

ЛИЧНЫЙ ДОКТОР



ОГИЗ

#DerApotheker

Die Wahrheit über unsere Medikamente
Wann sie helfen. Wann sie schaden.
Wann sie Geldverschwendung sind

#DerApotheker

Правда о лекарствах



ОГИ2

Издательство АСТ
Москва
2022

УДК 615.1
ББК 52.8
Д36

К нехудожественным произведениям предъявляют высокие требования по ясности и удобочитаемости. Поэтому при написании этой книги автор избегал гендерно-нейтральных формулировок.
Если контекст не подразумевает обратного, к женщинам и мужчинам всегда проявляется одинаковое отношение и используется один и тот же стиль общения.

DerApotheker.

Д36 Правда о лекарствах / #DerApotheker ; пер. с нем. Варвары Васильевой. — Москва : Издательство АСТ, 2022. — 272 с. — *(Личный доктор).*

ISBN 978-5-17-147197-2

#DerApotheker — анонимный немецкий фармацевт с десятилетним стажем. Изо дня в день ему приходится повторять посетителям аптеки одни и те же рекомендации и предостережения о препаратах с недоказанной эффективностью. С 2018 года ведет блог, где не только делится полезной информацией о лекарствах, но и рассказывает о гомеопатии и псевдомедицине, опираясь на доказательную медицину.

Многие люди часто не знают самых важных фактов о таблетках, спреях и каплях, которые принимают на регулярной основе. Из-за незнания они подвергают себя опасности. В этой книге объясняется, как работают бестселлеры из аптеки, что нужно учитывать при их приеме и в каких случаях вы выбрасываете деньги на ветер.

УДК 615.1
ББК 52.8

ISBN 978-5-17-147197-2

© Bastei Lübbe AG, Köln, 2021
© Оформление, перевод на русский язык.
ООО «Издательство АСТ», 2022

Посвящается моей семье

Содержание

| | |
|--|----|
| Предисловие фармацевта | 11 |
| <i>Почему людям необходимо разбираться в лекарствах и почему я начал освещать эту тему</i> | |
| Введение | 17 |
| <i>Самый обычный день</i> | |
| Глава 1 | 20 |
| <i>Почему сосудосуживающий спрей для носа нельзя использовать дольше недели</i> | |
| Глава 2 | 29 |
| <i>Как извлечь нужное количество капель из дурацкого флакона и не сойти с ума</i> | |
| Глава 3 | 37 |
| <i>Почему две таблетки ибупрофена 400 мг работают так же, как одна 800 мг</i> | |
| Глава 4 | 43 |
| <i>Почему не каждую таблетку можно делить</i> | |
| Глава 5 | 49 |
| <i>Почему с большинством антибиотиков можно спокойно употреблять молочные продукты</i> | |
| Глава 6 | 53 |
| <i>Почему не всегда можно купить «свое» лекарство</i> | |
| Глава 7 | 59 |
| <i>Почему гомеопатия — это лишь эффект плацебо, который приносит деньги. Часть первая: те, кто не знают ничего лучше</i> | |
| Глава 8 | 66 |
| <i>Почему ингибиторы протонного насоса работают не сразу</i> | |

