

18+

Олеся Кантышева



ЛЕКАРСТВА ОТ ЗДОРОВЬЯ

Энциклопедия для посетителя аптеки

Олеся Кантышева

**Лекарства ОТ Здоровья.
Энциклопедия для
посетителя аптеки**

«Издательские решения»

Кантышева О.

Лекарства ОТ Здоровья. Энциклопедия для посетителя аптеки /
О. Кантышева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-530763-7

Почему ОТ, а не ДЛЯ здоровья? Нет, это не опечатка. Название говорит само за себя. Часто люди причиняют себе вред неправильным применением медикаментов. Я не пишу о том, КАКИЕ лекарства и ОТ ЧЕГО. Книга посвящена осознанному выбору. Как не запутаться в многообразии лекарств, не купить лишнего и не навредить здоровью. Простым языком для обычных посетителей аптеки. Будьте здоровы! Лечитесь осознанно! Ваш #НеравнодушныйФармацевт

ISBN 978-5-00-530763-7

© Кантышева О.
© Издательские решения

Содержание

О чем пойдет речь?	6
Предисловие	7
ЗАКУЛИСЬЕ ПРОФЕССИИ	9
«Угадай, что мне нужно» – любимая игра в аптеке	9
Работник аптеки – продавец или врач? А может Айболит? Как обращаться к Аптекарю?	12
«Что лучше?» – популярный вопрос в аптеке	15
Плацебо и Ноцебо: разница, применение на практике	18
ИНСТРУКЦИИ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЯ АПТЕКИ	20
Хотите, чтобы вас понимали в аптеке? Аптечный лайфхак	20
Для чего нужны первичные и вторичные упаковки?	23
Можно ли купить таблетки поштучно?	24
Пришел в аптеку, а лекарства уже нет. Что делать?	25
Можно ли вернуть лекарство в аптеку?	26
Как определить подделку	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Лекарства ОТ Здоровья

Энциклопедия для посетителя аптеки

Олеся Кантышева

© Олеся Кантышева, 2021

ISBN 978-5-0053-0763-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

О чем пойдет речь?

Здесь вы найдете то, чего, возможно, не знаете. И наверняка возьмете на заметку. А именно, получите ответы на вопросы, которые обычно задаете в аптеке:

- Можно ли купить таблетки поштучно?
- Что будет, если вместо сиропа проглотить свечи?
- Почему важно: До, После или Во время еды?
- Можно ли делить таблетки пополам?
- Как определить подделку и что с нею делать?
- Можно ли вернуть лекарство в аптеку?
- Что купить от насморка?
- Как отличить спрей от аэрозоля, а крем от мази?
- Что на самом деле скрывает термин «срок годности»?
- Какие лекарства принимать нельзя, даже если не истек срок годности?
- Как рассчитать суточные и разовые дозы?
- Что такое аналоги и чем отличаются от синонимов?
- Для чего нужны первичные и вторичные упаковки?
- Как провести ревизию в домашней аптечке?
- Что положить в аптечку путешественника?
- Зачем нужен интервал в час-полтора между приемом сорбента и другими лекарствами?
- Как правильно утилизировать негодные лекарства?
- Что такое Ноцебо? Чем отличается от Плацебо? Как применяют эффекты на практике?
- и мн. др.

Отдельные полезности для мам:

- Список в роддом.
- Аптечка для новорожденного.
- Как разобраться в детский аспираторах?
- Нужны ли лактогонные средства?
- Можно ли заменить Бепантен на Декспантенол, Аквамарис на Физраствор, Панадол на Нурофен?

В книге найдете много аптечных лайфхаков, таблиц, шпаргалок и инструкций – пользуйтесь на здоровье!

Предисловие

*Началось все с [Яндекс. Дзен](https://zen.yandex.ru/lekarstvo_zdorovie)
(https://zen.yandex.ru/lekarstvo_zdorovie).*

*Позже появился канал в [Telegram](http://t.me/lekarstvo_zdorovie)
(http://t.me/lekarstvo_zdorovie).*

*И сообщество во [ВКонтакте](http://vk.com/lekarstvo_zdorovie)
(http://vk.com/lekarstvo_zdorovie).*

Два года (2017 – 2019) я писала статьи, устраивала игры среди читателей, давала возможность обычным людям без медицинского образования побывать на месте фармацевта и отгадать названия лекарств.

Читатели знают, что развивала я каналы инкогнито. Потому что цели «заявить о себе» не было. Писала от себя, но в тоже время от лица всех фармацевтов – коллеги поймут, о чем речь;)

Похоже, пришло время выйти из тени. Ведь авторство у книги быть должно. Что ж, открываю занавес.

Как я до такого докатилась?

Когда я работала в аптеке, мне приходилось отвечать на одни и те же вопросы, что-то объяснять буквально с нуля, помогать разбираться в простых и в то же время сложных вопросах.

Я хотела не просто высказаться, как фармацевт. За время аптечной деятельности поняла, что люди действительно не разбираются в лекарствах. А еще допускают одни и те же ошибки, причиняя тем самым себе вред. Я хотела, чтобы об этих важных моментах знали не только мои покупатели. По реакциям читателей, у меня это получилось.

Проект вышел не похожим на другие тематические площадки. Большую отдачу принес Telegram канал. Через обратную связь писали, просили советов, ждали новых публикаций. Кому-то я отвечала лично, а на популярные запросы готовила развернутые статьи.

Несколько раз проект предлагали продать. Просили рекламировать фарм. продукты. Однако я создавала канал не ради монетизации. Как уже писала выше, цель – помочь разобраться с лекарствами, а не втюхивать конкретные бренды. Поэтому до последнего оставалась верна своей идее.

