

MEDIUM

časopis spoločnosti MED-ART

INFORMAČNO-ODBORNÝ ŠTVRTROČNÍK pre oblasť farmácie a veterinárnej medicíny, medicínsko-technických pracovníkov, odborníkov z oblasti výživy ľudí a zvierat

3/2012

CHOROBY ZUBOV

a ústnej dutiny

– homeopatická pomoc

príčiny a riešenie



RECIDIVUJÚCE

infekcie dýchacích ciest

u detí a mládeže



VÝŽIVA A STRES

– prevencia,

prírodné liečiteľstvo

...a stravovanie v práci...

ČÍTAJTE
A VYHRAJTE!

súťaž na
strane 38

PROJEKT „VAŠA LEKÁREŇ“

Buďte aj vy na správnej ceste!

prinášame silné a účinné nástroje



MED-ART

ďakujeme, že nám pomáhate pomáhať...

MED-ART v roku 2012

- ✓ u viac ako **3500** zákazníkov
- ✓ v **78** okresoch Slovenska
- ✓ v **2** krajinách Európy

indonal[®]

Chráňte si svoje intímne zdravie

**PRIAZNIVO PÔSOBÍ V BOJI PROTI CYSTÁM,
MYÓMOM A HRČKÁM V PRSNÍKOCH**

POTLÁČA ŠÍRENIE HPV VÍRUSU

Pokiaľ bude operácia nevyhnutná...

Preventívne gynekologické vyšetrenie môže náhodne zachytiť nález cysty vaječníka, myómu alebo „zlej“ cytológie, či HPV. Ak je nález závažný, neostáva iné, len sa zmieriť s operáciou. Vrásky na čele Vám urobí informácia, že „prídite na kontrolu o 3-6 mesiacov.“ Čo zatiaľ? Poriadne vystrašiť dokáže HPV, keďže

v r.1999 bola vedecky potvrdená prítomnosť vírusu HPV pri vzniku rakoviny krčka maternice. V Európe zomrie každých 18 minút žena, na toto zákerné nádorové ochorenie. Predrakovinové stavy je možné diagnostikovať cytologickým, neskôr aj histologickým vyšetrením. S infekciou HPV sa stretne až 75% sexuálne aktívnych ľudí, na infikovanie stačí jednorazová expozícia. K infekcii dochádza kožným kontaktom, najčastejšie pri pohlavnom styku. K prenosu infekcie stačí kožný kontakt-pri milostných hrách, k styku nemusí dôjsť. Nízkorizikové spôsobujú zväčša bradavice v miestach infekcie - krčok maternice, vagína, pysky, konečník. Vysokoriziková skupina (16,18,31,33) má onkogénny potenciál, spôsobuje zmeny v bunkách krčka maternice, ktoré ak sa včas neliečia, môžu sa zmeniť na rakovinové bunky a vedú k vzniku rakoviny krčka maternice. Je nesmierne dôležité túto skupinu žien identifikovať a následne liečiť a chrániť pred týmto zákerným onkologickým ochorením. Ako blesk z jasného neba Vás môže zasiahnuť informácia, že máte myóm-nezhubný nádor. Až 40% žien v reprodukčnom veku do 50 rokov má myóm. Operácia-odstránenie maternice je nutné pri pokročilejších stavoch-silné krvácanie, chudokrvnosť. Najmä u mladších žien je snaha o zachovanie maternice. Šokovať Vás môže aj to, že máte cystu na vaječníku bez toho, aby ste niečo tušili. Skôr, než bude nevyhnutné ľahnúť si na operačný stôl, môže Vám pomôcť Indonal s obsahom látky indol-3-karbinol, ktorá podporuje pozitívnu reakciu ľudského organizmu pri niektorých nádorových ochoreniach.

MUDr. Petra Ofápková - Vlčková PhD., gynekologička



Objednávky a informácie:
0850 111 228, 0910 995 556



SYNERGIA Pharmaceuticals s.r.o.

**NAŠA ROZŠÍRENÁ
PONUKA ZA
ZVYHODNENÉ CENY:**

www.indonal.sk

www.skladzdravia.sk



MEDIUM 3 / 2012

štvrtročník spoločnosti MED-ART, spol. s r. o.

vydavateľ/redakcia:

MED-ART, spol. s r. o., Hornočermánska 4, 949 01 Nitra
e-mail: sekretariat@med-art.sk, tel.: 037/77 53 702, fax: 037/65 13 790

Časopis MEDIUM je vydávaný za aktívnej pomoci vedenia spoločnosti MED-ART, spol. s r. o.:

PharmDr. Ján Holec, Mgr. Hilda Némethová, Ing. Jana Machalová, MUDr. Rudolf Andraško

redakcia:

šéfredaktorka: Beáta Račková

redakčná rada: Ing. Zlatica Látečková, PharmDr. Zlatica Bártová, PharmDr. Marek Molitoris, PharmDr. Petra Némethová, Mgr. Barbora Štellmachová

externí dopisovatelia: Mgr. Ing. Jozef Krajčí, PaedDr. Slavomír Laca, PhD., MUDr. Katarína Rigová, RNDr. Alena Ondejčíková, Mgr. Dagmar Machničová, Ing. Pavol Machnič, MUDr. Zuzana Pilková

vizuálna koncepcia, layout a tlač:

APEL, spol. s r. o., Nitra, www.apel.sk

distribúcia:

prostredníctvom obchodných zástupcov, vodičov a poštových zásielok zabezpečuje MED-ART, spol. s r. o.

NEPREDAJNÉ

Publikované články vyjadrujú názory autorov, a preto nemusia byť totožné so stanoviskom redakcie a vydavateľa.

Nevyžiadane rukopisy a obrazový materiál nevraciamy.

Kopírovanie, znovupublikovanie alebo rozširovanie ktorejkoľvek časti časopisu sa povoľuje výhradne so súhlasom vydavateľa.

Redakcia nezodpovedá za obsah a pravdivosť jednotlivých inzerátov.

www.med-art.sk

ďakujeme, že nám pomáhate pomáhať...

partneri čísla:



z obsahu vyberáme:

7 | DEŇ DETÍ S MED-ARTom

Firemné akcie pre rodičov a ich deti mali opäť veľký úspech. Banskobystrickí zamestnanci si urobili výlet do Budapešti, nitrianski do Galanty a Senca. Šťastné tváričky detí boli najkrajšou odmenou pre organizátora.

9 | NOVÉ ROZMERY A POTENCIÁL PROJEKTU VAŠA LEKÁREŇ

Projekt Vaša Lekáreň má od svojho spustenia 1. februára 2012 za sebou už viac ako sedem mesiacov ostrého fungovania. Celkový mesačný obrat jednotlivých lekární je spolu viac ako 10 miliónov EUR v nákupných cenách. Pre obchodných partnerov to znamená zaujímavý obchodný potenciál s perspektívou rastu.

28 | OTEHOTNIEŤ PRIRODZENÝM SPÔSOBOM

Cyclotest – tento minipočítač analyzuje údaje o ženskom cykle a ohraničuje jeho plodné dni. Pomáha skrátiť obdobie čakania



na vytúžené tehotenstvo. Na základe skutočnosti, že žena môže otehotnieť iba vo veľmi krátkom časovom úseku počas cyklu a k tomu musí byť splnených ešte mnoho ďalších podmienok, je dôležité vedieť, kedy presne dochádza počas cyklu k najvhodnejšiemu obdobiu pre splodenie dieťaťa.

26 | VÝSTAVA THE HUMAN BODY

Výstava pozýva návštevníkov na detailnú cestu po ľudskom tele skrz kostrový systém, svalstvo, reprodukčné orgány, dýchacie orgány, krvný obeh a ďalšie časti ľudského tela. Exponáty výstavy sú v rôznych pozíciách, aby priblížili návštevníkovi, čo sa deje v ich tele pri pohybe, športe i odpočinku. Na výstavisku Incheba do 25. novembra 2012.



27 | VŠELIEK JUMPING

Jumping je ideálnym športom pre formovanie postavy a skrýva mnoho unikátnych výhod. Zo zdravotného hľadiska blahodárne pôsobí prakticky na všetky systémy ľudského tela, a tak sa radí medzi veľmi účinné formy pohybových aktivít.

34 | DERMATOMYKÓZY – OCHORENIA KOŽE SPÔSOBENÉ PLESŇAMI

Profesionálne dermatofytózy sa môžu vyskytovať aj u personálu v laboratóriách, výskumných ústavoch, špecializovaných mykologických laboratóriách a pod. Prameňom infekcie sú v prvom rade drobné hlodavce, myši, morské prasiatka a krysy používané ako pokusné zvieratá v laboratóriách.

Na správnej ceste...

Vážené kolegyně, vážení kolegovia,

viac ako pol roka po schválení zákona 362/2011 Z. z. (Zákona o lieku a zdravotníckych pomôckach), ktorý zmenil v našom spoločnom podnikaní tie najzákladnejšie princípy, po období, kedy sme prvýkrát na Slovensku svedkami reálneho poklesu celkovej hodnoty trhu aj vďaka referencovaniu maximálnych cien liekov na úroveň druhých najlacnejších v Európe, a v období práve prebiehajúceho zavádzania úhradových skupín, ktoré sa dotkne tých najprofitabilnejších molekúl v lekárňach (atorvastatin, omeprazol, pantoprazol, lisinopril, perindopril...) pripúšťam, že názov môjho úvodníku môže vyznieť ako hrubý omyl.

Celé to začalo v lete 2011, kedy bolo zavedenie vládou pripravovaných zmien do lekárenstva vysoko pravdepodobné a bol už jasný aj rozsah zmien. V tomto období dalo vedenie spoločnosti MED-ART „zelenú“ projektu **Vaša Lekáreň**. Projektu, ktorý má ambíciu dať individuálnym lekárňam „do rúk“ obchodné nástroje, vďaka ktorým sa môžu stať dôstojnou konkurenciou silnejúcim sieťam lekární. Hlavnou ambíciou spoločnosti MED-ART je týmto projektom vytvoriť reálne fungujúci obchodný nástroj, ktorý pomôže opäť nastoliť rovnováhu na trhu medzi lekárenskými sieťami a individuálnymi lekárňami.

Projektový tím **Vaša Lekáreň** postavil družstvo na obchodných princípoch fungovania družstva overených v Európe už takmer dekadou, s cieľom zabezpečiť základný princíp projektu – jeho dlhodobú udržateľnosť.

Vaša Lekáreň nie je „módny trendom“ v marketingovej politike distributéra, ale má ambíciu svojim členom zabezpečiť dlhodobé istoty a takto je projekt od začiatku stavaný. Projekt **Vaša Lekáreň** je komplexnou službou MED-ARTu pre svojich zákazníkov – individuálne lekárne. Súčasťou poskytovanej služby sú marketingové, obchodné a konzultačné aktivity, ktoré svojim členom družstvo poskytuje.

Vaša Lekáreň rešpektuje autonómnosť svojich členov, projekt im však dáva do rúk všetky nástroje (konkrétne obchodné výhody, marketingové nástroje, strategické know-how...), ktorých využitie zostáva na konkrétnej členskej lekárni.

Bližšie informácie, najmä o aktuálnom stave projektu **Vaša Lekáreň**, obchodnej stratégii, aktuálnom počte členov a dosiahnutých výsledkoch, sa dočítate na ďalších stranách časopisu MEDIUM, ktorý práve držíte v rukách.

Budte aj vy na správnej ceste!



PharmDr. Michal Holec
obchodný manažér

PharmDr. Michal Holec



STARAJÚC SA O ŠŤASTIE INÝCH

nachádzame svoje vlastné...

Na svete je až príliš mnoho ľudí, ktorí sa svojím pričinením, alebo pričinením niekoho iného, dostali do situácií na prahu života a smrti. Ak prežili, ich život sa pravdepodobne dostal do rúk iných. Do tých našich. Jednou z ciest, ako im môžeme pomôcť prežiť, je darovať krv. Tú vzácnu tekutinu, ktorú človek sám vyrobiť nevie.

Ľudská krv je nevyhnutnou tekutinou, ktorej, jedno-ducho povedané, nikdy nie je dost. Aj preto vyzývajú zdravotnícki pracovníci ľudí po celom svete, aby darovali krv a tým pomohli zachrániť ľudský život. Potrebujú ju obeť nehôd, ľudia podstupujúci operácie, pacienti liečiaci sa na ochorenia krvných buniek, nádorové ochorenia či pacienti po transplantáciách.



v MED-ARTE aj tento rok

kvapka MEDARDOVA kvapka krvi

Mgr. Mária Balková



U človeka tvorí krv asi 8 až 9 % hmotnosti tela. V prepočte na priemerného dospelého človeka to predstavuje približne 5 litrov krvi. Tvoria ju krvná plazma (55 %) a krvné telieska (45 %) – červené krvinky (erytrocyty), biele krvinky (leukocyty) a krvné doštičky (trombocyty). Každá z týchto zložiek má svoju funkciu a je potrebná pre fungovanie organizmu.

Krv môže byť odoberaná spolu so všetkými svojimi zložkami, alebo sa tieto zložky pri odbere získavajú samostatne. Odobraná krv je upravená na transfúziu, alebo je určená na ďalšie spracovanie. Jej spracovaním vznikajú tzv. transfúzne lieky. Pod týmto pojmom sa označujú humánne lieky pripravené z krvi, ľudskej plazmy alebo kmeňových krvotvorných buniek z pupočníkovej krvi.

Darovanie krvi je bezplatné. Pred každým odberom krvi musí darca vyplniť dotazník, v ktorom je povinný uviesť pravdivé údaje o svojom zdravotnom stave. Musí mať vek od 18 do 60 rokov, hmotnosť aspoň 50 kg, nesmie brať drogy a byť nosičom závažných a chronických ochorení. Ešte pred odberom mu bude vyšetrený krvný obraz, teplota a tlak krvi. Samotný odber trvá 5 až 80 minút v závislosti od toho, či sa pri odbere odoberá celá krv alebo jej zložky.

14. jún je svetovým dňom darcov krvi od roku 2004. Tento deň bol vybraný na počesť narodenia Karla Landsteinerja, rakúskeho biológa a fyzika, neskôr držiteľa Nobelovej ceny za fyziológiu a medicínu. Landsteiner v roku 1901 objavil tri krvné skupiny A, B a C (dnes sú označované ako A, B a 0) a spolu s Alexandrom Weinerom sa spolupodieľal na objavení Rh faktoru.

U nás v MED-ARTE v Nitre je dobrým zvykom, že v spolupráci s Národnou transfúznou službou (NTS) Nitra organizujeme spoločné darovania krvi. Je zaujímavé, že NTS realizuje výjazdový odber krvi do našich priestorov, tento rok bol naplánovaný termín na deň 21. 6. 2012. Zamestnancov sme vyzvali, aby prišli organizovane a v priebehu doobedia sme sa tam stretli viacerí. Každému darcovi, či už bol prvoradca alebo daroval krv po niekoľkokrát, vyslovujeme veľkú vďaku.

Som úprimne rada, že sme sa znovu dokázali spojiť pre nezištnú vec, darovať kúsok zo seba. Určite sa nám zas vráti, keď to budeme najviac potrebovať. Ako povedal grécky filozof Platón: „Starajúc sa o šťastie iných nachádzame svoje vlastné.“



„GÁRDEN PÁRTY“ pod hviezdnuou oblohou

Leto svojim počasím láka stále viac priaznivcov tohto ročného obdobia do prírody, posediť si a pokochať sa jej krásou a vôňou. Nielen nadýchať sa čerstvého vzduchu, ale aj prehĺbiť a vylepšiť pracovnú a priateľskú atmosféru, sa rozhodli zamestnanci Call centra, Centra služieb zákazníkom a obchodní zástupcovia závodu Nitra v druhú júnovú sobotu, v prostredí poľovníckej chaty neďaleko Nitry.

Magdaléna Bečková



smiech, zábava, debata –
recept na pracovné vzťahy

Garden párty, ako sme toto spoločenské stretnutie nazvali, sa začala pod taktovkou kolegýň z Call centra. Krásne letné počasie bolo príslubom, že toto posedenie bude vydané. Výborný guláš sa začal pripravovať už od rána. Spoločnosť sa začala zbierať v poobedných hodinách. Kolegovia spolu s rodinnými príslušníkmi sa pousádzali na pripravených lavičkách v príjemnom prostredí pod stromami. Každý, kto prišiel, prispel rôznymi dobrotami z domácej kuchyne a tak sa stoly prehýbali koláčmi, pagáčmi, slaným pečivom. Najprv však bolo treba ochutnať z navareného guláša. Všetkým mimoriadne chutil. Na pozadí znejúcej hudby sa rozvírila zábava. Rozhovory, smiech – to všetko vytváralo príjemnú atmosféru. K dokonalej garden párty patrí grilovanie, ktoré, samozrejme, nechýbalo a dobre prepečené mäsko, či klobáska prišli k chuti v neskorších večerných hodinách. Napokon sa dostalo i k tanečnej zábave, ktorá sa konala pod hviezdnuou oblohou do skorých ranných hodín.

Čo dodať na záver? Zábava, smiech a príjemný rozhovor sú najlepšimi prostriedkami na vytvorenie pozitívneho vzťahu medzi ľuďmi a takéto stretnutia sú najlepším receptom na dobré pracovné vzťahy.



kontrolný deň na stavbe v Banskej Bystrici

V predchádzajúcom vydaní časopisu sme vás informovali o začatí výstavby nového distribučno-skladového areálu v priestoroch priemyselného parku v Banskej Bystrici – Šalková.

Prvá etapa výstavby úspešne pokračuje i napriek sťaženým geologickým pomerom a problematickému zakladaniu tejto rozsiahlej stavby. Ako vidno, je už zrealizovaná nosná konštrukcia suterénu a prízemí, čo dáva predpoklad splnenia termínu 04/2013.





Firémne akcie zamerané na budovanie či rozvoj tímov a tímovej spolupráce pomôžu pracovnému kolektívu upevniť vzťahy, zlepšiť komunikáciu, a tak v konečnom dôsledku zvýšiť efektivitu a produktivitu práce. Športové aktivity v prírode sa stávajú skvelým spôsobom nielen na odbúranie pracovného stresu, ale sú skvelou formou utužovania firemného kolektívu a pomáhajú rozvíjať komunikáciu medzi zamestnancami. Jednou z takýchto akcií je aj Medzinárodný deň detí. Vďaka kvalitnému tímu firmy MED-ART je pre zamestnancov a ich rodiny pri príležitosti Dňa detí každoročne organizovaný bohatý program s kultúrnym a športovým vyžitím. Ani tento rok nebol výnimkou.

Ing. Marián Baboš

Výlet sa začal návštevou Ranča na Striebornom jazere, ktorý sa nachádza v blízkosti mesta Galanta, kde každé dieťa po hádzaní šípok do terča bolo odmenené balíčkom firmy MED-ART. Deti aj dospelí si tu určite prišli na svoje, nakoľko Ranč na Striebornom jazere je oázou žijúcou svojím vlastným pokojným životom. Tempo mu určujú zvieratá, ktoré sa tu chovajú. Kone sa využívajú na ulahčenie práce so stádom dobytká. Jazdci popri práci trénujú dobytkárske a pracovné disciplíny, aby tak nadobudli väčšie zručnosti, ale aj pre radosť z jazdy a súťaženia.



DEŇ DETÍ

...nielen pre deti...

opäť s MED-ARTom

bohatý program pre zamestnancov
a ich rodiny zo závodu Nitra



Všetko dodáva ranču priam čarovnú atmosféru. Pre deti tu bolo množstvo atrakcií, mohli si zajazdiť na koni, navštíviť vyhladkovú vežu, chytiť na ruku dravce, ktoré tam vystavo-





vali sokoliari, ďalej si mohli zaskákať na nafukovacích hradoch, pozrieť divadlo, jazdiť na detských motorkách, skákať na trampolíne, zúčastniť sa maľovania na tvár alebo si v nafukovacej lopte vyskúšať behanie po vode. Ďalším programom bolo občerstvenie na pirátskej lodi, ktorá kotví priamo na vode na Seneckých jazerách a slúži ako reštaurácia. Po chutnom a výdatnom obede nasledoval ďalší bod programu, ktorý bol zároveň aj vyvrcholením celého dňa, a to návšteva aquaparku Aquathermal Senec. Aquapark je situovaný v známom letovisku Slnčné jazerá – sever v meste Senec, vzdialenom len 20 km od hlavného mesta Slovenska. Areál aquaparku pozostáva z krytej a vonkajšej časti. Určite si tu prišli na svoje malí aj veľkí, pretože sa tam nachádzajú rôzne typy bazénov s množstvom pútavých atrakcií. Vodné trysky a chrliče, vodný dáždnik, masážne lavice a ďalšie skvelé prekvapenia čakali len na nás. Všetci sa mohli dosýta vyšantiť na tobogánoch a šmýkalkách.

