

**Юрий Чертков**

**НАЧЕКУ!**  
**СХВАТКА С РАКОМ**  
**без права на поражение**

Киев

Издательский дом «Медицинский Маркетинг»

2020

УДК 159.9  
ББК 88.52

Чертков Ю. И.

**Ч 34 Начеку! Схватка с раком без права на поражение.** – К.:  
Издательский дом «Медицинский Маркетинг», 2020. – 376 с.

Онкологическое заболевание всегда приходит неожиданно. Словно гром среди ясного неба. В один момент ты ставишь жизнь на паузу, потому что она столкнулась с фатальным испытанием. Тебе вручили «черную метку». Ты можешь в себе кормить этого монстра, даже не догадываясь, что он уже основательно окреп и готовится забрать твою жизнь.

Книга-вдохновитель о том, насколько важно жить, не отступать и не сдаваться, когда диагноз кажется приговором. Эта книга для всех, кто хочет вести эффективную борьбу с онкологическими заболеваниями, и понять, за счет чего их можно победить.

ISBN 978-966-97645-4-6

© Ю. Чертков, 2020

© Издательский дом  
«Медицинский Маркетинг»

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Часть 1. Жизнь до и после диагноза .....</b>	<b>5</b>
Введение .....	6
Глава 1. Какой я человек? Короткая история жизни до момента диагноза (поэтому в прошедшем времени) .....	8
Глава 2. И грянул гром... Как я узнал о диагнозе .....	15
Глава 3. Перед «химией». Поиски решений.....	25
<b>Часть 2. Исследуем и углубляемся .....</b>	<b>39</b>
Глава 4. Первые курсы химиотерапии и жизнь, которая текла своим чередом.....	40
Глава 5. Пять бед диагностики рака .....	65
Глава 6. Ожидание ответа и подготовка к операции.....	86
<b>Часть 3. Мифы, инсайты и профилактика .....</b>	<b>99</b>
Глава 7. Пять мифов о раке. Инсайты из личного опыта.....	100
Глава 8. Двенадцать друзей чекапа (check-up) .....	119
<b>Часть 4. От операции к новой реальности .....</b>	<b>139</b>
Глава 9. Период операции.....	140
Глава 10. Ремиссия выполнима?.....	164
<b>Часть 5. Вовремя распознать врага .....</b>	<b>223</b>
Глава 11. Интервью с семейным врачом. Как не пропустить рак? .....	224
Глава 12. Правила жизни в ремиссии. Подготовься к рецидиву, чтоб его не допустить!.....	237
<b>Часть 6. План запасной и реальный.....</b>	<b>305</b>
Глава 13. Стратегия борьбы с раком .....	306
<b>Часть 7. Как продлить ремиссию .....</b>	<b>353</b>
Глава 14. Семь инсайтов от психотерапевта .....	354
Вместо эпилога.....	358
Список источников .....	374

***Любите жизнь, выбирайте  
жизнь, цените жизнь  
и выигрывайте свои  
схватки, не давая ни единого  
шанса врагу!***

**Часть 1.**

**ЖИЗНЬ  
ДО И ПОСЛЕ  
ДИАГНОЗА**

# ВВЕДЕНИЕ

Глядя на эти фото, трудно поверить в то, что на них у меня уже был рак.

Я — абсолютно здоровый человек, спортсмен, не курящий, без особых вредных привычек, без отягченного семейного анамнеза. Мама и папа живы и, слава Богу, прекрасно себя чувствуют. И вдруг — рак. Да еще какой — четвертой стадии, жуть.

Также обидно за то, что я всю жизнь занимался собственным здоровьем и следил за физической формой. Если и болел простудой, то раз в три года, да и то легко, практически не пропускал по болезни рабочих дней или важных мероприятий.

Я все думал, стоит ли писать эту книгу. Кто ее будет читать? Судите сами: когда человек здоров, он не хочет в это вникать. Для нашей психики нормально и логично стремиться к позитиву.

А еще есть такая известная установка: мол, если я буду мыслить позитивно, то мне ничто не угрожает, а так я начну вникать — и привлеку беду.

Часто на онкологических пациентов смотрят, как на неудачников, которые в чем-то сами виноваты.

Раз ты заболел, подумай, почему. Возможно, ты заслужил, где-то накосячил, пропустил гол, вляпался, недосмотрел, не предугадал.

Часто это «закрывает» такого больного, замыкает его в себе. Человек ощущает некий комплекс вины, отбраковку, отчужденность от мира здоровых.

Чего уж там говорить, я сам таким был... До диагноза.

Мой офис расположен так, что мне приходится проезжать мимо онкологического центра. Каждый раз я смотрел на лица пациентов, выходящих из центра, — бледные, изможденные. Про себя я говорил: «Нет, мне это не грозит. Я — здоровый, позитивно мыслящий человек». В те моменты я даже старался не включать эмпатию, не пропитываться чувствами этих людей, чтобы не пропустить внутрь сомнения и страх.

Так для кого я написал эту книгу?

- Для тех, кто уже заболел.
- Для тех, чьи родственники больны.
- Для тех, кто находится в зоне риска.
- Для тех, кто пока здоров и способен мыслить и сделать что-то для собственной защиты.