Каждая статья была большой объемной работой. Я могла неделю (и даже две) трудиться над одним вопросом, прежде чем выдать готовый материал. Источников вдохновения было много: живые истории во время работы в аптеке, учебные тетради, книги по фармакологии, статьи смежных каналов...

Так почему же the End?

Много вопросов я получила за последний год «Почему больше не пишете? Было интересно». Что ж, отвечаю.

Моя фармацевтическая деятельность закончилась. Картина мира и ценности поменялись. Ушла в другую сферу, совершенно не связанную с медикаментами. Лекарствами давно не пользуюсь и практически не хожу в аптеку, даже как покупатель.

Целый год я вынашивала идею о завершении проекта. И вот, пришло время закрыть эту страницу книгой.

Место для благодарности

От всей души благодарю читателей за обратную связь. Когда вы писали, задавали вопросы, предлагали новые темы и давали конструктивную критику – вы вдохновляли меня! Проект получился полезным благодаря вам.

Особая благодарность супругу. За то, что решал вопросы по технической части, тем самым давал возможность полностью погрузиться в творчество. И за то, что был моим первым читателем, благодарю! Признаюсь, ни одна статья не выходила в свет, пока ее не прочтет муж, как человек, не разбирающийся в таблетках. Пока не скажет: «Да, это интересно, публикуй!»

Стоит отметить, читатель он довольно придирчивый. Поэтому мерой пользы готового контента для меня была его реакция на прочитанное. Я знала, что если смогла объяснить ему, значит, и читателям это будет ценно. Но когда он задавал вопросы, я продолжала глубже раскрывать тему... Без его «допросов» мои статьи не вышли бы такими понятными о непонятном.

Ну, что? Погружаемся в мир осознанного лечения медикаментами?

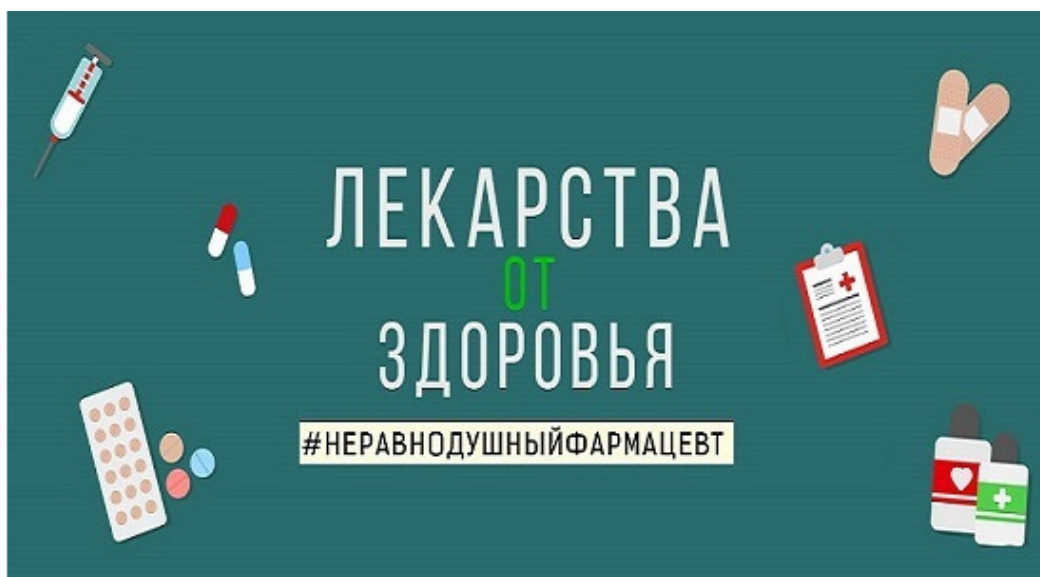
Будьте здоровы! Лечитесь осознанно!

Ваш #НеравнодушныйФармацевт

В голове постоянно крутилась мысль: «Создать что-то универсальное и вечнозеленое».

Мне было, что рассказать. А раз это правда интересно и полезно, то почему бы и да?

Это был хороший опыт – доносить сложное простым языком.



ЗАКУЛИСЬЕ ПРОФЕССИИ

«Угадай, что мне нужно» – любимая игра в аптеке

Приготовьтесь! Погружаться будем медленно, постепенно покоряя глубины океана лекарств. Для начала заглянем за ширму профессии и попробуем посмотреть глазами работника аптеки на ситуации, когда:

1. Покупатель пытается вспомнить название препарата:

«Ну, там есть буква „зю“, я точно помню...»

Игра в «Поле чудес» неожиданно стала обязанностью фармацевта. Несмотря на то, что лекарств в аптеке тысячи, довольно часто «супер игра» проходит удачно. «Черный ящик» открывается и опытный фарм. работник ловко угадывает мысли покупателя.

2. Покупатель пытается объяснить, как выглядит упаковка:

«Там... такая коробочка... прямоугольниченькая, беленькая с синенькой полосочкой...»

В подобных «играх» фармацевт участвует ежедневно. Но некоторые посетители убеждены, что работнику аптеки вообще не обязательно что-либо объяснять – он ведь и так все знает. Для чего же тогда он здесь?

А кто-то просит принести «все» лекарства, что есть... Представьте себе замешательство фармацевта, когда его просят показать пол аптеки. Ведь в каждой группе препаратов найдется сотня аналогов и синонимов (о разнице понятий рассказываю в разделе «Аналоги»).