Po vyčerpávaní a na zážitky bohatom dni nasledoval odchod domov. Unavené, ale nadovšetko spokojné detské očka boli poďakovaním za vydarený deň.



DEŇ DETÍ

banskobystrických

zamestnancov

alebo... ako stráviť deň v Budapešti

Dňa 2. júla 2012 naši zamestnanci strediska v Banskej Bystrici spolu so svojimi deťmi navštívili Budapešť. Ráno sme sa stretli pred budovou MED-ARTu v Banskej Bystrici, nasadli do autobusu a vyrazili sme. Deti dostali balíčky so sladkosťami a naša cesta sa mohla začať. Cieľom cesty boli TROPICARIUM, ZOO a VIDAMPARK v Budapešti. Všetci sme sa veľmi tešili, v autobuse vládla veselá nálada. Po asi troch hodinách cesty s krátkou prestávkou na hranici s Maďarskom sme pricestovali do vytúženého cieľa.



Janka Holčíková

Našou prvou zastávkou bolo TROPICARIUM v nákupnom centre Campona. Spolu s pani delegátkou sme kúpili lístky a prehliadka Tropicaria sa mohla začať. V prvej časti sme videli akváriá s množstvom rybičiek, teráriá s hadmi, chameleónmi, pavúkmi, škorpiónmi a korytnačkami. Najkrajšie boli malé opičky, ktoré po ľuďoch strúhali grimasy. Pokračovali sme v ceste a dostali sme sa k malému rybníku, v ktorom plávali rôzne druhy sladkovodných rybičiek. Na brehu oddychoval aligátor a pozoroval nás. Ponad hlavu nám lietal papagáj. Ďalej sme postupovali do dažďového pralesa, v ktorom každú štvrtinu hrmelo a pršalo. Hlavnou atrakciou Tropicaria bolo 1,6 mil. litrové žraločie akvárium s 11 metrov dlhým tunelom. Nad hlavami nám plávali obrovské žraloky tigrované, leopardie a útesové, niekoľko stoviek rôznych druhov malých farebných rybičiek a obrovské raje. Pri tuneli bola aj nádrž, kde plávali raje, ktoré mohli deti pohladkať, aj keď dotyk nebol veľmi príjemný. Súčasťou Tropicaria boli aj veľké akváriá s rôznymi druhmi sladkovodných a morských rybičiek. Deťom sa, samozrejme, najviac páčilo morské akvárium, kde plával NEMO a jeho kamarátka DORY. Nádherné boli aj akváriá s terčovcami, ale tie sa páčili skôr nám, dospelým.



Po prehliadke sme nasadli opäť do autobusu a naša cesta pokračovala ďalej do Vidamparku a ZOO. Pred zologickou záhradou sme sa rozdelili. Jedna skupina išla do ZOO a druhá skupina do Vidám Parku.

sme podľahli jej čaru. Súčasťou ZOO je aj dinopark, ktorý je lemovaný veľkým skalnatým útesom, veľké jazero s hrochmi, amazonský pavilón s voľne sa pohybujúcimi netopiermi. Na spoznanie celej ZOO by bol potrebný celý deň, ale keďže čas bežal rýchlo, museli sme nasatí novými zážitkami bežať na miesto stretnutia.

Druhá časť skupiny na čele s kolegynami a deťmi milujúcimi adrenalínové jazdy na kolotočoch sa tešila na atrakcie vo Vidám Parku. Na svoje si tu prišli hlavne staršie deti, ktoré mohli vyskúšať veľké množstvo atrakcií. Najväčšou atrakciou Vidám Parku je tridsať metrov vysoká drevená horská dráha – tzv. Hullámvasút. Drevené vlny nás vynášali raz hore raz dolu, a to asi tak 40-kilometrovou rýchlosťou. Vidám Park ponúka aj súčasne moderné atrakcie, u ktorých najväčší úspech mala veža, ktorá nás vystreľovala do výšky a potom sme



ZOO uprednostnili najmä rodičia s menšími deťmi. Deti nadšené zvieratkami z Tropiaria, ale už aj veľmi unavené, ocenili v ZOO „šikovné vozíčky pre unavené nožičky“. Menších na kolesách a väčších na nohách hneď prešla únava, keď mohli spoznávať krásu a rôznorodosť maďarskej zoolologickej záhrady, ktorá je jednou z najstarších na svete. Na rozlohe takmer 11 ha ponúka niekoľko tisícok jedincov z viac než 700 živočíšnych druhov a tisícok druhov rastlín. Okrem expozícií samotných zvierat vyniká ZOO svojou jedinečnou architektúrou a množstvom zaujímavých atrakcií, a preto niet divu, že aj my

voľným pádom padali nadol. Deti a rodičia, ktorí mali „pevný žalúdok“, vyskúšali takmer všetky dostupné atrakcie. Pri odchode sme boli všetci spokojní, že nikomu neostalo z krútenia, prevracania sa dolu hlavou a veľkej rýchlosti nevoľno.

Cesta späť bola dlhá, ale nás opäť sprevádzala dobrá nálada. Výlet sa vydaril a spomienky naň nám doteraz vyvolávajú úsmev na perách. Bol to naozaj nezabudnuteľný zážitok a všetci sme začali rozmyšľať, kde by sme mohli MDD s MED-ARTom stráviť na budúci rok.



nové rozmery a potenciál projektu

VAŠA LEKÁREŇ

program výhod pre členov
družstva – je sa na čo tešiť...

Po štvrtroku opäť sponďame v našom časopise výkonného riaditeľa projektu **Vaša Lekáreň** Mgr. Róberta Ďuriša. Zaujímalo nás, ako sa družstvu darí a čo pre svojich členov pripravuje do konca roka.

*redakcia: Projekt **Vaša Lekáreň** má od svojho spustenia 1. februára 2012 za sebou už viac ako sedem mesiacov ostrého fungovania. Od začatia projektu sa situácia na trhu výrazne mení a pripravujú sa viaceré legislatívne zmeny. Ako tento vývoj ovplyvňuje projekt?*

Dôležité je tieto zmeny pomenovať a pozeráť sa dopredu bez „ružových okuliarov“. Vyhláška MZ SR č. 435/2011 Z. z. zaviedla systém tzv. úhradových skupín – v zahraničí známych aj ako tzv. „jumbo clusters“ alebo „jumbo groups“. Ministerstvo zaradilo lieky s rôznymi účinnými látkami do skupín, pre ktoré stanovuje úhradu zdravotnej poisťovne. Táto zmena dáva Ministerstvu do rúk veľmi silný nástroj na určovanie doplatkov pacientov.

redakcia: Aký zmysel má takýto nástroj a aký je, alebo bude, jeho dopad na trh?

Zámerom ministerstva bolo donútiť farmaceutické firmy, aby znížili ceny liekov a aby následne klesli náklady na lieky vo verejnom zdravotnom poistení. To sa im aj v konečnom dôsledku podarí. Efekt je však aj iný – od 1. júla stúpili doplatky na niektoré lieky (rosuvastatin, telmisartan, irbesartan a pod.) tak výrazne, že väčšina pacientov požiada svojho lekára, aby im zmenil liečbu. Pre pacientov to znamená, že sa budú liečiť „starými“ liekmi, pre lekárne to znamená pokles obratu, čo sa prejaví na celom trhu.

V konečnom dôsledku takéto výrazné zvýšenie nákladov pacientov na liečbu bude znamenať horšiu compliance k liečbe, zvýšené riziko náhlych kardiovaskulárnych príhod a nakoniec zvýšené náklady na zdravotnú starostlivosť o týchto pacientov.

redakcia: Aký bude mať táto zmena dopad na lekárne?

Ťažko to v tejto chvíli odhadnúť, trend je ale jasný – znižovanie tržieb a obratu lekární. Pri rovnakých, resp. neustále rastúcich nákladoch to znamená, samozrejme, menší zisk. Z dlhodobého hľadiska je preto nevyhnutné, aby lekárne pre zachovanie minimálne rovnakej úrovne a kvality lekárenskej starostlivosti viac sledovali svoju finančnú situáciu a hospodárenie. Zapojenie sa do projektov ako je **Vaša Lekáreň** im môže finančný výsledok výrazne vylepšiť. V skutočnosti je to jeden z hlavných dôvodov, prečo sa lekárne zapájajú do projektu **Vaša Lekáreň**.

redakcia: Od 1. 1. 2013 navrhuje MZ SR zásadné zmeny v zákone o lieku. Z tých najvýznamnejších je to zrušenie vernostných systémov a poskytovanie zliav na lieky viazané na lekárske predpis. Ako toto vnímajú lekárne z vášho družstva?

Celá lekárska obec navrhované zmeny vníma určite veľmi pozitívne. Dôležité je, že marketingové aktivity sa zúžia na voľnopredajný sortiment a klasické lekárenské siete budú mať obmedzené možnosti poskytovať zľavy. Samostatné lekárne tomuto nevedeli konkurovať.

Aj my sa pripravujeme na túto zmenu, keďže je nám jasné, že tu bude veľká bitka o pacientov. Marketing je pre nás jednou z najväčších priorít v najbližšom období.

redakcia: Projekt sa teda neustále vyvíja a prispôbuje aktuálnym zmenám. Ako hodnotíte obdobie doteraz?

Myslím, že za všetkých projektových manažérov a všetkých, ktorí participujú na



projekte, môžeme povedať, že je za nami veľmi náročné obdobie. Neistý začiatok s jasnou víziou sa však postupne mení na fungujúci systém a rutinu. Veľmi ma teší, keď vidím, ako niektoré veci začínajú postupne fungovať a dostávajú sa prvé dobré výsledky. Sme však na začiatku a aj keď nám niektoré prvky fungujú výborne, v iných nastavujeme procesy tak, aby boli spokojní aj naši obchodní partneri, aj naši klienti (lekárne). Priestor na zlepšovanie je neustále a nám potrvá minimálne do konca roka 2012, kým budú veci fungovať tak, ako ich máme naplánované a ako s nimi rátajú naši klienti a partneri.

*redakcia: Aké sú výsledky družstva **Vaša Lekáreň**?*

Družstvo **Vaša Lekáreň** od septembra 2012 zastrešuje viac ako 100 lekární po celom Slovensku. Celkový mesačný obrat jednotlivých lekární je spolu viac ako 10 miliónov EUR v nákupných cenách. Pre našich obchodných partnerov to znamená zaujímavý obchodný potenciál – s perspektívou rastu.

redakcia: Ako sa vyvíja váš obchodný model a spolupráca s farmaceutickými spoločnosťami?

Družstvo dnes spolupracuje s viac ako 30-timi najvýznamnejšími farmaceutickými spoločnosťami pôsobiacimi na slovenskom trhu. Čo je najdôležitejšie, s významnými firmami sa nám podarilo nastaviť obojstranné výhodnú spoluprácu na dlhšie obdobie dopredu. Presvedčili sme ich výsledkami, systémom práce a prepracovanou myšlienkou, ktorá má veľký potenciál.

redakcia: Môžete výsledky aj konkretizovať?

Výsledky družstva a jednotlivých partnerov a lekární sú našim obchodným tajomstvom. Výšku benefitu by som nerád konkretizoval.

redakcia: Aký benefit má teda lekárne z fungovania vo vašom projekte?

Dnes je benefit tvorený z viacerých častí – nepriamy benefit spočíva z veľmi silného marketingu – napríklad dobre vyváženej akciovej ponuky zľavnených produktov s výbornými, často exkluzívnymi zľavami. Takýto nepriamy benefit je ťažko vyčísliteľný, pretože sa líši od lekárne k lekárni.

Priamy finančný benefit dnes pre najlepšie lekárne predstavuje mesačne viac ako 1% z ich celkového obratu.

redakcia: Aké sú vaše plány na najbližší kvartál a do konca roka?

Jednoznačne dokončiť všetky aktivity, s ktorými sme začali a nastaviť všetky ďalšie tak, aby sme fungovali čo najlepšie. Lekárňam prinášame veľmi silné a účinné nástroje, ktoré sú overené v praxi. Ako dokážu využiť ich potenciál, je ale v ich rukách. Napríklad „dedinská lekárne“ dokáže dnes vyťažiť väčší benefit ako lekárne v nákupnom centre. Je to len o prístupe ľudí.

Osobne ma najviac teší, že sme neskľzli do rutiny a stále objavujeme nové rozmery a potenciál celého projektu – preto odkazujem našim členom, že sa majú na čo tešiť :-).

zdroj: <http://www.adcc.sk/odborne-clanky/486/analiza-dopadu-legislativnych-zmien-na-uspesnost-liecby-dyslipidemii-a-na-naklady-pacientov-na-uvadeniu-liecbu.html>



EFEKTÍVNY MARKETING v lekárni

byť lekárňou prvej voľby
pre časť populácie

Slovo marketing často pre ľudí predstavuje obraz prepracovaných a originálnych reklamných kampaní, promo-akcií a obrovských rozpočtových prostriedkov, ktoré sa na tieto aktivity vyčleňujú. V mysli podnikateľov tento pojem predstavuje dotlačenie zákazníkov k aktivite, ktorú by bez tohto ovplyvňovania neurobili, alebo k zakúpeniu produktu, ktorý by si v skutočnosti nezakúpili. Pravdou je, že marketing môže predstavovať každú z týchto definícií.

V tom najužšom zmysle slova je však niečím viac ako presvedčaním a podporou predaja produktov. Je to podnikateľský prístup kladúci do centra pozornosti klienta, zákazníka. Je to dlhodobý proces pozostávajúci z výskumu, plánovania a vyhodnocovania. Esenciálnou podstatou marketingu je poznanie vašich zákazníkov, ich potrieb a ich následné uspokojovanie. Riešením jeho problémov a uspokojovaním jeho potrieb zároveň vytvárame zisk. Efektívny marketing je jedným z kľúčov k ziskovosti podnikateľského subjektu.

zdroj: RAABE – Úspešná lekárň

PRIORITY LEKÁRNÍKA

Nezávislé podnikateľské subjekty vo forme lekární sú zaneprázdnené mnohými aktivitami, ako sú administratívne úkony, interné problémy a povinnosti ako cenotvorba, promo aktivity, komunikácia s dodávateľmi, práca s personálom a finančné záležitosti. Do tohto kolobehu zasahujú nespokojní zákazníci, pacienti s liečivami na preskripciu a meškajúce objednávky. Tieto denné povinnosti typicky konzumujú množstvo času, čiže marketing je len jednou nevýznamnou úlohou, prípadne sa daný subjekt týmto aktivitám vôbec nevenuje, je až úplne na spodných priečkach jeho priorít.



Často pretrváva mylný pohľad, že dovtedy, kým zákazníci stále navštevujú prevádzku, bude podnikanie pokračovať ďalej bez ohľadu na to, aké úsilie vložia do budovania svojej značky. Toto zovšeobecňovanie však už dnes neplatí, keďže so spoločenskými zmenami a možnosťou slobodného podnikania sa taktiež výrazne zvyšuje konkurenčný tlak na vlastníka lekárne. Štatistiky zo sveta indikujú, že na každú ukončenú prevádzku lekárne pripadá 25 nových lekární, či už menších alebo väčších sieťových hráčov. V našich podmienkach to, samozrejme, nie je taký astronomický nárast, ale trh sa značne nasycuje.

Lekáreň ako každá firma môže byť prevládajúca silnou konkurenciou, v dnešnej dobe sú to prevádzky často lokalizované na miestach s veľkou agregáciou potenciálnych zákazníkov, ako sú hypermarkety alebo veľké nákupné centrá. Lekárske siete majú väčšie finančné rezervy, naproti tomu menšie lekárne majú prepojenie s komunitou a lokálnymi zákazníkmi, čo je nesporným benefitom, ktorý môžu využiť vo svoj prospech.

Kľúčovými otázkami marketingu sú tri oblasti:

- Ako priťahnúť do mojej lekárne viac zákazníkov?
- Ako dosiahnuť zvýšenie predaja?
- Prečo niektorí ľudia nevyužívajú služby mojej lekárne?

Nákupné správanie zákazníkov ovplyvňujú mnohé faktory, ktoré sa menia v priebehu času. Niektoré ovplyvňujú správanie vo viacerých prevádzkach, iné sú závislé od demografie, dynamiky miestneho trhu a zmien vo farmaceutickom priemysle a legislatíve. Marketingové procesy preto musia byť skôr trvalým procesom ako jednorazovou akciou či eventom. Medzi overené marketingové postupy môžeme zaradiť niekoľko hlavných metód a aktivít, ktoré si podrobnejšie rozoberieme.

POZNAJTE SVOJICH ZÁKAZNÍKOV

Aby bol majiteľ lekárne či jej manažér efektívnym marketérom, musí si uvedomiť, že nemôže pretvárať zákazníka podľa požiadaviek svojho podnikania. Zásadným bodom je poznať, čo zákazník chce a prispôsobiť tomu procesy v praxi. V zjednodušenej podobe to môžeme u voľne predajných produktov zhrnúť slovami:

„Ponúkajte to, čo si zákazník žiada, nie to, čo chcete predat.“

Podnikateľský subjekt orientovaný na zákazníka posúva svoje uvažovanie smerom k potrebám zákazníka, odpovedá na ne plánovanými integrovanými marketingovými aktivitami. Spĺňa tým tri základné ciele:

- **spokojnosť zákazníka s poskytovanými službami**
- **zákazník sa cíti lepšie**
- **buduje sa dobrý vzťah medzi zákazníkom a predajcom**

MARKETINGOVÝ VÝSKUM

Otázkou je, ako spoznať svojich zákazníkov. Existuje množstvo spôsobov, ktorými sa realizuje marketingový výskum, či už sú to kvantitatívne a kvalitatívne metódy, cenový výskum, výskum predaja, distribúcie, konkurencie. Podstatou marketingového výskumu je získať dáta a informácie, ktoré môžeme neskôr analyzovať.

Najpoužívanjšou metódou marketingového výskumu, využiteľnou v prostredí lekárne, je **dopytovanie**. Je veľmi jednoduchým spôsobom, ktorý môžeme realizovať odovzdaním dotazníka zákazníkovi v priebehu nákupu. Jednou z možností, ako si zabezpečiť vyplnenie dotazníka, a tým pádom efektívne vynaloženie prostriedkov na túto aktivitu, je vyzvať zákazníka, aby ho vyplnil v čase prípravy liečiv. Vhodné je používanie otvorených otázok, kde môže zákazník voľne formulovať svoj názor, napríklad:

- Čo hodnotíte na našej lekární najpozitívnejšie?
- Čo by ste radi zmenili v našej lekární?
- Ako dlho už u nás nakupujete?
- Čo vám v našej lekární chýba?

Zdrojom exaktnejších dát sú ale uzatvorené otázky s odpoveďami áno - nie, prípadne škálovateľnými odpoveďami. V dnešnej hektickej dobe sú zákazníci skôr ochotní vyplniť takto formulovaný dotazník. Súčasne je to výhodou pri spracovaní získaných dát, ktoré môžeme analyzovať v kratšom čase.

Demografická štúdia je síce zložitejším postupom, ale nemenej dôležitým. Je tu možnosť kontaktovať miestnu samosprávu, prípadne vyhľadať aktuálne štatistiky s údajmi o obyvateľoch v oblasti, kde je prevádzka lokalizovaná. Vďaka nej budete vedieť prispôsobiť sortiment v lekární potrebám obyvateľstva vo vašej lokalite.

ZÁKLADNÁ PONUKA PRODUKTOV

Každá lekáreň ponúka približne rovnaký sortiment voľne predajných produktov, rôznych kozmetických produktov a pod. Konkrétne zloženie sortimentu lekárne je viac vhodné pre jednu lekáreň ako pre inú.

Ak značné miesto vo vašej lekární zaberajú prípravky a produkty týkajúce sa napríklad ústnych protetických náhrad a väčšina vašich zákazníkov má pod 50 rokov, neprodukuje táto časť sortimentu dostatočný profit na úkor iných produktov.