| | |
|---|-----|
| Глава 9 | 73 |
| <i>Какие бывают рецепты</i> | |
| Глава 10 | 81 |
| <i>Почему растительные препараты — настоящие химические бомбы</i> | |
| Глава 11 | 87 |
| <i>Почему нельзя умалчивать, что вы пьете зверобой</i> | |
| Глава 12 | 92 |
| <i>Почему вы рискуете жизнью, если ежедневно пьете аспирин с ибупрофеном</i> | |
| Глава 13 | 97 |
| <i>Почему грейпфрут — враг некоторых лекарств</i> | |
| Глава 14 | 103 |
| <i>Почему не стоит бояться «плохого» кортизона</i> | |
| Глава 15 | 110 |
| <i>Почему не стоит пить мультивитамины</i> | |
| Глава 16 | 115 |
| <i>Почему гидрокортизоновая мазь не всегда помогает при кожном зуде</i> | |
| Глава 17 | 119 |
| <i>Почему гомеопатия — это лишь эффект плацебо, который приносит деньги. Часть вторая: те, кто знают лучше всех</i> | |
| Глава 18 | 127 |
| <i>Почему некоторые лекарства отпускают по рецепту</i> | |
| Глава 19 | 133 |
| <i>На что следует обратить внимание при приеме L-тироксина, гормона щитовидной железы</i> | |
| Глава 20 | 140 |
| <i>Почему дезинфицировать руки, а не мыть их полезнее для кожи</i> | |
| Глава 21 | 145 |
| <i>Как правильно пользоваться солнцезащитным кремом</i> | |
| Глава 22 | 152 |
| <i>Что помогает при аллергии</i> | |
| Глава 23 | 157 |
| <i>Почему курение вредно, особенно при приеме противозачаточных</i> | |

| | |
|--|-----|
| Глава 24 | 162 |
| <i>Перерыв</i> | |
| Глава 25 | 164 |
| <i>Как правильно утилизировать лекарства, которые вам больше не нужны</i> | |
| Глава 26 | 169 |
| <i>Почему соли Шюсслера не подходят даже для засолки</i> | |
| Глава 27 | 175 |
| <i>Почему диклофенак вредит окружающей среде</i> | |
| Глава 28 | 181 |
| <i>Почему нельзя резко прекращать прием таблеток</i> | |
| Глава 29 | 188 |
| <i>Когда рецепт становится недействительным</i> | |
| Глава 30 | 195 |
| <i>Как дольше сохранять молодость</i> | |
| Глава 31 | 199 |
| <i>Почему «утром, днем, вечером» — это неверно</i> | |
| Глава 32 | 205 |
| <i>Почему антропософская медицина — тоже пустая трата денег</i> | |
| Глава 33 | 212 |
| <i>Почему таблетку для экстренной контрацепции надо принять как можно скорее после незащищенного полового акта</i> | |
| Глава 34 | 217 |
| <i>Как предотвратить акне Майорки</i> | |
| Глава 35 | 221 |
| <i>Почему из-за ингибиторов АПФ может появиться сухой кашель</i> | |
| Глава 36 | 226 |
| <i>Как правильно принимать железо</i> | |
| Глава 37 | 230 |
| <i>Почему цветочная терапия Баха — обогащение большого размаха</i> | |
| Глава 38 | 236 |
| <i>Почему на самом деле муколитики не нужны</i> | |

| | |
|---|-----|
| Глава 39 | 239 |
| <i>Почему таблетки и капсулы надо запивать достаточным количеством воды</i> | |
| Глава 40 | 242 |
| <i>Как потерять вес, а не деньги</i> | |
| Глава 41 | 250 |
| <i>Почему для снижения кислотности не нужна щелочь</i> | |
| Глава 42 | 254 |
| <i>Почему нельзя вдыхать поваренную соль над миской с горячей водой</i> | |
| Глава 43 | 258 |
| <i>Почему при простуде, как правило, не нужны комбинированные препараты</i> | |
| Глава 44 | 264 |
| <i>Почему нельзя чихать и кашлять, прикрываясь ладонью</i> | |
| Глава 45 | 267 |
| <i>Дорога домой</i> | |
| Список лекарств, о которых идет речь в книге | 270 |
| Об авторе | 271 |

Предисловие фармацевта

Почему людям необходимо разбираться в лекарствах и почему я начал освещать эту тему

Когда мне было 17, мы с друзьями в родном городке часто заглядывали в аптеку, которая принадлежала мужчине средних лет. Мы советовались с ним по самым разным проблемам и задавали бесконечно много вопросов. И неважно, что мы хотели узнать, — казалось, у аптекаря на все найдется ответ. Это меня впечатляло. С тех пор я проникся глубоким уважением к аптекарям и их, казалось бы, безграничным знаниям. Тогда я искренне считал, что все фармацевты такие.