3. Покупатель пытается вспомнить, как выглядят таблетки:

«Ну, такие таблеточки маленькие, кругленькие, беленькие...»

Самое удивительное, что посетителей это даже не смущает. Они забывают о том, что аптека – не рынок, а лекарства – не овощи.

4. Покупатель уверен в некомпетентности фармацевта:

«Ну, как же вы не знаете, что это за препарат? Понабрали безграмотных продавцов, элементарного не знают...»

Для справки: фармацевт – не продавец и не экстрасенс! О том, кто такой этот работник аптеки, узнаете дальше. Не путайте, пожалуйста, профессии.

5. Покупатель ищет универсальное средство от всего:

«Дайте мне что-нибудь от давления, а то уже все перепробовала и ничего не помогает. К врачу? Не, не пойду. У соседей узнаю, кто что пил и пробую...»

Универсальное средство от всего

К сожалению, на сегодняшний день, так и не изобрели целебное чудо-средство от любых болезней. Не забывайте консультироваться с врачом! Если препарат определенного производителя не окажет нужного действия или вызовет много побочных эффектов, то фармацевт поможет подобрать замену (синоним другого производителя). Но поставить диагноз и назначить лечение должен врач!

6. Покупатель уверен, что реклама – лучший врач:

«А я вот вычитала в журнале... и еще по телевизору реклама идет...»

На самом деле, в аптеке продается далеко не все, что вы видите в рекламе. Тот факт, что какой-то препарат на слуху, не дает ему преимущество перед другими.

Реклама – лишь показатель того, что у компании есть средства на продвижение бренда.

7. Покупатель лечит себя сам:

«Вот, соседке помогает... она смешивает... а потом смазывает... Вы не знаете, что еще добавить в эту смесь, чтобы...?»

Подобные истории настолько удивительны, что можно публиковать статьи в журналы ЗОЖ.

8. Покупатель звонит в аптеку, чтобы по телефону его вылечили:

«Нет, не звонила в скорую и к врачу не ходила. А вы зачем? Вот вы мне скажите...»

В аптеке работают фармацевты, а врачи – в больнице. При чем ни один врач не возьмется лечить вас по телефону.

Когда вы звоните в аптеку, то имеете право уточнить стоимость препаратов или оставить заявку. Но не получите консультацию о лечении!

Будем устранять недопонимание!

Скоро поговорим о том, как упростить взаимодействие в аптеке и без лишних вопросов понимать с фарм. работником друг друга. Но прежде раскрою тайну профессии.

Но такой буквы в слове нет... или она находится в середине слова...

А коробочка оказывается синей с красной полоской. Зато действительно прямоугольная!

Все кругленькие? И все беленькие?

А вот диплом экстрасенса попросить забывают...

А еще, волшебную палочку – в студию!

Телевизор? Что это?

Фармацевт не проводит химические эксперименты на своем здоровье!

Звоните в аптеку по существу!

Чё-нибудь

Одна таблетка от всего

Фуфломицин 5000 мг

Pharm Placebo

1 таблетка, покрытая матом,
содержит 5000 мг
концентрированного чего-то

Работник аптеки – продавец или врач? А может Айболит? Как обращаться к Аптекарью?

«Ау, есть кто живой? Вы работаете?»

Довольно часто в аптеке приходится слышать обращение «Продавец», «Врач», «Доктор», «Кассир» или кто-то еще.

Итак, кто он, таинственный работник аптеки?

«Женщина, продайте мне...» **1. Продавец?**

Аптека – не магазин, и фарм. работник – не продавец! Возможно, он имеет настоящую коммерческую жилку и умеет раскручивать на дополнительные продажи. Но обычно подобные предложения подразумевают комплексное лечение. При грамотном подходе вы лишнего не купите.

«Сейчас меня кассир рассчитывает...» **2. Кассир?**

Мало кто знает, что место отпуска лекарственных средств называется не касса, а «первый стол». Отбить препарат на кассовом аппарате – всего лишь одна из множества прямых обязанностей. В отличие от кассира, он имеет дело с лекарствами, разнообразными приказами и рецептурными бланками. И это далеко не все...

«Там такие таблеточки... маленькие, кругленькие, беленькие...» **3. Экстрасенс?**

Часто человек сам не знает, чего хочет. А малейшая ошибка может стоить здоровья и даже жизни... Фарм. работник задает наводящие вопросы, чтобы понять, с какой группы препаратов стоит начать поиск.

«Вот прихожу я в больницу... а там... и как жить?» **4. Психолог?**

Некоторые люди идут в аптеку не только за лекарствами, но и за моральной поддержкой. Им непременно нужно выговориться, пожаловаться на болячки или на жизнь. Зачастую, обратной связи и не требуется. Главное, выслушать, чтобы покупатель ушел довольным. Моральная поддержка – тоже своего рода лекарство!

«Вы знаете, со мной приключилась такая история...» **5. Подружка?**

У каждого работника аптеки есть свои покупатели «для общения», которые стараются приходиться в нужную смену. Они идут целенаправленно к определенному окну за очередной порцией позитивной беседы. Но встречаются и особо общительные посетители, которых не смущает даже длинная очередь.

«Почему так дорого? Наживаетесь на бедных пенсионерах!» **6. Производитель?**

А точнее, последнее звено в цепочке:

производство анализ ... транспортировка назначение врача отпуск. → → → → →

Вопросы по поводу ценовой политики, эффективности и качеству препарата, нарушений правил транспортировки и многое другое – все это выливается на хрупкие плечи того, кто стоит перед вами в аптеке. К сожалению, фарм. работнику приходится быть «козлом отпущения». Эдакая «подушка для битья». Но кому же еще могут пожаловаться обиженные покупатели?