V súvislosti s poznaním vašich stálych a potenciálnych zákazníkov je potrebné identifikovať, ktoré typy voľne dostupných produktov sú najviac predávané. Identifikácia najvýznamnejších skupín liečiv, ktoré generujú 80 percent predaja, a nájdenie spôsobov, ako ich sortiment rozšíriť a vylepšiť, sú cestou k tomu, ako dosiahnuť stav, kde „najvýkonnejší“ sortiment ponúka produkty najviac relevantné pre zákazníkov. Lekáreň tým získava pozitívny imidž, keďže v nej klienti nájdu široký sortiment toho, čo vyhľadávajú.

Ďalšou možnosťou práce s produktovou ponukou je upozorniť klientov na najpredávanejšie produkty z najpopulárnejších skupín liečiv a prípravkov. Príkladom je vystavenie najpredávanejších sezónnych produktov, ktoré môžu zaujať zákazníkov, hoci by si ich inak nevšimli.

NESKLAMTE, MAJTE PRODUKT VŽDY NA SKLADE

Každý ako zákazník pozná situáciu, keď je jeho obľúbený produkt vypredaný. Opakovaný nedostatok zanecháva v klientovi nie príliš pozitívny dojem.

Nedostupnosť tovaru je príčinou rôznorodých problémov v predaji, dôsledky tohto stavu možno zhrnúť do týchto negatívnych javov:

- **predstavujú stratu predajnej príležitosti**
- **spôsobujú negatívnu emóciu u zákazníka**
- **opakovaná nedostupnosť vedie k strate klienta, niekedy aj trvalej**

Pri opakovanom nedostatku už pravdepodobne nezískate zákazníka, ktorého potreba bola takto opakovane neuspokojená. Často si firmy neuvedomujú, čo tieto situácie spôsobujú, je to v každom prípade negatívom pre vašu lekáreň. Možným riešením je priradenie zamestnanca, ktorý bude pravidelne kontrolovať sortiment a v prípade nedostatku operatívne predoobjednávať produkty od obchodníkov, prípadne zaznamenávať produkty, ktoré sa chronicky vypredávajú. Ak je pre konkrétny produkt taký vysoký dopyt, že je problematické ho udržať dostupný, prípadne je problémom jeho dodanie, dočasným riešením je prestavanie produktov na regáloch tak, aby prípadná nedostupnosť tovaru nebola evidentná.

ZARADENIE NOVÝCH PRODUKTOV

Na trh sú uvádzané neustále nové produkty, ktoré sú sprevádzané masívnymi reklamnými kampaňami od farmaceutických výrobcov. Ak dostatočne nesledujete



trh s novými prípravkami, môže dôjsť k situácii, že vaši zákazníci s nimi budú oboznámení ešte skôr ako vy a môžu ich vyhľadávať práve vo vašej lekárni.

Najlepším časovým úsekom pre efektívne zvýšenie výnosov z predaja u liečebných a ďalších prípravkov a ich umiestnenia vo výkladoch a na viditeľných miestach je pri ich uvedení na trh, keď majú status novinky. V tejto dobe je vnímanie konzumenta na najvyššej úrovni a môžete tak priamo profitovať z kapaní, ktoré za značné prostriedky spustili farmaceutickí výrobcovia. Je to tzv. win-win situácia pre lekára, keď nie sú potrebné žiadne prostriedky na promo aktivity a zákazník je už vopred motivovaný ku kúpe týchto produktov.

TRAFFIC ENGINEERING – „RIADENIE PREMÁVKY“

Tento pojem definujeme ako **rozmiestnenie produktov**, regálov a celkové usporiadanie interiéru lekárne takým spôsobom, aby sme viedli zákazníka k čo najväčšiemu množstvu produktov, či dokonca nevedome ho presvedčili, aby navštívil všetky oddelenia lekárne. Najlepším spôsobom ako nastaviť jednotlivé premávkové vzorce vo vašej lekárni, je otestovať usporiadanie vášho interiéru prostredníctvom vašich zamestnancov, prípadne rodinných príslušníkov, ktorí urobia testovací nákup z pohľadu zákazníka, ktorý ešte ne navštívil vašu prevádzku. Sledovaním ich prirodzeného pohybu po interiéru možno definovať jeho problematické usporiadanie, napríklad radikálne nasmerovanie zákazníka priamo k prepážke, pričom výsledkom tohto tunelového efektu je to, že zákazník nemá dôvod navštíviť iné časti lekárne, prípadne registrovať tovar, ktorý sa nachádza po stranách.

Snahou „traffic engineeringu“ je rozvrhnúť jednotlivé oddelenia tak, aby sme podporili jasný cieľ, a to **pohyb klienta takmer vo všetkých kútoch miestnosti**. Výrazné farebné pútače môžu napomôcť splneniu tohto plánu. Príjemné a komfortné prostredie určené na čakanie na pripravovaný liek by malo byť ideálne obklopené zaujímavými promo predmetmi súvisiacimi so starostlivosťou o zdravie, vedia totiž zaujať aj zákazníkov nakupujúcich bez predpisu.

Regál venovaný voľne dostupným liečivám a prípravkom k starostlivosti o telo vzbudí podobne záujem a zákazník si ho často prehlíada pri čakaní na vybavenie pri predpísaných liečivách.

Ideálne riešenia rozmiestnenia a pohybu v lekárni je veľmi individuálne, najlepšou radou je sledovať zákazníkov, zvažovať možnosti a postupovať pragmaticky.

BYŤ INOVATÍVNY

Inovatívnym prístupom možno dosiahnuť to, že konkrétna lekárka bude vo výhode aj voči dobre finančne zabezpečeným konkurentom. Prípadové štúdie ukázali, že lekárnici, ktorí analyzovali skupinu svojich lokálnych zákazníkov z hľadiska demografie a skúmali dotazovaním špecifické potreby svojich zákazníkov, poskytovali lepšie služby pre svoju lokálnu komunitu chronických pacientov ako ich konkurenti.

Opäť tu ide do popredia osvedčený spôsob, **zamerať sa na to, čo zákazníci chcú**. To si vyžaduje kladenie otázok, poznanie konkurencie a vôľu adaptovať terajšie pracovné postupy tak, aby sa dosiahol želaný výsledok, byť lekárňou prvej voľby pre časť populácie.

Nezávislé lekárne sú ideálne pozicionované pre to, aby obsiahli špecifické terapeutické oblasti. Medzi tieto oblasti radíme: starostlivosť o diabetických pacientov, zdravie žien, astma a alergie, screeningová oblasť, vakcinácia, výživové produkty, domáca diagnostika, športové liečivo, pediatrika starostlivosť a geriatrická starostlivosť.

Pritiahnite do vašej prevádzky nových zákazníkov **špeciálnou ponukou**, ako sú darčkové predmety, zdravotnícke informácie zdarma, užitočné predmety dennej potreby, skriningové vyšetrenia (krvný tlak, meranie hladiny cholesterolu), darčkové poukážky na tieto aktivity. Môžete tak rozšíriť množstvo návštevníkov lekárne.

CENOVÝ IMIDŽ

Vytvorenie dobrého cenového imidžu si vyžaduje **sledovanie konkurentov a ich cien** za najviac predávané produkty. Nie je nutné výslovne súťažiť s cenou konkurenta, dôležité je ostať na pozícii konkurencieschopnosti. Vo väčšine prípadov si zákazníci vo vašej lekárni nie sú presne vedomí cien, ktoré ponúka konkurencia, a zakúpia si produkt, ak pre nich cena bude pôsobiť reálne a „férovo“. Ceny sprostredkujú informáciu o vašej lekárni, podobne ako to robí situácia s nedostupnosťou tovaru. Ceny, ktoré sú nastavené príliš vysoko, môžu komunikovať to, že ignorujete a zanedbávate priamy prepážkový predaj liečiv. Konzistentné ceny sú kľúčom k maximalizácii možností ziskov.



TRÉNING ZAMESTNANCOV

Prvý dojem vašich zákazníkov, či už dobrý alebo zlý, v priebehu prvých sekúnd od vstupu do lekárne, robia aj vaši zamestnanci. Spôsob, ako odzdraví a komunikujú so zákazníkom, je kľúčom k vytvoreniu úvodného pozitívneho dojmu. **Zamestnanci sú najsilnejšou a najviac perspektívnou marketingovou zbraňou**, ignorácia alebo nezáujem je typická pre veľké predajne a siete. Štúdie poukazujú, že najväčším prínosom pre spoločnosť zákazníkov je pocit vlastnej hodnoty, prípadne zapamätanie pri opakovaných návštevách. Pri výbere zamestnancov venujte pozornosť osobnostným a charakterovým vlastnostiam kandidátov, taktiež ich prirodzenej priateľskosti a ochote.

Ak už máte vytvorený pevný zabehnutý tím pracovníkov, budujte pozitívnu atmosféru. Zamestnanci by sa mali správať k zákazníkom tak, ako by si to želali v prípade, že by sami boli zákazníkom. Odmeňte pracovníkov, ktorí poskytnú proaktívny a výrazne kvalitný servis, prijímajte kreatívne riešenia zákazníckych problémov.

SLOVO NA ZÁVER

V natoľko špecifickej oblasti, akou je prevádzka lekárne, sa marketingové aktivity dostávajú na okraj záujmu. Zamyslením sa nad týmito postupmi a ich prípadnou aplikáciou do praxe si môžete overiť ich efektívnosť. Množstvo z nich si **nevyžaduje investície**, prípadne sú to finančne nenáročné aktivity, prostredníctvom ktorých sa môžete dozvedieť viac o vašich zákazníkoch, ich názoroch, prispôbiť vašu ponuku služieb práve lokálnej komunite pacientov, ktorí vás najviac navštevujú, a stať sa tak pre nich ich známou a spoľahlivou lekárňou.

Komunikácia je základným nástrojom ľudského dorozumievania sa, pomocou ktorého uspokojujeme rad ďalších našich ľudských potrieb. Dalo by sa povedať, že prestupuje všetky oblasti ľudského života, pretože nás sprevádza už od narodenia v prostredí domácom, školskom, voľnočasovom i pracovnom.

Každá organizácia, firma či podnik má teda čo-to do činenia s komunikáciou. Firma komunikuje nielen s ďalšími firmami a s verejnosťou, ale komunikácia taktiež prebieha vo vnútri samotnej firmy. V tomto prípade hovoríme o vnútrofirmej komunikácii.

PaedDr. Slavomír Laca, PhD.

vnútrofirémná komunikácia

a jej rozvoj v rámci firmy



„Nemožno nekomunikovať“ v sociálnom prostredí. To je jeden z piatich pragmatických axiómov medziľudskej komunikácie uverejnený v prelomovej monografii Watzlawicka, Beavina a Jacksona z roku 1969: Pragmatika ľudskej komunikácie. Tým položili základy prvej ucelenej teoretickej koncepcie medziľudskej komunikácie. Súčasťou toho, čo determinuje ľudské správanie, súčasťou toho, čomu hovoríme komunikácia, je kultúra nejakej konkrétnej ľudskej skupiny a v našom prípade jeden jej konkrétny kontext, teda kultúra firmy. Dôležitosť zaoberania sa problematikou vnútrofirmej komunikácie nespočíva len v sledovaní komunikácie medzi pracovníkmi, ale predovšetkým v sledovaní toho, ako komunikácia vo vnútri firmy ovplyvňuje celý chod a taktiež, aké faktory ovplyvňujú systém vnútrofirmej komunikácie. Pochopiť tento systém je možné prostredníctvom analýzy a hodnotenia. Tým získavame profil komunikačnej kompetencie, ktorá je pre komunikáciu vo firme kľúčovou.

Pre dnešnú spoločnosť je typický rýchly rozvoj, ktorý je spôsobený mnohými faktormi, od technického pokroku až po globalizáciu. Na firmy a ich zamestnancov sa kladú čím ďalej tým vyššie nároky, ktoré odrážajú potreby spoločnosti. Zvýšené požiadavky a nároky na človeka (pracovníka) sa nevyhli ani oblasti komunikácie.

Aby sa však tieto nároky na komunikáciu dali lepšie uchopiť a dali sa definovať v rozličných prostrediach a pri rôznych podmienkach, je vhodné hovoriť o týchto kladených požiadavkách na schopnosť komunikovania ako o komunikačných kompetenciách ako jednej z kľúčových kompetencií celoživotného učenia. Tým pádom komunikácia dostáva nový ráz, ktorý tak rešpektuje potrebu neustáleho zdokonaľovania a vzdelávania nielen vo všeobecnom charaktere, ale i vo vnútri firmy, resp. organizácie.

VNÚTROFIREMNÁ KOMUNIKÁCIA

V systéme vnútrofirmej komunikácie môžeme poukázať na prepojenie a vymedzenie typov sociálnej komunikácie a uplatniť rozdelenie na **interpersonálnu a verejnú komunikáciu**. V rámci interpersonálnej komunikácie ide o najrôznejší typ rozhovorov v dialogickej podobe alebo o komunikáciu v malej skupine, v ktorej je zachovaný princíp vzájomného osobného kontaktu jednotlivých členov. Pri verejnej komunikácii komunikuje jeden člen organizácie (vrcholový manažér) so všetkými zamestnancami firmy naraz, a to buď priamo alebo sprostredkované, pričom obvykle informuje o firemných výsledkoch a plánoch firmy a pod. (Tureckiová, 2004, s. 119).

Z hľadiska základných foriem sa vnútrofirémna komunikácia môže rozdeliť rovnako ako sociálna komunikácia na **verbálnu a neverbálnu komunikáciu**. Hlavný článok firemného komunikačného systému tvorí verbálna komunikácia, ktorá je vo firemnom kontexte študovaná, ovplyvňovaná a kontrolovaná skôr ako komunikácia neverbálna. Verbálnu komunikáciu rozdeľujeme na **ústnu „hovorovú“** (porady, prijímacie rozhovory) a **písanú** (zmluvy, e-mail). Neverbálnej komunikácii sa nevenuje vo firemnom prostredí až toľko pozornosti. Je to spôsobené predovšetkým tým, že je menej uvedomovaná a tým pádom i menej kontrolovateľná. Dá sa predovšetkým pozorovať len pri priamej komunikácii, tvárou v tvár. Dôležitým faktom, a to nielen pri komunikácii vo vnútri firmy, zostáva, že by verbálna a neverbálna komunikácia mali byť v zhode. Túto zásadu by mali predovšetkým ctíť predstavitelia firmy.

Iné delenie komunikácie odráža hľadisko používania či nepoužívania technických prostriedkov. Vnútrofirémnu komunikáciu môžeme teda rozdeliť na **priamu** (komunikácia tvári v tvár) a **nepriamu** (sprostredkovanú), ktorá je založená na sprostredkovaní kontaktov pomocou nejakého média (telefón, fax, internet).

Z hľadiska toku informácií v organizácii hovoríme o **vertikálnej, horizontálnej a diagonálnej komunikácii** (Tureckiová, 2004). Pri vertikálnej komunikácii idú informácie medzi hierarchickými úrovňami, tzv. od nadriadených k podriadeným (zhora – dole)



a naopak. Komunikácia smerom nahor málokedy vznikne v organizácii spontánne. Predpokladom efektívnej komunikácie smerom nahor je podpora a povzbudzovanie zamestnancov, aby diskutovali o politike a plánoch organizácie. V horizontálnej komunikácii prebieha prenos informácií rovnako ako v hierarchickej úrovni, v rámci jedného oddelenia alebo medzi nimi. V diagonálnej komunikácii sa šíria informácie krížom, naprieč úrovňami. Zahrňuje komunikáciu s ľuďmi v iných oddeleniach, ktoré môžu byť v hierarchii vyššie, alebo na rovnakej úrovni. Jej výhodou je, že umožňuje rôznym komunikátorom koordinovať svoje aktivity pri riešení pracovných úloh (Szarková, 2002, s. 93).

Medzi ďalšie formy vnútrofirmej komunikácie, ktoré sú také zhodné so sociálnou komunikáciou, môžeme zaradiť **formálnu i neformálnu komunikáciu**. Smer formálnej komunikácie je možné opísať, zdokumentovať (vytvoriť pre ňu normy a predpisy) a hodnotiť. Komunikační partneri, komunikačné situácie, komunikačný obsah a kanály sú určené a upravené organizačnými a metodickými pravidlami a vzťahmi. Je organizovaná a riadená zhora a sú pre ňu vytvorené formálne komunikačné kanály, ktoré sú dané organizačnou štruktúrou, ktorá determinuje skutočnosť kto by mal s kým komunikovať a sú otvorené a prístupné všetkým zamestnancom firmy (Szarková, 2002).

Neformálna komunikácia vzniká z vlastnej vôle zamestnancov a nie je upravená žiadnymi formálnymi predpismi. Môže viesť i naprieč formálnou organizačnou štruktúrou a je vyjadrením a prostriedkom naplňovania sociálnych potrieb ľudí vo firme. Na tejto komunikácii vznikajú a sú udržiavané neformálne vzťahy, ktoré môžu prispievať k pozitívnej pracovnej i komunikačnej klíme vo firme.

Vymedzením jednotlivých typov a foriem vnútrofirmej komunikácie sa ukázalo, že komunikácia vo vnútri firmy je svojím spôsobom spleťtý systém. Všetky jednotlivé typy a formy sa môžu nachádzať vo firme zároveň a vzájomne sa dopĺňovať. Nejde len o to, či prevažuje vo vnútri firmy komunikácia ústna alebo písomná, interpersonálna alebo verejná, priama alebo sprostredkovaná, formálna či neformálna, ale taktiež o to, akými cestami komunikácia prebieha.

ROZVOJ KOMUNIKAČNÝCH KOMPETENCIÍ

Meniace sa prostredie a agresívna konkurencia kladú stále nové požiadavky na rozvoj organizácie a ich zamestnancov.

Od podniku alebo firmy sa teda očakáva, že bude integrovať všetky vnútorné sily tak, aby svoj rozvoj smerovala k naplňovaniu potrieb osobného a profesionálneho rastu jej zamestnancov. Rast zamestnancov môže byť dosiahnutý nielen aktuálnym vzdelávaním v potrebných oblastiach, ale aj priamym rozvojom kompetencií.

Všetky kompetencie, vrátane komunikačných, je možné viac či menej rozvíjať. Pokiaľ sú kompetencie množinou chovania (vyplývajúcich z postojov, schopností a znalostí), ktoré pracovník musí používať, aby konal kompetentne, dá sa ovplyvniť a postupným časom aj meniť. Samotnému rozvoju kompetencií predchádza posudzovanie ich úrovne, či sú využívané a na akom stupni. V etape rozvoja kompetencií je dôležité poznať rozdiel v správaní medzi nízkou a vyššou úrovňou kompetencie.

Za rozvoj pracovníkov môžeme považovať vzdelávacie aktivity zamerané na budúce potreby. Samotný rozvoj je definovaný ako dosiahnutie žiaducich zmien pomocou učenia a vzdelávania sa. V rámci podnikového vzdelávania je to rozvoj investícií do budúcnosti a taktiež príspevok k sebarealizácii jednotlivých pracovníkov. Rozvoj vždy smeruje k zmene správania a jeho význam je pozorovaný v spojitosti s celoživotným vzdelávaním.

Rozvoj komunikačných kompetencií vo vnútrofirme prostredím sa teda dá chápať ako dosiahnutie žiaducich zmien v komunikačných kompetenciách pomocou vzdelávania a učenia sa jednotlivých pracovníkov, ktorí chápú potrebu vzdelávania sa v oblasti komunikácie ako investíciu nielen do svojej kariéry, ale aj do rozvoja celej osobnosti a to v rámci celého svojho života. Je dobré si uvedomiť, že rozvoj jednotlivých zamestnancov, a to už v ktorejkoľvek oblasti, prispieva k rozvoju celého podniku alebo firmy.

Rozvoj kompetencií, ako aj rozvoj komunikačných kompetencií, by mal byť zabudovaný v rozvojovom programe každej firmy, ktorá si kladie za cieľ vytváranie

vzdelávacích podmienok organizácie. Tieto programy bývajú zamerané na celkový rozvoj zamestnancov, o nič menej je tu aj rovina komunikácie, ktorá je v nich nezapustiteľná.

ZÁVER

Komunikačné kompetencie zaujímajú v dnešnom živote významné miesto. Ich vymedzenie je veľmi široké. Môžeme do nich totiž zaradiť množstvo schopností, ktoré s komunikáciou, s dorozumievaním a prenosom informácií súvisia. Vo všeobecnom pohľade medzi ne patrí schopnosť komunikácie v materskom jazyku a v cudzích jazykoch, schopnosť využívať rôzne komunikačné a informačné technológie a ďalšie sociálne schopnosti. Rozvoj komunikačných kompetencií nie je dôležitý len pre človeka samotného, ale je taktiež významný pre firmu a jej fungovanie. V celkovom merítku tak rozvoj komunikačných kompetencií prispieva k rozvoju celej spoločnosti.