В то время я только окончил среднюю школу и начал получать высшее образование на факультете естественных наук. Самому стать фармацевтом казалось мне непосильной задачей.

Шли годы. Я переехал в другой город, и как-то раз мне понадобилось заглянуть в аптеку. Я рассказал фармацевту, что постоянно чувствую усталость и подозреваю у себя дефицит железа. Он выслушал меня и посоветовал купить лактозу. Не чистую лактозу, если быть точнее. Феррум фосфорикум D12. Соль Шюсслера. Пусть это и не гомеопатический препарат, но его действие все равно ограничивается эффектом плацебо. Тогда я не знал, как лучше поступить, поэтому купил предложенное. Мне казалось, раз на упаковке написано «Железо», то и внутри должно быть железо. Не было никаких причин не доверять мнению специалиста. Мне бы никогда не пришла в голову мысль,

что он просто решил продать мне дорогое плацебо. Оно не помогло.

Теперь я сам работаю фармацевтом и не могу объяснить то поведение коллеги. Почему он не посоветовал мне обратиться к врачу и проверить уровень железа? Он мог бы предложить мне препарат с железом в низкой дозировке, чтобы я принимал его в течение короткого времени. В любом случае была необходима полноценная консультация, ведь у моих симптомов могли быть другие причины.

Почему же он дал мне соль Шюсслера? Потому что не воспринял меня всерьез и решил, что железо мне не требуется? Не знаю.

Фармацевтика — комплекс очень точных научных дисциплин. Соответственно, в аптеке есть место науке, но не вере. Когда я прихожу туда, то рассчитываю, что предложенное мне лекарство обладает доказанной эффективностью. Совет специалиста должен основываться на научных фактах, где это возможно.

Поэтому я считаю хорошей ту рекомендацию, где советуют лекарства с эффективностью выше, чем у плацебо. Не нам решать, что необходимо покупателю: препарат с доказанным эффектом или плацебо. Это, в свою очередь, приводит нас к вопросу о том, почему в аптеках вообще разрешено продавать «лекарства», действие которых научно не доказано. Будь моя воля, я бы убрал из аптек такие «лекарственные средства» и оставил лишь те, которые более действенны, чем плацебо. К сожалению, сделать я этого не могу. Поэтому в подобных ситуациях мне остается лишь указывать покупателям на то, что не стоит тратить деньги на «лекарство», которое они собираются приобрести, потому что это пустышка.

Да, аптекам крайне важно получать прибыль. Но я считаю, что честный совет окупится в долгосрочной перспективе. Если посетитель замечает, что продажи для фармацевта стоят не на первом месте, это вызывает доверие.

И именно благодаря доверию и совету профессионала человек чувствует себя в надежных руках и приходит снова. В конце концов, это имеет большее значение, чем снижение продаж, ведь мы в первую очередь специалисты в области фармацевтики и лишь во вторую — продавцы.

При этом человек должен иметь возможность довериться не только аптекарю, но и врачу. Чем меньше пациент разбирается в медицине, тем больше он должен полагаться на врача и знать, что тот опирается на методы доказательной медицины. Совет из области псевдомедицины способен очень быстро пошатнуть доверие пациента, а иногда и полностью его разрушить — без перспективы восстановления.

Много лет назад я пришел к оториноларингологу и пожаловался на заложенность носа, которая мешала нормально дышать. Врач назначил мне гомеопатический назальный спрей. Меня это удивило, если не сказать разочлило. Когда я спросил, почему он выписал мне плацебо, врач ответил, что из его опыта следует, будто это хорошее лекарство. Но что толку от его опыта, когда исследования, проведенные по всем правилам, доказывают: действие гомеопатических «препаратов» объясняется исключительно эффектом плацебо. Мой опыт взаимодействия с ним оказался неудачным, поэтому я обратился к другому оториноларингологу.

