение краткосрочных целей – успех, повышающий степень самовоспитания;
- использование «тайм-аутов» (перерывов в работе для отдыха);
- овладение умениями и навыками саморегуляции (релаксация, положительная внутренняя речь способствуют снижению уровня стресса);
- профессиональное развитие и самосовершенствование с помощью курсов повышения квалификации, участия в конференциях и пр. Один из способов предохранения от СЭВ – обмен профессиональной информацией, позволяющий ощутить широту мира, которую сужает постоянное пребывание в узких рамках одного коллектива;
- уход от ненужной конкуренции в коллективе. Бывают ситуации, когда ее нельзя избежать, но чрезмерное стремление к выигрышу порождает тревогу, делает человека агрессивным, что способствует возникновению СЭВ;
- эмоциональное общение (анализ собственных чувств, возможность делиться ими с другими снижают вероятность выгорания);
- поддержание хорошей физической формы. Между состоянием тела и разумом существует тесная связь: неправильное питание, злоупотребление спиртными напитками, табаком, ожирение усугубляют проявления СЭВ.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

Семь футов под Килем

Вливаясь в крупные глобальные корпорации, небольшие независимые компании обычно теряют свою уникальность. Американскую фирму Kiehl's Pharmacy можно назвать исключением из этого правила. Самостоятельно пройдя долгий путь от обычной аптеки до всемирно известного производителя натуральной косметики, она сохранила свое лицо, даже когда стала частью L'Oréal. Руководство крупного концерна понимало, что репутация Kiehl's, ее нестандартные маркетинговые приемы и бережно хранимые традиции принесут больше выгод, чем унификация.

От грушевого дерева к бренду

В 1851 году в Нью-Йорке немецкий иммигрант Луи Брансуик открыл аптеку на пересечении Восточной Тринадцатой улицы и Третьей авеню. Это место было известно как «уголок грушевого дерева», поскольку здесь действительно росла высокая груша, которую знал каждый горожанин как «самое старое живое существо в Нью-Йорке». Она была посажена в 1647 году последним генерал-губернатором голландских владений в Северной Америке Питером Стейвесантом. Конечно, к моменту открытия аптеки груша была уже очень стара, а спустя несколько лет и вовсе погибла после того, как в нее врезались два конных экипажа. Но ньюйоркцы еще долго чтить память городского долго-

жителя. И хотя на вывеске аптеки Брансуика значилась фамилия владельца, они называли ее исключительно Pear Tree Pharmacy, т.е. аптекой грушевого дерева.

В 1894 году аптеку выкупил Джон Киль, который переименовал ее в Kiehl's Pharmacy. Новый владелец завоевал популярность своими лекарственными средствами. Он торговал тониками, мазями, маслами и порошками, изготовленными из трав «по старинным ботаническим рецептам». В его ассортименте были такие экзотические средства, как крем для мужественности, экстракт вечной жизни, порошок привлекательности и масло для притяжения денег. Считается, что именно Джон Киль «украсил» интерьер своей аптеки человеческим скелетом, получившим прозви-

ще Mr. Bones (мистер Кости), который он использовал как наглядное пособие, чтобы объяснять клиентам действие своих снадобий.

В 1921 году, когда Киль вышел на пенсию, аптеку приобрел его помощник, талантливый химик Ирвинг Морс. Новый владелец решил сохранить ее название, но полностью изменил формат. Вместо «волшебных снадобий» Киль на полках появились традиционные лекарства, гомеопатические и растительные средства, препараты, чай, травы, настойки, мед, а также первые изготовленные в аптеке косметические продукты бренда Kiehl's, например оригинальное мускусное масло, голубой лосьон с травами для проблемной кожи, питательный крем для тела Creme de Corps, сразу ставшие визитной карточкой компании.

Небанальный подход

Ирвинг Морс оказался талантливым бизнесменом. Вопреки общепринятой практике косметических компаний, он решил сделать ставку на продукцию не столько для женщин, сколько для мужчин. В 20-е годы прошлого века эта рыночная ниша была свободной, однако для ее освоения имелось одно серьезное препятствие: даже для искушенных ньюйоркцев мужская косметика в те времена была товаром экзотическим. Чтобы «приучить» представителей сильного пола пользоваться средствами по уходу за кожей, Ирвинг придумал нестандартный маркетинговый ход: он стал очень щедро раздавать бесплатные образцы своей продукции. Морс ценил личные отношения с клиентами и



всячески поощрял их экспериментировать с продуктами – принцип «попробуй, прежде чем купить» стал девизом компании.

Чтобы решиться продвигать свою продукцию при помощи семплинга (от англ. sample – пример, образец), нужно обладать уверенностью в ее качестве и эффективности. У Ирвинга Морса она была. Более того, именно Kiehl's Pharmacy стала одной из первых косметических компаний в мире, которая начала перечислять на этикетках своих продуктов полный перечень ингредиентов. Ирвинг считал, что это поможет клиентам принять обоснованное решение о покупке. Эту практику он ввел в 1924 году, задолго до того, как правительство США обязало производителей указывать состав косметических средств.

Ирвинг Морс рассудил, что, работая преимущественно с мужской аудиторией, нет смысла вкладывать значительные средства в дизайн упаковки. Долгое время продукцию его аптеки упаковывали в неброские флаконы и пакетики с этикетками, написанными от руки.

Последние Морсы

Сын Ирвинга Морса Аарон пошел по стопам отца. Окончив курс фармакологии в Колумбийском университете, он основал компанию Morse Laboratories для разработки готовой косметической продукции для аптеки Кия. После Второй мировой войны Аарон расширил линейку продуктов своей лаборатории, включив в нее антибиотики. Его компания также снабжала все больницы и санатории штата Нью-Йорк парааминосалициловой кислотой для лечения туберкулеза, а по заказу правительства США разработала крем с экстрактом алоэ вера для лечения радиационных ожогов.

В 1961 году, когда после смерти отца Аарон Морс возглавил семейный бизнес, он продал Morse Laboratories и в значительной мере изменил лицо «Аптеки Кия». Практически именно

Существенным нововведением в маркетинговой политике компании Kiehl's в 2011 году стал запуск проекта Kiehl's Gives для поддержки трех благотворительных инициатив по всему миру: проблемы окружающей среды, исследования СПИДа и благополучие детей.

Mr. Bones до сих пор в аптеке



при его руководстве она перестала быть аптекой в традиционном понимании этого слова. Аарон отказался от продажи лекарств, трав, гомеопатии и БАДов в пользу продуктов по уходу за кожей и волосами. В то же время именно он вывел бренд Kiehl's на международный уровень. Товары этой торговой марки стали продаваться в крупнейших универмагах мира.

В 1988 году Аарон Морс передал бразды правления своей дочери Джамми Морс Хайдеггер. Бережно сохраняя традиции семейного бизнеса, она занялась его модернизацией. Джамми компьютеризировала компанию, расширила сервис доставки товаров почтой, вывела бренд Kiehl's в Интернет, дополнила ассортимент детской и спортивной линиями косметики. Усилия Джамми дали отличный результат: продажи возросли настолько, что компания просто перестала справляться с потоком заказов. Это заставило ее искать партнера, и в апреле 2000 года Kiehl's Pharmacy стала частью французского косметического концерна L'Oréal.

В составе L'Oréal

Армия поклонников бренда Kiehl's встретила известие об этой сделке с большой тревогой. Но представители L'Oréal поспешили успокоить их, заявив, что менять его кардинально не будут. Вступая в должность, новый президент компании Мишель Тейлор заявила, что собирается сохранить верность тем старомодным ценностям, которые олицетворяет собой Kiehl's.

В целом компания L'Oréal сдержала обещания. Ценовая политика и ассортимент Kiehl's остались практически неизменными. Некоторые продукты, впервые появившиеся на полках «Аптеки Кия» почти 100 лет назад, поль-

зуются популярностью и сегодня. В то же время в 2005 году Kiehl's представил новую дерматологическую серию косметики для решения конкретных проблем, например лечения акне, осветления пигментных пятен, уменьшения морщин, а также добавил в спектр своих услуг персонализированный сервис по уходу за кожей.

Принцип «попробуй, прежде чем купить» остается неформальным девизом компании. Ежегодно она рассылает и раздает более 12 млн образцов, тратя на это примерно 80% общего маркетингового бюджета. Продукты бренда до сих пор сохраняют непритязательный дизайн упаковки. И сегодня значительную часть клиентов Kiehl's составляют мужчины.

За первые 10 лет в составе концерна L'Oréal продажи Kiehl's выросли более чем в четыре раза, с 40 до 200 млн долларов. Более 200 фирменных магазинов компании открылось в разных странах мира, а бывшая аптека Джона Кия осталась не просто флагманским магазином компании, но и одним из культовых мест Нью-Йорка.

Как и 100 лет назад, негласным талисманом бренда остается Mr. Bones, скелет в белом халате, который встречает всех посетителей. В витрине аптеки выставлена старинная аптечная посуда, а в торговом зале можно увидеть винтажные мотоциклы марок Harley Davidson и Indian, которые когда-то принадлежали Аарону Морсу. Наконец, 12 ноября 2003 года сотрудники Kiehl's Pharmacy высадили на перекрестке Восточной Тринадцатой улицы и Третьей авеню молодую грушу, вернув названию «уголок грушевого дерева» первоначальный смысл, а мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг официально объявил эту дату «Днем Кия».

Ольга ОНИСЬКО ■

Прием лекарств по коду ДНК

До сих пор врачи и фармацевты, рекомендуя те или иные препараты, полагались на обобщенную популяционную статистику, т.е. ориентировались на «среднюю температуру по больнице». Они действовали методом проб и ошибок, но эта ситуация, похоже, стала меняться. Благодаря фармакогенетическому тестированию, которое может быть организовано в любом медицинском учреждении и даже в аптеке, легче принимать обоснованные решения и составлять персонализированные планы терапии, учитывая индивидуальные особенности пациента, определенные его генетическим профилем.

Быстрые и медленные

Наследственность обуславливает не только рост, размер ноги, цвет кожи и глаз, но и здоровье человека. Одни генетические вариации не вызывают заметных последствий, другие становятся причиной специфических заболеваний, третьи определяют то, как организм усваивает и перерабатывает химические вещества, к числу которых относятся и активные компоненты лекарственных препаратов. Существование таких генных маркеров объясняет, почему даже самые масштабные клинические исследования не позволяют точно спрогнозировать результат терапии в 100% случаев. Врачам и фармацевтам обычно остается только надеяться, что перед ними среднестатистический индивид, организм которого правильно отреагирует на лечение. Однако надежда оправдывается не всегда.

С точки зрения фармакогенетики все препараты делятся на две основные категории: активные лекарственные средства, которые инактивируются во время метаболизма, и пролекарства, остающиеся неактивными до тех пор, пока они не метаболизируются полностью.

Что же касается пациентов, то их обычно подразделяют на четыре фенотипа:

- сверхбыстрый метаболизатор, т.е. человек с существенно повышенной метаболической активностью;
- обширный метаболизатор – с нормальной активностью;
- промежуточный метаболизатор – человек со сниженным обменом веществ;

• слабый метаболизатор – тот, у кого практически отсутствует функциональная метаболическая активность.

Используя эти классификации, ученые могут прогнозировать эффективность и безопасность лекарств. Например, им известно, что катализатором для кодеина, который часто назначают в западных странах для облегчения боли после хирургических вмешательств, является ген CYP2D6. Кодеин – это пролекарство, которое требует преобразования из неактивной в активную форму – морфин. Па-

циент, который является сверхбыстрым метаболизатором CYP2D6, принимая обычную дозу кодеина, подвергается воздействию слишком большого количества морфина и страдает от нежелательных эффектов, например тошноты и головокружения. При этом его сосед по больничной палате, оказавшись промежуточным метаболизатором, в организме которого кодеин преобразуется в морфин медленно, не ощутит не только побочного, но и обезболивающего действия того же самого препарата.



Метод спасения жизни

Изменить ситуацию можно при помощи фармакогенетического тестирования. При его проведении изучаются определенные генные маркеры – сегменты ДНК, выполняющие роль инструкций для производства белков, участвующих в работе иммунной системы, мишеней лекарственных средств, а также специфических ферментов, которые осуществляют метаболизм препаратов. Это позволяет прогнозировать реакцию пациента на определенные лекарства, подбирать оптимальные дозы, а также предотвращать развитие опасных для жизни побочных эффектов.

В некоторых случаях фармакогенетическое тестирование может действительно спасти жизнь. Так, например, при сердечно-сосудистых заболеваниях серьезную опасность представляет реакция человека на антикоагулянт варфарин. Наиболее частыми и опасными побочными эффектами этого препарата являются тяжелое кровотечение и массивный тромбоз с некрозом кожи и гангреной конечностей, возникающий в результате парадоксального увеличения свертывающих свойств крови. Это грозит сверхбыстрым метаболизаторам. И если раньше, назначая препарат, врачи просто теоретически взвешивали соотношение пользы и риска, то теперь при помощи фармакогенети-



Со времен Пифагора

Фармакогенетика начала активно развиваться в середине прошлого века, хотя о том, что люди по-разному реагируют на определенные лекарства, медицинская наука знала уже более 1,5 тыс. лет. Первооткрывателем этого феномена принято считать Пифагора, который еще в 510 году до н.э. установил связь между употреблением бобов фавы и гемолитической анемией у жителей стран Средиземноморья. В 50-х годах XX века ученые подтвердили существование фавизма, объяснив его наследуемым дефектом фермента глюкозо-6-фосфатдегидрогеназы, который повышает чувствительность эритроцитов крови к химическим веществам, содержащимся в бобовых. У носителей этой мутации при употреблении бобов происходит разрушение эритроцитов, которое может привести к развитию сильной анемии.

ческого тестирования они получили возможность заранее оценить вероятность опасных побочных эффектов и при необходимости заблаговременно уменьшить дозу. В США это позволило снизить частоту госпитализации амбулаторных пациентов из-за вызванных варфарином тромбозов и кровотечений на 43%.

Фармакогенетическое тестирование в аптеке

Для управления выбором лекарств и предотвращения побочных эффектов фармакогеномика сегодня применяется в таких областях медицины, как кардиология, онкология, психиатрия. Поощряет развитие этого направления и Управление по продуктам и лекарствам (США). Еще в 2005 году этот регулятор одобрил первый фармакогенетический тест для коммерческого применения, а также выпустил руководство для фармацевтических компаний по использованию геномной информации в процессе разработки новых препаратов, по правильному представлению этих данных, а также маркировке упаковок фармакогеномными биомаркерами.

В то же время существует целый ряд проблем, тормозящих развитие и практическое внедрение фармакогеномики. В основном они связаны с этическими, правовыми и социальными вопросами, необходимостью разработки международных стандартов и руководств, недостаточным количеством исследований экономической эффективности. Отдельной проблемой также является низкая доступность тестов, и помочь ее решить могут аптеки.

Одной из первых предложила своим клиентам дополнительную услугу генетического тестирования американская аптека Fruth Pharmacy. Еще в 2016 году она объявила о начале сотрудничества

с Rxight™ – одной из самых широких и всеобъемлющих фармакогенетических программ в мире, которая разработана компанией MD Labs.

Тест Rxight™ использует ДНК из буккальных клеток (собранных со внутренней стороны щеки) для обнаружения определенных генных маркеров, которые имеют отношение к тому, как человек усваивает лекарства. Он выявляет 60 аллелей (различных форм одних и тех же участков) в 18 генах, определяющих метаболизм более 200 лекарственных средств 14 терапевтических групп, применяемых для лечения боли, гипертонии, тромбозов, СДВГ, тревожности, депрессии, сахарного диабета, рака, респираторных заболеваний и пр.

Любой человек, желающий убедиться в том, что назначенное ему лечение будет действительно эффективным и безопасным, может обратиться в аптеку Fruth, где специально обученный сотрудник возьмет у него мазок с внутренней поверхности щеки и отошлет образец в лабораторию. Результат теста вернется в аптеку через 5–7 дней, и фармацевт, прошедший курс подготовки по фармакогенетике, поможет его расшифровать в ходе конфиденциальной консультации. При необходимости сотрудник аптеки самостоятельно свяжется с лечащим врачом для корректировки дозы или замены препарата, чтобы избежать неэффективных или потенциально опасных лекарственных реакций.

Цена такого теста, на первый взгляд, немалая – 399 долларов. Однако стоит учесть, что за эту сумму пациент получает результаты не только по текущему лечению, назначенному ему врачом, но и по двум сотням других лекарственных средств, которые, вполне вероятно, ему придется принимать когда-нибудь в будущем.