K rozvoju komunikačných kompetencií vyberá už samotný systém vnútrofirmej komunikácie jeho nastavenie, typy a formy komunikácie, zvolené prostriedky, ciele, a samotné problémy, ktoré sa môžu v rámci vnútrofirmej komunikácie vyskytnúť. Audit vnútrofirmej komunikácie nielenže môže odhaliť vzniknuté problémy, ale taktiež môže naštartovať efektívne vnútrofirmečné komunikácie, respektíve jej rozvoj. Tento rozvoj je v rukách samotných aktérov vnútrofirmej komunikácie, nimi sú všetci zamestnanci, ktorí môžu prispieť k efektívnosti komunikácie práve prostredníctvom rozvoja svojich komunikačných kompetencií.

Spôsob a možnosti rozvoja komunikačných kompetencií má človek ako zamestnanec i celá firma veľké množstvo (od najrôznejších všeobecných foriem vzdelávania, cez jednotlivé vzdelávacie metódy, až po konkrétne kurzy a semináre vnútrofirmej komunikácie ušité danej firme na mieru). Záleží však na každom jednotlivcovi a firme, ako sa k tomuto rozvoju postaví. Nie všetci chápú potrebu neustáleho vzdelávania a rozvíjania sa, čo môže byť brzdiacim elementom v kariére človeka, chodu firmy i celkovo ľudskej spoločnosti.

Použitá literatúra:

SZARKOVÁ, Miroslava. Komunikácia v manažmente. Bratislava: EKONÓM, 2002, 198 s. ISBN: 80-225-1585-X.
TURECKIOVÁ, M.: Řízení a rozvoj lidí ve firmách. Praha: Grada Publishing, 2004, 172 s. ISBN: 80-247-0405-6.



VZÁCNÝ DAR PRE SLOVENSKO

relikvia Matky Terezy

Matka Tereza – hviezda, ktorá nehasne a nezhasne



Prvý hospic na Slovensku – Hospic Matky Terezy v Bardejovskej Novej Vsi – slávil 22. júna 2012 už svoje 9. výročie otvorenia neobyčajnou slávnosťou. Prijali v ňom relikviu blahoslavenej Matky Terezy, prvú tohto druhu na Slovensku. Tento vzácny dar získali priamo z rímskeho postulatú Kongregácie sestier Matky Terezy, ktoré pochádzajú z indickej Kalkaty.

„Vidieť biedu a konať“ – celoživotné motto Matky Terezy

Mgr. Ing. Jozef Krajčí
prezident OZ/BM a vedúci hospicu
Matky Terezy v Bardejove

Matka Tereza – cnostná, úžasná a obdivuhodná žena vlastným menom Agnes Gonxha Bojaxhiuová sa narodila 26. augusta 1910 vo vtedajšom srbskom meste Skopje – dnes 500-tisícové hlavné mesto balkánskeho Macedónska. Zomrela 5. septembra 1997 v najľudnatejšom indickom meste Kalkata (5 miliónov a s aglomeráciou vyše 20 miliónov ľudí) a tento deň jej stanovila Cirkev vo svojom kalendári s textom: „Blahoslavená Matka Tereza z Kalkaty, panna a rehoľnica“. V roku 1928 vstúpila do Rádu loretánskych sestier v Írsku, s cieľom dostať sa do Indie a pôsobiť v misiách. Po roku prípravy odchádza na misie, stáva sa sr. Loretánkou a učí v kláštornej škole v Kalkate (zemepis, dejepis), ktorú neskôr aj vedie. Tam skladá svoje rehoľné sľuby (prvé 24. 5. 1931 a neskôr, 24. 5. 1937, aj večné) a prijíma rehoľné meno Tereza. Učiteľstvo, ktoré je hlavnou náplňou Loretánskeho rádu, ju však nenaplnia, nakoľko vidí okolo seba obrovskú biedu a chudobu, čo ju dennodenne prenasleduje a umára. V roku 1946 pri neustálych meditáciách dostáva božské vnuknutie, aby založila rád, ktorý by slúžil chorým, opusteným a najchudobnejším z chudobných, a tak v roku 1948 vystupuje z rádu Loretániek. Zakladá novú – svoju Kongregáciu Missionares of Charity – ľudovo Misionárka lásky, ktorá oslovila tým, že k pôvodným rehoľným sľubom (chudoba, čistota a poslušnosť) pridáva štvrtý – poskytovať horlivú a dobrovoľnú službu tým najubohejším. Po obrovských, ba až fantastických, úspechoch v tejto oblasti bola 1. 2. 1965 jej kongregácia povýšená na rehoľu s najväčším honorom – pápežskými právami.

Matka Tereza počas svojho požehnaného života zanechala ľudstvu bohatú pozostalosť: v 123 krajinách sveta (Slovensko nevynímajúc) pôsobí takmer v 600 objektoch vybudovaných v 60. až 80. rokoch minulého storočia (domovy, školy, hospice) vyše 5000 členiek, ktoré sa starajú o viac ako milión chorých (malomocných, smrteľne chorých a zomierajúcich) a deti (školy, domovy, sirotince). Z ďalších jej aktivít je to najmä založenie kontemplatívnej vetvy a mužskej rehole v Ríme (cca 500 misionárov lásky z kňazov a laikov, kde v ňom pôsobí aj prvý Slovák, vdp. Peter Kučák MC), ako aj celosvetové Združenie laikových misionárov lásky, ktoré stále rastie (v súčasnosti má už asi 1500 členov). Jej mimoriadne zásluhy o. i. ocenili aj Spojené štáty americké, ktoré jej prostredníctvom prezidenta W. J. Clintona udelili honorárne (čestné) občianstvo. Stalo sa to 16. 11. 1996.

Svoje posledné obdobie života prežila v kalkatskom charitnom dome Kalighat, neďaleko ktorého sa nachádza nekonečný počet slumov (ošarpané obytné štvrte s chatrčami a brlohmi), v ktorých žijú ľudia najmä hinduistického, islamského, ale i budhistického vyznania. A práve vďaka nej v tomto prostredí vzniklo viacero kresťanských oáz či ostrovčekov lásky, kde mnohí, tam žijúci ľudia (opustení, chorí a zomierajúci), nachádzajú útočisko a konkrétnu pomoc vo svojom trápení cez lásku k blížnemu prostredníctvom misionárov lásky i príležitostných misijných pomocníkov (nechýbajú ani Slováci, ktorí sú

Ján Nagajda

NA ZVONE SRDCA

(venované Hospicu Matky Terezy v Bardejovskej Novej Vsi)

Na zvone srdca ľudská bolesť zvoní
a hlahol stúpa k domu Božiemu.
Čím bližšie k zemi viacej počuť stony,
do ktorých slzy začínajú tmu.

Ak Boh nás skúša darom utrpenia,
aká je potom veľkosť lásky v nás?
Poklady sveta na prach sa ti zmenia,
zo slov sa sype vrúcny Otče náš.

Tu najviac cítiš pokoru a vieru,
aj dotyk dlaní Matky Terezy
a všetko, čo ti bez ľútosti berú,
dokiaľ ti na tom ešte záleží.

Ak Boh nám dáva túto skúšku ťažkú,
ako je k nemu blízko práve tu,
kde život a smrť odkladajú masku
a láska nie je hraním na lásku.



tam veľmi žiadaní a robia nám dobré meno). Títo všetci sú vykonávaní tohto Božieho diela úplne a celým srdcom, dušou i telom oddaní, lebo inak by takúto prácu neboli schopní konať takmer zadarmo a v chudobe, majúť k dispozícii iba dvoje pre nich typické rehoľné šaty (s tromi modrými pruhmi), jedny sandále, skromné jedlo, jednoduché lôžko a strechu nad hlavou... Za svoju, dá sa povedať nádhernú ušľachtilú celoživotnú činnosť, bola Matka Tereza mnoho ráz ocenená, a hoci nevynikala rečníctvom, svoj život radšej obetovala skutkami pre nevládných ľudí. Medzi jej najčastejšie výroky patrilo: „Som iba ceruzkou v rukách Pána“.

Posledným ocenením Matky Terezy bolo jej blahorečenie, ktoré sa uskutočnilo iba 6 rokov po jej úmrtí a bolo vyvrcholením osláv 25. výročia pontifikátu pápeža Jána Pavla II. na oaozaj preplnenom vatikánskom, svätopeterskom námestí 19. októbra 2003. Tento proces bol výnimočne jedným z najrýchlejších v novodobej histórii Katolíckej cirkvi. Podľa zistení vatikánskej Kongregácie pre blahorečenie a svätorečenie, kroky požehnaného života Matky Terezy riadil už spomínaný Kristov hlas: „Chcem zriadiť rád, ktorý by slúžil najchudobnejším z chudobných“.

Treba ešte spomenúť, že Matka Tereza pri svojich misijných cestách navštívila na radu a pozvanie J. Emin. kard. Mons. Koreca a J.



„Myslím si, že svet je dnes úplne prevrátený a toľko utrpenia je tu preto, že je tak veľmi málo lásky v domovoch a v rodinnom živote. Nemáme čas na svoje deti, nemáme čas na seba navzájom, nie je čas, aby sme sa tešili jeden z druhého.“

Matka Tereza

Exc. biskupa Mons. Hnilicu aj Slovensko (1987 baziliku v Šaštíne) a potom Čadcu, kde počas svojej návštevy slávnostne otvorila prvú slovenskú komunitu Misionárov lásky (14. 5. 1990 – ostali tam 4 jej sestričky, čím vznikol I. kláštor tejto rehole na Slovensku, ktorý sa 1. 12. 1999 presídlil do Žiliny. Túto milú udalosť podchytil aj Misionársky klub v Žiline, ktorý archivuje jej 14 vlastnoručne napísaných listov, vyjadrujúcich vďaku za pomoc rôzneho druhu. Za zmienku stojí, že v r. 2007 vyšla zbierka jej vzácnej korešpondencie, ktorá odkryva neznáme zákutia jej života, najmä ticho, opustenosť i tmu, ktoré dal jej duši pocítiť Boh, ktorý jej dielo nikdy neopustil, ako povedal skvelý pápežský kazateľ Raniero Cantalamessa. Tiež vyhlásil, že Matka Tereza je svätá mediálnych čias.

Všetky počty preukázané Matke Tereze by boli zbytočné, keby ľudia dobrej vôle nepokračovali v tom, čo ona začala.

- **Dnes máme** väčšie domy a menšie rodiny.
...viac vymožeností, ale menej času.
- Máme viac titulov, ale menej zdravého rozumu.
...viac vedomostí, ale menej súdnosti.
- Máme viac odborníkov, ale i viac problémov.
...viac zdravotníctva, ale menej opatery.
- Míňame príliš bezstarostne.
- Smejeme sa pramálo.
- Jazdíme príliš rýchlo.
- Pohádame sa príliš rýchlo, udobrujeme sa príliš neskoro.
- Čítame príliš málo, televíziu sledujeme priveľa.
- Znásobili sme naše majetky, ale zredukovali naše hodnoty.
- Hovoríme príliš, milujeme pramálo a klameme príliš často.
- Učíme sa zarábať na živobytie, ale nie ako žiť.
- Pridali sme roky životu, ale nie život rokom.
- **Máme** vyššie budovy, ale nižšie charaktery.
...širšie diaľnice, ale užšie obzory.
- Míňame viac, ale máme menej.
- Kupujeme viac, tešíme sa z toho menej.
- Cestujeme na mesiac a späť, ale máme problém prejsť cez ulicu navštíviť susedov.
- Rozbili sme atóm, ale nie naše predsudky.
- **Toto je čas** rýchleho stravovania a pomalého trávenia.
...čas vysokých mužov, ale nízkych charakterov.
- **Máme** vyššiu kvantitu, ale nižšiu kvalitu.
...viac voľného času, no menej zábavy.
...viac druhov jedla, menej výživy.
...dva platy, ale viac rozvodov.
...krajšie domy, ale neúplné rodiny.

Stále častejšie sa stretávame s názorom, že za mnohé ochorenia, ktoré nás sprevádzajú, môže stres. Je pravdou, že málokto si uvedomuje, že výživa a stres sú dve oblasti, ktoré spolu úzko súvisia.

výživa a stres

prevencia a prírodné liečiteľstvo

Nadmerný stres sa podieľa na poruchách tráviaceho traktu a v konečnom dôsledku na zhoršení výživy všetkých orgánov a naopak – práve nesprávna výživa zvyšuje náchylnosť na stres a jeho zvládanie. Ale aj nesprávna výživa je pre organizmus stres, pretože cez narušený potravinový reťazec môže denne prúdiť do organizmu množstvo chemikálií a ďalších, pre zdravie nebezpečných, látok. Tie potom môžu výrazne ohroziť fyzické, emocionálne alebo psychické zdravie človeka.



Ste denne stresovaní?
Upravte si stravu!

Ing. Pavol Machnič & Mgr. Dagmar Machničová
www.zdravysvet.sk – všetko pre Váš zdravý život

ČO NÁŠMU TELU STRES SPÔSOBUJE

Stres je stav organizmu, keď nastáva mobilizácia dostupných síl a rezerv potrebných na okamžité zvládanie ohrozujúcej situácie. Spolu so stresom vtedy prichádza strach, ktorý je v súčinnosti so stresom pre človeka veľmi nebezpečný a stáva sa spúšťačom mnohých ochorení. Z tráviacich problémov, ktoré spôsobuje dlhodobé nadmerné pôsobenie emocionálnych stresorov (úzkosť, zármutok, strach, nenávisť, nepriateľstvo a pod.) sú najčastejšie poruchy apetítu – anorexia, bulímia, spazmus (krč pažeráka), žalúdočná dyspepsia, črevná dyspepsia, vred žalúdka, dvanástnika, poruchy tenkého a hrubého čreva a žlčových ciest.

Všetky žalúdočné symptómy sú ovplyvňované starosťami, strachom, rodinnými nezhodami, profesionálnym neúspechom, nadmernou námahou, vystavením sa nebezpečen-

stvu. Vtedy sa zvyšuje sekrécia kyseliny chlorovodíkovej, slizu, pepsínu a zvýšená je peristaltika. Zlepšenie symptómov nervózneho žalúdka sa dá najúspešnejšie liečiť oddychom, úľavou od emočne rušivých životných situácií, popríklad súčasným dodávaním zdraviu prospešných látok alebo bylín. Veľmi zaujímavý je pri týchto problémoch Ľubovník bodkovaný, popríklad zmes Ľubovník, šalvia, mäta a medovka.

STRES A VÝŽIVA

Jedným z činiteľov, ktorý ovplyvňuje zvládanie stresu, je výživa. Hlbšie pochopenie vzťahov medzi výživou a psychikou prispieva k ovplyvňovaniu prežívania stresových situácií.

Vyvážená strava je najlepšou zárukou telesného a duševného zdravia. Stres zvyšuje potrebu niektorých živín, pretože stresovaný organizmus má väčšie nároky, viac živín spotrebuje i vylúči.

Naša vnútorná „spaľovacia pec“ začne rýchlejšie pracovať „horieť“, oxidovať. Vzniká množstvo voľných radikálov a pri dlhodobom pôsobení náš imunitný systém nie je schopný produkovať dostatočné množstvo antioxidantov.

PREKYSLENÝ ORGANIZMUS

Stres posúva pH nášho organizmu do „kysla“, preto je veľmi dôležité pri stresovom spôsobe života práve pomocou vhodnej stravy toto pH kompenzovať. V súčasnej dobe je na trhu množstvo potravín, ktoré pomáhajú eliminovať toto nebezpečenstvo. Napr. mladý jačmeň, chlorella, spirulina, kamut, umeboshi...

HYPOGLYKÉMIA

Stresom sa zvyšuje precitlivosť na potraviny. Po prijímaní cukru, bezprostredne po jeho strávení, sa rýchlo zvýši jeho hladina v krvi, ktorá ale rýchlo klesá, vzniká hypoglykémia s rôznymi nepríjemnými pocitmi ako únava, slabosť, podráždenosť a pod. Nervový systém i všetky bunky tela potrebujú zložené sacharidy (škrob) obsiahnuté v celozrnných obilninách (chlieb, cestoviny, ryža natural, pohánka), v zemiakoch, fazuli, hrachu, šošovici. Treba uprednostňovať potraviny s vysokým obsahom vlákniny (surová zelenina, ovocie, celozrnné obilniny).

DÔLEŽITOSŤ PESTREJ STRAVY

V prípade surových zeleninových šalátov odporúčame ich polievanie rôznymi druhmi rastlinných olejov. Takto upravený



zeleninový šalát je potom harmonický aj po energetickej stránke, kde „studenú“ Jin-ovú zložku zeleninového šalátiku harmonizujeme „teplou“ Jang-ovou zložkou olejov, ktoré pochádzajú zo semien rastlín.

Dobry účinok majú aj bioflavonoidy citrusových plodov. Vitamíny skupiny B majú úzky vzťah k činnosti periférneho aj centrálného nervového systému. Stres významne zvyšuje spotrebu vitamínu C a E. Pociť úzkosti môže zvýšiť strava s nedostatkom vápnika, horčíka, anicínu, či selénu. Vápnik sa považuje za látku s upokojujúcim účinkom. Nedostatok navodzuje ataky úzkosti. Na zvládnutie stresu je potrebný horčík, draslík, zinok a esenciálne mastné kyseliny. Často vzájomné kombinácie týchto prvkov.

Zdrojom týchto živín je pestrá prirodzená strava s dostatkom zeleniny, olejnatých semien, strukovín, rýb, mlieka (najlepšie nie UHT ošetrovaného) a iných už uvedených potravín.

KÁVA, KOLA, ALKOHOL

Kofeín spôsobuje v strese ešte väčšiu podráždenosť. Odporúčajú sa bylinkové čaje (napr. z ľubovníka, materinej dúšky, medovky), ale nie kolové nápoje, ktoré sú zdrojom kofeínu. Alkohol sa neodporúča.

CHUTNÝ POKRM

Pozor treba dať na diéty. Nezabúdajte, že dôležitá pre náš organizmus je pestrosť stravy, nie jednostrannosť. Veľký význam má chutne upravený pokrm. Aby organizmus prijaté látky dobre strávil, musí si

človek na jedle dobre pochutnať. Na chuťovom dojme sa zúčastňujú všetky vnemy človeka, pekná úprava stolovania, pokoj, pohoda a priateľská nálada účastníkov.

Každý kultivovaný človek má vo svojom vlastnom záujme poznať zásady správnej výživy. Treba byť zodpovedný aj v tejto oblasti. Veď človek predstavuje jednotu psychického a fyzického. Obe tieto zložky sú ovplyvnené spôsobom života, v ktorom popri dostatočnom pohybe pohybu zohráva dôležitú úlohu spôsob výživy.

VŠEMOCNÁ PRÍRODA

Skončilo obdobie letných dovolení, prichádza krásna farebná jeseň. Využime teda intenzívne lákavé jesenné dni na odych, pohybujeme sa viac v prírode, nájdime v nej zdroj sily pre náš organizmus. Uvedomme si, čo všetko pre nás príroda znamená. Stretávajme sa so svojimi najbližšími a priateľmi, ktorí sú pre nás tiež zdrojom pokoja a lásky. To všetko prispeje k harmónii v našom organizme a práve tú potrebujeme pre náš zdravý život.

Správny pomer potrebných živín a ochranných látok poskytuje prirodzená výživa. Odborníci z Inštitútu stredovej medicíny odporúčajú také **zastúpenie základných živín**, kde z celkovej hodnoty majú tvoriť:

- | | |
|------------------------------------|---------------------------------|
| ✓ bielkoviny 13 % | ✓ zložené sacharidy 57 % |
| ✓ jednoduché sacharidy 10 % | ✓ tuky 20 % |

OBEDUJETE

čo ste možno o vašom
pracovnom stole nevedeli...

v práci?



Vedeli ste, že priemerný kancelársky stôl obsahuje až 400-krát viac baktérií ako sedadlo na toalete?

V roku 2004 mikrobiológovia z Arizonskej univerzity dokončili výskum financovaný firmou Clorox Co., v ktorom sa sústredili na problematiku baktérií na pracovisku. Výskum ukázal, že osobné kancelárie a kóje sú baktériami „obývané“ viac ako spoločné priestory.