«Что вы мне подделку подсовываете...» **7. Шарлатан?**

Куда же он все время уходит? В каждой аптеке есть минимум одна материальная комната, где согласно температурному режиму хранятся препараты. Учитывается также свет, влага и другие показатели. Это не подвал, где аптекарь занимается алхимией. Но встречаются посетители, которые действительно так считают.

«Как? Нет этого препарата? А в какой аптеке есть? А где дешевле?» **8. Навигатор по аптекам и больницам**

Если необходимого средства не оказалось в наличии, и нет возможности его заказать у поставщиков, то фарм. работник обязан указать на ближайшую аптеку. Он сообщит вам цену,

напишет адрес и телефон. Но если вы начнете спрашивать про другие препараты в другом месте, то скорее всего услышите отрицательный ответ. Он, как никто, ценит свое время.

«А подскажите, что лучше взять от...» **9. Консультант?**

Надуманные симптомы, порой, заставляют его делать невероятное – «ставить диагноз» и даже «назначать лечение». Некоторых посетителей не волнует, что он не имеет на это права. Отказ от подобной консультации вызывает бурю негативных эмоций. Однако в своих рекомендациях фарм. работник опирается на то, что назначил именно врач. Но всегда поможет подобрать замену.

«Ну, вы же врач!» **10. Врач?**

Фарм. работник – не врач! Фармация – совершенно другая область, которая лишь соприкасается с медициной. Образование и сфера деятельности значительно отличаются. Врач назначает лекарства на основании осмотра и результатов анализов: у него есть полномочия и соответствующая квалификация, а у работника аптеки – нет. Если даже ему и приходилось заниматься в прошлом врачебной деятельностью, в аптеке он выполняет уже другие задачи.

Фармацевт!

Слишком уж много возлагают на работника аптеки!

Если вы все-таки сомневаетесь в правильности назначенного лечения, то узнайте хотя бы у врача диагноз и перечень лекарств, которые возможно вам помогут. А фармацевт подскажет, какую синонимичную замену подобрать.

Помните! Консультация фармацевта не является полноценной заменой визита к врачу.

Выходит, универсальный солдат какой-то?

Работник аптеки = 10+1 в одном флаконе! Ух, гремучая смесь получилась. Эдакий солдат-универсал, который в глазах окружающих включает в себя все составляющие. Самый настоящий Айболит!

фармацевтический работник выполняет разнообразные задачи, **Да, но...**

Эта информация для тех, кто явно путает профессии.

, работник аптеки осуществляет продажу лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения, **Да но...**

Он не продает лекарственные средства, а ведет их отпуск!

работник аптеки стоит за кассой, **Да, но...**

Он не только берет с вас оплату!

работнику аптеки нередко приходится играть в «Угадайку» **Да, но...**
Он не экстрасенс, однако угадывать мысли покупателей ему приходится постоянно.

работник аптеки умеет молча слушать, **Да, но...**
Нередко ему приходится быть вынужденным слушателем!

работник аптеки может стать прекрасным собеседником, **Да, но...**
Зачастую, ему просто некогда болтать с покупателями!

работник аптеки выслушивает претензии от покупателей, **Да, но...**
Он всего лишь посредник между покупателем и производителем!

работник аптеки все время уходит за лекарствами в какие-то тайные комнаты, **Да, но...**
Он не занимается подделкой!

работник аптеки может узнать, в какой ближайшей аптеке есть недостающее лекарство, **Да, но...**
Он не дает справки о полном перечне препаратов в других аптеках!

работник аптеки проконсультирует и поможет выбрать нужное лекарство, **Да, но...**
Он, конечно, консультирует, но... не как врач!

работник аптеки поможет подобрать лекарство на экстренный случай (болеутоляющее, слабительное, жаропонижающее), **Да, но...**
Он не поставит диагноз и не назначит лечение!

фармацевт – человек, который который знает свойства лекарственных средств: кинетику и динамику взаимодействий. **Да, но...**
Он не имеет права рекомендовать рецептурные препараты без указаний врача.

Однако Айболит = врач + фармацевт в одном лице. Но такое возможно только в сказке.



«Что лучше?» – популярный вопрос в аптеке

«Дайте мне, пожалуйста, что-нибудь получше!»

Решено – это лекарство плохое!

Давайте разберемся. По каким критериям покупатели дают оценку лекарствам? На основании чего ставят клеймо, что это средство хорошее, а вот то – плохое?

Посетителей аптеки можно разделить на две категории:

1. «Такие покупатели целиком и полностью полагаются на мнение фармацевта. Они доверяют рекомендациям и наедятся, что работник аптеки укажет на «лучшее» средство. *Помогите определиться с выбором!*»

2. «Эти люди точно знают, что им нужно, тк приходят за конкретной покупкой. Однако нередко задают уточняющие вопросы – хотят убедиться в том, что лечатся правильно (то есть, по их мнению, «лучшим» средством). Если ответ фармацевта заставит их усомниться в выборе, тогда заменяют на другое, «более лучшее». И мы снова возвращаемся к первому пункту... *Не надо мне ничего советовать – вот список!*»

Так что же лучше?

Посмотрим, что на самом деле скрывается за этим вопросом...

В силу профессии, фармацевту приходится находить грамотные и убедительные доводы – даже на самые глупые просьбы покупателей.

«Что лучше?» – согласитесь, ооочень странный вопрос, тк весьма спорный. Неужели в аптеке найдутся «плохие» препараты? Вы приходите туда с целью вылечиться, а не причинить себе вред.