Ольга ОНИСЬКО ■

Для тех, кто без шапки

Пожалуй, все мы слышали от своих бабушек что-нибудь вроде: «Надень шапку! Застегни куртку! Держи ноги в тепле, иначе простудишься!» Но ученые с ними совершенно не согласны. Они утверждают, что целебная сила теплой одежды, в которую так верят люди старшего поколения, сильно преувеличена. Ведь чтобы подхватить простуду, нужен контакт не с холодом, а с вирусом. В то же время они не отрицают, что связь между переохлаждением и респираторными заболеваниями все-таки есть, но подчеркивают, что она значительно сложнее, чем кажется.

Нет контакта – нет простуды

Вероятность простудного заболевания зависит от трех факторов: воздействия его возбудителя, количества попавших в организм микробов и восприимчивости к ним. Если вирус вас не атаковал, то вы не можете заразиться, как бы сильно ни замерзли. Инфекции, вызываемые респираторными вирусами, очень заразны и быстро распространяются, но генетическая информация таких патогенов кодируется РНК, поэтому для репликации, т.е. размножения, им всегда необходимы клетки-хозяева. Хотя эти вирусы могут передаваться по воздуху, с небольшими капельками слюны или носового секрета, вне человеческого организма они способны жить только очень короткое время. Следовательно, чтобы заболеть, нужно находиться недалеко от зараженного человека.

Зимой мы действительно болеем чаще, но не из-за морозов на улице, а, напротив, потому что значительно больше времени проводим в помещении. При этом мы близко контактируем с другими людьми, часть из которых с большой вероятностью уже инфицированы вирусами. Кроме того, во время отопительного сезона воздух в помещении очень сухой, что также повышает наши шансы подхватить простуду. При сниженной влажности воздуха слизистая оболочка носа не может эффективно вырабатывать секрет, главная задача которого – механическое устранение болезнетворных микроорганизмов. Кроме того, частички вирусов, выделяемые при чихании,

при достаточной влажности имеют тенденцию прикрепляться к молекулам воды и оседать, прежде чем вы их вдохнете. А вот в сухой комнате они распространяются беспрепятственно до тех пор, пока не окажутся на слизистой оболочке вашего носа.

Более крупные капельки слюны и носовой слизи, содержащие вирус, оказываются на окружающих нас предметах: на мебели, дверных ручках, клавиатурах и пр. Каждый раз, когда мы дотрагиваемся до своего носа, глаз или рта после прикосновения к этим предметам, наши шансы забо-

леть взлетают вверх. Сегодня ведущие ученые-инфекционисты уверены, что основным путем передачи вирусов, вызывающих ОРВИ, является именно контактный, а не воздушно-капельный. Поэтому от простуды спасает не теплая шапка, а мытье рук с мылом.

Поскольку вероятность подхватить инфекцию напрямую зависит от полученного количества вирусов, весьма эффективными методами профилактики являются использование бактерицидной лампы, или рециркулятора, регулярная влажная уборка помещения и проветривание. Чтобы не заболеть,



нужно почаще проветривать и даже устраивать в помещении сквозняк.

Долго ли, коротко ли

После «встречи» с вирусом вы, скорее всего, заболите, если, конечно, у вас не окажется приобретенного иммунитета к конкретному возбудителю. А вот то, тяжело ли будет протекать заболевание, сколько оно продлится и обойдется ли без осложнений, зависит уже не от вируса, а от вашей к нему восприимчивости. Она, в свою очередь, определяется работой иммунной системы.

Здесь существует одна интересная закономерность. Чем лучше работает иммунитет, тем сильнее человек страдает от простуды, поскольку большинство симптомов – это реакция организма на вирус. При простуде у людей с более крепкой иммунной системой сильнее течет из носа, поскольку их слизистая производит больше секрета, призванного физически удалять осевшие на ней вирусы. В то же время у человека со слабым иммунитетом не будет столь выраженного насморка, но болезнь продлится дольше, а риск таких осложнений, как синусит или отит, возрастет.

Кратковременное воздействие умеренно низких температур воздуха стимулирует защитные силы организма, что, вероятно, связано с повышением

уровня циркулирующего в крови норадреналина. Впрочем, если количество этого гормона превышает норму долгое время, работа иммунной системы частично блокируется, что делает человека более восприимчивым к инфекционным заболеваниям.

Еще в 60-х годах прошлого века, когда впервые культивировали человеческие риновирусы, ученые отметили, что наиболее активно они размножаются при температурах, чуть ниже температуры тела. В частности, лучше всего эти вирусы чувствуют себя при 33–35 °С, а при температуре 37 °С градусов скорость их репликации начинает снижаться, т.е. повышение температуры тела способствует их уничтожению.

Недавно ученые из Йельского университета (США) обнаружили, что защита организма от риновируса нарушается в холодную погоду. Вдыхаемый на улице воздух способствует сужению поверхностных кровеносных сосудов на слизистой оболочке носа. Это приводит к сухости и снижает ее способность избавляться от инфекции, а ведь возбудители ОРВИ преимущественно размножаются именно в носу и верхних дыхательных путях. Некоторые же вирусы становятся устойчивее при снижении температуры. Так, липидная оболочка вируса гриппа от холода делается жестче. Кроме того, ученые отметили, что при низких температурах клетки меньше подвергаются апоптозу (запрограммированной гибели), который важен для подавления распространения вируса в организме. В холодное время года иммунная система работает медленнее также из-за короткого светового дня, что приводит к дефициту витамина D, необходимого для активации защитных сил организма.

Отягчающие обстоятельства

Воздействие экстремальных морозов может привести к гипотермии, которая наступает, если температура тела падает ниже 35 °С. Это состояние никак не связано с простудой, но оно требует немедленной медицинской помощи. Его симптомами являются сильная дрожь, замедление дыхания и речи, брадикардия, спутанность и потеря сознания.

Для профилактики гипотермии очень важно, чтобы тело оставалось сухим, поэтому в холодное время года

У некоторых людей холодный воздух может усугублять хронические болезни, например бронхиальную астму, делая верхние дыхательные пути более восприимчивыми к вирусам.

стоит держаться подальше от водоемов и не «гулять» под проливным дождем. Чтобы не допустить серьезного переохлаждения, действительно нужно хорошо одеваться, как советвала бабушка, но все же важно не переборщить с утеплением. Под воздействием пота, как и любой другой влаги, тело теряет тепло в 8 раз быстрее, чем при сохранении сухости. Поэтому, собираясь на прогулку в морозный день, лучше всего одеваться слоями: снять лишнюю одежду значительно легче, чем бороться с переохлаждением.

Таким образом, кратковременный умеренный холод даже полезен организму, а вот длительное экстремальное переохлаждение для него опасно.

Разрушение мифа

Хотя защищать себя от экстремально низких температур действительно важно, ни холод, ни плохая погода не становятся причинами простуд. Однако миф о том, что вы можете заболеть, выйдя из дома без теплой куртки, забыв надеть шапку или промочив ноги, продолжает существовать. Его стойкость, по мнению психологов, вызвана интуитивной природой этого заблуждения и непониманием того, как микробы влияют на организм. Точно также люди долгое время были уверены, что малярию вызывает воздух, наполненный «болотными миазмами», хотя на самом деле переносчиками этой болезни являются обитающие на болотах москиты. Примечательно, что маленькие дети тоже склонны связывать болезни с холодной погодой – это показало исследование, проведенное в Университете Джорджа Вашингтона (США). Конечно, малыши ничего не знают о вирусах, но их природу, к сожалению, не понимают и многие взрослые. Это означает, что они просто не могут понять, как предотвратить заболевание. И единственным способом научить их правильной профилактике остается просвещение и пропаганда самых простых, но эффективных действий, например регулярного мытья рук.

Ольга ОНИСЬКО ■



Самая распространенная проблема рук

По статистике паронихия, воспаление тканей, окружающих ногтевое ложе, является наиболее распространенной проблемой рук. Обычно она связана с незначительными повреждениями и мелкими травмами околоногтевого валика и не представляет серьезной опасности. Но оставлять ее без внимания нельзя.

Причины и разновидности

Паронихия, или околоногтевой паронихий, вызывается проникновением патогенных микроорганизмов в проксимальную (центральную) ногтевую складку или латеральный (боковой) валик, расположенный с края ногтевого ложа. Самой частой причиной этого заболевания является неудачно сделанный маникюр, возможно, именно поэтому паронихии чаще появляются у женщин, чем у мужчин. Впрочем, воротами для инфекции также может послужить любая другая травма ногтя и окружающих его тканей: удар, порез или укол нестерильным предметом, а также заусенцы, трещины кожи и пр.

Иногда паронихии носят характер профессионального заболевания. Они часто появляются у людей, руки которых длительное время находятся в воде или подвергаются воздействию раздражающих факторов, например высоких температур и химикатов (умеренных щелочей, кислот и т.д.). Риск этого заболевания повышает наличие сахарного диабета, нарушений периферического кровообращения, а также привычка обкусывать ногти и кожу вокруг них.

Принято выделять две формы паронихий:



- Острая, которая обычно появляется довольно быстро и имеет четкую локализацию. Как правило, она связана с повреждением тканей, окружающих ноготь, и последующим инфицированием раны золотистым стафилококком (*Staphylococcus aureus*). Иногда в воспалительный процесс могут быть вовлечены бактерии *Streptococcus pyogenes*, а у любителей тянуть пальцы в рот – бактерии *Eikenella corrodens*, которые являются нормальными обитателями слизистой оболочки полости рта.

- Хроническая, которая развивается медленно, часто рецидивирует и имеет свойство перемещаться с ногтя на ноготь. Ее причиной чаще всего становится грибковая инфекция *Candida albicans*, реже – вирус простого герпеса или микст-инфекция из грибов, вирусов и бактерий.

Возможные осложнения

Диагностика паронихии не представляет затруднений. Поврежденная область краснеет, отекает и становится болезненной. Обычно воспаление затрагивает одну сторону ногтевого ложа, но, если его вовремя не вылечить, инфекция может распространиться и занять всю ногтевую фалангу пальца.

В редких случаях воспаление распространяется на сухожилия, суставы, костную ткань, но самым опасным осложнением этого заболевания является гнойный процесс, о развитии которого обычно говорит появление пульсирующей боли, изменение цвета кожи и характера воспаленной области. Лечение гнойных паронихий требует обязательной консультации врача, назначения антибиотиков, а в некоторых случаях – хирургического вмешательства, которое сводится к разрезу и

Для профилактики необходимо избегать

- Использования инструментов для маникюра без дезинфекции.
- Воздействия химических и физических раздражителей.
- Излишней влажности и сухости рук.

дренированию. Иначе паронихия может осложниться абсцессом, флегмоной, остеомиелитом, сепсисом.

Лечение паронихий

Неосложненные паронихии можно лечить теплыми солеными ванночками и спиртовыми компрессами. На стадии инфильтрации и отека пораженную область рекомендуется 3–4 раза в день обрабатывать ацетатом алюминия, тетраборатом натрия (раствором буры), стрептоцидовой или ихтиоловой мазью, хлоргексидином или йодом.

В более сложных случаях лечение дополняется антибактериальными препаратами, эффективными против грамположительных бактерий. Для перорального приема препаратами выбора служат антибиотики пенициллинового ряда (например, амоксициллин в сочетании с клавулановой кислотой), а при аллергии на них – цефалоспорины первого поколения или противомикробные средства других фармакологических групп. Их часто назначают в сочетании с местными антибактериальными препаратами, реже – со стероидами. Лечение хронической паронихии требует применения местных, а иногда и системных противогрибковых препаратов (кетоназол, итраконазол или флуконазол). Во всех случаях безрецептурные анальгетики могут помочь облегчить боль.

Лина СПИР ■

Фруктоза

Вместо сахара

Сладкий вкус фруктам, некоторым овощам и меду наряду с глюкозой придает и натуральный сахарид фруктоза. Долгое время она считалась более полезной и безопасной альтернативой сахару, однако со временем взгляды ученых изменились. Дело в том, что потребление фруктозы в мире росло параллельно с пандемией ожирения и хронических метаболических заболеваний. Поэтому исследователи начали подозревать ее во вредном влиянии на здоровье людей.

Польза

- **Сладость и пышность.** Чистая фруктоза является самым сладким из натуральных калорийных подсластителей, она в 1,2 раза слаще сахарозы и почти в 2 раза слаще глюкозы. Следовательно, в кулинарии ее можно использовать в меньших количествах, чем другие сахара, достигая той же сладости, но одновременно сокращая калорийность.

- **Малая гликемическая нагрузка.** Фруктоза усваивается организмом, не провоцируя резкий выброс инсулина. Если гликемическая нагрузка на грамм глюкозы равна 100, а на грамм столового сахара – 65, то на грамм фруктозы – всего 19. Таким образом, ее можно употреблять в пищу больным сахарным диабетом. Кроме того, фруктоза контролирует активность гексокиназы – основного фермента метаболизма глюкозы, поэтому ее присутствие в пище в небольших количествах повышает толерантность организма к глюкозе.

- **Физическая активность.** Фруктозу часто добавляют в спортивное питание, поскольку она является хорошим источником энергии при интенсивных тренировках. Образовавшийся при ее распаде гликоген накапливается не только в печени, но и в мышечной ткани и расходуется по мере роста нагрузки.

- **Здоровые зубы.** Употребление сахара повышает риск развития кариеса и разрушения зубов. И тут у фруктозы имеется одно важное преимущество: в сравнении с глюкозой и сахарозой она вызывает порчу зубов значительно реже. Подсчитано, что при замене в рационе сахарозы фруктозой поражение кариесом снижается на 30–40%.



Золотая середина

Фруктоза, содержащаяся в овощах и фруктах, потребляется вместе с витаминами, минералами и растительными волокнами, которые препятствуют ее «передозировке» и регулируют усвоение сахаров. В таком натуральном виде она не может нанести вреда организму. Серьезную опасность представляет собой добавленная фруктоза, содержащаяся в рафинированных продуктах, кондитерских изделиях и напитках. Их потребление рекомендуется строго ограничить. Так, Американская кардиологическая ассоциация считает, что женщины должны получать не более 100, а мужчины не более 150 килокалорий из всех видов добавленных сахаров в день.

Вред

- **Особенности метаболизма.** Организм перерабатывает фруктозу не так, как другие виды сахара. Ее метаболизм осуществляется в печени и стимулирует синтез жирных кислот, которые образуют триглицериды и покидают печень в виде липопротеиновых комплексов. Это приводит к накоплению висцерального жира (опасно для сердца и сосудов), увеличивает риск развития неалкогольной жировой болезни печени и метаболического синдрома.

- **Побочные продукты.** Значительной биологической активностью обладает мочевая кислота – побочный продукт метаболизма фруктозы. Это вещество нарушает энергетический баланс и липидно-углеводный обмен, стимулирует воспалительные процессы, повышает артериальное давление и увеличивает риск образования тромбов.

- **Риск передатания.** В отличие от глюкозы, фруктоза не запускает выброс лептина – гормона насыщения, поэтому люди чаще переедают продукты, богатые фруктозой, что ведет к увеличению веса и ожирению.

- **Бесконтрольное потребление.** Потребление фруктозы сложно регулировать, поскольку многие продукты содержат ее наряду с другими моносахаридами, например, в меде пропорция глюкозы и фруктозы составляет 1:1. Из-за высокой сладости фруктозу любят использовать производители пищевых продуктов. Так, 40–45% фруктозы содержится в сиропе, который является основой для многих газированных напитков, кетчупов, конфет, сладостей. ■

Безграничные возможности мельчайших частиц

Назвать наночастицы крошечными было бы, пожалуй, преувеличением. Один нанометр равен одной миллиардной части метра, другими словами, он в 100 тыс. раз тоньше листа бумаги или человеческого волоса. Благодаря столь малому размеру наночастицы могут проникать в различные ткани человеческого организма и даже в отдельные клетки, управляя их функциями. Это открывает огромный потенциал для использования нанотехнологий в медицине.

Наносенсоры

Важнейшим направлением научных исследований сегодня является диагностика заболеваний до того, как они причинят необратимый или долговременный ущерб здоровью. И главная проблема, что симптомы некоторых патологий проявляются не сразу. Например, развитие бактериальной инфекции или воспаления в тканях вокруг имплантата искусственного тазобедренного сустава вызывает образование рубцовой ткани, что ограничивает его подвижность. Однако к тому времени, как этот процесс становится очевидным, консервативное лечение не может спасти ситуацию. Единственное, что остается сделать врачам, – заменить имплантат новым. Но если на его поверхность предварительно нанести слой наночастиц-сенсоров, можно будет контролировать развитие инфекции, заблаговременно предупреждая врачей о необходимости лечения.