Najviac baktérií žije na telefóne, na doske pracovného stola, na klávesnici počítača, na rúčke vodovodného kohútika a rúčke vodnej fontánky a na rúčke dvierok mikrovlnky. Veľa baktérií sa našlo aj na vnútorných kľúčkoch dvier toalety – a to asi preto, že iba 60 % dospelých si po použití toalety umýva ruky teplou vodou a mydlom!

Ak nezvládnete pár zmien pre bezpečnejšie jedenie vo vašej kancelárii, choďte radšej jesť na toaletu – je čistejšia ako váš stôl...

Ľudia trávajú stále viac a viac času v kancelárii a podľa prieskumu Americkej dietetickej asociácie a ConAgra Foods Foundation 70 % Američanov pravidelne jedáva na svojom pracovnom stole. Niektorí tam raňajkujú, obedia alebo aj večerajú, ale všetci majú na stole aspoň nejaký kúsok čokolády, jablko, keksy... Na Slovensku to asi nebude veľmi odlišné.

Každé jedlo môže zmeniť váš pracovný stôl na „bufet pre baktérie“. Ak aj vy jedávate na svojom pracovnom stole alebo niečo zahryznete popritom ako plníte pri stole iné pracovné úlohy, môže sa stať, že zjete viac ako len ten kúsok čokolády, keks alebo obložený chlebík či kus pizze. Veľmi pravdepodobne konzumujete navyše aj nekonečne veľa baktérií, ktoré môžu byť príčinou ochorenia.

Existuje veľa spôsobov ako znížiť počet nechcených návštevníkov počas vašej obednej prestávky. Tieto rady sú však namierené iba proti tým mikroskopickým návštevníkom. Čo sa týka návštev a spoločnosti zo strany vašich kolegov a kolegyň, vyberte si, koho len chcete.

■ Začnite od základov. Už ste si niekedy utreli svoj pracovný stôl alebo klávesnicu, aj keď ste nemali v ruke nič lepkavé a mastné? Nebolo by zlé zvyknúť si, že stôl, telefón a klávesnicu treba pravidelne utrieť dezinfekčnou utierkou. Výskum Arizonskej univerzity ukázal, že počet baktérií klesá až o 99 %, keď zamestnanci použijú dezinfekčnú utierku aspoň raz denne.

■ Prestaňte si udržiavať baktérie „poruke“. Počas pracovnej doby sa dotýkate mnohých plôch a neviete, aký druh baktérie máte práve na vašich rukách. Ruky si umyte v teplej vode a použite mydlo predtým, než pôjdete jesť, po každom použití toalety, po vyfúkaní nosa, po kýchnutí či zakašľaní. Ak si umývate ruky, robte to aspoň 20 sekúnd, čo trvá asi tak dlho ako zaspievať si „Happy Birthday“ dvakrát. Ak voda a mydlo nie sú k dispozícii, môžete použiť navlhčené utierky alebo tekuté či gélové prostriedky na dezinfekciu rúk.

■ Venujte pozornosť chladničke. Asi 40 % kancelárskych chladničiek je čistených iba raz za mesiac a 20 % chladničiek je čistených iba raz alebo dvakrát ročne. To je naozaj málo! Mnohé zvyšky potravín by mali byť vyhodnené v priebehu 3 – 5 dní, a to optimálne znamená vyčistiť chladničku raz týždenne. Toto môže robiť vo vašej firme aj upratovačka.



Nedajte šancu baktériám a vírusom, postavte svoju imunitu na nohy! Na jeseň a v zime nie sme často chorí preto, že by tých baktérií a vírusov bolo okolo nás omnoho viac ako v lete. Tým skutočným dôvodom je, že v zime naša „ochranka“ nemá dostatočnú výživu (vitamíny, minerály, stopové prvky, fytochemikálie) a na druhej strane je vyčerpaná (chlad a prudké zmeny teploty pri prechode do rôznych prostredí, nedostatok slnečného svetla, nedostatok pohybu...)

1-2-3-4-5-start!

Dá sa s tým niečo urobiť? Samozrejme! Na podporu imunity ponúkame osvedčený program: 1-2-3-4-5-start! Začnite: buďte kreatívni a zaradte nejako do jedálneho lístka okrem ostatných potravín každý deň aspoň:

- ✓ **1 strúčik cesnaku** (účinné látky: allicín, selén)
- ✓ **2 citrusy** (účinné látky: vitamín C, rutín, karotenoidy, limonény, monoterpény, flavonoidy, glukaráty, vláknina, draslík)
- ✓ **3 jablká** (účinné látky: vitamín C, salicyláty, pigmenty, fenolové kyseliny, vláknina, draslík)
- ✓ **4 lyžice ovsených vločiek** (účinné látky: vitamíny skupiny B, železo, vláknina, horčík, lignany, fenolové kyseliny, fytoestrogény)
- ✓ **5 orechov** (účinné látky: vitamíny E a A, nenasýtené mastné kyseliny, arginín, kyselina elagová, vláknina, med, železo, horčík)
- ✓ **štart = šálka zeleniny** (účinné látky: lykopén, luteíny a iné karotenoidy, izotiokyanáty, indoly, flavonoidy, kyselina listová a iné vitamíny, minerály, vláknina)

Jeseň či zima len začína, tak to tento rok skúste.

Je to chutnejšie, prirodzenejšie a bezpečnejšie ako liečba!

žiavajte všetky pravidlá hygieny.

■ Starajte sa o svoj obedár. Ak používate na nosenie jedla do práce z domu nejaké nádoby a prenosné tašky, pravidelne ich vyčistite teplou vodou a čistiacim prostriedkom. Omrvinky a zaschnuté zvyšky, ktoré ostávajú „bez dozoru“, sa rýchlo stávajú eldorádom baktérií.

■ Žiadny spoločný vechtík v práci! Ak si umývate svoj vlastný riad v práci, nepoužívajte spoločné vechtíky alebo špongiu.

Spoločné vechtíky alebo špongie môžu byť nebezpečné, ak nie sú často menené a ak sú používané nesprávne. Vechtíky a špongie by mali byť použité iba na umývanie riadu.

A čo sa týka mrazničky, uistite sa, že je nastavená na správnej teplote. Jednoduchý teplomer v kancelárskej mrazničke vám umožní najlepšiu kontrolu teploty a bezpečnosti uskladnenia potravín.

■ Neprehliadajte ani mikrovlnku. Podľa štúdie University of Arizona patrí rúčka dvierok na mikrovlnke k piatim „najobľúbenejším“ domovým baktériám. Umývajte vašu mikrovlnku často a venujte pozornosť najmä dôkladnej dezinfekcii dvierok a rúčky. Vyžadujte, aby zamestnanci a kolegovia umyli mikrovlnku hneď potom, ako v nej niečo rozliali alebo ju pošpinili. Je ľahšie umyť čerstvo rozliate zvyšky ako zaschnuté a staré.

■ Neverte vlastným očiam! Len preto, že na povrchu potraviny nevidíte baktérie, neznamená to, že tam nie sú. Potraviny, ktoré vyžadujú chladenie, držte v chladničke (jogurt, mäsové výrobky a jedlá s obsahom vajec si už „priniesli“ v sebe veľa „nájomníkov“, ktorým sa pri izbovej teplote výborne darí a potom stačí pár hodín a z vášho jedla sa stane hmota vhodná skôr na mikrobiologické experimenty) a všetky potraviny, ktoré vyžadujú primeranú teplotu pri ohriatí, na túto teplotu ohrejte. Pri rozmrazovaní a ohrievaní sa riadte návodom na obale potraviny a dodr-



Vy určite používate spoločný vechtík iba na riad, ale medzi kolegami sa vždy nájde niekto, kto ním utrie dlážku, keď sa na ňu vylialo z džemu alebo kefiru.

■ Či už jete vo svojej kancelárii alebo nie, nájdite si pár sekúnd denne na to, aby ste si utreli stôl, klávesnicu, myš a telefón. Ani udržiavanie hygieny v spoločnej kuchynke a mikrovlnke nevyžaduje tak veľa času, aby sa to nedalo zvládnuť.

Možno by pomohlo, keby vo vašej firme alebo inštitúcii existovali upozornenia, ktoré by pripomínali každému udržiavanie hygieny spoločných priestorov. A funguje aj psychologický fenomén „rozbitých okien“: ak budú spoločné priestory zanedbané a hygienické prostriedky nebudú dostupné, nikto nebude motivovaný k vlastnej hygiene. A naopak:

Ak sa urobia jednoduché a lacné opatrenia, ktoré zvýšia všeobecnú hygienu, bude každému trápne nechať po sebe stopy barbara.

Namiesto toho, aby ste stále jedli pri svojom stole, chodte sa najesť do priestorov na to určených – prehodíte slovo s kolegami a využijete svoju obednú prestávku aj na krátky oddych.

Dbať o väčšiu hygienu na vašom pracovisku nie je ťažké, ale vyžaduje to trochu času a námahy. Ak však pár týchto zmien pre bezpečnejšie jedenie vo vašej kancelárii nezvládnete, chodte sa radšej najesť na toaletu – je čistejšia ako váš stôl. Tieto opatrenia sú skutočne dôležitejšie ako šíriť a prijímať pochybné zoznamy s informáciami o „jedovatosti“ potravinových aditív („Ďčka“) a myslieť si, že to stačí robiť pre svoje zdravie.



Detský vek je prirodzene spájaný s pozorovaním, že v tomto období bývajú deti často choré. Hlavným miestom infekcií je dýchací systém. Práve infekcie dýchacieho systému predstavujú najčastejšiu príčinu návštevy ambulancie detského lekára, pričom sa udáva, že podľa niektorých štatistík predstavujú respiračné infekcie 20 % všetkých konzultácií v primárnej sfére a 75 % všetkých preskripcií antibiotík. Do dnešného dňa existuje pomerne málo „spoľahlivých“ údajov o tom, akú frekvenciu infekcií možno považovať za „normálnu“ a pri akom počte byť ostražitým.

recidivujúce

INFEKcie dýchacích ciest

a možnosti ich ovplyvnenia

Zuzana Rišianová

PODIEL RIDC NA CELKOVEJ CHOROBNOSTI V DETSKOM VEKU

Samotný počet infekcií je ovplyvnený rôznymi faktormi, napr. vekom či predchádzajúcou skúsenosťou imunitného systému s daným mikroorganizmom. Imunitný systém človeka síce dosiahol z hľadiska fylogénny svojej dokonalosti, na druhej strane nemožno očakávať, že nebude ľudský organizmus na infekcie nevnímavý a že infekcie budú prebiehať bezpríznakovito. Navyše, mnohé zo sprievodných príznakov pri respiračných infekciách (teplota, zväčšenie lymfatického tkaniva, zvýšené prekrvenie v mieste zápalu) sú práve výsledkom ochrannej funkcie imunitného systému. Zároveň nemožno očakávať, že dieťa, ktoré zaradíme do kolektívu iných detí, nebude častejšie choré.

Recidivujúce infekcie dýchacích ciest (RIDC) predstavujú jeden z najčastejších problémov v pediatrickej praxi. V rozvinutých krajinách je prevalencia RIDC u detí do prvého roka 25 % a u detí od 1 do 4 rokov 18 %, čo zapríčiňuje významnú chorobnosť v tejto vekovej skupine. Podľa niektorých autorov sú RIDC dokonca zodpovedné až za 85 % celkovej chorobnosti v detskom veku. Práve z tohto dôvodu je potrebné pristupovať k dieťaťu a jedincovi s vysokou respiračnou chorobnosťou zodpovedne a vhodnou kombináciou preventívnych opatrení znížiť chorobnosť, ako aj predchádzať komplikáciám respiračných infekcií. V praxi existuje viacero definícií recidivujúcich infekcií dýchacích ciest. Podľa aktuálne platnej definície možno u detí do 3. roka života považovať za hranicu RIDC celkový počet 8 infekcií dýchacích ciest za rok a u detí starších ako 3 roky približne 6 respiračných infekcií za rok.

>>

FYZIOLOGICKÁ CHOROBNOSŤ DETÍ

V detskom veku neexistuje ostrá hranica medzi neprimeranou a fyziologickou, normálnou chorobnosťou. Väčšina detí s jednoduchými RIDC netrpí na žiadne pridružené vážnejšie chronické ochorenie. Vzhľadom na tento fakt možno u týchto detí skôr hovoriť o stave ako o ochorení, ktoré sa v podstate vyrieši „samo“ s postupujúcim dozrievaním imunitného systému a nadobúdaním jeho plnej funkčnej schopnosti. To nám do istej miery umožňuje hovoriť o tzv. fyziologickej („normálnej, prirodzenej“) respiračnej chorobnosti, čo znamená, že v rámci nezrelosti imunitného systému u malých detí možno istý počet infekcií dýchacích ciest s určitými danými charakteristikami považovať za normálny bez nutnosti širokého a komplikovaného vyšetřovania a zložitej liečby. Pohľad na „fyziologickú chorobnosť“ sa líši v jednotlivých pediatrických školách, ale vo všeobecnosti možno deti rozdeliť z hľadiska koncepcie fyziologickej chorobnosti na dve vekové skupiny, a to:

- **1. – 5. rok života → 6 – 8 respiračných infekcií za rok** s miernym priebehom a dobrou odpoveďou na symptomatickú liečbu s prevahou výskytu v priebehu jesenných a zimných mesiacov,
- **6. – 12. rok života → 2 – 4 epizódy za rok** s rovnakými charakteristikami ako u detí menších.

Ani vyššia chorobnosť však pri miernom priebehu a bez komplikácií nemusí byť predzvesťou závažného stavu a príčinou obáv lekárov a rodičov. Často ani pri detailnom vyšetřovaní imunitného systému nie sme schopní odhaliť vážnejšie odchýlky imunitných funkcií. Ak je však príčinou opakovaných infekcií skutočná porucha imunity (zriedkavá príčina), tak tieto deti vyžadujú detailné vyšetřenie špecialistov so začatím skorej a adekvátnej liečby. V týchto prípadoch väčšinou infekcie prebiehajú komplikovane.

MANAŽMENT RECIDIVUJÚCICH INFEKCIÍ DÝCHACÍCH CIEST

Prístup k pacientovi s recidivujúcimi infekciami dýchacích ciest pozostáva z niekoľkých krokov:

- **vylúčenie zriedkavých vážnych príčin vysokej chorobnosti:** vrodené a získané poruchy imunity, syndrómy primárnej ciliárnej dyskinézie, cystická fibróza, vrodené anomálie dýchacích ciest → následná komplexná starostlivosť v rukách jednotlivých špecialistov;
- **vylúčenie častejších a benígnejších stavov vedúcich k opakovaným respiračným infekciám:** alergie, fókusy v ORL oblasti (adenoidné vegetácie, chronická tonzilitída), gastroezofágový reflux → liečba zistených chorobných stavov (anti-alergická liečba, defekizácia, antirefluxná liečba a režimové opatrenia);
- základné, prípadne rozšírené **laboratórne vyšetřenie** vhodne doplnené zobrazovacími vyšetřeniami;
- **režimové opatrenia** → zamerané na racionálnu životosprávu;
- **imunomodulačná liečba** → spolupráca lekára a farmaceuta.

REŽIMOVÉ OPATRENIA V PREVENCII VYSOKEJ RESPIRAČNEJ CHOROBNOSTI

Existuje veľa spôsobov ako zodpovedne pristupovať k svojmu imunitnému systému a ako ho podporiť a pomôcť mu v kritických situáciách. Nie vždy sa musí jednať len o doplnky výživy či imuno-stimulačné lieky. Aj správna racionálna životospráva a zodpovedný



životný štýl môžu pomôcť nášmu imunitnému systému zvládať chvíle oslabenia a zvýšených nárokov. Práve režimové opatrenia spolu s dostatočnou rekonvalescenciou, cielenou, včasnou, ale najmä indikovanou antibiotickou a imunomodulačnou liečbou, sú významnou súčasťou komplexnej starostlivosti o pacientov s recidivujúcimi respiračnými, ako aj inými infekciami. Pod režimovými opatreniami rozumieme súbor postupov, ktoré ovplyvňujú trvanie a závažnosť infekcií, ako aj celkovú psychickú a fyzickú pohodu dieťaťa a jeho rodiny. Vhodne dopĺňajú farmakologické možnosti liečby opakovaných infekcií.

Racionálna životospráva je nevyhnutná pre správny vývoj dieťaťa a dozrievanie jeho imunitného systému. Základným prístupom k optimálnemu vývoju imunitného systému a pre prevenciu rôznych chronických chorôb je dojčenie. Podľa literatúry dojčenie dokáže zredukovať počet respiračných infekcií, znižuje riziko rozvoja potravinovej alergie a atopickej dermatitídy, prieduškovkej astmy, ale aj vznik cukrovky či iných závažných ochorení. Neskôr je dôležitou pestrá strava s vyváženým zastúpením tukov, cukrov a bielkovín, ale aj s primeraným obsahom vlákniny, vitamínov, minerálov a stopových prvkov. Nedostatočná výživa, ale aj nadváha a obezita, negatívne ovplyvňujú imunitný systém a vedú k zvýšenej chorobnosti a náchylnosti na rôzne infekčné ochorenia, ako aj rozvoj civilizačných chorôb.

Šport a primeraná pohybová aktivita tiež pozitívne ovplyvňujú imunitný systém a celkový vývoj detského organizmu. Podľa jednej zo štúdií dostatočný pohyb v školskom veku znižuje riziko opakovaných infekcií dýchacích ciest. Oblúbenou aktivitou medzi rodičmi malých detí je plávanie dočiat. Jednoznačne pozitívne ovplyvňuje motorický vývoj dieťaťa, avšak vplyv na nezrelý imunitný systém je pravdepodobne opačný. V nedávnej nórskej štúdii viedlo plávanie dočiat k zvýšenému riziku rozvoja astmy, a to



najmä u detí alergických rodičov. Vrcholový šport je samostatnou problematikou, keďže pri pravidelnom opakovaní intenzívnej záťaže môže dôjsť k oslabeniu najmä slizničnej imunity a nárastu chorobnosti. Preto je potrebné pri deťoch venujúcich sa vrcholovému športu dodržiavať dostatočnú dobu zotavovania po intenzívnych tréningoch a v prípade zintenzívnenia tréningového programu pridať aj prírodnú imunomodulačnú liečbu.

Psychická pohoda a predchádzanie stresu je tiež významnou súčasťou režimových preventívnych opatrení pred vysokou chorobnosťou. Potrebná je najmä eliminácia stresových faktorov v okolí dieťaťa, a to v domácom prostredí, ako aj kolektívnom zariadení, kde dieťa trávi väčšinu svojho dňa. Medzi stupňom psychosociálneho stresu a obranyschopnosťou sa potvrdila nepriama závislosť.

Zaradenie dieťaťa do kolektívneho zariadenia môže u niektorých jedincov významne zvýšiť chorobnosť, a to najmä v kontexte nezrelosti detského imunitného systému. Preto je niekedy pri vysokej chorobnosti potrebné pristupovať k týmto deťom individuálne a v indikovaných prípadoch dokonca odložiť zaradenie do kolektívu materskej školy, prípadne dieťa z kolektívu vyňať. Okrem toho netreba podceňovať aj dostatočnú rekonvalescenciu po prekonaných infekciách, dostatočne dlhé doliečenie a „preliečenie“ dieťaťa a neurýchľovanie jeho návratu do detského kolektívu. Po prekonaní infekcie totiž dochádza k prechodnému oslabeniu imunitného systému, čo pri skorom vystavení ďalším mikroorganizmom po predčasnou zaradení dieťaťa do kolektívu môže vytvoriť bludný kruh, prehĺbiť imunitnú nedostatočnosť a skomplikovať tak zdravotný stav dieťaťa.

Veľký dôraz je potrebné klať na vylúčenie fajčenia z domáceho prostredia dieťaťa. Ak matka fajčí počas gravidity, jej dieťa má niekoľkonásobne vyššie riziko rozvoja astmy. Podobne aj pasívne fajčenie vedie k zvýšenej chorobnosti detí, progresii zvýšenej reaktivity priedušiek a k následnému zhoršeniu pľúcnych funkcií a rozvoju prieduškovastej astmy. Nemenej dôležitými sú aj iné škodliviny z ovzdušia, avšak v ich prípade je prevencia komplikovanejšia ako pri pasívnom fajčení. Významným faktorom je aj zdravé bývanie a životné prostredie dieťaťa.