Как вы могли заметить, я тот человек, которому важно, чтобы врачи и фармацевты консультировали обратившихся к ним людей и делали это на основе доказанных данных. Я часто сталкиваюсь с покупателями, которые приходят в аптеку прямо от врача и понятия не имеют, как следует принимать лекарство. Некоторые не знают, зачем им нужен тот или иной препарат.

Изменение в положении о назначении медикаментов должно исправить эту ситуацию. С 1 ноября 2020 года врачи обязаны прописывать дозировку каждого рецептурного

препарата в самом рецепте или указывать, что информация содержится в инструкции к лекарству. Пусть на практике это и не всегда работает, но многим пациентам хотя бы становится понятно, как следует принимать препарат. На уточняющий вопрос «Зачем это прописали?» обычно можно получить ответ.

Не секрет, что на врачей ложится огромная нагрузка, потому что им приходится принимать огромное число пациентов за слишком короткое время. Если пациент не узнал информацию о приеме препарата в кабинете врача, аптека становится последней инстанцией. По крайней мере, так может показаться. Но, к сожалению, по разным причинам это не всегда правда.

Иногда покупатели рассказывают, что назначенное врачом лекарство они видят только на кассе, а фармацевт не спрашивает, знает ли человек правила приема. Единственная информация, которая поступает от аптекаря, — цена лекарства.

Жаль, что фармацевты не всегда предлагают консультацию. На самом деле так быть не должно, потому что мы обязаны предоставлять информацию. По закону! Ведь если человек не знает, как правильно принимать лекарство, он подвергает себя опасности. В конце концов, речь идет не о каких-нибудь леденцах. В худшем случае ошибка может привести к смерти.

Конечно, звучит это довольно мрачно, но в жизни обычно по-другому. Большинство пациентов получает необходимые сведения о препарате и от врача, и от фармацевта. Но меня все еще поражает восклицание посетителей аптеки «Мне об этом никто не говорил!» после того, как я поделился важной информацией по поводу лекарства, которое они принимают годами. Возможно, дело в том, что ни врач, ни аптекарь не дают советов относительно препарата, потому что обратившийся к ним человек отмечает, что покупает лекарство уже в течение нескольких лет.

Нередко я сталкиваюсь с такой реакцией, когда пациентам назначают лекарство, которое взаимодействует с грейпфрутом (см. главу 13). Также часто удивляются клиенты, которые годами принимали L-тироксин (синтетический аналог гормона щитовидной железы) и не знали, что запивать таблетку нужно исключительно водопроводной водой и после этого не есть и не пить как минимум полчаса. А особенно кофе с молоком (см. главу 19).

Эти и другие озарения, которые люди получали в аптеке, навели меня на мысль вести аккаунт в *Twitter**. Цель — просвещение. Я хотел рассказать о гомеопатии, псевдомедицине и, конечно, лекарствах в целом.

В конце мая 2018 года я зарегистрировался в *Twitter* под ником #DerApotheker (@ApothekerDer). Через год появилась первая статья в блоге, где я объяснял, почему эффект гомеопатии ограничивается плацебо. К тому моменту в *Twitter* меня уже читали пара тысяч человек, поэтому и статью не обделили вниманием. В том же месяце я опубликовал еще одну статью. На этот раз речь шла о пяти самых распространенных случаях, когда люди восклицали: «Мне об этом никто не говорил!» Такой формат понравился читателям, и я написал продолжение. Но больше всего положительных отзывов я получил на текст об ибупрофене. В нем я постарался в доступной форме обобщить всю важную информацию об этом лекарственном средстве. По счастливому стечению обстоятельств публикация стала вирусной, и ее открыли более полумиллиона раз. Через пару месяцев я написал статью об L-тироксине, в которой подробно рассказал о гормоне щитовидной железы. И там я получил отличную обратную связь.

Стало очевидно, что людям (хотя бы парочке) эта тема интересна, поэтому на свет появилась целая книга. В цен-

* Здесь и далее: по состоянию на август 2022 года *Twitter*, *Facebook*, *Instagram* внесены в реестр запрещенных сайтов на территории РФ.