Фармацевтические компании постоянно создают что-то новое, «более эффективное» и, как правило, с минимальным количеством побочных эффектов. Но это не значит, что старые средства пора отправить в урну.

Что значит – лучше?

Еще бы понять, кому лучше? Вам? Фармацевту? Или кому-то еще? Разве можно здесь ответить однозначно?

Каждый выбирает то средство, которое помогает лично ему. Обращаю ваше внимание на фактор индивидуальности, как на самый непредсказуемый момент в фармации (к нему еще не раз вернемся). Именно этот момент может дать ложное представление об неэффективности препарата. Но никто не задумывается о нем, когда выдвигает вердикт.

Так вот, фармацевт не может знать наверняка, что поможет именно вам. Он лишь консультирует, помогает определиться с выбором, предлагает варианты. Но, зачастую, посетителю аптеки этого мало. Поэтому иногда проще указать на какой-то конкретный препарат, чтобы лишний раз не спорить с покупателем.

Фармацевт рекомендует или втюхивает?

«А вы меня не обманываете?»

Само собой, фармацевт будет рекомендовать и подсказывать. Это его работа. Самое сложное, понять покупателя – чего именно он хочет? Чтобы максимально попасть в цель, работник аптеки задает наводящие вопросы. Круг постепенно сужается, и картина становится ясна. Но на самом деле, к каждой группе препаратов найдется куча аналогов и синонимов.

Но это только вызовет дополнительные вопросы... Поэтому, если человек не знает, что ему нужно, то в первую очередь, фармацевт предложит то, что в этом месяце находится в приоритете продаж (маркетинговый план аптеки). Но может в своих рекомендациях опираться и на отзывы покупателей или же советовать то, что сам считает нужным. По сути, все это также не гарантирует 100% результат.

Кто виноват в «не помогло-действии»?

«Вы мне дали неправильное лекарство! Оно не работает!»

Не каждый еще вернется в аптеку, чтобы рассказать, какой это был чудесный совет и как он помог решить проблему. Но всегда найдутся те, кто закидает бедного фармацевта помидорами, потому что «не то» посоветовал.

Лекарства – не конфеты, все не перепробуешь!

Часто причина «неправильного» эффекта кроется в самом человеке. В современном мире перед любой покупкой (это не только аптеки касается) можно отправиться на экскурсию в интернет. Комплекс всех заблаговременных мер поможет купить препарат, «хороший» именно для вас (речь не про самолечение, а элементарно почитать о препарате заранее).

Пить или не пить? Вот, в чем вопрос...

Есть еще такой момент... У каждого человека найдется свое волшебное средство, которое он с удовольствием порекомендует другому. Например, в сезон простуды одни люди доверяют народной медицине, другие – предпочитает бады или лекарства, а кто-то лечится исключительно гомеопатией или интерферонами.

Данный факт не делает препарат «хорошим» или «плохим». Каждое лекарство особенное, собственно, как и вы сами. Так что вопрос «что лучше» – действительно спорный... Однако вы все равно будете снова и снова его задавать, не так ли?

Так, что же лучше именно для вас?

Речь не идет о препаратах экстренного случая и тех, что необходимы человеку для лечения серьезных заболеваний. Речь про осознанный выбор в повседневной жизни.

Если вас волнует качество, тогда выбирайте оригинальные препараты. Но если вопрос в цене, всегда найдутся синонимы (не аналоги, а синонимы! – подробнее в разделе «Аналоги»)

На эффект препарата может повлиять много факторов

Чтобы быть во все оружии, не забывайте читать инструкцию и заранее знакомиться с возможными побочными эффектами.

Перед тем, как лекарство поступит в продажу, оно проходит многочисленные клинические испытания. Однако, какой именно из перечисленных нежелательных последствий проявится – к сожалению, предугадать не всегда возможно.

Фармацевт постоянно сталкивается с одной и той же просьбой от посетителей аптеки – подсказать, «что лучше». Точнее, на этот вопрос ему приходится отвечать постоянно...

Таким образом, кто бы ни приходил в аптеку, этот вопрос задают все!

Если всегда найдется что-то лучше, чем то, что нужно, то почему бы не оставить именно эти чудо-средства в аптеке, а другие – отправить обратно производителю? Абсурд же!

А ведь этот факт – самое рациональное объяснение тому, что о любом, даже самом крутом лекарстве можно услышать как положительные комментарии, так и отрицательные. Кому верить-то, если все так индивидуально?

Открою секрет: по любому вопросу фармацевт действительно может предложить вам пол аптеки.

В любом случае, судить, «что лучше» можно только на личном опыте и только после консультации с врачом.

Не отказывайтесь от консультации с врачом! Но и не глотайте сразу все, что вам говорят: прислушивайтесь, но не скупайте пол аптеки. Выбор ведь всегда за вами.

То, что помогает вам, не всегда также подойдет другим. У кого-то может проявиться куча побочных эффектов, а у вас при этом все будет в порядке.

! То, что помогает лично вам – то и лучше

Помните! Самолечение опасно! А консультация фармацевта не является полноценной заменой визита к врачу.

Плацебо и Ноцебо: разница, применение на практике

Что такое Ноцебо? Чем отличается от Плацебо? Как применяют эффекты на практике?

Плацебо

К примеру, сахарный шарик не обладает лечебным действием. Больной не знает, что принимает пустышку, поэтому верит в силу лекарственного препарата и чувствует улучшение самочувствия.

