

По зову сердца

Фармацевту аптеки «24/7» компании «Фарматика» Ирине Пожарской 23 года. Она первая из своей семьи выбрала медицинскую профессию, причем осознанно и серьезно



— *Наверное, сложно уделять внимание каждому посетителю?*
 — Очень важно найти подход к посетителю. Мы стараемся учитывать возможности и потребности каждого, кто пришел к нам за помощью. Нам дорог каждый клиент. У нас две кассы, поэтому даже при большом наплыве посетителей есть возможность быстро обслужить тех, кто торопится, и поговорить с людьми, которым нужна более детальная консультация. Наша аптека — семейного типа, аптека у дома, и ее репутация имеет огромное значение. Рекомендую препарат, я помню: в первую очередь он должен быть эффективным и безопасным. Зная свойства и преимущества лекарства, можно дать грамотную рекомендацию.

— *Приходится ли Вам вмешиваться в назначение врача?*
 — Если человек пришел с рецептом врача, я отпускаю ему лекарства согласно назначению без изменений. Учитывая характеристики отдельных препаратов, в дополнение к терапии могу порекомендовать средства для снижения риска возникновения побочного действия, улучшающие общее состояние.

— *Как наладить более тесное взаимодействие между врачом и фармацевтом?*

— Существует профессия клинический фармацевт. Такие специалисты должны работать в медицинских учреждениях и обладать знаниями о лекарственных средствах и особенностях их применения. Целесообразность назначения препаратов разных фармакологических групп, их взаимодействие и соотношение цена/качество — вопросы, требующие профессионального подхода. На сегодняшний день ответов на них практически нет, а внедрение и распространение этой профессии — первоочередная задача, требующая решения на государственном уровне.

— *Проводят ли производители тренинги*

для фармацевтов с целью информирования о новых препаратах?

— Конечно, у нас периодически проводят тренинги, на которых мы узнаем об особенностях состава и о специфике действия рекламируемых производителями препаратов. Особенно важно иметь представление о взаимодействии препарата с другими лекарственными средствами. Идеальным был бы тренинг, на котором бы обучали опытный представитель фармацевтической компании и практикующий врач с большим стажем. Первоостальники должны знать обо всем разнообразии лекарственных средств, представленных на рынке. Поэтому к тренингам я отношусь очень серьезно: внимательно слушаю, анализирую, задаю вопросы и в результате составляю собственное мнение о конкретном препарате.

Татьяна Кривомаз

**ФАРМАЦЕВТ —
 ЭТО НЕ ПРОДАВЕЦ
 ИЛИ КАССИР,
 А ЧЕЛОВЕК,
 КОТОРОМУ ЛЮДИ
 ДОВЕРЯЮТ СВОЕ
 ЗДОРОВЬЕ**

— *Как Вы стали фармацевтом?*

— У нас в семье все гуманитарии и педагоги. Казалось бы, став фармацевтом, я пошла вразрез с традициями, но на самом деле у этих профессий много общего: контакты с людьми, проявление внимания, терпения и заботы. Сначала я получила среднее фармацевтическое образование — окончила Киевский медицинский колледж им. П.И. Гаврося. Затем три года работала в государственной аптеке и продолжала учиться заочно в Национальном медицинском университете им. А.А. Богомольца на фармацевтическом факультете.

Фармацевтика стремительно развивается, постоянно появляются новые препараты, и нужно идти в ногу со временем, чтобы донести новую информацию до посетителей аптеки. Моя работа мне очень нравится, и я могу искренне сказать, что стала фармацевтом по зову сердца.

— *Но ведь посетители бывают разные, и, вероятно, с ними порой нелегко общаться. Не приносит ли работа Вам разочарований?*

— Не бывает трудных клиентов, просто иногда люди не знают, чего хотят. В этом и состоит моя задача — выяснить их проблему и помочь, порекомендовав подходящий препарат. Случается, что посетители приходят в плохом настроении, но после общения уходят совсем в другом расположении духа и нередко возвращаются поблагодарить за совет и помощь.