Разработкой такой технологии сегодня занимаются сотрудники кафедры химической инженерии Северо-Восточного университета в Бостоне (США). Их наносенсоры, изготовленные из углеродных нанотрубок, способны отличать костную ткань (которая в идеале должна прикрепляться к имплантату) от бактериальных клеток или провоспалительных веществ, указывающих на инфекцию или образование рубцовой ткани. В сенсор встроен передатчик, который отправляет эту информацию на компьютер, помогая врачу принять решение о необходимости терапии.

Нанобийцы

Наночастицы могут не только диагностировать, но и лечить заболе-

вания, например, уничтожая вирусы и бактерии в организме человека. Серьезную проблему для современной медицины представляют собой так называемые биопленки – скопления бактерий и других микроорганизмов в разных органах и тканях, которые вырабатывают средства защиты от лекарств и факторов иммунитета. Антибиотики практически не проникают в биопленки, поэтому связанные с ними инфекции, например некоторые пневмонии, хронические бронхиты, осложненные кистозные фиброзы, очень плохо поддаются традиционному лечению. Но и тут разработки бостонских ученых могут изменить положение дел. Им удалось создать наночастицы, кото-

рые проникают в биопленку и разрушают ее, восстанавливая здоровую ткань.

Еще один проект, реализуемый на кафедре химической инженерии Северо-Восточного университета, – использование наночастиц для борьбы с вирусами, например гриппа и Эболы. По задумке ученых наночастицы золота прикрепляются к вирусам, после чего при помощи инфракрасного излучения нагреваются и разрушают их структуру.

Похожий принцип используют специалисты Научного центра здравоохранения Университета Техаса в Хьюстоне (США) для лечения рака простаты. Наночастицы, состоящие из нескольких слоев кварца, образу-



щего сферу, и покрытые тончайшим слоем золота, находят раковые клетки и проникают в них, а затем под воздействием лазерного луча начинают вибрировать и нагреваться до экстремальных температур, уничтожая злокачественные новообразования.

Этой команде ученых удалось продвинуться дальше остальных. Сегодня их технология находится на стадии клинических испытаний. Первые пациенты, испробовавшие на себе действие позолоченных нанобийц, чувствуют себя хорошо, но о долгосрочных результатах говорить пока рано. И хотя в целом с раком простаты неплохо справляются традиционные методы лечения, связанные с ними риски развития серьезных побочных эффектов, приводящих к потере некоторых функций мочеполовой системы, остаются очень высокими. Ученые надеются, что при помощи нанобийц смогут точно воздействовать на опухоль, не повреждая здоровые ткани и нервы, что значительно снизит вероятность развития таких проблем, как недержание мочи или импотенция.

Нанотранспортеры

Специалисты Гарвардской медицинской школы в Бостоне (США) разработали наночастицы, которые, действуя подобно беспилотным летательным аппаратам, могут доставлять лекарства непосредственно в артерии, пораженные атеросклеротическими

бляшками. Сотрудники лаборатории наномедицины и биоматериалов успешно провели первую серию экспериментов на мышах. Им удалось реструктурировать атеросклеротические бляшки, уменьшив вероятность их разрыва, который может привести к сердечному приступу. Наночастицы из биоразлагаемых полимеров, несущие в себе противовоспалительное лекарственное средство, полученное из естественного человеческого белка, проникали в атеросклеротические бляшки-мишени, укрепляя их фиброзные крышки. Ученые отмечают, что бляшки стабилизировались уже после пяти недель терапии, тогда как при приеме традиционных лекарственных форм противовоспалительных средств лечение заняло бы годы и сопровождалось бы множеством побочных эффектов.

Врачи и химики из Йены и Мюнхена (Германия) преуспели в создании нанотранспортеров для так называемых маленьких интерферирующих РНК-молекул, которые способны отключать определенные гены, связанные с самыми разными болезнями. Главная проблема, связанная с применением этого генетического материала, заключается в том, что он должен работать исключительно в клетках-мишенях, чтобы не повредить здоровую ткань. Для этого и нужны нанотранспортеры, способные нацеливаться на выбранные типы клеток и высвобождать там свою активную полезную нагрузку – маленькие интерферирующие РНК-молекулы. После выполнения своей миссии наночастицы отфильтровываются из крови либо через почечную ткань, либо через клетки печени.

Нанофабрики

Теоретически наночастицы могут не только доставлять, но и самостоятельно производить лекарства. Команда исследователей Массачусетского технологического института (США) разработала прототип «нанофабрики», который сначала проникает в злокачественную опухоль, а затем, активируясь при помощи ультрафиолетового излучения, начинает производить белки для борьбы с раком. Такое «предприятие» собирается из липидной оболочки, рибосом, аминокислот и ферментов, необходимых для синтеза белка. Из всех этих компонентов складывается так называемая

Национальные институты здравоохранения США включили наномедицину в пятерку самых приоритетных областей развития медицины в XXI веке.

мая «химическая клетка» DMNPE, в которую заключается последовательность ДНК того белка, который необходимо получить. Под воздействием ультрафиолета комплекс ДНК-DMNPE распадается, и ДНК включается в работу.

Пока ученые видят основное применение этой технологии в борьбе со злокачественными опухолями и их метастазами, которые по статистике являются причиной смерти от рака в девяти из десяти случаев. «Нанозаводы» также позволяют решить главную проблему белковых онкопрепаратов, которая заключается в том, что организм разрушает их, прежде чем они достигают места назначения. Кроме того, наносинтез белков, включаемый дистанционно, может помочь избежать побочных эффектов.

Наноспасатели

Ученые из Университета Райса, Медицинского колледжа Бэйлора и Техасского медицинского университета (США) обнаружили, что инъекции наночастиц, представляющих собой комбинированные полиэтиленгликоль-гидрофильные углеродные кластеры, поразительно эффективны для защиты от повреждений, вызываемых окислительным стрессом, который развивается в результате черепно-мозговой травмы, инфаркта или инсульта. Эксперименты ученых показали, что, выступая катализатором, одна такая наночастица способна нейтрализовать 20 тыс. молекул активных форм кислорода в секунду, ускоряя их превращение в молекулярный кислород, необходимый поврежденным тканям, и пероксид водорода. Таким образом, инъекция, сделанная как можно скорее после травмы или инсульта, поможет предотвратить повреждение головного мозга, почти мгновенно восстановив нормальный уровень кислорода в системе его кровообращения. Это открытие может оказаться очень полезным инструментом для аварийно-спасательных служб, скорой помощи и военных медиков, работающих на поле боя.

Ольга ОНИСЬКО ■



Осторожно – экспресс-красота!

Кто не мечтает в преддверии весны сбросить поблекшую за зиму шкурку уставшей, замученной хроническими стрессами рабочей лошадки и враз превратиться в неотразимую принцессу? Салонный маркетинг двумя руками поддерживает эту идею и предлагает буквально за считанные часы преобразить внешность любого, кто обратится к ним за экспресс-красотой. Татьяна Святенко, доктор медицинских наук, профессор, дерматовенеролог высшей категории, эксперт Минздрава Украины, вице-президент Украинской Ассоциации врачей-дерматовенерологов и косметологов, подскажет нам, каким предложениям стоит доверять, а каким однозначно нет.

Опасные пилинги

Готовясь к беседе, Татьяна Святенко специально заглянула предвесенние предложения косметологических салонов. Итог: лента просто бомбит процедурами, которые однозначно нельзя делать за несколько дней до важных встреч, праздников. Это, прежде всего, пилинги.

– Помните героиню Ким Кэттролл – Саманту Джонс из культового сериала «Секс в большом городе»? – спрашивает Татьяна Викторовна. – Тот эпизод, где она после химического пилинга прячет на вечеринке красное лицо под шляпой с вуалью? Ситуация реальна на сто процентов, ведь в состав пилингов включены агрессивные кислоты, глубоко проникающие в кожу, отслаивающие верхние слои, провоцирующие образование корочек, шелушения, воспалительных процессов. Период заживления и восстановления после процедуры длится несколько недель. И это при условии ожидаемого положительного ответа кожи на манипуляцию! А случаются ведь и неожиданные реакции. Прекрасно помню одну из своих постоянных пациенток, известную телеведущую, которая накануне новогодних съемок решила освежить кожу лица срединным пилингом в салоне. У девушки оказалась непереносимость одного из компонентов состава. Ко мне на прием она приехала 30 декабря с отеком лица, покрытым корками и кровянистыми пузырьками. Понятно, что все праздничные съемки отменились, понадо-

билось около трех недель, чтобы вернуть лицу нормальный вид и не прятаться за высокими воротниками, полями шляпы и солнцезащитными очками.

Вывод следующий: если уж наметили пройти курс пилингов, позабейтесь, чтобы, как минимум, на ближайший месяц не намечались съемки, свидания, праздники и важные мероприятия, а также отдых в жарких странах. Дело в том, что ударные дозы ультрафиолета и пилинги плохо совместимы даже при условии, что солнечные ванны под

пальмами от последнего пилинга отделяют 3–4 недели. Это не отменяет риск заработать гиперпигментацию, поскольку поверхностный слой кожи еще полностью не восстановлен, и клетки-меланоциты будут активнее вырабатывать пигмент в ответ на лучи ультрафиолета. Отправляясь кататься на лыжах в горы, тоже будьте предельно осторожны: отражающиеся от снега солнечные лучи очень агрессивны, а молодая кожа после химического пилинга нежная, восприимчивая и беззащитная.



Губки – бантиком, ножки – блеск

В топе сомнительных предпраздничных предложений от салонов красоты – чудо-инъекции, которые обещают за пару дней сделать губы соблазнительно пухлыми, лоб необыкновенно гладким, словом, вернуть молодость и красоту с помощью контурной пластики и быстренько стереть с лица все следы времени. Не соблазняйтесь ни в коем случае, конечно, если в ваши планы не входит шокировать близких и друзей губами, «искусанными пчелами», и лицом в синяках. Между любыми проколами кожи (а ведь инъекции предполагают работу с иглой) и мероприятием должно быть в запасе 7–10 дней. Результат от уколов ботулотоксина, мезотерапии, плазмолитерапии проявится через неделю – не раньше, зато побочные эффекты могут пугать окружающую всю ближайшую неделю.

Отдельное весеннее предложение от косметологических салонов – соблазнительные скидки на лазерные процедуры. Тут специалисты рекомендуют помнить вот о чем: лазерная эпиляция совершенно не совместима с загаром, поэтому если на ближайшее время уже приобретены билеты в теплые страны, бороться с нежелательными волосами стоит каким-то другим способом. Солярий, соответственно, тоже в эти дни исключен.



Впрочем, Татьяна Святенко вообще считает эту процедуру опасной для кожи, поскольку специфические лучи, излучаемые аппаратом, могут провоцировать самые неприятные болезни кожи.

Аналогично, не стоит вдруг за три-четыре дня до важной даты или мероприятия удалять на лице выступающие кровеносные сосуды с помощью лазерного импульса (увы, проблема купероза актуальна для многих). В таком случае велик риск быть в день «икс» с красным лицом, воспаленными корочками, одутловатостью и отечностью, неэстетичным шелушением кожи. Время восстановления после подобных манипуляций – не меньше 5–10 дней. И вот еще что следует помнить: если вы явились в клинику с запросом выглядеть презентабельно завтра с самого утра, а врачи, не стесняясь, предлагают пройти любую из вышеперечисленных процедур, разворачивайтесь и бегите оттуда со всех ног, сотрите их телефон из смартфона и забудьте про этот адрес!

Прекрасные и безопасные превращения

Тут напрашивается логический вопрос: и это нельзя, и то не стоит, а что же можно, в конце концов? Насколько реально вернуть своему отражению в зеркале лучезарный и привлекательный вид, если завтра праздник, свидание, весна, наконец? Профессор Татьяна Святенко обнадеживает: на самом деле чудеса существуют. И первое волшебное слово в списке безопасных и быстрых процедур – экспресс-уходы с альгинатными масками. Что такое альгинат? Это порошок, превращающийся при соединении с водой в пластичную массу. Такой маской на полчаса покрывают лицо, шею, область декольте. Эффект виден буквально сразу: очищаются поры, подтягивается, увлажняется кожа, улучшается тонус и цвет лица. Словом, молодость – плюс, усталость – минус. Причем результат держится несколько суток. Это раз.

– Альтернативный вариант безинъекционной мезотерапии за пару дней до торжества – увлажнение кожи коктейлями с гиалуроновой кислотой, – рекомендует Татьяна Викторовна второй способ. – Эту процедуру проводят при помощи дермороллера – прибора, который внедряет под кожу действующее вещество через микропроко-

Каждый профессионал в сфере косметологии обязан предупредить клиента о периоде восстановления кожи после рекомендуемых процедур и возможных побочных реакциях.

лы. Буквально на глазах кожа лица светлеет, увлажняется, омолаживается.

Быстро снять отечность, вернуть лицу свежесть и молодость вполне реально при помощи мягкого гоммажа (специального очищающего крема), сывороток с эффектом лифтинга, которые проникают в клетки с помощью ультразвука. Отличная идея с утра пораньше накануне важной встречи или праздника пройти сеанс микротоковой терапии. Эффект – два в одном. Во-первых, ощутить релакс накануне важного события и повышенные настроения (любая забота о себе и собственной внешности сама по себе вызывает приятные эмоции). А во-вторых, получить все омолаживающие бонусы манипуляции: ускорить лимфоток и кровообращение, порадоваться ровному цвету лица, свежести, бархатистости кожи, разглаживанию мелких морщинок.

Кроме того, мгновенный визуальный результат дает нанесение на кожу лица силиконовых кремов-филлеров или праймеров с сиянием (основа под макияж), заполняющих и прячущих морщинки и расширенные поры. Правда, есть пара «но»: оптический эффект исчезнет после первого мытья, а пользоваться подобными средствами часто не рекомендуется, так как они сушат, обезвоживают кожу.

Интересно, какие методы быстрого преображения использует сама главный эксперт Минздрава по дерматологии вообще и красоте в частности?

– Стараюсь накануне праздников и важных мероприятий найти время на тканевую маску с гиалуроновой кислотой, – делится секретом Татьяна Святенко. – Это лучшее средство с wow-эффектом: уходят отечность, уставший вид, раздражение кожи, добавляются свежесть, молодость, ровный тон лица. Правда, как в сказке про тыкву и Золушку, волшебный результат исчезает спустя несколько часов, но этого времени вполне достаточно, чтобы послушаться комплиментов и сделать их окружающим, ведь хорошее настроение – я уверена – приходит к тому, кто умеет дарить его другим.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

Харчування за Місяцем лютий 2019 року

Астрологи вважають, що Місяць впливає не тільки на припливи – відпливи морів та океанів, а й на багато інших процесів на нашій планеті та на живих істот, що її населяють, зокрема регулює стан здоров'я та самопочуття людей. Важливо враховувати це, тобто щодня брати до уваги, який нині місячний день та в якому він знаку Зодіаку.



1–3 лютого. 27–29 місячні дні, Козерог/Водолій.

Доречними стануть гарячі страви з приправами – перцем, куркумою, чабрецем, м'ятою. До гарячого сміливо подавайте домашні соління (капусту, селеру, огірки, помідори). Забудьте про всілякий фаст-фуд – чіпси, горішки з добавками, крабові палички, сухарики тощо. Особливо смакуватиме твердий сир, вінегрет, солянка та картопля «в мундирах» з оселедцем.



4 лютого. Спадень, останній день старого Місяця, Водолій.

Не вживайте важкої їжі: м'яса, ковбас, жирного, гострого. Проведіть день на салатах, фруктах, чаї з медом. Доречним буде морквяний фреш з додаванням оливкової олії.



На ніч з 4 на 5 лютого припадає 1 день Місяця, Водолій.

Перший та другий місячні дні сприятливі для очисного голодування. Можна пити зелений чай з калиною, обліпихою і медом. Якщо несила провести цілий день без їжі, перекусіть кількома волоськими горішками або замоченим мигдалем. Перед сном випийте склянку кефіру. Для тих, хто не може голодувати, меню має бути таким: цільнозернова каша, салати з ассамбляжем сиродавлених олій (рижієва, розторопші, льону, соняшникова), фрукти, горіхи.



6–7 лютого. 3 та 4 місячні дні, Риби.

Дні вуглеводів. На зростаючому Місяці будьте обережні зі «швидкими» вуглеводами – виробами, що містять рафіноване борошно та цу-

кор. Надайте перевагу сухофруктам, цільнозерновим виробам та меду. Каші та круп'яні супи із сиродавленими оліями наситять та збережуть здоров'я і фігуру. На вечір запарюйте чай з мелісою, звіробоем, ромашкою.



8 лютого. 5 місячний день, з 17.34 Місяць переходить до знаку Овна.

Їжа гарно засвоюється, особливо білкова. Сьогодні доречна вечеря у широкому родинному колі або з друзями – готуйте на стіл побільше смакоти! М'ясні, рибні страви подавайте з великою тарілкою салату. Фрукти їжте за годину до основного прийому їжі або через 1,5–2 години після.