ZÁVER

Režimové opatrenia predstavujú širokú paletu nástrojov, ktorými môžeme výrazne znížiť riziko vysokej chorobnosti a vhodne doplniť farmakologickú liečbu. Vo veľkej miere ide o „lacné“, jednoduché, bezpečné, ale najmä účinné postupy, na ktoré netreba zabúdať a už vôbec nie ich podceňovať. Väčšina z nich však predstavuje spôsob prevencie nielen respiračných infekcií, ale aj civilizačných chorôb. V nasledujúcich pokračovaniach tohto príspevku sa budeme venovať jednotlivým farmakologickým možnostiam ovplyvnenia imunitného systému imunomodulačnou liečbou.

Použitá literatúra:

Jesenak M., Ciljakova M., Rennerova Z., et al. Recurrent respiratory infections in children – definition, diagnostic approach, treatment and prevention. In: Martin-Loeches I. et al.: Bronchitis. Rijeka: InTech, 1. edition, 2011, pp. 119-148.

Jeseňák M., Rennerová Z., Bánovčin P., et al. Recidivujúce infekcie dýchacích ciest a imunomodulácia u detí. Praha: Mladá Fronta, 1. vydanie, 2012, s. 632 ISBN 978-80-204-2618-5.

Jeseňák M., Rennerová Z., Vojtušová Z., et al. Recidivujúce infekcie dýchacích ciest v detskom veku. Detský lekár 2010; 17: 36-43.



EXPOPHARM

2012 10. až 13. októbra 2012

Nemecký farmaceutický trh je čo do príjmov najväčším v Európe (príjmy 40 miliárd eur), a je tiež miestom, kde sa utvárajú nové trendy pre európsky farmaceutický trh. Preto sa tu etabloval Expopharm, medzinárodný veľtrh s viac ako 50-ročnou tradíciou.

Veľtrh EXPOPHARM sa uskutoční v dňoch 10. až 13. októbra 2012 v nemeckom Mníchove.

EXPOPHARM 2012 sa bude konať v Medzinárodnom kongresovom centre v Mníchove za účasti viac ako 500 vystavovateľov a viac než 25 000 návštevníkov.

Súbežne s veľtrhom prebehne aj Konferencia nemeckých lekárníkov (Deutscher Apothekertag) a početné semináre vystavujúcich spoločností.

Návštevníci veľtrhu Expopharm prichádzajú so záujmom nielen o liečivá a medikamenty, o ktorých predaji sa sami rozhodujú, okruh ich záujmov sa rozširuje aj na oblasť lekárenských služieb, kozmetiky, homeopatií, pediatrie a doplnkov stravy.

OBCHODNÍ

MED-ART má dynamický kolektív ambiciózných obchodných zástupcov pôsobiach na území celého Slovenska. Ich poslaním je zabezpečiť čo najkvalitnejšie služby a najlepšie riešenia, ktoré pomôžu maximálne uspokojiť potreby vás, našich zákazníkov. So svojimi regionálnymi zástupcami sa stretávate častejšie, s inými príležitosťami. Ak niektorého ešte nepoznáte, zoznámte sa, prosím, náš tím obchodných zástupcov.

MED-ART bližšie k vám!

západné Slovensko



Ing. Marián Baboš
tel.: 0907 707 578
babos.marian@med-art.sk



Ing. Dušan Bobko
tel.: 0905 456 328
bobko.dusan@med-art.sk



Juraj Borot
tel.: 0915 856 417
borot.juraj@med-art.sk



team manager

Bc. Štefan Hudeček
tel.: 0907 729 044
hudecek.stefan@med-art.sk



Marián Cetényi
tel.: 0905 743 621
cetenyi.marian@med-art.sk



MVDr. Ľuboš Galbička
tel.: 0905 456 329
galbicka.lubos@med-art.sk



Mgr. Tatiana Knapčíková
tel.: 0907 772 193
knapcikova.tatiana@med-art.sk



Zuzana Valková
tel.: 0917 504 771
valkova.zuzana@med-art.sk



zástupcovia spoločnosti **MED-ART**

stredné Slovensko



Mgr. Marián Babáč
tel.: 0905 322 993
babac.marian@med-art.sk



Ing. Miroslav Hlásny
tel.: 0915 496 481
hlasny.miroslav@med-art.sk



Mgr. Larysa Jánošová
tel.: 0905 476 558
janosova.larysa@med-art.sk



Radoslav Matula
tel.: 0907 780 012
matula.radoslav@med-art.sk

východné Slovensko



Ing. Jana Balážová
tel.: 0907 772 133
balazova.jana@med-art.sk



Mgr. Maroš Modrák
tel.: 0907 777 288
modrak.maros@med-art.sk



MVDr. Eva Sabolová
tel.: 0905 476 556
sabolova.eva@med-art.sk



MVDr. Jaroslav Šveda
tel.: 0905 476 557
sveda.jaroslav@med-art.sk

Výstava THE HUMAN BODY, ktorá šokovala a zároveň nadchla milióny ľudí po celom svete, začína 24. 8. 2012 na výstavisku Incheba Expo Bratislava v Pavilóne D2. Na Slovensko prichádza úplne prvýkrát!



termín konania: 24. 8. – 25. 11. 2012

výstava je tou najmodernejšou učebnicou ľudskej anatómie na svete. Táto výstava navždy zmení váš pohľad na ľudské telo, hovorí Arnold Geller, hlavný tvorca exponátov výstavy THE HUMAN BODY.

Výstava navyše na svojich exponátoch názorne ukazuje poškodenie ľudského tela následkom prejedania sa a nedostatku cvičenia. Taktiež uvidíte zdravé pľúca vedľa sčernalých pľúc fajčiara. Tieto skutočné a pre mnohých šokujúce príklady sú oveľa silnejším podnetom k zamysleniu sa nad svojím prístupom k životu než akýkoľvek text alebo obrázky v učebniciach. Každý návštevník výstavy sa teda nielen detailne zoznámí s ľudským telom a jeho funkčnými mechanizmami, ale pochopí tiež jeho zraniteľnosť a nutnosť dobrej a zodpovednej starostlivosti oň.

Priamo v priestoroch výstavy bude neustále k dispozícii niekoľko študentov medicíny, ktorí návštevníkom budú odpovedať na ich otázky. Jednotlivé exponáty majú tiež veľmi podrobné popisy.

výstavisko Incheba Bratislava

THE HUMAN BODY

výstava, ktorá zmení váš život

zdroj: internet

Výstava pozýva návštevníkov na detailnú cestu po ľudskom tele skrz kostrový systém, svalstvo, reprodukčné orgány, dýchacie orgány, krvný obeh a ďalšie časti ľudského tela. Exponáty výstavy sú v rôznych pozíciách, aby priblížili návštevníkom, čo sa deje v ich tele pri pohybe, športe i odpočinku. Revolučná metóda polymérovej konzervácie, takzvaná plastinácia, pri ktorej je tekutina v ľudskom tkanive nahradená silikónom, je tímom nemeckých a amerických odborníkov neustále zdokonaľovaná, exponáty sú preto ešte detailnejšie a názornejšie.

Výstava The Human Body predstaví kompletnú anatómiu ľudského tela a predvedie návštevníkom všetky telesné systémy. Po stovky rokov skúmali a študovali ľudské telo iba členovia lekárskej spoločnosti. Cieľom zobrazenia ľudskej anatómie týmto podmanivým spôsobom je podnietiť mladých ľudí, aby sa viac venovali svojmu zdraviu, ale aj prírodným vedám všeobecne. U niektorých to dokonca prebudí záujem o štúdium medicíny, ale rozhodne všetkých návštevníkov výstava poučí o funkciách ich tela a tiež ako sa o neho starať. Budete sa môcť pozrieť dovnútra tela a vidieť z prvej ruky, ako nás zlé zdravie obmedzuje a ako nás zdravý životný štýl chráni. Študovať zázrak nazvaný ľudské telo uchváti každého.

Všetky exponáty na výstave The Human Body boli legálne darované prostredníctvom organizovaného vládneho procesu s plánovaným využitím len pre študijné účely na verejných výstavách a inštitúciách vyššieho vzdelávania. Identita a vek jednotlivcov sú neznáme. Všetci zomreli z prirodzených príčin. Výstava sa venuje zaobchádzaniu s týmito exponátmi s maximálnou dôstojnosťou a rešpektom. Keď už nebudú využívané na vzdelávanie, budú spopolnené. Výstava predstaví vyše 200 exponátov celých tiel a samostatných orgánov z každého systému ľudského tela.

„Jedinú vec, ktorú máme všetci spoločnú, je naše úžasné ľudské telo. Počas storočí ho lekári skúmali pri operáciách a pitvách. Teraz je toto poznanie sprístupnené všetkým. Naša





všeliek JUMPING



– spomaľuje starnutie, zvyšuje svalový tonus, navyšuje vitálnu kapacitu pľúc, pôsobí proti depresii a únave, upravuje trávenie a vylučovanie, posilňuje všetky svalové partie, zlepšuje tkanivové zásobenie kyslíkom. Rozvíja motoriku, koordináciu a stabilitu, podporuje ľahšiu relaxáciu a spánok, stimuluje vestibulárny a nervový systém, normalizuje hladinu cholesterolu a triglyceridov, zrýchľuje lymfatický obeh, detoxikáciu a prietok v žilovom systéme.

Pomáha znižovať krvný tlak a tým predchádzať kardiovaskulárnym ochoreniam, ponúka úľavu od bolesti chrbta, krku a iných bolestí spôsobených nedostatkom pohybu...

...a navyše je aj zábavný a bezpečný...

Mgr. Barbora Štelmachová; zdroj: internet

Jumping je originálne akreditované cvičenie v oblasti fitness priemyslu. Rokmi preverený aeróbný program na patentovaných trampolínach je určený pre všetky generácie tak, aby vytváral zábavnou formou fyzickú a duševnú rovnováhu. Dynamické aeróbne cvičenie na špecifických trampolínach s riadidlami sprevádza motivujúca hudba a lekcie vedú odborne vyškolení inštruktori. Jumping je ideálnym športom pre formovanie postavy a skrýva mnoho unikátnych výhod.

Zo zdravotného hľadiska blahodárne pôsobí prakticky na všetky systémy ľudského tela, a tak sa radí medzi veľmi účinné formy pohybových aktivít. Vychádza z pocitu voľnosti a úprimnej radosti z pohybu. Tieto kombinácie sa na pružnom výplete trampolíny stávajú nielen zábavou, ale aj veľmi účinnou formou posilňovania fyzickej a psychickej odolnosti.

ENDORFÍNY A JUMPING

Endorfín je druh neurotransmitera uvoľňovaný v mozgu. Endorfíny rozširujú v tele pocit pohody a hrajú dôležitú úlohu aj v niektorých telesných funkciách, napríklad v regulácii teploty. Majú tiež modulačné funkcie centrálne (spánok, nálada, analgézia) a periférne (endokrinná regulácia). Sú tiež obsiahnuté v mnohých potravinách, ako napríklad v čokoláde, ale aj v niektorých drogách. Skúsenosti používateľov jasne potvrdzujú, že cvičenie Jumping® podporuje tvorbu endorfínov. Vďaka kombinácii zábavného cvičenia, motivujúcej hudby a špecifických pohybov zažijete doslova príval prospešných hormónov.

JUMPING PRE DOKONALÚ DETOXIKÁCIU

Cvičenie ako také pomáha s celkovou detoxikáciou a zlepšuje náš metabolizmus. Pravidelné aeróbne cvičenie je vhodným nástrojom na udržanie optimálneho prostredia v našom tele. Cvičenie však zároveň zvyšuje produkciu toxínov v tele, a tak musí byť sprevádzané pravidelným dopĺňaním tekutín, antioxidantov, vitamínov a minerálov.

PÔSOBENIE NA LYMFATICKÝ SYSTÉM

Lymfatický systém je v podstate metabolickým odpadkovým košom tela. Zbavuje nás toxínov, mŕtvych buniek, dusíkových odpadov, tukov, vírusov, infekcií, baktérií, ťažkých kovov a ďalších nežiaducich látok. Skákaním na trampolíne priamo podporujete plynu-

losť pohybu lymfatickej tekutiny, ktorá odvádza tieto potencionálne jedy. Takmer čokoľvek, čím môžete stimulovať pohyb lymfatickej tekutiny vnútri lymfatických ciev, je prospešné. Špecifické cvičenia zahŕňajúce rytmické poskakovanie spôsobuje súčasné otváranie i zatváranie jednosmerných ventilov a tým sa zvyšuje lymfatický tok až 25-krát. „Skákanie“ na trampolínach ovplyvňuje každý orgán a je v priamom vzťahu s účinnosťou lymfatického a imunitného systému. Za predpokladu, že lymfatický systém funguje správne, odstraňuje toxíny zo všetkých tkanív tela prostredníctvom dostatočného toku lymfatickej tekutiny.

DLHODOBÉ „UŽÍVANIE“ JUMPINGU

Ľudia, ktorí pravidelne cvičia Jumping, čoskoro zistia, že sú schopní pracovať dlhšie, lepšie spia a cítia sa uvoľnenejšie. Účinky nie sú len psychologické, pretože pri cvičení musíme prekonávať gravitáciu a preto sa jedná o jedno z najviac prospešných aeróbnych cvičení. Výsledky pravidelného cvičenia sú vo zvýšenej odolnosti voči fyzickému a emocionálnemu stresu. Celkové posilnenie dáva výborné predpoklady na vyhnutie sa psychosomatickým ochoreniam a depresiam.

NEŽIADUCE ÚČINKY

Pri dlhodobom užívaní môže vzniknúť závislosť. ☺



Symptotermálny počítač cyklov Cyclotest od nemeckej firmy UEBE GmbH, ktorý sa už 25 rokov teší veľkému úspechu na európskom trhu (v Nemecku, Rakúsku, Švajčiarsku i Taliansku), sa aktuálne dostáva aj na slovenský trh.

Tento minipočítač analyzuje údaje o ženskom cykle a ohraničuje jeho plodné dni. To je dosiahnuté pomocou merania bazálnej telesnej teploty (BTT) v spojení so sledovaním symptómov ovulácie – buď ide o zmenu (vrchol) cervikálneho hlienu krčka maternice alebo hladinu luteinizačného hormónu (pomocou ovulačného testu). Je nielen pohodlný, tak akurát malý, s jednoduchou obsluhou, ale samozrejme aj spoľahlivý.

CEYX s. r. o.
www.otehotniet-cyclotest.sk

 **cyclotest®**
the natural way

Aj keď sme si už zvykli veľa vecí napláňovať, s tehotenstvom to nie je vždy tak jednoduché, ako by sa mohlo na prvý pohľad zdať. Často nestačí jednoducho čakať.

Najmä u tých žien, ktoré sa neskoro rozhodli mať dieťa, sa každým cyklom zvyšuje napätie, keď k očakávanému tehotenstvu nedochádza.

Existujú však mnohé pomocné prostriedky pre páry túžiace po dieťati, ktoré zvyšujú šance na skoré počatie.

OTEHOTNIEŤ

prírodným spôsobom

s počítačom cyklov

Podľa nemeckej nezávislej organizácie Stiftung Warentest bol Cyclotest vyhodnotený ako najspoľahlivejší a najefektívnejší počítač cyklov na nemeckom vysokokonkurenčnom trhu.

Cyclotest je učentlivý minipočítač a čím dlhšie sa používa, tým viac svoju majiteľku „spoznáva“, a tak sa stáva ešte presnejším v ohraničení plodných a neplodných dní.

Životnosť cyclotestu je 5 až 10 rokov, obstaranie cyclotestu je teda výhodnou kúpou.

Cyclotest je vhodný pre ženy, ktoré sa snažia otehotnieť, a rovnako pre tie, ktoré sa tehotenstvu bránia. Preto sa ponúka v dvoch variantoch:

- **CYCLOTEST 2 PLUS** – pre partnerov, ktorí chcú používať tzv. prírodnú ochranu pred počatím;
- **CYCLOTEST BABY** – pre páry, ktoré sa snažia o počatie. Tento minipočítač ponúka navyše možnosť pripojenia cez USB k počítaču a vytvorenie svojho osobného profilu plodnosti – sledované cykly sa zobrazia v grafoch a tabuľkách, čo môže poslúžiť ako dôležitá informácia pre lekára.

Vyskúšali sme Cyclotest baby a porovnali s „klasickým“ vyhodno-

covaním podľa Symptotermálnej metódy (tzv. Bonnský variant). Zistili sme, že v bežných pravidelných cykloch minipočítač cyclotest ohraničil plodné a neplodné obdobie rovnako ako podľa bežnej metodiky STM.

V niektorých prípadoch, zo začiatku (v prvých cykloch),

kým ešte svoju majiteľku dobre „nepoznal“, bol prísnejší

a teda ohraničil začiatok plodného obdobia skôr ako podľa

metodiky STM. Na druhej strane, v komplikovanejších

cykloch (s menším počtom meraní – choroba, práca na zmeny,

nočné dojčenie...) Cyclotest predĺžil plodné obdobie oproti

vyhodnoteniu podľa bežnej metodiky STM. V chorobe alebo pri dojčení

sa Cyclotest nemá používať, pretože pri zvýšenej teplote sú údaje nepouži-

teľné. Počas dojčenia sa cyclotest neodporúča používať.

Z toho vyvodzujeme, že cyclotest je relatívne spoľahlivý pre ženy s pravidelným cyklom, ktoré chcú spoznať svoje telo a chcú sa chrániť prírodným spôsobom. Myslia na svoju budúcnosť a plánujú potomka v dohľadnom čase alebo v budúcnosti.





nový výživový doplnok na chudnutie *prírodnou cestou* **znižuje chuť do jedla**



Ivana Christová chudne

s prírodným prípravkom OBEZIN™

Ivane Christovej tento rok pomáha so zhadzovaním nadbytočných kilogramov prípravok na chudnutie OBEZIN™, ktorý znižuje chuť do jedla a zabraňuje prejedaniu sa. Bývalá modelka a československá Miss už za prvých 8 týždňov užívania tohto prírodného výživového doplnku schudla 10,5 kg.

Ivana Christová chce mať do konca septembra o 20 kilogramov menej, než pred začiatkom diéty. O svojom rozhodnutí zbaviť sa prebytočných kil Ivana hovorí: „Cítila som potrebu zmeny, preto som sa rozhodla držať diétu. Najprv som sa toho bála, ale ide to prekvapivo ľahko. Cítim sa perfektne a diéta ma nijako neobmedzuje. Pravidelne užívam výživový doplnok OBEZIN™, ktorý mi pomáha prekonať chute. Navyše mám jedálny lístok zostavený na mieru odborníčkou na zdravú výživu a cvičím. Najdôležitejšie bolo rozhodnutie a pevná vôľa.“



Spoločnosť Danare Pharma uvádza na slovenský trh nový prírodný prípravok na podporu chudnutia OBEZIN™. Tento výživový doplnok, ktorý je založený na prírodnej polysacharidovej báze, pôsobí na chuťové centrum v mozgu a znižuje tak chuť do jedla. OBEZIN™ vďaka svojmu zloženiu prináša pocit sýtosti a tým bráni nežiaducemu prejedaniu sa.

ÚČINKY OBEZIN™

Revolučný výživový doplnok OBEZIN™ spôsobuje zníženie chuti do jedla a tým podporuje proces chudnutia. Kapsula sa počas 30 minút po požití v žalúdku rozpustí, až stonásobne zväčší svoj objem a vytvorí gélovú substanciu. Následne žalúdok vyšle do mozgu signál, že už je sýty. Po konzumácii pokrmu sa gélová substancija zmieša s jedlom a spomalí proces trávenia. „Užívanie prípravku OBEZIN™ odporúčame hlavne osobám, ktoré držia redukčnú diétu. Vďaka svojim unikátnym účinkom pomáha ľuďom znížiť chuť do jedla a eliminuje pocit hladu, pretože zaplní žalúdok. Navyše má vynikajúce detoxikačné účinky, čo je pri diéte žiaduce,“ povedala o doplnku stravy OBEZIN™ odborníčka na zdravú výživu Alžbeta Houdková.

ZLOŽENIE OBEZIN™

Výživový doplnok má čisto prírodné zloženie, ktoré neškodí ľudskému zdraviu. Na jeho zostavovaní sa podieľal tím špecialistov. OBEZIN™ sa skladá z patentovaného rastlinného komplexu prírodných viskózných polysacharidov. Významnou zložkou je aj látka Spirulina, ktorá obsahuje fenylalanín. Práve táto aminokyselina pôsobí na chuťové centrum v mozgu a znižuje chuť do jedla. Produkt neobsahuje žiadne alergény a vďaka obsahu prírodných látok udržiava prirodzenú hladinu cholesterolu v krvi.