Этот прием часто используют тренеры – снимают со своих подопечных психологические ограничения. Подготавливают снаряд для спортсмена и нарочно подвешивают пару-тройку лишних килограммов. Тренирующийся думает, что работает с обычным весом. В итоге, берет новую для себя вершину.

Известны случаи даже в хирургии. Врачи делали вид, что вводят больному наркоз, а на самом деле (из-за его отсутствия) – физраствор для инъекций. Пациент переносил операцию так, будто ему ввели анестезию.

Задokumentированы также случаи ложных беременностей, когда у женщины изменяется гормональный уровень, увеличиваются молочные железы, отсутствует цикл, растёт живот. Все это действительно происходит под эффектом плацебо. Женщина уверена в том, что беременна.

Интересные наблюдения

Впервые изучать эффект плацебо начал Даниэль Морган. Экспериментатор обнаружил, что две пилюли препарата-пустышки эффективнее, чем одна, а трехразовый прием эффективнее двухразового.

Исследования в 1972 году показали, что даже цвет препарата влияет на результат. Студентам экспериментальной группы предлагали пилюли красного и голубого цвета, при этом не объясняли действие препарата. Те, кто получил пилюлю красного цвета отметили ее возбуждающий эффект. Получившие голубую, уверяли, что приняли препарат, который успокаивает и улучшает внимание.

Эксперименты показали, что капсулы помогают лучше чем таблетки, т.к. кажутся пациентам современнее и технологичнее. А по сравнению с таблетками, капсулами и порошками уколы – более серьезная медицинская манипуляция.

Есть еще одна связь. Чем дороже препарат, тем он лучше помогает при лечении. И дело здесь не только в составе. Один и тот же препарат, по-разному упакованный, оформленный и оцененный, по-разному оказывает свое действие.

Ноцебо – антипод плацебо

По сути, ноцебо – это плацебо наоборот. По эффекту ноцебо тоже проводились многочисленные эксперименты, которые подтвердили его работу.

Ноцебо случается у людей, которые ожидают появления нежелательных симптомов, после приема препарата или вакцины.

Люди, которые категорически против инъекций и прививок, после введения обычного физраствора, покрывались красными пятнами, сыпью, чувствовали зуд.

Бывает и такое, что человек отвергает какой-либо препарат, потому что ощущает побочные эффекты. И если он выпьет пустышку, то может ощутить привычные негативные реакции. В данном случае самовнушение на подсознательном уровне оказывает дурное влияние на организм.

Практическое применение

Ноцебо в медицинской практике не применяют. А вот плацебо широко используют для изучения воздействия на человека:

- когда обычные средства не помогают;
- когда не изучены до конца действия нового лекарства, которое тестируется.

Как применять эффект плацебо в обыденной жизни

- Можно приободрять человека, с которым вместе работаете, и вселять веру в успех.
- Восхищаясь рисунками ребенка, вы побудите его к развитию.
- Если скажете девочке подростку, что она красивая, то она станет увереннее в себе.
- Приятная манера общения улучшит качество взаимоотношений.
- Любая пищевая добавка, правильно преподнесенная пациенту, может сделать больше, чем дорогое супер-лекарство. Но не стоит забывать, что, например, острые инфекционные заболевания невозможно вылечить пустышкой, здесь нужны антибиотики.

Для успешного лечения сложных форм болезней одного эффекта плацебо недостаточно. Лекарство всегда должно быть эффективнее плацебо.

Будьте здоровы! Лечитесь осознанно!

Пилюлю с плацебо, от которой ни пользы, ни вреда, называют пустышкой.

Если бы спортсмен знал о добавочном весе, то мог бы от волнения не взять его. А так, все проходит в обычном рабочем порядке.

Цвет абсолютно идентичного препарата, оказывал совершенно разное действие. Этот факт взяли на вооружение компании-производители БАДов и спортивного питания.

Ноцебо в переводе с латинского – «наврежу». Эффект ноцебо также несет психофизиологическое воздействие на природу недуга. Вот, только от ноцебо человек может серьезно заболеть...

Помните! Самолечение опасно! А консультация фармацевта не является полноценной заменой визита к врачу.

ИНСТРУКЦИИ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЯ АПТЕКИ

Хотите, чтобы вас понимали в аптеке? Аптечный лайфхак

И вот вы в замешательстве стоите перед работником аптеки... Название лекарства крутится как «та самая» песня в голове, которую никак не удастся вспомнить. Казалось бы, не беда – ведь вы помните, как выглядит упаковка и даже букву в слове смело называете. Но не тут-то было...

Ну, почему этот глупый фармацевт не понимает вас? Чего тут сложного? Неужели коробочка на самом деле синяя? Ах, буквы «П» вообще в слове нет? Да быть такого не может! Точно помните – была!

Помните!

1. Вы имеете право узнать о наличии препаратов. *безрецептурных*
2. Если препарат, не забудьте взять с собой рецепт! *рецептурный*

Наводящие вопросы только больше запутывают вас...

Можно ли понимать с фармацевтом друг друга без лишних вопросов и не задерживать живую очередь? Элементарные приемы помогут сократить время нахождения в аптеке до минимума.

1. Составьте список!

Если идете за конкретным препаратом, значит точно знаете, какое лекарство вам нужно. Чтобы фармацевту не пришлось отгадывать – подготовьтесь заранее.

Подробный список – не значит, что нужно описывать внешний вид упаковки, цвет коробочки, форму таблетки, букву в названии лекарства и т. д. Фармацевту нужна другая информация (рис. ниже).

2. Не выкидывайте упаковку!

Речь про лекарственное средство, которым пользуетесь постоянно! От вас потребуется информация, выделенная красным маркером (рис. ниже).