9–10 лютого. 6 та 7 місячні дні, Овен.

Дні білкової їжі. М'ясо, риба, горіхи та бобові – найкраще

меню. На перекус беріть сухофрукти, по дорозі на роботу чи додому завітайте до фреш-бару і випийте свіжовидавлений сік селери, гарбуза, моркви. Для профілактики захворювань органів зору робіть салат з моркви, горіхів з додаванням часнику. Особливо корисні фрукти і овочі з високим вмістом лютеїну – жовті, помаранчеві та червоні – для профілактики захворювань очей. Із приправ візьміть майоран, базилік, фенхель, корицю.



11–13 лютого. 8–10 місячні дні, Тілець.

Рекомендований раціон: вранці несолодка гарбузова каша з твердим сиром, або, як варіант, шматочок солоної риби з овочами. Капунк, розсолник, солянка – найкраще смакуватимуть саме у ці дні на обід. Авторський рецепт на вечерю – салат «Імпульс»: морква, капуста, пророще-



ні зерна, заморожена ягода – червона смородина (вишня, журавлина). Заправити яблучним оцтом або лимонним соком. До салату подавайте рибу або відварене/парове м'ясо.



13 лютого (з 12:31) і до 17:31 15 лютого. 10–12 місячні дні, Близнюки.

Активною стає ендокринна система – лабораторія з вироблення ферментів. Щоб її підтримати, зранку випийте настій цикорію, реп'яшку, кропиви. Через 20 хвилин прийміть чайну ложку олії гарбуза (льону, гірчиці, амаранту). Поснідайте сиром із вершками. Сьогодні смакуватиме борщ із сметаною та шматочком сала, бігос – капуста, тушкована з реберцями, та млинці зі сметаною або шкварками. Можна дещо збільшити споживання натуральних жирів.



З 15 лютого (з 17:00) до 17 лютого. 12–14 місячні дні, Рак.

Вуглеводисті продукти добре засвоюються. Їжте цільнозернові вироби (хліб, каші, круп'яні супи), картопельку «в мундирах» – запечену в духовці або відварену, і до цього всього додавайте салати. Чому я раджу не чистити картоплю? Тому, що під її тонкою шкіркою ховається цінний харчовий інгредієнт – калій. Крім того, під шкіркою картоплі краще зберігаються решта нутрієнтів – білок, клітковина, вітаміни С, В₆, залізо. Щоб увечері не переїдати борошняної і крохмалистої їжі, з'їжте перед виходом з роботи/по дорозі додому/одразу по приході до-

дому якийсь фрукт: банан, апельсин, яблуко, пару фініків, родзинки. Смакуйте не поспішаючи. Через 30 хвилин після цього можете повечеряти.



18, 19 та 20 (до 17:17) лютого. 15, 16 місячні дні, Лев.

Активна кровоносна система. Вразливі серце, судини. Потрібно про них подбати. Для цього вживайте продукти, що містять органічні мінеральні речовини – кальцій, залізо, фосфор, йод, калій. Це шпинат, висівки, щавель, боби, горох, морква, томати, капуста, ріпа, часник, салат, сочевиця, хрін, селера, яблука, вишня, груші, горіхи, спаржа, чорна смородина. Робіть салати з нежирним м'ясом індики або курки, готуйте рибу з некрохмалистими овочами (морква, селера, капуста, буряк).



20 лютого та 21 (до 17:17) лютого. 17, 18 місячні дні, Діва.

Вразливі органи травлення. Вплив цього знаку на шлунково-кишковий тракт можна нейтралізувати відмовою від м'яса, смаженого, копченого, жирного. Доречними будуть вінегрет, буряковий салат з пророщеною сочевицею і грецькими горіхами, фрукти, бобові. Розпочніть день з вівсянки на воді, шматочка твердого сиру. На обід смакуватимуть капусняк або розсолник, на вечерю приготуйте оселедця «під шубою» або картоплю з квашеною капустою. Протягом дня перед їдою пийте напар з реп'яшку, меліси, ромашки, звіробою та деревію.



22–23 лютого. 19, 20 місячні дні, Терези.

Вразливі нирки, активна ендокринна система. Хороша допомога – випити натщесерце рослинну олію першого холодного віджиму (льону, розторопші, чорного кмину, амаранту). Через 20–30 хвилин поснідайте. Можна додати в каву або чай трохи більше жирного молока або вершків, поїсти сиру більшої жирності. На обід приготуйте бульйон – у ці дні жири краще засвоюються. Однак будьте обережні з маргарином, спредами, кондитерськими виробами з кремом.



24–25 лютого. 20, 21 місячні дні, Скорпіон.

Зростає нерве напруження. Рекомендовано вживати більше вуглеводистих продуктів з ве-

ликим вмістом клітковини: цільнозернові вироби (хліб, печиво, макарони, каші) та овочі – буряк, моркву, пастернак, картоплю.

На вечір приготуйте млинці: візьміть борошно грубого помелу (500 г), додайте в нього 1 ст. ложку подрібненої розторопші, 1 яйце, кефір або рідку сметану, дрібку солі й замісіть млинці (консистенція – як густа сметана). Посмажте їх і подавайте з різною начинкою. Борошно грубого помелу багате на білки, вуглеводи, мікроелементи та вітаміни. Невидалений з цільного зерна проросток містить вітамін Е і корисний для серця.



26–27 лютого. 22, 23 місячні дні, Стрілець.

Високу потребу у білковій їжі можна вгамувати заміною тваринного білка рослинним. Бобові – квасоля, соя, боби, горіхи – чудове їх джерело. Рецепт дня – паштет: сою замочити на 6–8 годин (на ніч). Потім гарно промити під проточною водою, зварити, додавши в кінці лавровий лист, аніс, перетерти через друшляк або сито. Окремо підсмажити цибулю з морквою, змішати з відвареною соєю, додати приправи – кмин, куркуму, мускатний горіх та сухий або свіжий імбир. Такий паштет містить білок, лецитин, велику кількість органічних солей і мікроелементів.



28 лютого 24 місячний день, Козеріг.

Вразливими стають суглоби та кістки. Дуже корисно буде пити протягом дня настій хвоща польового з айвовим варенням, сік або сироп з айви додавати до страв і чаїв. Сьогодні можна собі дозволити шматочок баличка, оселедця. Будьте обережні – щоб уникнути набряків, не налягайте на делікатеси після 19.00! Рекомендоване меню: сир твердий, уха с селерою, цибулею-пореем, морквою, кропом. Вінегрет з оселедцем, салати з квашеною або свіжою капустою, соління з печеною картоплею. Протягом дня пити чай з калиною, приготувати напар з деревію, ромашки, цмину, буквиці. Ось коли доречно перетрусити засіки – на стіл виставляйте усе, що не з'їли за зиму, – лечо, салати, консервацію, горсті приправи (аджику, ткемалі, сацебелі). Сьогодні найпростіші страви з ними будуть дуже смачні.

Людмила ВЕСПЕР, дієтолог, фітотерапевт



Минимализм – искусство простоты

«100 вещей, от которых вам нужно избавиться», «Как провести год без покупок», «Минимализм – новая роскошь» – книги и статьи с подобными названиями сегодня нарасхват. Минимализм – новый тренд, исключаящий все лишнее в вещах, отношениях, эмоциях, – призывает радикально упростить свою жизнь и стать счастливым человеком.

О чем это?

Минимализм XXI века – это вообще не про то, как мы выглядим со стороны, а о том, как нам нравится жить для себя, получая максимальное удовольствие и при этом не испытывая чувства вины и тревоги из-за зря потраченных денег, времени и ресурсов. Французенка Доминик Лоро, автор книги «Искусство простоты», говорит в одном из интервью: «Многие думают, что минимализм заключается в том, чтобы избавиться от всего ненужного. Однако выбрасывать не значит просто отбирать нужное, нет. Это значит освободить место для того, что мы по-настоящему любим. В минимализме есть эстетический аспект – оставляешь только самое красивое, самое лучшее. Есть и философский: это учение помогает со стороны взглянуть на нашу жажду обладания и жадность, которые явно нездоровое общество вынуждает нас развивать в себе. В минимализме присутствует элемент гедонизма: то, что доставляет настоящее удовольствие, он предлагает нам вкушать в полной мере».

Пример японцев

Минимализм – черта японского характера. Жители Страны восходящего солнца всегда умели из пары камней создать сад, из татами и рисовой бумаги – интерьер. Одна орхидея в пустой белой комнате может произвести гораздо более сильное впечатление, чем галерея, заполненная картинами и скульптурами. Одна кукла радуется гораздо сильнее, чем детская, в которой шагу от игрушек негде ступить. Два красивых платья для работы и одно прекрасное для вечеринок, ви-

сящие в шкафу, полностью снимают проблему «нечего надеть». Вроде бы простые вещи, но, чтобы ответить себе на вопрос «чего я действительно хочу?», может понадобиться много времени и усилий. Поэтому на Западе в ходу услуги консультантов, помогающих структурировать жизнь и избавляться от лишнего.

Прочь токсичные отношения!

Аналогично с людьми в окружении. Жизнь не резиновая, зачем ее тратить на тех, кто нам неприятен? Последователи философии минимализма рекомендуют вычеркивать из своего окружения лишних людей, выбирать, с кем общаться, а кого игнорировать. Для упрощения задачи есть пять шагов.

- **Вычислить и исключить токсичных людей.** Есть люди, рядом с которыми чувствуешь себя красивой, остроумной и все у тебя хорошо, но есть и другие, которые, кажется, одним своим присутствием пытаются подчеркнуть твоё несовершенство. Первых Светлана Ройз, психолог, член Европейской профессиональной психотерапевтической лиги, называет излучателями, а вторых – токсичными личностями, живущими в разладе с собой.

Токсичные – их, к сожалению, большинство – регулярно приносят плохие новости, критикуют, ноют, переходят границы, пытаются навязать ненужное, преуменьшить успехи собеседника, переложить на него свою работу. После общения с ними чувствуешь себя использованной, опустошенной, ведешь внутренние монологи («нужно было это и это сказать!»), испытываешь чувство вины и злость

на себя – никто ведь под дулом пистолета не тянул на ту встречу!

Для вычисления непродуктивных контактов Александр Некрасов, минималист, блогер, путешественник, реко-



мендует выписать на лист бумаги всех, с кем мы взаимодействуем, и медленно пройтись по списку, вспоминая свои ощущения от общения с каждым. Тепло, радостно? Ставим плюс. Дискомфортно – минус. С «людьми-плюсами» продолжаем укреплять отношения, с «минусами» прощаемся.

– Бывает грустно осознать, что список людей со знаком плюс почти пуст, – размышляет Некрасов. – Из-за этого многие не решаются прервать токсичные связи, ведь остаться в одиночестве – непривычно и страшно. На какое-то время, действительно, пространство вокруг может опустеть. Но потом в образовавшуюся свободную нишу непременно начнут притягиваться твои люди – те, с кем по пути.

• **Избавиться от тягостных связей прошлого.** По мнению Татьяны Ждановой, директора агентства корпоративного брендинга, «за-

чистка» пространства вокруг себя от знакомых, с которыми не развиваешься, несколько искусственная.

– Даже неприятные личности могут быть полезны: общение с ними учит управлять гневом, контролировать раздражение, – обосновывает она свое мнение. – Но в любом случае, принимая человека в круг своего общения, важно учитывать наличие общих ценностей и соблюдение баланса негатива и позитива. Подруга однажды поделилась со мной «методом ДЭФИ» (Д – деньги, Э – эмоции, Ф – физика (тело), И – интеллект). Сумма плюсов и минусов по буквам должна быть равной. Скажем, потерял человек в деньгах (Д), вложив их в общение с коучем или поездку за тридевять земель к близкому другу, но зато приобрел ценные мысли (И) или позитивные эмоции (Э). Или, наоборот, много нервничал и расстраивался (Э), согласившись на проект с неприятной командой, но зато его кошелек выиграл (Д).

Часто проверку на ДЭФИ не выдерживают люди из прошлого. Конечно, есть давние друзья, с которыми приятно общаться и 20, и 30 лет спустя. Но если в настоящем нет ни общих дел, ни интересов – такие связи тяготят.

– Общение, основанное только на прошлом, – ущербное, тупиковое, – считает Александр Некрасов, – в таких контактах люди говорят не друг с другом сегодняшними, а с моделями себя прошлых лет. Включаются забытые поведенческие шаблоны, что создает дискомфорт. От прошлых связей сложно избавиться, но иногда для движения вперед это просто необходимо.

• **Почистить френд-ленту.** Британский профессор антропологии Робин Данбар как-то вычислил, что устройство коры головного мозга независимо от общительности ограничивает нас в управлении социальными связями примерно со 150 людьми (цифра 150 вошла в историю как число Данбара). Это правило, уверен Данбар, распространяется и на соцсети. Пусть у пользователя будет хоть 1500 друзей, человек поддерживает контакт все с тем же кругом из не более чем 150 человек. Новостная лента, замусоренная постами случайных и неприятных людей, ворует время, портит настроение, отвлекает от личностей по-настоящему интересных. Стоит очистить свое интернет-пространство от тех, кто постит по 10 со-

Не стоит иметь дел с теми, кто пытается нас обесценить, ведь избирательное отношение ко внутреннему кругу общения – знак уважения к себе.

общений в день, расшаривает негативную информацию, регулярно пытается присоединить вас к каким-то группам, зазывает на свои пиар-акции или пытается впарить товар. Есть отдельные раздражающие категории френдов, помешанные на своих селфи, фотографиях детишек и постах о позитивном мышлении – эти на любителя. Можно и оставить из антропологического интереса.

• **Контролировать импульсы.** Счастливым человеком спокоен и не стремится к острым ощущениям, считает Светлана Ройз.

– За избыточными эмоциями люди прячутся от пустоты, – объясняет она. – Есть такой тест на определение реального внутреннего состояния: клиенту предлагают написать текст. В нем бывает много радостных эпитетов, но если отдельно вычленил глаголы – они говорят о депрессии. К тому же избыточные адреналиновые чувства, особенно те, которые специально покупаются, спустя время дают эмоциональный откат.

Философия минимализма призывает сдерживать главным образом отрицательные порывы (раздражение – ложка яда!). Но их ни в коем случае нельзя подавлять, важнее контролировать состояние, включать в себе стороннего наблюдателя, глубоко дышать в случае чего, чтобы не действовать импульсивно.

– Окружение часто провоцирует нас на вредные для внутренней экологии реакции, – рассуждает Александр Некрасов. – Поставьте под сомнение свои первые эмоциональные импульсы, сделайте паузу, спросите себя, станет ли ваша жизнь более цельной и счастливой, если вы будете действовать под влиянием порыва?

• **Увлечись важным.** Есть еще один действенный способ освободиться от ненужного общения и эмоций – вытеснить их вдохновляющими людьми и отношениями. У влюбленных нет ни времени, ни желания на общение с другими, тем более токсичными личностями. Концентрация на важных людях и занятиях не оставит места для неприятных и случайных.

Виктория КУРИЛЕНКО ■



Сила благодарности

Современный материалистичный мир подразумевает под словом «счастье» финансовую стабильность, социальный статус, недвижимость в престижном районе, хорошую марку авто и прочие атрибуты потребительского отношения к жизни. Имеешь блага – счастлив, не имеешь – нет. И эта жизненная философия передается детям буквально с молоком матери. На самом деле, чтобы научить детей быть счастливыми, в их головы следует закладывать совершенно другие истины. Какие именно – знает семейный психолог Ольга Левко.

Повод для радости



Любой успешный человек, добравшийся до неких вершин, скажет, что сама по себе «высота» не делает нас счастливыми раз и навсегда, а внутреннее ощущение счастья не зависит от внешней атрибутики. Счастье – это скорее правильная фокусировка на происходящем, благодарность жизни вообще, способность ценить то, что у нас есть. Помните девочку Полианну, героиню одноименного романа Элинор Портер, которая учит свое окружение игре в радость? Вот это оно и есть. Счастливыми нас делает способность находить в жизни поводы для радости, хотя, на первый взгляд, их нет и не предвидится. А прививать этот навык – ценить и радоваться тому, что имеешь, важно именно с детства. Дети в силу своего возраста не сразу способны оценить родительские старания, осознать, какие усилия скрыты за комфортом и благополучным детством. Но личный пример родителей и регулярные психологические упражнения помогут научиться благодарности.