KONKURENČNÉ VÝHODY OBEZIN™

Oproti prípravkom fungujúcim na podobnej báze dochádza u prípravku OBEZIN™ k rýchlejšiemu zväčšeniu objemu a skoršiemu zahňaniu hladu. Navyše OBEZIN™ nespôsobuje problémy s vyprázdňovaním, ktoré sa objavili u iných prípravkov. „Prednosťou nášho výrobku je vyšší obsah aktívnych látok. Výhodou je aj nižšia cena oproti konkurenčným prípravkom,“ povedal Tomáš Šišolák zo spoločnosti Danare Pharma.

foto: www.obezin.sk

BOLEŠŤ ZUBOV, ZUBNÝ KAZ

BELLADONNA

Zápal zubnej drene. Silná **pulzujúca bolesť** zhoršená teplom, otrasmi. Je to tiež jeden z liekov na škripanie zubami v spánku.

KREOSOTUM

Predčasná kazivosť mliečneho chrupu, **zuby sčernejú**, drobia sa, kaz začína od zubného krčka. Problémy s ďasnami: sú zapálené, hubovité, krvácajú, so zápachom z úst.

MERCURIUS SOLUBILIS

Kazivosť a černenie zubov, kazy na kornkách, alveolárne abscesy. Zápach z úst, zvýšené slinenie, zapálené ďasná, odtlačky zubov na jazyku. Bolesť zubov sú **zhoršené v noci**, môžu sa šíriť do kostí tváre, do uší, líce je opuchnuté, regionálne lymfatické uzliny zväčšené.

PHYTOLACCA

Bolesť zubov **zmiernené stlačením**, zahryznutím.

STAPHISAGRIA

Zvýšená kazivosť zubov, zuby sa drobia, černejú v pruhoch, sú bolestivo citlivé na dotyk s jedlom. Bolesť a zvýšená **citlivosť zubu po jeho ošetrení**.

HEPAR SULFURIS

Je dôležitým liekom na **hnisanie a abscesy** (tiež liek **SILICEA**). Bolesť sú zhoršené chladom, studenými tekutinami, dotykom. Veľká citlivosť na bolesť a na chlad.

APIS MELLIFICA

Bodavá, páľivá bolesť zubu s opuchom ďasna (a líca), **zlepšená studeným** nápojom a studeným obkladom, **zhoršená teplom**.

SILICEA

Je jedným z liekov na zubné **abscesy, fistuly a cysty**. Zväčšené lymfatické uzliny (aj chronicky). Citlivosť zubov a ďasien na studené nápoje. Defektný vývoj zubov (aj kostí) v dôsledku zlého metabolizmu minerálov. Kazivosť zubov. Zubná sklovina môže byť sfarbená do žltá.

CALCAREA FLUORICA

Fluorid vápenatý je dôležitým minerálom pre tvorbu a **metabolizmus zubného tkaniva**. Pri jeho nedostatku sú zuby drobivé, ľahko sa lámu a kazia. Podáva sa tiež pri nepravidelnosti rastu zubov (krivé zuby) a pri paradentóze. Podobne ako liek **HEKLA LAVA** sa podáva pri kostných výrastkoch.

pri akútnych i chronických stavoch

Včasná a odborná homeopatická liečba môže zabrániť rozvoju mnohých možných neskorších komplikácií pri ochoreniach zubov a okolitého tkaniva. Často je možné predísť chirurgickému zákroku pri rôznych akútnych či chronických zápalových stavoch, ako sú napríklad absces, cysta a pri problémoch s prerezávaním zubov. Môže pomôcť pri zvýšenej citlivosti a kazivosti zubov, samozrejme, popri súčasnej úprave životosprávy (stravovacie zvyklosti, zloženie stravy) a adekvátnej starostlivosti o zuby a ústnu dutinu. K adekvátnej starostlivosti, samozrejme, nepatrí snaha o dezinfekciu až sterilitu v prostredí ústnej dutiny. Pretože tak, ako inde v tele (hrubé črevo, pošva, pokožka), aj v ústach sa vyskytuje prirodzená bakteriálna mikroflóra. Patogény sa premnožia alebo usídli, len ak majú na to vhodné podmienky: zvyšky stravy medzi zubami, povlaky na zuboch a podobne, pri zmenách vnútorného prostredia organizmu a z toho vyplývajúcich zmenách prostredia na sliznici ústnej dutiny (príčinou môže byť napríklad prekyslená strava, niektoré lieky či poruchy imunitného systému).

MUDr. Zuzana Pilková

Homeopatia • Bachove kvetové esencie • Kraniosakrálna terapia • Reflexná terapia • Etikoterapia

CHOROBY ZUBOV a ústnej dutiny v homeopatii



HEKLA LAVA

Má afinitu ku kostiam. Lieči zápal, abscesy a kostné výrastky. Vhodný pri **zápale čelustných kostí** pri zubných kazoch alebo abscesoch, tiež pri zápaloch čelustných kostí po vytrhnutí zubu.

HYPERICUM

Trhavé, **vystreľujúce bolesti**. Bolesti pri zubnom kaze aj po ošetrovaní alebo vytrhnutí zubu. Neuralgické bolesti. Je základným liekom na **poranenie** alebo zápal **nervov**. Typická je bolesť vystreľujúca pozdĺž nervu.

ARNICA

Arnica je základným liekom na akékoľvek **poranenia a úrazy**. Zmierňuje bolesť z poranenia, znižuje krvácanie, urýchľuje hojenie. Je vhodné podať ju pred a **po operačných (aj po iných invazívnych) zákrokoch**. Čím skôr po poranení/zákroku sa podá, tým menšie sú dôsledky poranenia: oblasť menej krváca, neopuchne, zabráni sa vzniku hematómu... Časť podania sa prispôsobuje stavu: bolestivosť, opuch, krvácanie. Zo začiatku liek môžeme podávať aj každých niekoľko minút, postupne, so zmiernením ťažkostí, intervaly podávania predlžujeme.

PHOSPHORUS

Dôležitý liek na **krvácavé stavy**. Podáva sa pri poruchách zrážanlivosti krvi na zabránenie zvýšeného krvácania pri trhaní zubov.

GINGIVITÍDA, STOMATITÍDA, AFTY

MERCURIUS SOLUBILIS

Opuchnuté, hubovité ďasná, odchlípené od zubných krčkov, ľahko krvácajú, zuby sú uvoľnené. Hnilobný zápach z úst, jazyk akoby zväčšený, povlečený, s **odtlakami zubov** na okrajoch. **Zvýšené slinenie** (najmä v noci, v spánku), kovová chuť v ústach. Jeden z liekov na aftózne vredy.

BORAX

Afty a vredy na slizniciach, belavé povlaky, **ľahko krvácajú pri dotyku**, bolestivosť, horká pachuť. Podobné afty a vredy môžu byť kdekoľvek na slizniciach: v nose, v oblasti konečníka atď.

Jedným z charakteristických znakov tohto lieku je zhoršenie pri pohybe smerom nadol: dieťa sa rozplače pri ukladaní do postielky, strach, nevoľnosť alebo závraty pri zostupovaní po schodoch, eskalátorom, pri hojdaní.

KREOSOTUM

Ďasná zapálené, hubovité, ľahko krvácajú a vredovatejú, zápach z úst, predčasná kazivosť zubov najmä od krčka.

KALIUM BICHROMICUM

Ostro **ohraničené okrúhle vredy** s viskóznym povlakom, slabo krvácajúce, husté ťahavé sliny, jazyk pri koreni s hustým žltavým povlakom, vpredu skôr hladký, lesklý. Môže byť prítomný pocit vlasu na jazyku.

SULPHURICUM ACIDUM

Boľavé aftózne vredy s belavým alebo žltkastým povrchom, ďasná ľahko krvácajú, slinenie, hnisavý zápach.

ČELUSTNÝ KLÍB

RHUS TOXICODENDRON

Stuhnutosť a bolestivosť čelustného klíbu **zlepšená rozhýbaním klíbu** a teplom, zhoršená chladom a sychravým počasím. Praskanie v klíbe pri prežúvaní. Ľahké vyklíbenie čeluste (vhodná kombinácia s liekom **RUTA GRAVEOLENS**). Je to jeden z dôležitých liekov na klíbnu reumatizmus.

CAUSTICUM

Prevažne **pravostranné** ťažkosti. Stuhnutý, bolestivý čelustný klíb so sťaženým otváraním úst. Častou príčinou je suchý chlad a vietor alebo prievan. Pravostranná obrna tváre.

Zázvorový čaj

zahreje v sychravý deň

Ďumbier lekárske (Zingiber officinale) je rastlina z čeľade ďumbierovité (Zingiberaceae). Uplatňuje sa pri liečbe tráviacich orgánov, zlepšuje trávenie, zvyšuje chuť do jedla a celkovo povzbudzuje metabolizmus.

Droga má výrazné baktericídne a fungicídne účinky na širokú škálu rôznych druhov mikroorganizmov. Zistilo sa tiež, že znižuje sérový cholesterol a pôsobí proti ateroskleróze a srdcovým poruchám.

Prichádza jeseň a s ňou sychravé dni, kedy dobre padne šálka horúceho čaju. O to lepšie, keď prispeje aj k nášmu zdraviu. Treba mať však na pamäti múdre slová našich predkov: „Všetkého veľa škodí“. Nakoľko zázvor je veľmi silný, užívajte ho s mierou!

Šálku zázvorového čaju si pripravíme z 25 g čerstvého zázvorového koreňa (nie je potrebné ošúpať, len dobre očistiť), ktorý postrúhame nahrubo na strúhadle. Zalejeme 2 dl vriacej vody a pre lepšie vylúhovanie vymixujeme ponorným mixérom. Nevaríme! Silice by s vodnou parou vyprchali. Potom precedíme cez jemné sitko do väčšej nádoby a doplníme vriacou vodou do 4-5 dl. Horúci necháme odstáť. Ochutíme podľa chuti cukrom, medom, prípadne pár kvapkami citrónu. Pije sa teplý. Správne pripravený nápoj mierne páli ako čili paprika. Nepripravujte koncentrovanejší, veľmi silne pálivý, mohol by podráždiť žalúdok a pečeň. **Pite 1x, maximálne 2x denne.**

Obsiahnuté silice sú veľmi účinné, hlavná zložka gingerol nachádzajúca sa špeciálne len v zázvore sa zahriatím a miernym odstátím mení na ešte účinnejší shogaol, ktorý má vyššiu protizápalovú účinnosť. Dôležité je pripravovať čaj z čerstvého koreňa, nie zo sušeného, s dodržaním postupu, pretože aromatické silice sušením koreňa prchajú a sú chemicky nestabilné, rozkladajú sa.

Naše odporúčanie: zapojte sa do čitateľskej súťaže na strane 38 a vyhrajte dva krásne keramické hrnčeky so severským motívom, z ktorých vám bude určite vynikajúco chutiť nie len zázvorový čaj.



Čajovník čínsky (*Camellia sinensis*) a ďalšie druhy čajovníkov nie sú od prírody nízkymi kríčkami, aké poznáme z fotografií čajových plantáží. Divoko rastúce čajovníky sú vysoké lesné stromy, ktoré sa vyvinuli ešte v predglaciálnych dobách. Pôvodne rástli aj v rozľahlých subtropických pralesoch tiahnúcich sa od rieky Mekong k mohutnej Brahmaputre.

Putovanie s Čajovňou dobrých ľudí



Kráľ čaju – najstarší čajovník na svete má 1700 rokov

Táto krajina starých čajových stromov je zvláštnym kúskom sveta, kde sa stretajú svojrázne ázijské kultúry v celej svojej pestrosti a rozmanitosti. Čína, Mjanmarsko (Barma), Laos, Vietnam a Thajsko sa tu dotýkajú téměř v jednom bode. V horských dedinách na malom území v tesnom susedstve žijú desiatky rôznorodých etník. Už dávno pred našim letopočtom v hlbokých lesoch títo prostí ľudia spoznávali čajové stromy a začínali využívať liečivé vlastnosti čaju. Po stáročia chodili zberať výhonky čajovníkov do džungle, neskôr s počiatkami obrábania pôdy si ich sadili do blízkosti svojich obydli, aby liečivú silu stromov mohli využívať čo najlepšie. A tak i dnes rastú 300- až 900-ročné čajovníky priamo pri domoch v malých horských dedinkách na juhu čínskej provincie Jün-nan.

ČAJ V BODE ALFA

Staré čínske auto, ktoré nás vyviezlo kúsok nad horskú dedinku Huo Song, zostalo stát pred vodou zaliatym úsekom lesnej cesty a my sme pokračovali ďalej peši smerom hlbšie do džungle. Výhľady na nové rozľahlé čajové plantáže vysadené na Veľkej čiernej hore nazývanej Bada zakryl hustý porast starého pralesa a priestor za nami sa pomaly uzavrel. Práve tu, v pralesoch na hranici Mjanmarska a južnej Číny, sa začala písať história čaju. Tu, v bode alfa, rástli a ešte stále rastú divoké čajovníky, statné tisícročné stromy. A my sme putovali k najstaršiemu z nich.

PUTOVANIE ZA KRÁĽOM ČAJU

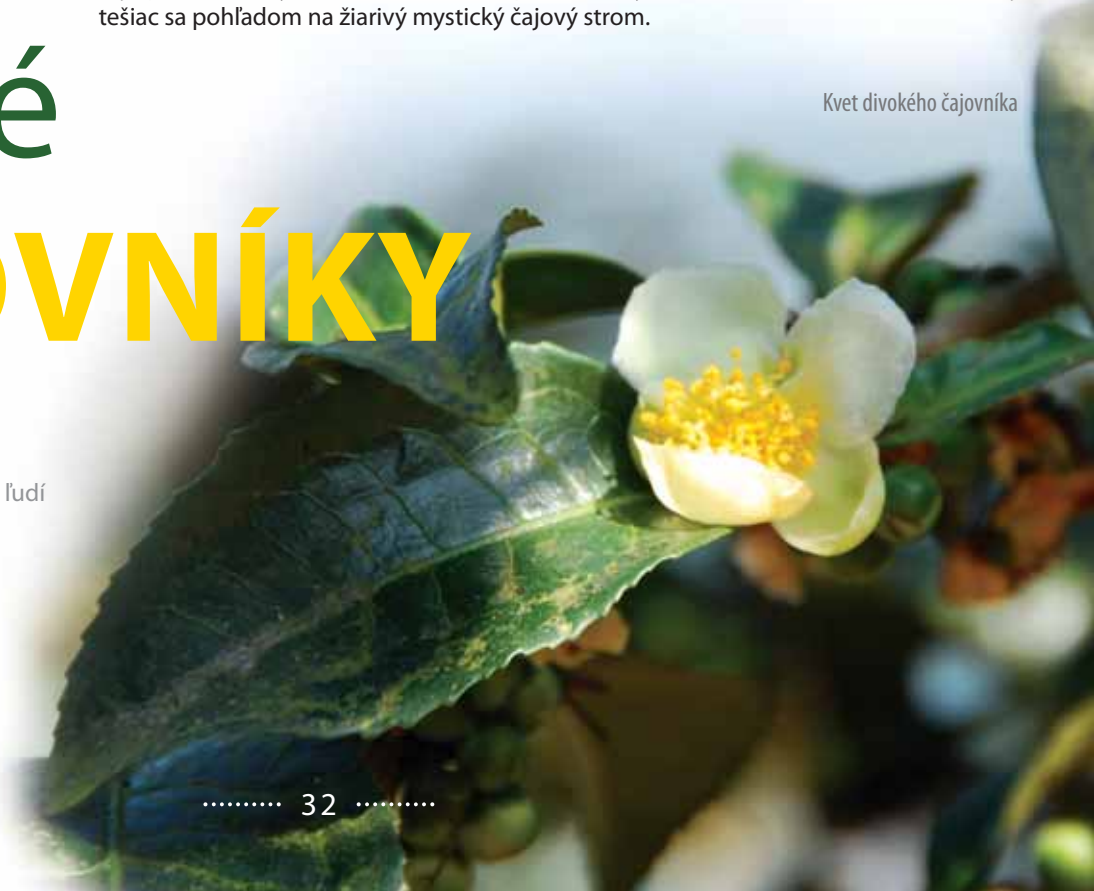
Kráľ čaju, Ča Šu Wang je najstarším čajovníkom na svete. Patrí k starému divokému druhu *Camellia taliensis*. Rastie celkom nenápadne v džungli vo výške 2000 m, má úctyhodných 1700 rokov a je to neuveriteľne krásny strom. Aby sme sa ho mohli dotknúť, museli sme v subtropickú džunglu nájsť ten správny chodníček, ktorý k nemu viedol pomedzi mohutné stromy a bujnú vegetáciu a nakoniec ešte preliezť plot z ostatného drôtu, ktorým Číňania vzácny strom obohнали. Hladká, takmer biela kôra prastarého čajovníka bola rozohriata slnkom predierajúcim sa cez hustú spleť okolitých stromov.

Bol začiatok novembra a Kráľ čaju práve bohato kvitol. Mnoho bielo-žltých kvetov ležalo popadaných na machu pri jeho statnom kmeni. Boli obrovské. Staručký kráľ oplýval neuveriteľným pôvabom a hutnou energiou. Hladká biela kôra, žiarivé listy, stovky obrovských nežných kvietkov. Z jeho pôvodných piatich kmeňov zostali len štyri a tie rástli vo dvojiciach. Prikláňali sa k sebe, akoby sa navzájom objímali. Kedysi mal tento najstarší čajovník sveta 32 m a bol rovnako vysoký ako porast okolitej horskej džungle, no v roku 1967 sa vo veternej búrke zlomil na polovicu a dnes dosahuje výšku necelých 15 m. To mu však na pôvabe neuberá. Pri úzkom chodníčku, ktorý okolo slávneho stromu vedie, milovníci čaju postavili malý altánok, kde si môžu pútníci oddýchnuť, alebo si na ohnisku uvariť čaj tešiaca sa pohľadom na žiarivý mystický čajový strom.

divoké ČAJOVNÍKY

Kvet divokého čajovníka

Text a foto:
RNDr. Alena Ondejčíková
RNDr. Vladimír Ondejčík
Bonsai Slovakia – Čajovňa dobrých ľudí
www.e-tea.eu





Šišuangbanna – autonómna oblasť

ŠIŠUANGBANNA

Oblasť výskytu starých čajových stromov na území Číny, ktorá sa zapísala výrazne do histórie čajovej kultúry, sa nazýva Šišuangbanna. Nachádza sa v najjužnejšom cípe čínskej provincie Jün-nan a je naozaj unikátna. Na malom území okolo rieky Mekong, ktorú v Číne nazývajú Lan-cang, nájdete mnoho svojráznych etník.

Domorodí obyvatelia Šišuangbanny listy z čajových stromov najprv trhali priamo v džungli a čerstvé ich varili v dutých bambusoch. Neskôr si ich začali sušiť na slnku alebo nad ohňom. Horské etniká tu dlho žili pomerne izolovane, pretože prístupové cesty do horských dedín sú ešte aj dnes veľmi ťažko zjazdne. Prvé čajovníky začali sadiť okolo svojich domov už v starom období Troch kráľovstiev (220–280). Nazývali ich Ta-jie, Veľký list. Boli to veľkolisté formy s vysokým obsahom horčín v listoch a purpurovo sfarbenými mladými výhonkami. Takéto divoké čajovníky i dnes rastú v horských dedinách i na okrajoch džungle.

Zber čaju z vysokých stromov sa stal v priebehu storočí skutočným umením. Domorodci najprv osekávali celé vetvy, ale neskôr sa naučili výborne liezť po stromoch a zručne zbierať čaj aj z mladých konárikov. Miesta na konároch rastúcich dohora, kam pravidelne stúpali, sa častým používaním vyrovnali, rozšírili a vytvorili akési fajky, dokumentujúce spôsob zberu čaju v jednotlivých rodinách.



Etnikum Bulang



Čajový koláč



Divoký čaj

LISTY STARÝCH ČAJOVNÍKOV

Hoci pôvodné čajovníky sú veľkolisté, nájdú sa medzi starými čajovými stromami i formy s malými a strednými listami. Odlišujú sa viacerými morfológickými vlastnosťami.