Итак, что мы имеем?

Важные обозначения на упаковке!

1. – концентрация активного вещества; *Дозировка*
2. – если есть (по производителю); *Торговое название*
3. – лекарственная форма препарата; *Форма выпуска*
4. – международное непатентованное название (по активному веществу препарата). *МНН*

Лекарство имеет три названия:

1. (ИЮПАК). В инструкции пишется обычно по латыни. *Полное химическое*
2. (МНН), утвержденное органами здравоохранения. Это название главного (действующего, активного) вещества, входящего в состав препарата. *Международное непатентованное*
3. (коммерческое, фирменное), т.е. торговое название препарата. *Патентованное*

К вопросу названий лекарственных препаратов мы еще вернемся в теме «Аналоги». Именно там вы узнаете, что такое Аналоги, а где Аналоги – на самом деле Синонимы (распространенная и грубая ошибка!)

Теперь вы знаете, где какое название отмечено на упаковке. Коробочки сохранили. Что дальше?

1. Сфотографируйте коробочку или принесите в аптеку пустую упаковку.

Отрежьте ту самую часть с информацией. Пусть это будет несколько «карточек», зато вам не придется думать и вспоминать. А фармацевт быстро найдет нужные препараты в аптеке. *важной*

У меня были такие «любимые» покупатели. Выкладывали мне в руки стопку картонных прямоугольничков. Я ценила их за то, что экономили время обоим. Собственно, они и побуждали меня написать этот чудный совет.

2. Если карточки – не ваш вариант

Нет постоянно используемых лекарств? Тогда просто напишите в списке: торговое название (если оно имеет вес именно для вас), дозировку и количество. Желательно знать производителя, который вам подходит.

В некоторых случаях необходимо уточнить еще и лекарственную форму. В данном случае, это таблетки, поэтому пишем количество таблеток в упаковке и количество этих упаковок.

Предположим, на курс нужно 40 таблеток, а в упаковке 20 шт.

Пишем:

Если с торговым названием не так все однозначно, напишите МНН, но при этом все остальное обозначьте четко по прописанному курсу: дозировка, количество (если посчитать сложно – фармацевт поможет).

Пишем:

Существуют препараты, у которых несколько форм выпуска: сиропы, свечи, капсулы... Поэтому уточняем, что именно вам нужно.

Пишем:

О разнице форм выпуска (зачем их так много) рассказываю в главе «Лекарственные формы».

Логичен вопрос!

Что делать, если количество назначенного не совпадает с написанным на упаковке? Как раз об этом поговорим дальше. Но чтобы понимать, о чем пойдет речь, познакомлю для начала с понятиями «первичная» и «вторичная» упаковка.

Наверняка вы хоть раз в жизни стояли в аптеке и думали: «А что я хотел купить-то?»

Пока шел, помнил. Но перед кассой забыл.

Но в сомнительных ситуациях, вроде «Дайте мне то – не знаю, что» вас скорее всего отправят к врачу. Будьте к этому готовы!

Вы всегда можете узнать у фарм. работника о возможной синонимической замене написанного препарата в рецепте – подобрать другого производителя.

Энап 5 мг – 20 таб, 2 уп.

Эналаприл 5 мг – 40 таб. 1 уп.

Нурофен сироп клубничный – 100 мл, 1 флакон.



Для чего нужны первичные и вторичные упаковки?

(индивидуальная) – непосредственная упаковка, в которой находится лекарственная форма (таблетки, крем, сироп). Защищает лекарственную форму от внешних воздействий. **1.**

Первичная

Первичной упаковкой может быть:

- Ампула
- Флакон
- Тюбик крема, геля, мази или пасты
- Блистер с таблетками, драже или капсулами

Так выглядит блистер с таблетками

(потребительские) – оригинальные картонные коробочки. **2. Вторичные упаковки**

Это дополнительная защита лекарства от:

- Повреждения первичной упаковки
- Воздействия температуры, света и влаги
- Разгерметизации лекарственной формы (таблетки, капсулы и т.д.)



Если хранить лекарство небрежно, то можно нарушить герметичность первичной упаковки. И препарат может прийти в негодность до того, как истечет срок годности.

Можно ли купить таблетки поштучно?

Рассмотрим несколько ситуаций: что можно делать, а что нельзя.

Можно ли купить пол коробки или вообще поштучно?

Ответ зависит от того, нарушается ли при покупке лекарства целостность упаковки.

Ситуация №1

В упаковке 28 таблеток: 2 блистера по 14 таблеток. У покупателя в рецепте выписан курс всего на 14 таблеток (или меньше).

Ситуация №2

Человеку нужно всего 4 капсулы из блистера, так как курс лечения не закончен.

Ситуация №3

Во флаконе 40 драже, а по курсу лечения необходимо 20.

P.S. К сожалению, посетители аптеки забывают о том, что приходят не на рынок. Однако истинная суть профессии фармацевта глазами покупателей выглядит именно так.

«Я прав или не прав? Вот, в чем вопрос!»

Бывает и такое, что приходите в аптеку за лекарством, которое видели совсем пару часов назад онлайн или уточняли наличие по телефону... но на пороге узнаете, что его уже купили... Разберемся и в этой ситуации!

Согласно приказу Минздрава РФ №403н

(ранее №785)

«О правилах отпуска лекарственных средств»:

1. Вторичные упаковки делить разрешено. Но! В особых случаях!
2. Нарушать целостность первичной упаковки запрещено!

В этом случае разрешается отпустить один блистер вместо целой упаковки. Ведь целостность первичной упаковки не нарушается. Покупатель имеет право попросить инструкцию по применению (или ее копию).