Подарки дня

Каждый день перед сном садитесь рядом с ребенком и вспоминайте произошедшие сегодня события со знаком «плюс». Это могут быть встречи, впечатления, угощения, достижения, за которые нужно быть благодарным себе, окружающим, жизни. Дети-дошкольники очень впечатлительны, поэтому к вечеру легко могут забыть то, что произошло с ними утром. Перечисляя все хорошие моменты, мы учим ребенка видеть подарки в том, что с нами происходит, «подсвечивать» позитивные события в нашей жизни, фокусироваться на них.

Замечайте/отмечайте каждый день вместе с ребенком, как вам повезло: что успели на автобус, что вам достались удобные места в кинотеатре, что живете в самом зеленом районе города, дружите с самыми добрыми соседями, есть свободные места на горке (качелях) и т.п. В жизни на самом деле – масса поводов для радости и благодарности.



Почаще говорите «спасибо»

Если вы хотите развить в ребенке чувство благодарности, демонстри-

руйте его на личном примере. Благодарите всех, кого вы встречаете в течение дня, будь то продавец в магазине, воспитатель в детсаду или официант. Покажите детям, что можно поднять настроение другому человеку, просто сказав ему «спасибо».



Ты помнишь...

Для закрепления в памяти приятных моментов необходимо проговаривать их вместе с ребенком: «Ты помнишь, как тебе понравилось съезжать с горки?», «Ты помнишь, как ты обрадовался, когда к тебе пришел друг?», «Помнишь, как ты был счастлив, когда получилось собрать из конструктора самолет?» и т.п. В ситуациях с негативным оттенком при желании тоже можно найти повод для благодарности. Например, если вы не смогли забрать ребенка на машине из садика, а на улице шел дождь, отметьте, что благодаря этому вы провели больше времени вместе, и он, наконец, смог побродить по лужам в резиновых сапожках.

Как здорово!

Отмечая позитивные моменты и не забывая про благодарность, мы меняем ход наших мыслей, находим ценность в мелочах и учим этому детей. На самом деле радость можно увидеть в самых обыденных и простых событиях. Отмечайте их вместе с детьми. «Как здорово, что сегодня вся семья собралась на ужин!», «Как хорошо, что у меня сегодня выходной и мы вместе смотрим мультфильм!», «Как здорово, что у нас есть время сегодня порисовать!»

Плакат благодарности

Хорошая традиция каждый день вместе с ребенком отмечать на специальном плакате, кому или чему он благодарен. По вечерам размещайте на ватмане фотографии (или рисунки) вещей и людей, которые радуют сегодня. В минуты печали эти заметки, рисунки, фотографии будут поднимать настроение. Интересный вариант – изображение на плакате дерева благодарности. Рисуем на большом листе бумаги ствол и ветви дерева, а рядом прикрепляем кармашек с заготовленными листочками разных цветов. Каждый вечер, написав вместе с ребенком на одном из листочков слова благодарности кому-либо за что-либо, приклеиваем его на дерево.

ДоброТворение

График творения добра вы определяете сами, важно лишь делать это регулярно. Раз в месяц, в неделю или в день вы вместе с детьми совершаете какое-либо полезное для других дело. Сюда относится благотворительность (сбор вещей, помощь нуждающимся), уборка общественной территории (двор, площадка подъезда), кормление бездомных животных, помощь пожилым одиноким людям и т.п. Такая привычка дает ребенку понимание и ощущение того, что приятно не только брать, но и отдавать. Это один



из важных компонентов благодарности жизни.

Замена «я» на «мы»

Дети эгоцентричны. Они уверены, что мир вращается только вокруг них. Их больше заботят они сами и собственные потребности, а на мнения и желания других они обращают мало внимания. Позже, когда приходит осознание: пуп земли – это вовсе не он, точнее, не он один, ребенок разочаровывается и страдает. Во благо самого же малыша не стоит позволять ему заикливаться только на себе. Уводите детей от формата бесконечного «я-я-я», учите думать в контексте: «мы-мы-мы». В помощь – несколько простых выражений, которые позволяют сместить фокус с себя на других. «Давай спросим сестру, чем бы она хотела заняться?», «Помни, мы делимся!», «Спроси у своего друга, во что он хотел бы поиграть?», «Теперь очередь твоего брата», «Давай поможем маме прибраться в комнате».



Что если?

Один из лучших способов научить своего ребенка благодарности – объяснить ему, что некоторые люди имеют гораздо меньше, чем он. Спрашивайте у него: «А что, если бы у тебя не было места для ночлега? Что, если бы тебе надо было стоять в очереди за едой? Что, если бы ты болел и не мог позволить себе визит к врачу?» Эти вопросы помогут ему почувствовать радость и благодарность от того, что он имеет. Альтернативный вариант – отказ всей семьей на неделю от предметов комфорта. Выключите телевизор и кондиционер. Возможно, это создаст неудобства, но в то же время это замечательный способ показать своим родным ценность того, что у тебя есть по умолчанию.

Ты – мой помощник!

Когда детей благодарят за помощь, они чувствуют свою ценность, и такие



обыденные вещи, как уборка игрушек или мытье посуды становятся не тягостными, а приятными. Слова благодарности подогревают желание ребенка помогать, ему хочется быть максимально полезным.

Поставь себя на его место

Важно, чтобы дети умели смотреть на ситуацию глазами другого человека, считались с мнениями, желаниями и интересами окружающих и развивали в себе эмпатию – способность, дающую возможность маленькому человеку думать и смотреть на происходящее с позиции окружающих. Это фундамент для развития таких черт характера, как уважение, сдержанность, доброта, бескорыстие, гибкость и адаптивность в быстро меняющихся условиях.

Поделись и стань счастливей

Научные исследования подтвердили, что маленькие дети чувствуют себя намного счастливее, имея возможность угощать, делиться с другими игрушками или сладостями. Больше всего дети радуются, когда вручают кому-то подарок, сделанный собственными руками. Кроме того, важно объяснять, что дарить можно не только вещи или предметы, но и добрые слова, улыбку или объятия.

Родителям стоит максимально поощрять спонтанные проявления доброты. Дайте своим детям возможность понять, что они могут добавлять света в свою жизнь, просто отдавая или делая что-то доброе для других людей. Увы, многие даже не догадываются о такой возможности. Один из лучших способов уберечь ребенка от чрезмерного эгоизма – периодически вовлекать его в волонтерскую работу, не предполагающую материальных наград.

Виктория КУРИЛЕНКО

Человек, который придумал Google

В конце прошлого года поисковику Google стукнуло 20 лет. Эра хаоса в Интернете закончилась, наступила эпоха ясности и легкости доступа к сведениям в сети. Человека, который структурировал информационные потоки Всемирной паутины, зовут Сергей Брин. В соавторстве с другом Ларри Пейджем он придумал поисковик Google и в 31 год стал самым молодым миллиардером США.

Союз экстраверта и интроверта

Поговорка «все, что ни делается, – к лучшему!» оказалась верна, когда 20 лет назад Сергей Брин и Ларри Пейдж безуспешно пытались продать разным IT-компаниям за бесценок разработанный ими поисковый сервис. А тогда парни всерьез расстроились: их алгоритм PageRank (он до сих пор лежит в основе Google), позволяющий выстраивать результаты поиска в Интернете по степени максимального соответствия запросу, оказался невостребованным во всей Силиконовой долине. Тогда цена вопроса составляла 1,6 млн долларов за все и на всех, сегодня у каждого из них на личном счете по 32 млрд. Это показательный пример того, как мнимое невезение здесь и сейчас превращается в мега-

фарт там и потом. Нужно только не забрасывать идею, в которую веришь, и делать шаги для ее реализации.

«Любовь к родине не всегда бывает взаимной», – примерно так в середине 70-х родители Сергея, научные сотрудники советских НИИ, математики Михаил и Евгения Брин, объясняли знакомым причину переезда их семьи из Москвы в Мэриленд (США). Обоим надоело дышать растворенным в воздухе антисемитизмом, они взяли троих сыновей (шестилетний Сережа был старшим) и уехали. Еврейская коммуна в Мэриленде помогла Бринам с арендой дома и приобретением подержанного «Форда», устроила Сергея в начальную школу по системе Монтесори при местной синагоге.

Мальчик оказался способным к математике, блестяще окончил среднюю

школу. Затем Сергей досрочно, за три года, стал бакалавром по специальности «Математика и компьютерные системы» в университете Мэриленда, а потом поступил на докторантуру Стэнфордского университета. Кроме одаренности у Брина были еще две яркие характеристики – самоуверенность и харизма.

Сергею Брину и Ларри Пейджу было по 22, когда они впервые пересеклись в университетских коридорах, причем первой мыслью-впечатлением друг о друге было: «М-да, неприятный тип!» Вначале ребята только и делали, что подшучивали друг над другом, но вскоре подружились настолько, что знакомые стали называть их одним именем ЛарриСергей. Пейдж, как и Брин, был профессорским сыном, талантливый математиком. Правда, по части уверенности в себе эрудированный экстраверт, а местами просто нахал Брин явно лидировал. Обоим не давала покоя дерзкая мысль – загрузить на свой ПК весь Интернет.

Рождение поисковой системы

В начале 90-х всемирная паутина напоминала непредсказуемый и неконтролируемый Дикий Запад. Главные поисковые серверы Yahoo! или AltaVista выдавали в ответ на запрос «поток сознания», в котором отыскать нужную информацию было крайне затруднительно. Собственно, отсутствие удобной поисковой программы и вдохновило друзей взяться за разработку качественного поисковика. У Пейджа возникла идея: подсчитав количество ссылок на отдельный сайт, можно определить степень его популярности. Вместе с



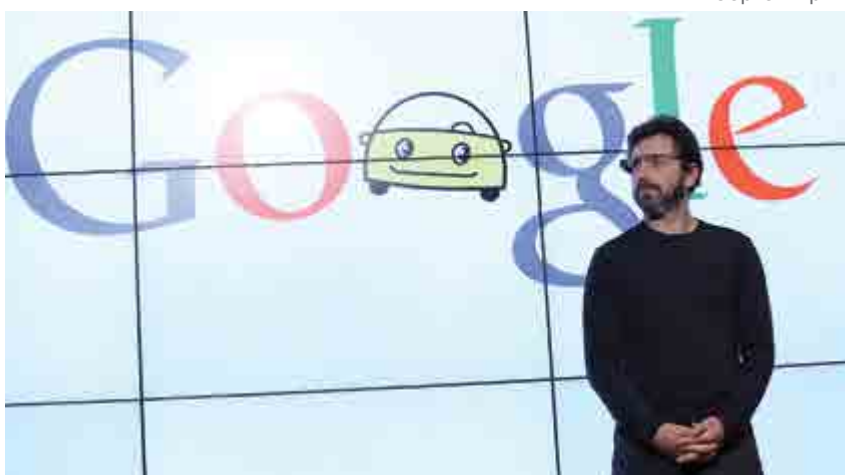
Сергей Брин

Брином они написали программу определения значимости ссылок PageRank, выдававшую результаты поиска в порядке убывания релевантности. Назвать свое детище решили «гуголом» – числом из единицы со ста нулями. Но при регистрации домена в 1997-м вместо «googol» кто-то случайно написал «google», так и осталось. Результаты тестового запуска поисковика на сайте Стэнфордского университета превзошли все ожидания – запросы росли без всякой рекламы, просто благодаря сарафанному радио: довольные пользователи сервиса рассказывали о сайте знакомым, друзьям и друзьям друзей.

Особый микроклимат

Миллиардерами Сергей Брин и Ларри Пейдж внезапно стали 28 августа 2004-го, превратив закрытое акционерное общество в открытое и явив миру свои доходы. Оказалось, что стоимость Google в разы превышает стоимость Disney, McDonalds, eBay, General Motors, а у каждого из основателей на личном счету лежит по 11 млрд долларов. К счастью, такие деньги и слава если и сорвали Брину крышу, то немножко. Для мобильности передвижений он приобрел себе несколько самолетов, в том числе Boeing 767, рассчитанный на 180 человек. Каждый год в конце лета Брин на неделю уезжает в пустыню Невада – на фестиваль радикального самовыражения «Горящий человек». Среди песка и скал люди создают фантастические скульптуры и картины, ездят на машинах-мутантах, ходят в костюмах исторических персонажей и очищают пустыню от следов своего пребывания. Эта атмосфера свободы, креатива и сплоченности вдохновила Брина на создание легендарного микроклимата лаборатории Googleplex в калифорнийском городке Маунтин-Вью.

Основатель Google решил, что главными ценностями его детища будут преданность компании и удовлетворенность от работы. На реализацию задуманного денег не пожалел: вскоре офис стал напоминать жизнерадостную детскую площадку для взрослых, которые прыгают по коридорам



на разноцветных гимнастических мячах и катаются на самокатах в окружении своих собак, кошек, игуан и других домашних любимцев. При кампусе действуют прачечная, парикмахерская, стоматологический и массажный кабинеты, детский сад и фитнес-центр. Однако рабочий процесс от того ничуть не страдает, наоборот!

Сергей Брин внедрил в своей компании правило 20%, стимулирующее к рождению новых замыслов: пятую часть рабочего времени или один день в неделю сотрудник занимается проектами, которые интересны лично ему. Свежие идеи регулярно обсуждаются на корпоративных форумах, под лучшие выделяется финансирование, а самая гениальная награждается премией первооткрывателя – пакетом акций компании в несколько миллионов долларов.

Личная жизнь миллиардера

Ларри Пейдж однажды пошутил, что Google превратилась в прибыльную компанию в основном потому, что Сергею хотелось производить впечатление на девушек. Но до 32 лет Брин все же больше увлекался продвижением своей компании, чем романтическими отношениями. Только в статусе миллиардера у него появилась подруга – ровесница, микробиолог Анна Войжитски, создательница проекта генетических тестов 23andMe: плюешь в пробирку – и получаешь результаты предрасположенности к болезням. Свадьбу в 2007-м

они сыграли на Багамах – Анна была в белом купальнике, а Сергей – в черных плавках. Вместе они проплыли к песчаной отмели и дали клятву верности в окружении океана.

Спустя год в семье техномиллиардера появился наследник Бенжи, а еще через два года родилась дочь Хло. Трещина в отношениях пары появилась после того, как Анна предложила мужу провести тест на генетические мутации. Вдруг выяснилось, что он является носителем мутации G2019S в гене LRRK2 – маркера предрасположенности к болезни Паркинсона. На активную жизнь с таким раскладом отводится примерно лет десять. И хотя Анна воодушевленно углубилась в разработку противоядия для этой мутации, Брин после эмоционального кризиса отстранился от семьи, а потом и вовсе съехал в другой дом.

Сегодня 45-летний Сергей Брин размышляет о новых проектах вроде распространяющих Интернет воздушных шаров, дешевых источников энергии и сидит на палеолитической диете, основанной на предположительном рационе первобытных людей. Он очень следит за своим здоровьем и много инвестирует в медицину. Видимо, ощущение времени и представление о его наполнении меняется, когда знаешь, что у тебя в запасе не больше десяти лет. Впрочем, для Google и ее основателя это более чем достаточный срок для изобретения новых революционных технологий. Кто знает, вдруг это будет оцифрованный эликсир бессмертия или возможность телепортации в другое измерение, где не бывает болезней и смерти? Вот как об этом сказал сам Сергей Брин: «Многие считают меня наивным, но я бы не создал поисковую систему в 1998 году, если бы не был оптимистом».

Виктория КУРИЛЕНКО

Правила успеха Сергея Брина

- Чтобы сделать что-то важное, преодолевайте страх провала.
- Всегда давайте больше, чем ожидалось.
- Пытайтесь делать то, что большинство считает напрасной тратой времени.
- Практикуйте здоровое презрение к невозможному.
- Чем активнее вы пробуете новое, тем больше шансов наткнуться на что-то стоящее.

Биоидентичные гормоны в «креме Азазелло»

Неважно, что расцвет интеллектуальных и профессиональных способностей приходится на возраст 40+. Реальность такова: большинство вакансий в Интернете открыто для тех, кому немного за тридцать. Сорок лет – потолок. Впору впасть в депрессию, но тут на помощь приходит индустрия anti-age. Одно из ее последних, топовых предложений – биоидентичные гормоны.

Идея, лежащая на поверхности

Есть несколько теорий, объясняющих вопрос «почему люди стареют?». Пожалуй, самая понятная из них – гормональная. Примерно к 50 годам в организме женщины падает уровень эстрогенов – гормонов молодости и красоты представительниц слабого пола. Эти потери распахивают двери менопаузе и всем малоприятным возрастным изменениям: чувству усталости, бессоннице, проблемам с концентрацией внимания, раздражительности, прибавке в весе, сокращению мышечной массы, появлению морщин, растущему артериальному давлению, повышению холестерина. А все из-за того, что яичники решили уйти на заслуженный отдых и теперь условно вырабатывают 100 эстрогенов в день вместо прежних 1000. Решение напрашивается само по себе: а что, если добавить в кровь недостающие 900 единиц эстрогенов и довести их концентрацию до уровня, как у двадцатилетней девушки? Возможно, тогда кожа снова станет упругой, талия – тонкой, а взгляд – сияющим? Идея, лежащая на поверхности, стала фундаментом гормональной anti-age терапии, в том числе и биоидентичными гормонами.