Veľkolisté čajovníky majú mäkké listy a ich mladučké výhonky majú typickú červeno-purpurovú farbu. Na rozdiel od nich sú drobnolisté stromy typické malými, tvrdými, kožovitými listami, ktoré sa ťažko zbierajú. Preto sa z veľkolistých čajovníkov pri zbere odštipujú výhonky, ktoré tvoria jeden púčik a 2-3 mladé listy. Z malolistých čajovníkov sa zbierajú len púčiky a jeden list.

Svetoví vedci a odborníci zaoberajúci sa čajom vidia v divokých druhoch čajovníkov vysoký potenciál, najmä kvôli ich jedinečným zdravotným účinkom. Tvrdia, že budúci vývoj čajovej kultúry vo svete sa bude uberať práve týmto smerom, späť k stáročným čajovým stromom rastúcim v čínskej subtropickú džungli.

Podľa tradičnej čínskej medicíny majú divoké čajovníky, ktorých listy sa lisujú do platiek nazývaných čajové koláče, aktívny charakter jang. Dodávajú energiu a teplo žalúdku a slezine, pozitívne vplyvajú na celý tráviaci systém, zvyšujú látkovú výmenu a tým znižujú hladinu tukov v krvi. Z pečene pomáhajú odvádzať toxické látky, zlepšujú imunitu a pôsobia preventívne proti infekčným chorobám. Už v dávnej minulosti sa veľmi účinne používali na očistu tela a redukciu telesnej hmotnosti. Odporúčame vyskúšať!

Pôvodcov dermatofytóz delíme na:

- **antropofilné**
- **geofilné**
- **zoofilné, vláknité huby.**

Zo zoofilných druhov sa v našej oblasti najčastejšie vyskytujú pôvodcovia trichofycie – *T. verrucosum* a *T. mentagrophytes* var. *Granulosum*, pôvodca mikrosporie *Microsporum canis*.

Menej často sa stretávame s *T. equinum*, *T. erinacei* a *T. gallinae*, ktorých hlavným rezervoárom sú kone, jež a hydina.

Zoofilné dermatofyty svojou afinitou k zvieraciemu a ľudskému keratínu a prispôbením sa výlučne parazitárnemu spôsobu života podmieňujú infekcie u zvierat s následným prenosom na ľudí.

Prevažná časť infekcií, ktoré sú zapríčinené zoofilnými vláknitými hubami, sa viaže na určité skupiny povolání a patrí im významné miesto medzi profesionálnymi dermatózami.

Profesionálne dermatofytózy sa môžu vyskytovať aj u personálu v laboratóriách, výskumných ústavoch, špecializovaných mykologických laboratóriách a pod. Prameňom infekcie sú v prvom rade

ochorenia kože spôsobené plesňami

DERMATOMYKÓZY

Klinický obraz dermatofytóz je známy už niekoľko storočí, ale prvý dôkaz vyvolávateľa ochorenia urobil až J. L. Schoenlein v roku 1839, keď objavil pôvodcu favusu. Tento objav bol zároveň prvým dôkazom patogenity rastlinného mikroorganizmu pre človeka.

V druhej polovici 19. storočia boli postupne opísaní vyvolávatelia mikrosporie a trichofycie.

Od 50-tych rokov 20. storočia sa situácia postupne menila najmä v strednej a severnej Európe, kde sa šírili antropofilné dermatofyty a *Trichophyton rubrum* sa stal najčastejším vyvolávateľom infekcie.

Naopak, v južnej Európe a v arabských štátoch ostali v prevahe zoofilné dermatofyty, a to *Trichophyton*.

u zvierat i u človeka



MVDr. Katarína Rigová

drobné hlodavce, myši, morské prasiatka a krysy používané ako pokusné zvieratá v laboratóriách. Najčastejším vyvolávateľom nákazy je *T. mentagrophytes* var. *granulosum*, ktorý bol izolovaný aj od mačiek, psov, králikov a ojedinele od kôz, noriek, sliepok.

Tretím kozmopolitne rozšíreným zoofilným dermatofytom je vyvolávateľ mikrosporie *Microsporum canis*, ktorého prirodzeným hostiteľom sú psy a mačky.

Epizootie mikrosporie medzi týmito zvieratami sú opísané na celom svete.

MICROSPORIUM CANIS

Microsporum canis bol izolovaný aj od králikov a príležitostne od opíc, kôz, koní, ošípaných, oviec a iných druhov zvierat. Nebezpečenstvo mykotických infekcií spočíva najmä v tom, že ich vyvolávatelia môžu za vhodných podmienok prežívať v prostredí niekoľko mesiacov i rokov. Prameňom nákazy môže byť aj na pohľad klinicky zdravé zviera a kontaminované predmety z jeho okolia.

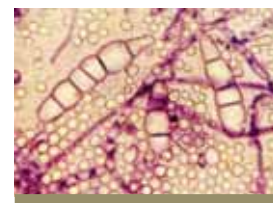
Trichofycia a mikrosporia nesúvisia len s profesionálnou infekciou. Vyskytujú sa aj u ľudí prichádzajúcich do styku so zvieratami v rámci voľného času alebo u ľudí, ktorí chovajú zvieratá ako domácich miláčikov, resp. na predaj.

KLINICKÉ PRÍZNAKY

Po 8- až 30-dňovej inkubačnej dobe vzniká v mieste infekcie 2 – 3 mm papulka, ktorá sa postupne mení na vezikulu. Tekutina z pľuzgiera zlepuje chlpy, ktoré odstávajú od kože.

Ložisko sa centrifugálne šíri a v priebehu 14 – 21 dní dosahuje priemer 1 – 2 cm, mokvá a tvoria sa ďalšie mikroabscesy. Chlpy sa uvoľňujú a tvoria sa šupiny. Mokvanie a šupiny sú podkladom pre vznik vrstvených chrást, ktoré dosahujú hrúbku až 1 cm.

Krusty pevne lipnú k pokožke a po ich násilnom strhnutí sa odкрýva červená mokvajúca, niekedy purulentná, lysá plocha. Bezvlasé ložiská, pokryté nánosom krustoskvam, sprevádzané intenzívnym pruritom, sú podozrivé z mykotickej infekcie.



Trichophyton mentagrophytes var. *granulosum*



DIAGNOSTIKA

Diagnostika mykotických infekcií je založená na dôkladnej anamnéze, mykologickom mikroskopickom a kultivačnom vyšetrení.

Základom mikroskopického vyšetrenia je správny odber materiálu z aktívneho obvodu ložiska, ktorým sú šupiny a kryty vezikul, resp. pustul a postihnuté vlasy, chlpy. V natívnom preparáte v 10 až 15 % roztoku KOH, NaOH môžeme vidieť septované a vetviace sa vlákna, vo vlasoch parazitizmus typu endothrix. Výsledok kultivačného vyšetrenia na Sabouraudovom glukózovom agare sa dá odčítať v závislosti od vyvolávateľa po 14 – 28. Dnes nám však ponúka trh aj DERMAFYT TEST, hotové živné pôdy, a kultivácia prebieha pri izbovej teplote.



PREVENTÍVNE OPATRENIA

Boj proti zooantroponóznym dermatofytózam môže byť úspešný len vtedy, ak zasiahne prameň infekcie, cesty šírenia a vnímavý organizmus.

Najúčinnejším ovplyvnením prameňa infekcie je vakcinácia zvierat. Lokálne ošetríme ložisko prípravkom Biopirox 10 mg/ml spray, čomu predchádza celkový kúpeľ zvierata v liečebných šampónoch, napr. Clorexyderm forte, ktoré majú zmeniť a upraviť pH pokožky. Ďalším krokom je podpora terapie celkovým zlepšením vlastného imunitného systému probiotikami a zabránenie sekundárnej bakteriálnej infekcii.

◀ Trichophyton verrucosum na ľudskej ruke



zdroj: internet

pekné myšlienky a výroky slávnych o zvieratách

- Na psí život sa väčšinou najviac sťažujú tí, ktorí psa nikdy nemali.
- Čím viac poznám ľudí, tým viac milujem psov.
- Veľkosť národa a jeho morálny pokrok sa môže merať podľa spôsobu jeho zaobchádzania so zvieratami.
Mahátma Gándhí
- Na svete nie je lepšieho psychiatra ako je šteňa olizujúce vašu tvár.
Ben Williams
- Pes je jediné stvorenie na svete, ktoré vás miluje viac ako seba.
Josh Billings
- Ak je láska nesmrteľná, potom pevne verím, že sa po smrti stretnem so všetkými psami svojho života, keby pre nič iné, tak pre to more lásky, ktoré nás spájalo...
- Ak niekto povedal, že láska sa nedá kúpiť, zabudol na psov.
- Keby psi vedeli rozprávať, človek by prišiel aj o posledného priateľa.

- Prevaha človeka nad nižšími živočíchmi neznamená, že nižšie živočichy by mali byť obeťami vyšších, ale že vyššie bytosti by mali ochraňovať nižšie, že by mali jedni druhým pomáhať, tak ako pomáha človek človeku.

Mahátma Gándhí

- Neexistuje zlý pes. Zlý môže byť iba majiteľ.
- Na dosiahnutie súladu s prírodou je akékoľvek množstvo experimentov malé a nijaká obeť nie je priveľká. No nanešťastie v súčasnosti idú tendencie opačným smerom. Nehanbíme sa obetovať množstvo životov na skrášľovanie pominuteľného tela a v úsilí predĺžiť jeho existenciu na niekoľko prchavých chvíľ, v dôsledku čoho zabíjame sami seba, svoje telo, aj dušu. To všetko sa nám deje rovno pred očami, no niet väčšieho slepého, ako je ten, čo to nechce vidieť.

Mahátma Gándhí

- Nedovoľ svojim deťom zabíjať hmyz, tým začína vraždenie ľudí.

Pythagoras

- Je omylom domnievať sa, že náš vzťah k zvieratám nemá mať morálne aspekty alebo že k zvieratám nemáme žiadne záväzky – to dokazuje neotesanosť a barbarstvo. Súciť k zvieratám je tak silne zviazaný s dobrotou charakteru, že je možné tvrdiť, že kto je krutý k zvieratám, ten nemôže byť dobrým človekom.

Schopenhauer

- Divoké zvieratá nikdy nezabíjajú pre šport. Človek je jediný, komu utrpenie a smrť jeho druhov prinášajú zábavu.

James Anthony Froude

- Poľovačka nie je šport. V športe by obidve strany mali vedieť, že hrajú hru.

Paul Rodriguez



MED-ART – veľkodistribúcia humánnych a veterinárnych liekov,
prípravkov a zdravotníckych pomôcok



Divízia veterinárneho sortimentu vám ponúka:

- ✓ **veterinárne lieky**
- ✓ **vakcíny**
- ✓ **zdravotný materiál**
- ✓ **veterinárne diéty**
- ✓ **chovateľské potreby**
- ✓ **krmivá**

Príjem objednávok od 7.00 do 18.30 h

– písomne alebo faxom na príslušný závod, telefonicky na 0800 900 700,
e-mailom: objednavky@med-art.sk

Ďakujeme, že nám pomáhate pomáhať...

www.med-art.sk



zbavte bolesti vašu mačku

Môže bolesť ovplyvniť každú mačku?

Zmeny správania môžu svedčiť o nepohodlí, ktoré je spojené s bolesťou. Majitelia často zaznamenajú stratu chuti do jedla. Neliečená bolesť výrazne degraduje kvalitu života, znižuje imunitu a zvyšuje riziko infekcie. Mačka sa postupne sťahuje zo života v domácnosti.

zdroj: internet

Ak mačka náhle prestane žrať, máme podozrenie na bolesť v papuli. V tomto prípade sú najčastejšie príčiny: zápal v papuli,

vírusové infekcie, bakteriálne infekcie, lézie vo vnútri hrdla, zranenia na lícach, na jazyku a zranenia zubov. Ak sa objavia ďalšie príznaky ako je letargia, horúčka, vracanie, hnačka, potom je problém zložitejší. V takejto situácii by ste mali okamžite ísť k veterinárovi. Existuje vysoké riziko dehydratácie a dokonca aj niekoľko dní hladovky môže poškodiť pečeň.

PREČO MAČKA VRTÍ HLAVOU – ROBÍ TO KVÔLI BOLESTI?

Vrtenie hlavou môže signalizovať bolesť. Ak sa pridá škrabanie uší, máme podozrenie na zapálené sluchové kanály. Toto ochorenie je často diagnostikované na veterinárnych klinikách a to predovšetkým kvôli bolesti, ktorá zmení správanie zvierťa. Liečba je založená predovšetkým na opatreniach, ktoré sú aplikované lokálne podaním liekov do zvukovodu.

AKÉ LIEKY SÚ POUŽÍVANÉ NA LIEČBU SVRBenIA?

Analgetiká a antiflogistiká hrajú dôležitú úlohu v dermatológii. Ale najprv musíme nájsť príčiny svrbenia. Medzi najbežnejšie patria blchy, kliešte, svrab, plesňové infekcie, bakteriálne choroby kože a stále častejšie alergie. U mačiek žijúcich v spoločnosti psov niekedy dochádza k poraneniám a abscesom. V tejto situácii veterinárny lekár zhodnotí mieru poškodenia tkaniva a rozhodne, či si liečba vyžiada podanie liekov proti bolesti.

PREČO MAČKA MOČÍ MIMO VYHRADENÉ MIESTO?

Toto správanie môže byť spôsobené bolesťou pri močení. Majiteľ by mal sledovať mačku pri močení. Ak je prúd moču široký, tak je malé riziko močových kameňov. Pri zápalových ochoreniach je nutná konzultácia s veterinárom, analýza vzorky moču a prípadne vyšetrenie ultrazvukom.

AKO MÔŽEME POMÔCŤ STARŠEJ MAČKE, AK ZAČNE KRÍVAŤ?

Bude treba zísť k veterinárovi, ktorý preskúma postihnutia kĺbov a šliach. Ak je krívanie spojené so zápalom, potom budú predpísané lieky proti bolesti.

NOVÁ VETERINÁRIA 2012

20. – 21. 10. 2012 v pavilóne M4
na výstavisku Agrokomplex v Nitre



Tešíme sa na stretnutie s vami.

Milí čitatelia, radi súťažíte?

Potom ste na správnej strane časopisu. Aj v tomto čísle sme pre vás, ktorí radi čítate náš časopis a ktorí aj radi súťažíte a vyhrávate, pripravili 10 súťažných otázok.

odmena pre 10 výhercov



Privítajte vrazivú zimu krehivou eleganciou severského štýlu!

Vaše odpovede očakávame **do 10. novembra 2012**. Ak budú správne, zaradíme ich do žrebovania o cenu, ktorá dodá každej domácnosti nádych elegancie zimného severského štýlu:

2 KERAMICKÉ HRNČEKY A POLYBAVLNENÝ OBRUS SO SEVERSKÝM MOTÍVOM

Objem hrnčeka 340 ml, rozмеры obrusu 150 x 29 cm. Ideálne na popíjanie horúceho čaju či kávičky v predvianočnom období alebo ako malý darček pre niekoho milého.

Žrebovanie sa uskutoční 15. novembra 2012. Desiatí výhercovia budú uverejnení v nasledujúcom čísle časopisu MEDIUM, ktoré bude v distribúcii začiatkom mesiaca december 2012.

ČITATEĽSKÁ SÚŤAŽ

— len ten, kto hrá, aj vyhrá

1 Na Slovensko úplne prvýkrát prichádza výstava, ktorá predstavuje kompletnú anatómiu a telesné systémy ľudského tela. Viete, pod akým názvom sa koná na výstavisku Incheba v Bratislave?

2 Matka Tereza – obdivuhodná žena, ktorú si celý svet pamätá odetú v bielom habite s tromi modrými pruhmi. Okrem mnohých hodnôt svetových ocenení a uznaní jej bola udelená aj Nobelova cena za mier. Pamätáte si, v ktorom roku?

3 Spoločnosť Danare Pharma uvádza na slovenský trh nový prírodný prípravok na podporu chudnutia. Tento výživový doplnok pôsobí na chuťové centrum v mozgu a znižuje tak chuť do jedla. Pod akým názvom budú zákazníci prípravok žiadať vo vašej lekární?

4 Družstvo Vaša Lekáreň zastrešuje už viac ako 100 lekární na Slovensku. Dobré výsledky sa dostávajú aj vďaka úspešnej spolupráci s farmaceutickými spoločnosťami. Viete, koľko najväčších farmafiriem dnes participuje na projekte Vaša Lekáreň?

5 Jesenné obdobie dáva zvýšenú šancu baktériám a vírusom útočiť na náš organizmus. Na podporu imunity nájdete v našom časopise osvedčený program. Ktoré potraviny by ste mali určite do denného jedálneho lístka zaradiť?

6 Firma Walmark prezentuje v časopise prírodný produkt VITAMIN C 1000 mg s postupným uvoľňovaním. Poznáte účinky tohto produktu? Vymenujte aspoň 3.

7 Recidivujúce infekcie dýchacích ciest predstavujú jeden z najčastejších problémov v pediatickej praxi. Dočítali ste sa v našom časopise, koľkými percentami sa podieľajú RIDC na celkovej chorobnosti u detí?

8 Preventívne gynekologické vyšetrenie môže náhodne zachytiť nález cysty vaječníka, myómu či HPV. Skôr ako je nevyhnutný operačný zákrok, môže pomôcť produkt fy Synergia Pharmaceuticals. Aký je názov tohto produktu s obsahom látky indol-3-karbinol?

9 V divokých druhoch čajovníkov vidia odborníci vysoký potenciál, najmä kvôli ich jedinečným zdravotným účinkom. Viete, koľko úctyhodných rokov má najstarší čajovník na svete Ča Šu Wang?

10 Včasná a odborná homeopatická liečba môže byť účinná aj pri chorobách zubov a ústnej dutiny. Ktorý homeopatický liek by ste odporučili pacientovi na hnisanie a abscesy?

Výhercovia čitateľskej súťaže z čísla 2/2012:

Slavomíra Fedáková, Prešov
Ľudmila Fogašová, Torysa
Katarína Haris, Nesvady

Marta Heveriová, Kráľovce
František Hornák, Sobrance
Anna Kollarčíková, Široké

Terézia Miková, Bratislava
Zuzana Šimkovičová, Poprad
Jana Valterová, Partizánske
Zuzana Vondrová, Lúky

výhra: Krájač na ovocie a zeleninu a brožúra „Saláty zdravé a chutné“

Všetkým súťažiacim ďakujeme a výhercom blahoželáme!

NATURE'S BOUNTY®

Vitamín C 1000 mg

s postupným uvoľňovaním

VÝNIMOČNOSŤ PRODUKTU:

-  až 1000 mg vitamínu C s postupným uvoľňovaním
-  s obsahom šípkov, bohatý zdroj vitamínu C
-  prírodný produkt – neobsahuje konzervačné látky, je bez cukru, laktózy, lepku, príchutí, farbív, sóje a sodíka
-  vyrobený v najvyššej kvalite, najväčším výrobcom výživových doplnkov na svete

ÚČINKY PRODUKTU:

-  prispieva k udržaniu správneho fungovania imunitného systému
-  prispieva k správnej tvorbe kolagénu
-  prispieva k správnej funkcii kostí, pokožky, zubov, ďasien, chrupaviek a krvných ciev
-  prispieva k správne fungovaniu nervového systému



VOŠŤOVÝ DOPLNOK

www.naturesbounty.sk



EKOLOGIA
BEZPEČNOSŤ
CERTIFIKOVANÁ KVALITA



... predbehnite Vašu konkurenciu s novým svetelným LED panelom



LED SVETELNÝ PANEL DIGITAL LED

VYMENÍME VÁŠ STARÝ LEKÁRENSKÝ KRÍŽ ZA
NOVÝ S LED TECHNOLOGIOU
ALEBO PREROBÍME VÁŠ STARÝ LEKÁRENSKÝ KRÍŽ NA
NOVÝ SO SVETELNÝM LED PANELOM

VÝHODY

- púta pozornosť a priťahuje viac zákazníkov do predajní
- zobrazovanie aktuálnej ponuky
- vysoká úroveň Vašej prezentácie
- jednoduchá a rýchla zmena textu
- nízka spotreba a dlhá životnosť

VÝHRADNÝ
DISTRIBÚTOR
MED-ART



- programovateľný LED svetelný panel s bežiacim textom
- rozmer a farebnosť podľa Vašich požiadaviek

WWW.LEDREKLAMA.SK

tel.: 0905 436 901, e-mail: eu.ledreklama@gmail.com