Покупателю придется приобрести целый блистер, потому что капсулы из первичной упаковки вынимать нельзя! В зарубежных аптеках такое допустимо: фармацевты могут отсчитать необходимое количество прямо из флакона. А по российскому законодательству – это нарушение.

Так как флакон является первичной упаковкой, то нарушать его целостность нельзя.

Пришел в аптеку, а лекарства уже нет. Что делать?

Современный посетитель аптеки знает, как можно узнать цены и наличие нужного лекарства в городе. Но ожидания не всегда совпадает с реальностью.

Дело в том, что обновление онлайн сервисов не происходит ежесекундно. Поэтому...

Прежде, чем ехать в пункт назначения:

Позвоните в аптеку. **Шаг 1.**

Уточните, действительно ли лекарство есть в наличии. Актуальна ли цена, которую видите в интернете, или которую озвучил фармацевт?

. Забронируйте лекарство. **Шаг 2**

Аптеки идут навстречу. Но при условии, что в течение суток (обычно!) вы выкупите препарат.

Если в наличии нет нужного лекарства, то фармацевт посмотрит, где его можно найти. В большинстве аптек такая возможность имеется (не только в пределах сети аптек).

При необходимости, фармацевт сообщит\напишет адрес и телефон ближайшей аптеки. Но помните, информировать о ценах препаратов в других аптеках – в обязанности фармацевта не входит (на случай, если решите озвучить целый список...)

Нужное лекарство сложно найти?

Попросите заказать его для вас, если такое возможно. Заведующая проверит есть ли вообще такой препарат у фарм. поставщиков. Для оформления заявки оставьте контактные данные и обязательно предоплату! Обычно это 50% или полная стоимость лекарства.

Предоплата – это гарантия, что препарат выкупят. Если лекарство так и не поступит в аптеку, то предоплату вам вернут. Но если препарат уже заказан, а вы по какой-то причине отказались от него, то предоплата останется в аптеке.

Лечение расписано на длительный срок?

Знаете, что еще не раз придете в аптеку? В таком случае, советую подружиться с заведующей. Желательно лично, не по телефону. Руководство заинтересовано в прибыли, как и вы в лекарствах. Заранее обговорите нужные сроки поставки и примерные цены (они могут меняться в зависимости от цены поставщиков).

Удачи вам с поиском лекарств!

Можно ли вернуть лекарство в аптеку?

– сложная многокомпонентная система. *Лекарство*

В нее входят:

- Активные субстанции (действующие вещества)
- Вспомогательные вещества (в том числе консерванты, красители, подсластители, связывающие компонентов)

Сохранность фармакологических свойств препарата напрямую зависит от соблюдения определенных условий каждого из ингредиентов, да и самого препарата в целом.

Если купили не то лекарство...

Будьте внимательны, приобретая лекарства в аптеке. Убедитесь, что купили действительно нужный препарат.

Решайте все вопросы сразу, не отходя от кассы! Если уже переступили порог аптеки, а потом вернулись (тк неожиданно осознали, что купили не то лекарство), то никто не будет выяснять, пользовались вы им или нет.

Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 23.12.2016)

Такие объявления есть в каждой аптеке, но почему-то их никто не видит.

В исключительных случаях, в аптеке сделают возврат. Например, когда приобрели некачественный препарат. И да, вам придется написать заявление с подробной причиной возврата.

Но как определить подделку?

Под эффективностью можно понимать скорость действия и минимум побочных эффектов.

Возвращать и обменивать «аптечный товар» нельзя!

Вы бы купили лекарство, если бы узнали, что его недавно вернули обратно в аптеку?

Уважаемые покупатели!

Лекарственные препараты, изделия медицинского назначения,
медицинские приборы, предметы для ухода за детьми,
предметы и средства личной гигиены,
лечебные и трикотажные изделия,
парфюмерно-косметические товары

ВОЗВРАТУ и ОБМЕНУ НЕ ПОДЛЕЖАТ

(Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. №55)

Все интересующие вас вопросы просим задавать до совершения покупки

Сотрудники аптеки всегда готовы оказать вам профессиональную консультацию

Как определить подделку

Лекарства с двойным дном – как определить, и что с ними делать.

Каждый может оказаться жертвой недобросовестных производителей или мошенников, которые выпускают некачественные и ложные препараты. Узнать подделку очень трудно, разве что «протестировать» на себе, что не всегда безопасно.

Подозрительные элементы

1. : Обратите внимание на упаковку

- повреждена упаковка;
- не хватает таблеток (капсул, ампул и т.д.);
- закончился срок годности;
- стерта серия и номер;
- нет инструкции.

2. Чего не должно быть в инструкции:

- ошибок и исправлений;
- коды и цифры размыты, заклеены;
- текст плохо читается.

3. : Подозрительно, если таблетки (капсулы)

- отличаются цветом;
- теряют форму, крошатся;
- не такой чистый оттенок, как раньше.

Скрытые недостатки

Помимо видимых характеристик бывают скрытые —недостатки действующего вещества.

Когда:

- нет активного вещества;
- есть посторонние примеси.

Не попасть в мышеловку!

Не чувствуете эффекта? Действие не совпадает с тем, что написано в инструкции? Как проверить качество?

1. Вы можете отнести препарат на анализ в

После бесплатной экспертизы, в течение 3—4 недель, дадут заключение: какое количество действующего вещества содержится в препарате, а также соответствует ли внешний вид требованиям. Если опасения подтвердятся, то из аптек могут снять партию некачественных лекарств, а вы вернете за него деньги.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.