Популярности биоидентиков (по некоторым данным, их сегодня принимает каждая пятнадцатая жительница США) поспособствовало заметное охлаждение европейек и американок к заместительной-гормональной терапии (ЗГТ). Концепция ЗГТ примерно та же, что и применения биоидентичных гормонов – улучшение самочувствия во время менопаузы с помощью восполнения дефицита эстрогенов. Разница – в составе гормонов.

Раньше в ЗГТ применяли исключительно натуральные эстрогены и прогестины из мочи беременной кобылицы, желез и тканей крупного рогатого скота. Эффект был ярким, впрочем, как и побочные действия. Например, глобальное многолетнее исследование применения ЗГТ с участием 160 тыс. женщин, начатое в 1991 году в США, пришлось досрочно прервать: слишком часто у участниц диагностировали рак молочной железы и нарушения работы сердца и сосудов. Позже, анализируя причины провала, медики вычислили как минимум два прокола: первый – возраст назначения ЗГТ. Практически все дамы, участвовавшие в эксперименте, либо приблизились к 60-летнему рубежу, либо перешагнули через него, а оптимальное

время начала ЗГТ – менопауза, 48+. И второй – животное происхождение гормонов.

Допинг молодости

В медицине давно уже не применяют достаточно агрессивные женские натуральные гормоны. Их место заняли синтетические аналоги, повторяющие структуру человеческого эстрогена, но обладающие узкой направленностью – препарат связывается строго с теми рецепторами, на которые необходимо воздействовать. Иными словами, если после приема натурального гормона у женщины не только улучшается настроение и снижается давление, но и начинают расти усы, то действие искусственного четко за-



программировано: никаких усов, только настроение плюс и давление минус.

Биоидентичные гормоны (БИГ) – золотая середина между натуральностью и синтетикой. Они отчасти имеют естественное происхождение, поскольку эстрогеноподобные вещества для их состава взяты из флоры – соевых бобов, дикого мексиканского ямса, корня крапивы. С другой стороны, они полностью идентичны молекулярной структуре человеческих гормонов. Есть еще один нюанс: если миссия ЗГТ и ее «узкоприцельных» гормонов – лечить патологический климакс, то биоидентички промотируются шире – как метод антистарения. Кроме смягчения проявлений менопаузы им приписывают самое настоящее омолаживающее действие – улучшение состояния кожи и волос, возвращение мышцам тонуса, оздоровление внутренних органов и даже нормализацию веса.

БИГ соответствует еще один волшебный критерий – индивидуальность. Прежде чем назначить биоидентик, специалист в области антиэйджинга определяет гормональный статус пациента (к слову, для мужчин есть свои БИГ, но только со специальным составом). Следующий шаг – персонально, с учетом результата анализов на гормоны, для пациента в аптеке готовят его личный «молодильный» крем с эстрогенами и прогестинами. Такой гормональный допинг

можно втирать в кожу, а можно на нее наклеивать на область предплечья в виде пластыря, из которого каждый день выделяются нужные дозы гормонов, или вводить вагинально.

В среднем проведение анализов плюс запас «крема Азазелло» на год обходится пациенту в США в 2,4 тыс. долларов, что даже по меркам западных стран весьма недешево. Но, судя по отзывам известной поклонницы БИГ Опры Уинфри, цель оправдывает средства. Несколько лет назад в своем журнале «The Oprah Magazine» она откровенно описала ужасы менопаузы, накрывшей ее в 55 лет, и чудесное избавление от них с помощью биоидентичных гормонов: «Спустя сутки после приема эстрогена я почувствовала, что опять живу. Через три дня небо снова стало голубым, мой мозг стал работать лучше».

Два мнения

• **А доказательства?** Ольга Маньковская, кандидат медицинских наук, доцент Национального медицинского университета имени А.А. Богомольца, член Американской академии антиэйджинг медицины, Всемирного общества изучения гормонов, с недоверием относится к новой панацее и считает заявления Опры шикарной промоакцией.

– Во-первых, антиэйджинг-доктора определяют гормональный статус по показателям слюны, а это не отражает реальной картины, – подчеркивает она. – Во-вторых, самые распространенные формы введения – пластырь и вагинальный крем – не всегда доставляют в организм необходимую дозировку. В-третьих, и это самое главное: действие биоидентичных гормонов не было подтверждено серьезными исследованиями. Все, что мы имеем, – разовые успехи в небольших группах из 20–40 человек. Чтобы методу поверили, его эффективность должны подтвердить в нескольких крупных исследованиях, в том числе в двойных слепых рандомизированных, когда ни доктора, ни участвующие в эксперименте пациенты не знают, какой именно препарат они получают. Я не хочу сказать стопроцентное «нет» этому методу. Биоидентичные гормоны могут быть показаны тем, кто не переносит ЗГТ. Но я за доказательную медицину.

• **Человек банану друг.** Олеся Гетьман, семейный доктор, кандидат

Стиль жизни как метод anti-age

- Отход ко сну до 23.00 и полноценные восемь часов ночного отдыха.
- Сиеста, перерывы в работе в течение дня.
- Короткий рабочий день (длительностью до шести часов).
- Отпуск два раза в году.
- Средиземноморская диета (оливковое масло, сыры, овощи, рыба).
- Рождение не менее двух детей и кормление грудью хотя бы в течение шести месяцев.
- Медитация и позитивное мышление.
- Регулярные физические нагрузки.
- Легкое и спокойное отношение к возрастным изменениям.
- Красивая одежда.
- Ежегодные обследования: маммография, кольпоскопия, исследование состояния сосудов.
- Изучение иностранных языков после 50 лет.
- Регулярный секс.

медицинских наук, отчасти согласна с такой точкой зрения: «Взгляд медика формируют минимум две вещи – наличие доказательной базы и собственный опыт. Поскольку по биоидентичным гормонам не проводилось больших плацебоконтролируемых исследований, я не могу сказать однозначно: да, они работают. Считается, к примеру, что частота развития сосудистых осложнений (тромбозов) при использовании БИГ существенно ниже, чем при лечении ЗГТ, хотя о риске развития эстрогензависимых опухолей этого сказать нельзя. На мой взгляд, биоидентичные гормоны – интересный метод хотя бы потому, что человек – дитя природы. Люди и растения – звенья одной цепи. Геномика вообще доказала очень большое сходство между человеком и некоторыми растениями, например бананом: отличия в наших геномах – всего в нескольких аминокислотных последовательностях. Натуропатия всегда демонстрировала свою действенность, не нуждаясь в услугах контролируемых органов, и именно поэтому она держится особняком под крышей специализированных клиник или обученных сертифицированных медиков.

Виктория КУРИЛЕНКО ■



Книжкове асорті

Зимові свята поволі відходять у недалеке минуле, проте попереду багато подій, на які господарям закортить приготувати щось незвичайне. Яскраві кулінарні книжки неодмінно подарують натхнення та допоможуть вразити гостей та членів родини смачними сюрпризами.

Як у кав'ярні, тільки краще



Навіщо ходити по «Львівських пляцках»*, коли можна приготувати їх вдома? Апельсинові та мандаринові сирники, сім видів медівника та безліч смаколиків із неймовірними назвами як-от «Вінні Пух», «Скарб Полуботка» чи «Лебедине озеро». У одній зі своїх книжок під назвою «Львівські пляцки, сирники, медівники» («Клуб Сімейного Дозвілля», 2018) Леся Кравецька, фуд-блогер із кулінарним стажем у понад 30 років, збрала найкращі рецепти пляцків – як традиційні, так і власного винаходу.

Книжку оформлено неймовірно красиво, що значно спрощує сприйняття інформації та дарує задоволення лише від перегортання сторінок у пошуках цікавого рецепта. Біля кожного з них вказано розмір форми, що значно спрощує питання: «А в чому ж випікати?»

* Пляцок – це кондитерський виріб, що поєднує в собі коржі, креми та начинки.

Солодкого забагато не буває...



...вирішила телеведуча Валентина Хамайко й видала збірку рецептів різноманітних десертів із дивовижною порадою: готувати по десерту у вихідні. Справді, рецептів у «Солодкій неділі»* («Бурда-Україна», 2017) вистачить. Кожен знайде щось собі до смаку: кекси, медовики, зефір, рогаляки, чізкейки... Навіть любителі несолодкої випічки не будуть розчаровані, адже зможуть дізнатися, як приготувати печиво без цукру і морквяні тортики.

Рецепти поділено по місяцях, тому не доведеться шукати, чим би терміново замінити айву, випікаючи кекси взимку. Рецептів вистачить на свята протягом усього року, і випічка не набридне, не здаватиметься одноманітною, а результат вражатиме як гостей, так і господарів.

* Усім, кому так часто кортить чогось смачного вечорами.

Подорож Україною по-новому



Чи знаєте ви, як приготувати мацик? А бобельки з грибляною чи верещаку? Ні, це не назви фантастичних звірів, а страви української кухні, про які багато хто й не чув, проте має змогу дізнатися, ознайомившись із «Смачною країною»* Костянтина Грубича. («Видавництво Старого Лева», 2015). Відомий телеведучий ділиться із читачами знаннями про те, що і як готують у різних регіонах України, та радить, як спекти чи зварити таку дивину в себе вдома. Костянтин Грубич не тільки наводить рецепти, а й розповідає про особливості кухні та цікаві випадки, які трапилися з ним під час знайомства з новою стравою. Поради та зауваження автора дійсно здатні вберегти від невдачі на кухні, особливо під час приготування страв з великою кількістю спецій. Кожен рецепт та оповідку супроводжують чудові фото, які дають змогу побачити, який вигляд має не лише напій чи наїдок, а й регіон країни, де автор дізнався рецепт.

* Особливо рекомендовано усім фанатам програми «Смачна країна».

Такі незвичайні звичні страви



Рецепти змінюються з часом, кожен починає готувати по-своєму, додаючи щось чи змінюючи. І як же цікаво відслідковувати, наскільки різняться традиції на кухні кожної родини! Ярослава Зелінська-Джонсон, авторка книжки «Спадщина чотирьох господинь. Спогади про те, як готували в українському домі»* («Видавництво Старого Лева», 2019), зачарована розмаїттям української кухні. Намагаючись відновити втрачені родинні рецепти, вона збрала технології приготування страв звідусюди: зі спогадів мами та бабусі, порад знайомих та друзів.

Читачі мають змогу дізнатися не лише про особливості приготування звичних для нас наїдків, а й ближче познайомитися із авторкою. У передмові Ярослава Зелінська-Джонсон розповідає про еміграцію її родини до США та традиції, які родина зуміла зберегти й передати наступним поколінням, та ділиться спогадами, пов'язаними із тією чи іншою стравою.

* Тим, до кого раптом завітала ностальгія.

Катя Павлюченко: «Я дуже фартова!»

Телеведуча «Нового каналу» Катя Павлюченко кілька місяців тому вдруге стала мамою. Але застати її вдома – нереальне завдання. Лише за день до нашого інтерв'ю журналістка разом з чоловіком і дітьми повернулася з подорожі Італією.



- Народилася 26 грудня в Ужгороді.
- У 16 років вступила в Київський національний університет ім.Т.Г. Шевченка, отримала диплом журналіста. Потім в академії МВД – диплом юриста, а зараз вчиться на психолога в Національному педуніверситеті ім. М.П. Драгоманова.
- На телебаченні з 16 років. Працювала журналістом в «Ексклюзиві» і «Аферистах», редактором на «Фабриці зірок», журналістом в «Абзац» і ведучою у «Дешево і сердито».
- З лютого 2017 року веде проект «Таємний агент».
- Паралельно працює на радіо ведучою.
- Заміжня. Разом з чоловіком Вадимом виховує двох синів.

– Як ви наважилися поїхати так далеко з двома малими, одному з яких всього три місяці?

Коли ми вирішили з немовлям полетіти до Італії, щоб багато мандрувати, не всі сприйняли нас за адекватних людей. Однак я глибоко переконана, і мій життєвий досвід це доводить, – все починається з думок, проблеми та катаклізми народжуються в голові. Наша сім'я мислить позитивно, тож подорож стала суцільним задоволенням! Єдина проблема – у нас було з собою багато речей. А в іншому все пройшло дуже добре, весело, прикольно. З Мілана ми їхали потягом до Комо, звідти – до Венеції та знову в Мілан. Просто потяги в Італії набагато зручніші, ніж літаки. В подорожі не було якихось напруг чи незручностей, чогось надскладного. Лише початок в неї був не надто романтичний. Наш старший син Вадим нещодавно пішов до садочка – і почав хворіти. У день вильоту в нього була температура 39. Ми ризикнули і поїхали. Буквально за день все як рукою зняло. Навіть страховка не знадобилася.

– Виховання молодшого сина відрізняється від часів, коли ростили старшого?

Коли я зрозуміла, що стану вдруге мамою (це запланована вагітність, ми дуже її прагнули), врахувала всі недоліки першого досвіду. Я вирішила зовсім по-іншому ставитися до материнства: не батьки повинні підлаштовуватись під дитину, а навпаки. Дуже допомогла книга Памели Друкерман «Французькі діти не плюються їжею». Авторка не ускладнює процес виховання, озвучує речі, в яких багато хто боїться зізнатися. Приміром, про те, що не варто підпорядковувати дітям все своє життя, забувати про себе. Я вирішила, що моя дитина добре спатиме ночами, вона буде дуже весела і їй буде подобатися

все те, що подобається мені. І дійсно, Лео засинає о десятій і прокидається о дев'ятій. Завжди посміхається і може лише трохи покапризувати, коли потрібно змінити памперс або час годувати. У мене не буває недоспаних ночей.

– Поїздки в Італію в новорічні свята – це вже традиція у вашій сім'ї?

Взагалі у нас трішки інша традиція – на Новий рік літати в місця, які раніше не бачили. Ми ще не бували у Венеції і на озері Комо – тому туди й вирушили. У минулому році ми теж були в Італії, але в основному відпочивали у Франції. Ну, а що стосується Італії, там дуже м'який клімат, привітні люди, смачні страви. Дешевий шопінг, набагато вигідніший, ніж у нас. Подобається мені там!

– Поїздки організуєте самі чи користуетесь послугами турагенцій?

Все сама! Сиджу за комп'ютером, шукаю інформацію, як краще куди доїхати. В Інтернеті дуже багато корисного і достовірного. Знаєте, все, що я не вивчила в школі з географії, надолужила зараз.

– Що б ви порадили мандрівнику, який тільки-но зробив біометричний паспорт і мріє про подорож?

Я не люблю поїздок автомобілем, бо це тисячі кілометрів, постійні заправки, швидко їжа у фаст-фудах, яку я не вживаю. Люблю подорожувати літаком з максимумом комфорту, тому перше, що раджу, – спланувати подорож за півроку, а то і за рік – купити дешеві авіаквитки. Друге: не боятися їхати потягом. Це дуже зручно! М'який салон, столик, поруч – кав'ярня. Третє: не шкодувати грошей. Одяг зношуєть-



ся, їжа швидко перетравлюється, а спогади залишаються на все життя.

– В Інстаграмі ви написали, що 2018 рік був «швидкий, запаморочливий та максимально укомплектований подіями». Як все встигаєте?

Я дуже фартова! Зазвичай в мене багато планів, ідей і того, що обов'язково потрібно зробити терміново. Часто так стається, що дві зустрічі з важливими для мене людьми збігаються в один момент. І, як правило, вони призначені в різних кінцях Києва. Але мене Господь Бог так любить, що завжди одна з зустрічей відпадає. На Новий рік я собі пообіцяла, що навчусь правильно планувати день.

– Як часто буваєте в Ужгороді, де народилися і прожили багато років?

Дуже нечасто. Так, я народилася в Ужгороді, але моє більш насичене і цікаве життя проходило поза межами цього міста. Моя мама родом з Сумської області, тато – з Росії. Тому всі канікули я була або на Кавказі, або в чудовому селі з назвою Червоний Ракон. Літо, яке проводиш в селі, – що може бути ще крутішим?!

Ужгород – дуже європейське місто, але місця дитинства мені набагато ближчі. Це мої місця сили, звідти повертаюся дуже наповненою. Тим часом в Ужгороді у мене залишилися мама, сестра і племінниця – теж Катя, моя хрещениця. Зараз в мене ідея фікс перевезти рідних до Києва. Сестра вже до цього морально готова.

– А які ще у вас є місця сили?

Якось зустрічати Новий рік ми полетіли до Єгипту. Це не моя країна – скажу

вам одразу. Щоб підняти собі настрій, на Різдво ми полетіли до Ізраїлю. Коли побували в храмі Гробу Господнього, зрозуміла: все в нашому житті не просто так, над нами є вищі сили. Хоча в Бога вірила завжди. Те, про що я там молилася, стосувалося здоров'я дуже близької мені людини. І всі мої прохання здійснилися, ніби від помаху чарівної палички. Тому цей храм для мене – дуже велике місце сили. Якщо ти віриш і приходиш туди з чистими помислами – небеса тебе обов'язково почують.

– Катя, ви одна з небагатьох телеведучих, хто не зупинився на одному дипломі журналіста і вчиться далі.

Звідки це пішло? Мабуть, з дитячих комплексів. В юнацькі роки я тривалий час грала в театральній студії. Непогано виходило, доки ми з мамою не сходили в гості. Одна з присутніх там жінок запитала: «Ким мріє стати ваша Катя?» Мама відповіла, що актрисою. Жінка з такою відразою подивилася на нас: «Катя – актрисою? Вона має бути адвокатом! Наталія Павлівно!» Зараз і не згадаю, хто та жінка, але чомусь після її слів вирішила, що акторкою не буду. Після того як отримала диплом журналіста, вступила на юридичний факультет. Потім зрозуміла, що право – це не моє. Зараз навчаюся на психолога. Між іншим, корисна професія. Нарешті наше суспільство доросло до розуміння: проблеми потрібно обговорювати не на кухні з подругою, а в кабінеті фахівця, де нададуть кваліфіковану допомогу. Тобі та твоїм тарганчикам у голові. Можливо, в мені померла геніальна акторка, але завдяки жінці, імені якої навіть на згадаю, маю два дипломи. Про це я не шкодую і зла ні на кого не тримаю.



Фото надано прес-службою Нового телеканалу

– А взагалі про щось шкодуєте? Інколи люди кажуть про себе: от якби пішла тією дорогою...

Ніколи і ні про що не шкодую, бо це непродуктивно. Побивати-ся можна лише тоді, коли немає людини, а поки ми живі – можна виправити все. Люблю вислів: «Ніколи – це лише питання часу!»

– Працювати на «Новий канал» ви прийшли у 18 років і, як самі зізнавалися, думали, що це ненадовго. Що затримало?

Моя історія з телебаченням почалася цікаво. На першому курсі їхала я якоюсь на пари і думала: нудно, треба влаштувати-ся на практику. Прийшла на «Новий канал», але мені сказали, що там немає місць. Сказав охоронець, а я, наївна, повірила. Поруч був канал «М1», і я подалася туди. Мене взяли. Непогано працювалося, паралельно облаштувалася на «1+1», і взагалі добре зажилося. А потім на «1+1» нашу програму скоротили. Але я вже мала зв'язки – і мене взяли на «Новий канал», там люди знали, що я дуже енергійна. Спочатку думала, що це тим-часово, але мені давали змогу розвивати свої ідеї. І найголовні-ше: на «Новому каналі» працюють дуже добрі та чуйні люди.

– Як експерт споживчих програм (нині Катя – ведуча соціаль-ного реаліті «Таємний агент». – Авт.), коли заходите в магазин, як вибираєте товар?

Ніколи не роблю спонтанних покупок. Перевіряю терміни придатності. Коли хочу купити товар якоїсь невідомої мені марки, заглядаю на форуми, там завжди достатньо відгуків.

– Готуєте самі? Любите приймати гостей?

Готую дуже смачно, але останнім часом щось розлінилася. Не люблю важких страв, зазвичай у нас на столі запечена риба або м'ясо, салати. Гостей люблю, але не люблю мити посуд після вечірок.

– І хто це робить?

Я і роблю! Моему чоловіку пощастило, з одного боку. Я його не підпускаю до миття. А з іншого боку, не пощастило, бо з такою людиною, як я, важко. Чистота мое все! Навіть краплин-ка води на столі після миття може мене засмутити.

– Розкажіть трішки про чоловіка.

Ми з Вадимом познайомилися за досить цікавих обставин у розважальному центрі Olmesa Plage. Тоді я вважала, що в таких місцях знайти супутника життя нереально. Мені здавалося, що туди ходять тільки бабії, мажори та альфонси. Я потрапила ви-падково, дали запрошення на роботу, і там виступала на той мо-мент моя улюблена співачка і землячка Юлія Пильца. Пам'ятаю, стою на своїх найвищих підборах і розглядаю незнайомця, а це і був Вадим! Думаю: «Який гарний, але замалий на зріст». Пізніше з'ясувалося, що ми з чоловіком одного зросту. Він сам до мене зразу не підійшов, підіслав друга, якого я спровадила. Вадиму довелося йти самому. Запросив на танець, попросив номер теле-фону. Через гучну музику я не розчула, як його звати, записала просто Olmesa. І він теж так записав! Запросив на побачення, а потім на свій день народження запропонував полетіти разом за кордон. За шість місяців Вадим зробив мені пропозицію – на 8 Березня. Я погодилася, за два місяці ми організували весілля. Нам було по 23 роки, все вийшло дуже весело, на одній хвилі. Не брали грошей у батьків – чим були багаті, тим і раді. Виходить, ми не дуже довго зустрічалися, якихось 8 місяців. Я взагалі не вірю в стосунки, де люди придивляються один до одного роками. Мені здається, одразу видно – твоя людина чи ні.

Наталія ФОМІНА ■

ГОЛОВНИЙ БІЛЬ?



ІМЕТ®

ібупрофен 400 мг



СИЛА та ШВИДКІСТЬ проти болю!

Реклама безрецептурного лікарського засобу. Р.П. № UA/4029/01/01. Лікарська форма. Таблетки, вкриті плівковою оболонкою. Показання. Симптоматичне лікування головного болю, в тому числі при мігрені, зубного болю, дисменореї, невралгії, болю у спині, суглобах, м'язах, при ревматичних болях, а також при ознаках застуди і грипу. Зберігати в місцях, недоступних для дітей. Протипоказання. Підвищена чутливість до ібупрофену та інше. Спосіб застосування. Дорослі та діти старше 12 років по 1 таблетці кожні 4 години. Перед застосуванням обов'язково ознайомтеся з інструкцією для медичного застосування Імет® та проконсультуйтеся з лікарем. За детальною інформацією звертайтеся до інструкції для медичного застосування Імет® наказ МОЗ України № 915 від 29.12.2015 р. Виробник – Берлін Хемі АГ. Представництво «Берлін Хемі/А. Менаріні Україна ГмбХ». Адреса: м. Київ, вул. Березняківська, 29, 7-й поверх. Тел.: +38 (044) 494-33-85, факс: +38 (044) 494-33-89. UA_IME-06-2017_V1_Visual. Затв. до друку 29.08.2017.



**BERLIN-CHEMIE
MENARINI**

САМОЛІКУВАННЯ МОЖЕ БУТИ ШКІДЛИВИМ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

Прелесть домашнего видео

Благодаря соцсетям жизнь теперь проходит в режиме реалити-шоу: все знают, кто что ест, с кем проводит время, как выглядит с утра в ванной, а как – в примерочной в нижнем белье. Если тенденция к откровенности сохранится, вскоре сеть наводнят селфи «во время секса» и реальные видеотчеты о происходящем в постелях. Судя по количеству домашнего порно на YouTube и откровенных роликов с сексом звезд, время абсолютного ню уже почти наступило.

Давай, дорогая, снимем кино

Еще недавно видеоролики сексуального содержания были поводом для шантажа и манипуляций, но время изменилось, и все вдруг захотели явить миру свои успехи в камасутре. Инстаграммы великосветских львиц теперь больше напоминают журналы Playboy или Hustler. Мужья этих дам попадают в переделки из-за выложенного кем-то видео с двумя девушками в сауне – и это уже никого не шокирует. Легкомысленный флешмоб: «сделай селфи «после секса» и выстави в сеть» подхватывают даже умудренные годами и сединами знаменитости. Известный югославский рок-музыкант, друг и коллега Горана Бреговича Желько Бебек в свои неполные 70 загрузил на странице в Facebook селфи после секса с тридцатилетней женой – поздравил ее с годовщиной брака. Почему бы и нет? Хотеть друг друга после 12 лет совместной жизни, да еще и с тридцатилетней разницей в возрасте – повод для гордости и пример для подражания.

Публичные люди теперь часто теребят компьютеры и телефоны с домашней порнографией. Видео с Ким Кардашьян, где она занимается сексом с бойфрендом, кстати, оказалось очень познавательным: она там исполняет такие шутки, которые могут пригодиться каждому. Ким до сих пор утверждает, что непричастна к публикации этих кадров, но представься ей фантастическая возможность вернуться в прошлое и стереть компромат, она вряд ли бы на это пошла. Сама же призналась в интервью Опре Уинфри в том, что скандальная запись

буквально сделала ее карьеру: благодаря эпизодам орального секса зрители ее хорошо запомнили.

Похожая история с Пэрис Хилтон – ее слава сегодня была бы гораздо скромнее (да и была ли бы вообще?), если бы не один откровенный ролик, сообщивший миру: актрису и богатую наследницу возбуждают голые мужчины в шапках. Наташа Королева в свое время тоже выступила в амплу актрисы «краденого звездного порно, выложенного в Интернет». В сети внезапно всплыли короткие видеосюжеты (режиссер – ее муж Сергей Глушко,

он же Тарзан), посвященные домашним играм певицы с вибратором. История та же: снимали якобы для себя, но коварные хакеры взломали компьютер, и интимные кадры стали достоянием общественности. Хорошее, кстати, видео получилось, убедительное. Не в пример манерным порноактрисам, Королева не кривлялась и не хихикала на камеру, а честно мастурбировала и получала от процесса удовольствие. Ролик набрал за три дня полмиллиона просмотров и понравился всем, кроме депутатов российской Госдумы.



В режиме онлайн

Секрет популярности домашнего порно звезд Марго Ипатова, сексолог, системный расстановщик, объясняет присутствием в нем предыстории и эмоций – того, чего не хватает бессюжетным порнороликам на сайтах.

– Мы знаем, в кого влюблены звезды, за кем замужем, сколько у них детей, так что такое домашнее видео – своего рода порноверсия сериала «Друзья», – размышляет Марго Ипатова. – Кроме того, они делают это по-настоящему, а не в рабочем порядке, за деньги, поэтому все получается не откровенно вульгарным. И потом звездные кадры тоже неидеальны: тусклое освещение, дрожащие камеры, неловкие движения – действие происходит без дублей, в реальном времени. Все эти погрешности напоминают наши собственные потуги снять домашнюю эротику. И мы становимся ближе к звездам, а они – к нам.

Финские селебрити точно не притворились бы, будто бы их домашнее порно случайно попало в YouTube. У них в Финляндии сейчас новая мода или флешмоб – выкладывать на специальные порталы, например на Alastonsuomi, свои любительские порноснимки. Это главное условие попадания на портал, рассказывает местное издание Helsingin Sanomat: хо-

чешь смотреть фото других и общаться с ними в чате, загрузи свой откровенный лук.

Любительская съемка привлекает своей реалистичностью – в фокусе люди с обычной, а не модельной внешностью, кто с лысиной, кто с лишним весом – и это добавляет кадрам столь ценные в порноискусстве живость и честность. Среди пользователей можно найти соседа или одноклассника, а при взаимном интересе встретиться с ним в реальной жизни. Увлечение интимными съемками плодит новые сервисы: свадебные агентства предлагают молодоженам отметить торжество эротической фотосессией. В качестве подарка невесте жених может заказать календарь с голым собой в двенадцати позах, а невеста – подарить жениху собственный порносайт.

Это раскрепощает и заводит

Марго Ипатова понимает и поддерживает интерес к домашнему порно.

– Секс на экране сильно отличается от того, что происходит в реальности, – комментирует она. – В классических порнофильмах ведь все заранее продумано и смонтировано, выставлен правильный свет, под нужным углом разведены ноги дублерши, попа дублера подпрыгивает на нужную высоту, все так идеально дышат и стонут, что это можно в опере слушать. Но это так скучно! Вот почему последние лет десять стало популярно «домашнее видео» с вроде бы настоящими персонажами. Конечно, это тоже трюк, но хотя бы похоже на правду. Всем надоело показательно втягивать живот – в конце концов, это животная страсть, а не конкурс красоты. Очень поддерживаю идею снять собственное эротическое кино. Считаю, что у каждой пары должен быть ролик с такой записью для внутреннего пользования. Людям нравится смотреть на самих себя, это раскрепощает, заводит и оживляет сексуальную жизнь пары.

Сайт знакомств benaughty.com солидарен со специалистом. Недавно его редакторы заинтересовались у своей аудитории, что возбуждает больше всего. Участники опроса хором закричали, что это, конечно же, порно, снятое своими руками. Так что, кто еще не разнообразил свою сексуальную жизнь откровенной съемкой, подвешиваем камеру над постелью – и вперед. Однако успеш-

Чем больше мы знаем о сексе, смотрим на него, снимаем, тем меньше его стесняемся. И это плюс, ведь непринужденность и раскрепощенность – лучшие друзья любовников.

ные съемки требуют подготовки. Во-первых, заранее укомплектуйте «съемочную площадку» всем, что может пригодиться в процессе (кадры, в которых партнер роется в тумбочке в поисках презерватива – так себе в смысле эротики). Во-вторых, используйте прикроватные лампы мощностью не более 40 ватт не включайте верхний свет (иначе все ваши складки и трещинки на HD-видео будут как на ладони). Да, и хорошо бы было, если бы перед съемками актер похвалил актрису, в подробностях рассказал, как прекрасно она выглядит. Расслабленное состояние – важное условие успешной съемки, в противном случае про сиквел можно забыть.

Цифровые технологии сегодня заметно расширили наши эротические горизонты. Мы можем фотографировать на смартфон части своего тела или всю фигуру целиком и отправлять собеседнику в обмен на его эротические кадры. В сети есть отдельные сервисы видео-чатов, где любой пользователь с вебкамерой может транслировать свое видео в сеть. Обычно на таких сайтах демонстрируют онлайн процесс мастурбации, реже партнерский секс: в фокусе обычно только гениталии. Возбуждающий мотив – осознание, что за твоими действиями сейчас наблюдают десятки незнакомых людей и, возможно, синхронно доставляют себе удовольствие. При этом наблюдатели могут комментировать происходящее в чате, просить главного героя показать какую-нибудь часть тела или встать в определенную позу.

Считается, что самое желанное – то, что спрятано. Мол, если увидеть тысячу голых тел, интерес к сексу остынет. Но у скрытности и таинственности тоже есть негативные обратные стороны – мгновенная эякуляция при виде женских гениталий или паническая атака от просьбы заняться оральным сексом. Секс – это ведь не столько таинство, сколько удовольствие, которое надо уметь получать, доставлять и растягивать во времени.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

Тароскоп для Украины и ее жителей

Общество. Многие столкнутся с разочарованием, материальными затруднениями. Усилится желание повесить все свои заботы на кого-то и ждать доброго царя-батюшку.

Политика. Явными станут многие секреты сильных мира сего. Но вместо того чтобы разрешить ситуацию, главным выходом большинство выберет бегство от реальности.

Экономика. Нас ожидает некое оживление и даже рост показателей в промышленности и сельском хозяйстве, что вселяет надежду на лучшее.

Международные отношения. Очень благоприятное время для упрочения авторитета Украины и снижения общей напряженности. Есть все шансы вернуть что-то ценное и давно утраченное.



совершенно новый уровень. Партнер, вероятно, предложит новый тип отношений, который вас более чем устроит.

Близнецы 21.05–21.06



Работа. Для успеха в этом месяце потребуются сосредоточенность и внимание, полная вовлеченность во все процессы. Внутренняя тишина и интуиция помогут добиться очень хороших результатов, в том числе финансовых.

Деньги. Широким потоком льется на вас благодать в виде предложений и проектов, которые сулят новые поступления. И происходит это так естественно, что можно и привыкнуть к щедрости судьбы.

Личная жизнь. Вы получаете много любви, заботы и внимания. И в ответ на волну теплоты вас переполняет нежность, которую хочется отдать. Короче, любовь-морковь и все дела...

Овен 21.03–20.04



Работа. Нынче у вас наблюдается затишье в производственной сфере. Можете спокойно почитать на лаврах и ничего не предпринимать. Отдых и расслабление пойдут вам на пользу – вы станете спокойнее и собраннее.

Деньги. Благополучие приходит к тому, кто умеет контролировать свои средства. Пересчитайте все, что у вас есть, и позаботьтесь о финансовой отчужденности даже перед самим собой.

Личная жизнь. Удивите подарками и другими знаками внимания своего партнера, особенно если вы в самом начале отношений. Впрочем, даже ес-

ли вы вместе уже долго, всяческие приятности помогут.

Телец 21.04–20.05



Работа. В феврале в монотонных трудовых буднях появится приятное разнообразие. Возможны различные выездные мероприятия, командировки, слеты, симпозиумы.

Деньги. Мир настолько справедлив, что вы получаете то, чего заслуживаете, возможно, с некоторым опозданием, но все же лучше поздно, чем никогда. В общем, будут премии и подарки.

Личная жизнь. Грядут большие перемены. Вы сейчас можете подняться на

Рак 22.06–22.07



Работа. Время отлично подходит для того, чтобы основать семейный бизнес, привлечь близких и родных в качестве помощников и рекламных агентов и подготовиться стричь купоны.

Деньги. Лишних средств сейчас не много, поэтому лучше их не разбазаривать, а вложить в что-то достойное и перспективное. Например, в новую технику для вашей деятельности или в получение знаний и навыков.

Личная жизнь. Все протекает довольно ровно – ваши близкие счастливы и веселы, вы уверены в своем партнере. Так что хорошо бы сейчас отправиться отдыхать в приятное место, чтобы закрепить и усилить ощущение счастья.

Лев 23.07–23.08



Работа. Для командной работы время не подходящее. Сейчас лучше всего сосредоточиться на решении важных задач самостоятельно, полностью погрузившись во все вопросы по самую макушку.

Деньги. Вы много сделали для улучшения финансового положения – работали в правильном месте, вкладывались в перспективные проекты, даже учли фен-шуй и положение звезд, но успех все еще впереди, а вам остается только ждать.

Личная жизнь. Не пытайтесь манипулировать любимыми, будьте честными и сразу открыто говорите, что от них ожидаете, чего хотите. И просите их предельно четко формулировать свои желания.

Дева 24.08–22.09



Работа. Удача вам будет улыбаться весь месяц то в виде благосклонности руководства, то в образе оптовых заказчиков или щедрых клиентов. В любом случае работать вам станет легче, проще, а на выходе будет ждать неплохой куш.

Деньги. Хорошо было бы позаботиться о сохранности капиталов, сколько бы их ни было – сменить двери, замки, пароли, явки. И тратить имеющиеся средства в этом месяце нужно с умом и определенной долей практичности.

Личная жизнь. Поддержите своих близких, выслушав их проблемы и вовремя сказав нужные теплые слова. И вы убедитесь, какой щедрой может быть благодарность и какой искренней любовью.

Весы 23.09–23.10



Работа. Находите общий язык с партнерами, приходите к общему знаменателю с коллегами и идите на компромиссы. Только в сотрудничестве кроется залог быстрого и успешного продвижения вперед.

Деньги. Наверное, ваши средства сейчас где-то зависли и пока не дошли. Не стоит из-за этого излишне

переживать, скоро вы все получите сполна. Просто сейчас время несколько умерить аппетиты и попоститься.

Личная жизнь. Семейная жизнь, похоже, идет вам на пользу. В любом случае чувствовать себя будете превосходно, купаясь в любви и внимании. Благоприятны любые семейные праздники, дружеские встречи и свидания.

Скорпион 24.10–22.11



Работа. Даже если вы на своем рабочем месте уже настолько долго, что и собаку успели съесть, все равно придется учиться чему-то новому. Особенно внимательно изучайте вопросы планирования и целеполагания.

Деньги. У вас отлично получается добывать деньги. Вы, как фокусник, их буквально из воздуха получаете, легко и в нужных количествах. Продолжайте в том же духе, более того, вы можете и других научить финансовому волшебству.

Личная жизнь. Благодаря вашей целеустремленности и обаянию все те цели, которые вы себе поставите, будут достигнуты. Даже если захотите очаровать самых звездных и неприступных персон – все у вас получится.

Стрелец 23.11–21.12



Работа. Никаких изысков и особой креативности от вас сейчас не требуется, только четкое выполнение основных функциональных обязанностей, согласно штатному расписанию. Будьте консервативны и традиционны.

Деньги. Кумем финансы, не отходя от рабочего места. Вот просто работаем, не покладая рук, как на конвейере, отдавая всего себя этому занятию. Конечно, больших денег это не принесет, зато все стабильно и прогнозируемо.

Личная жизнь. Сейчас особенную роль будет играть общение. Помните о том, что доброе слово и кошка приятно, а уж ваши близкие люди очень нуждаются в том, чтобы им говорили что-то хорошее.

Козерог 22.12–20.01



Работа. Настал ваш звездный час! В последнее время ваша популярность значительно выросла, и этим просто грех не вос-

пользоваться. Поэтому усиленно берите курс на лидерство, собирайте вокруг себя массы и сворачивайте горы.

Деньги. Ваши средства уходят непонятно куда. Вроде бы и количество достаточное есть, но расходы какие-то странные получаются. Если вы не определитесь с приоритетами, то финансы будут утекать, как вода в решете.

Личная жизнь. Пора привнести в вашу жизнь что-то новое, чтобы совсем не погрязнуть в трясины быта. Это может быть новый взгляд на партнера, новое совместное увлечение, проект. Или, в конце концов, устройте ролевые игры.

Водолей 21.01–19.02



Работа. Это просто праздник какой-то, а не работа! Ваша деятельность в феврале будет связана с яркими впечатлениями и радостными встречами с единомышленниками.

Деньги. Сейчас у вас очень сильные финансовые позиции – в закрытых есть все необходимое, плюс вам регулярно приходят какие-то поступления, независимо от вашей деятельности.

Личная жизнь. А никто и не говорил, что отношения со спутником жизни – это только вздохи на скамейке и конфетно-букетный период. Да, это еще и тяжкий труд – поддерживать своего партнера, интересоваться его делами и помогать при надобности.

Рыбы 20.02–20.03

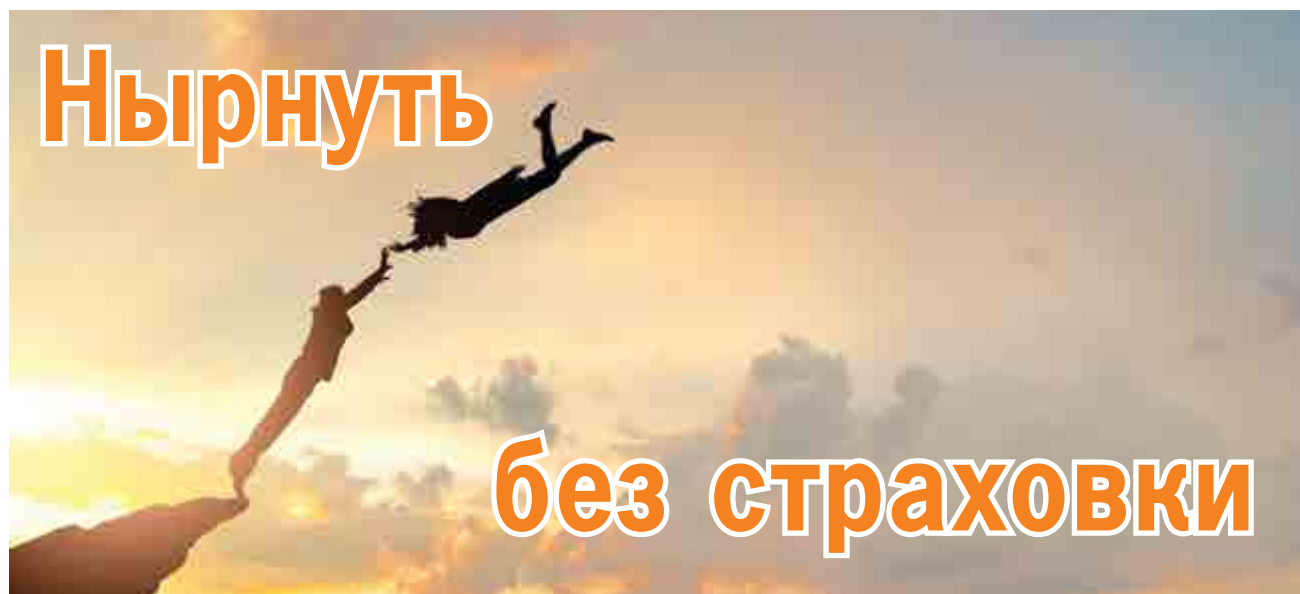


Работа. Это будет один из самых результативных периодов в году, когда вы получите то, к чему давно стремились, – большой проект, высокую должность или успешный бизнес.

Деньги. Сейчас перед вами раскрывается очень много путей, которые ведут к увеличению финансовых поступлений. И поэтому предстоит решить архисложную задачу – выбрать те несколько проектов, которые будут самыми перспективными.

Личная жизнь. Предстоит сделать глобальный выбор, поскольку все прежние связи уже давно требуют пересмотра, как и отношение к тем людям, которые рядом. Определитесь, кто вам важнее и ближе.

По картам таро подготовила
Ольга СОЛОМКА, психолог ■



Ощущение парности возникает внезапно. Явное, когда спинным мозгом чувствуешь, что до сих пор ты шла быстро, поэтому одна, а дальше хочется идти далеко, поэтому глаза ищут вокруг его. И как мантра зазвучит внутри: «Дорогие Боженьки, если вы решите меня спаровать снова, прошу вас об одном: о соразмерности! Мне не важно, сколько у него шрамов, главное, чтоб в моих руках хватило нежности на каждый». Это долго вертелось на языке, оттачивалось, примеряло буквы и запятые – годами все было не по размеру.

Нежность – мой пусковой индикатор. Я предпочитаю доверять своему телу: если руки сами тянутся гладить – значит, они что-то знают. Это в голове сидит подозрительная тетка, рискующая провести остаток лет в компании с котами. Она настойчиво шепчет: «Рано! Ты дождись гарантий, а затем ныряй!» Только взрослые девочки знают, что гарантий не будет, а значит, рукам надо рисковать самостоятельно.

Мне нравится, когда мужчина верит в свои силы. Я люблю наблюдать за мужскими руками. Это приходит вслед за нежностью. Взгляд сам цепляется за какую-то жилку на запястье и танцует с ней, а ты отчаянно следишь за этим танго. Мужчины, на мой взгляд, по своей сути гораздо красивее женщин: вечно невротичных, избалованных, сомневающихся, гормонально зависимых. Однако женщина привязывается не к самому мужчине, а к той себе, которой становится рядом с ним. Гораздо честнее привязаться к себе настоящей.

Пусть бесконечно сомневающейся, мечтающей о красных туфлях и сумке от Корса, рыдающей под любимую песню и до колик в животе боящейся телефонной тишины.

Дух захватывает от мужских ответов на наши вопросы. Ведь по правде любой женский вопрос, как бы витиевато он сформулирован ни был, о другом. За каждым стоит: «А я тебе правда нужна?» Даже странное: «А давай уедем в Америку» надеется на односложное в ответ: «Сегодня?»

А затем включаются слуховые рецепторы в мозге и начинается магическая симфония. Женская паदкость на голос своего мужчины – штука культовая. Он этим самым голосом может лепить из нее любые коврижки. И тут уже не важно, что он говорит: резонирует где-то глубже, в районе солнечного сплетения.

После этого тебе уже ничего не остается, как нырять все глубже и глубже. Чтоб найти там себя. Свое место в его надежном мире. Свою точку отсчета на самое важное. Посмотреть в глаза своим демонам, получить ответ на самый страшный «а вдруг?» и, наконец, успокоиться. Принять как должное: он рядом, где бы ни был. Самое время расти рядом.

Я боюсь заикнуть его на себе, заставить поверить, что лучше меня нет. Я хочу остаться собой: со своим зоопарком в голове, которому просто нужна подходящая клетка. Мы вместе переместим туда всех откормленных тараканов и найдем в этом дополнительный повод посмеяться за чашкой чая.

Нырнуть – это про доверие. Разрешить себе открыться настолько, чтоб было видно, как желудочки качают кровь. Рассказать о том, о чем боишься признаться даже себе: о своих самых темных ночах и самой большой нелюбви. Говорить вслух о том, что делает тебя уязвимой.

Уязвимость – это про бесстрашие. Это как войти в детстве в бабушкин чулан за веником. Не соврать, что подмела, а реально взять и войти. Перевернуть свой мир и снова почувствовать себя живой. Так и с мужчиной: нет смысла выстраивать баррикады, продумывать пути к отступлению или собирать соломку для подстилки. Лучше сразу договориться с собой, что восторг от погружения в него превысит страх глубины... И сигануть без страховки.

Быть «в мужчине» – это всегда по локоть в борще, по колено в его жизненных дорогах, по горло в немоте от нахлынувших чувств и заодно с его ценностями. Но в то же время оставаться верной себе. Наверное, это и есть – быть вместе? Это когда в твоей душе, наконец, затихают пирушки с вагрусками и их место занимают гармония и баланс от того, что рядом правильный мужчина. А правильный – это Твой. Он – не заглушка от пустоты. Он – очень важная часть твоей жизни, но не сама жизнь.

Он стабилизирует мой гормональный мир, дает уверенность в завтра и свою ямку под ключицей для моего носа. А я берегу его берега... Иначе нырять не имеет смысла.

Татьяна ПРИХОДЬКО ■

ПЕРЕМОЖНА СИЛА 100% морської води



**П'ЯТИРАЗОВИЙ
ВИБІР РОКУ**



Реклама медичних виробів Хьюмер 050 Глазгоушчички, Хьюмер 150 для дорослих, Хьюмер 150 для дітей. Декларація відповідності №1105001/1A* №1115001/1A.

Виробник «Лабораторія УГГО», Франція. Є пролонгація.

«Хьюмер 150 для дітей», «Хьюмер 150 для дорослих» та «Хьюмер 050 Глазгоушчички» є переможцями міжнародного фестивалю-конкурсу «Вибір року» у 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 роках.

У 2 РАЗИ СИЛЬНІШЕ*



ПРОТИ СИМПТОМІВ ГРИПУ ТА ЗАСТУДИ

ТЕРАФЛЮ ЕКСТРА ЗІ СМАКОМ ЛИМОНА



Потужна сила

Проти 7 симптомів грипу та застуди:



Закладеність
носа



Закладеність
придаткових
пазух носа



Ніжить



Чухання



Головний
біль



Гарячка
та озноб



Біль
у тілі



Добре відомий бренд

Містить активні інгредієнти, які полегшують симптоми грипу та застуди та добре переносяться[‡], 1-5



Швидка дія

Готовий діяти вже через 10 хвилин**



Гарячий напій

Препарат випускається у формі порошку для приготування розчину

1 пакет містить парацетамолу 650 мг, феніраміну малеату 20 мг, фенілефрину гідрохлориду 10 мг.

* Мається на увазі, що ТераФлю Екстра зі смаком лимона містить у 2 рази більше парацетамолу (650 мг), ніж ТераФлю від грипу та застуди зі смаком лимона (325 мг).

** Згідно з інструкцією для медичного застосування ТераФлю Екстра зі смаком лимона. Після прийому внутрішньо парацетамол швидко і майже повністю всмоктується в травний тракт. Максимальна концентрація у плазмі крові досягається через 10-60 хвилин.

‡ При вживанні відповідно до інструкції.

Посилання: 1. Whelton A. Clinical Implications of Nonopioid Analgesia for Relief of Mild-to-Moderate Pain in Patients with or at Risk for Cardiovascular Disease. Am J Cardiol 2006;97(suppl):3E-9E. 2. Eccles R. Efficacy and safety of over-the-counter analgesics in the treatment of common cold and flu. J Clin Pharm Ther 2006;31:309-19. 3. Brunton L, et al., eds. Goodman and Gilman's The Pharmacological Basis of Therapeutics. New York, NY: McGraw-Hill Medical, 2011. 4. MSD Manual. Treatment of pain. Available at: <http://www.msdmanuals.com/en-gb/home/brain,-spinal-cord,-and-nerve-disorders/pain/treatment-of-pain>. Last accessed: 25 Feb 2016. 5. Broyd et al., ed. Martindale: The Complete Drug Reference. London: Pharmaceutical Press, 2014.

ТераФлю Екстра зі смаком лимона, порошок для орального розчину, Р.П. МОЗ України № UA/5797/01/01, від 19.08.2016. Імпортер та уповноважена організація в Україні: ТОВ «Глаксосміт-Клайн Хелсхер Юкрейн Т.О.В.» Україна. Адреса: 02152, м. Київ, проспект Павла Тичини, 1-9. Поважити про небажане явище чи скаргу на якість продукту Ви можете в ТОВ «Глаксосміт-Клайн Хелсхер Юкрейн Т.О.В.» за тел. (044) 585-51-85 або на е-пошту: sax70065@gsk.com. Інформаційний матеріал № СНУКР/СНТНRFU0017/18. Дата розробки: грудень 2018.

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