## Глава 1.

### КАКОЙ Я ЧЕЛОВЕК?

### КОРОТКАЯ ИСТОРИЯ ЖИЗНИ

### ДО МОМЕНТА ДИАГНОЗА

### (поэтому в прошедшем времени)

Я — доктор, бизнес-тренер и медицинский предприниматель, основатель компании «Агентство Медицинского Маркетинга», а также смежных бизнесов: студии красоты Charisma, частной многопрофильной клиники «Доступный доктор», трех зарубежных представительств, издательского дома АММ, Академии Непрерывного Фармацевтического Обучения фармацевтов (АНФО) и других проектов.

Не все мои проекты шли гладко. Со многими я мучился, многое сразу не удавалось, но по итогу я побеждал — почти всегда.

Я жил какой-то особенной жизнью «целедостиженца», много трудился, написал семь книг — хороших книг для врачей и фармацевтов. Книги покупают, читают, каждый день благодарят.

У меня достойное образование, высшее медицинское и высшее экономическое.



Я делю всех людей на спринтеров и стайеров: первые все делают быстро и на лету, такие себе мастера начальных раундов, а вторым нужна инерция для разгона, но со временем они становятся все лучше и лучше. Я отношу себя ко второму типу людей.

К примеру, на первом курсе медучилища я «нахватал» много четверок. Начиная со второго, я получал исключительно высший бал, в итоге заработал красный диплом. Та же история повторилась в Национальном медицинском университете имени А. А. Богомольца: на первых двух курсах были четверки, и даже попадались тройки (которые я потом пересдал), то есть начал как заурядный студент. Но уже с третьего курса я получал на экзаменах исключительно отличные оценки, в итоге окончил университет с красным дипломом, в ТОП-3 по рейтингу баллов.

Я всегда работал. После окончания медучилища — на скорой помощи в СТЕБ-бригаде (это специализированная бригада-кардиореанимация). Практически все то время, пока учился в медицинском университете, работал в кардиореанимации Центрального военного госпиталя, причем почти на ставку — то есть приходилось не спать каждую вторую ночь.



Окончив университет, я легко устроился в престижную Октябрьскую (ныне — Александровская) больницу врачом кардиореанимации, где стал хорошим доктором, которого любили пациенты и уважали коллеги.

Буквально с началом врачебной практической деятельности я устроился на подработку в фармацевтическую компанию медицинским представителем, потому что со времен университета привык выполнять несколько дел одновременно. В фармкомпании я тоже преуспел, и через три года меня повысили до должности продакт-менеджера. Параллельно с этим я продолжал работать доктором кардиореанимации.

Покинуть медицину мне пришлось в связи с моим судьбоносным переходом в ЗАО «Фармацевтическая фирма “Дарница”». Данная компания предложила мне должность руководителя кардиологического направления с зарплатой 2000 долларов. Это был рост, и на тот момент — немалые деньги, я решился полностью уйти из медицины в фармбизнес.

В «Дарнице» меня встретил достаточно неожиданный успех. Я легко развил направление кардиологии, и меня повысили до самых высот: теперь я стал заместителем генерального директора по маркетингу, экспорту и регистрации. На данной позиции я протрудился весьма успешно три года, а далее случился кризис 2008—2009 годов. В этот момент у нас с акционерами возникли противоречия, и мне пришлось покинуть предприятие, в которое я инвестировал много лет своих усилий.

Далее меня ждали тяжелые времена. Учитывая, что я «слетел» с самого верха иерархии крупного предприятия, должности ниже меня совсем не устраивали. В тот период

мне предложили две работы с неплохими окладами — 4000 долларов, но... я отказался.

В то непростое время у меня с женой Ириной родился сын Егор, кроме того, у меня есть дочь Валерия от первого брака.

В общем, деньги заканчивались, а подходящая работа моего уровня все не находилась. Так я «проболтался» почти полгода.

Подтолкнула к открытию собственного дела меня Ирина. Она сказала: «Ты не соглашаешься на эти предложения, потому что созрел к собственной игре. Решайся и открывай свою компанию».

И я решился...

Я открыл компанию «Агентство Медицинского Маркетинга», она же сокращенно — АММ (название немного напоминает скандальную компанию МММ).





Конечно, все шло очень сложно, особенно вначале. Я долго искал свою модель бизнеса. Было много ошибок и разочарований, попыток привлечения партнеров, минимум три раза я оказывался на грани банкротства. И все же победил.

На данный момент «Агентство Медицинского Маркетинга» — устойчивая компания, которая будет процветать и без моего непосредственного участия.

В последние годы перед болезнью я много ездил, проводил более 100 тренировок в год, открывал зарубежные представительства, инвестировал в дополнительные бизнесы для умеренной диверсификации, все получалось и мне, в общем-то, нравилась такая жизнь.

Алматы, Ташкент, Бишкек, Улан-Батор, Тбилиси,



Ашхабад, Вильнюс, Минск, Минск, Минск....

Да, периодически после длительных перелетов и больших групп я жаловался, мол, надоело все, хочется просто уехать в Таиланд и жить в свое удовольствие.

Но в глубине души я любил эти «страдания», трудные перелеты, тяжелые проекты и, на первый взгляд, неподъемные задачи.

Я брался за все заказы, и у меня получалось — как правило, клиенты оставались очень довольны, получал массу позитивных отзывов.

Отдельной страничкой стали мои спортивные достижения.

Честно говоря, я всегда тренировался, всю жизнь. Занимался самбо, боксом, борьбой, карате. Конечно, все это было не системно, периодами, и вот я решил это изменить.

В 2019 году я пришел к отличному тренеру серьезно заниматься ММА (смешанными боевыми искусствами). Тренировался много, около двух часов ежедневно, причем часто в отелях или перед вылетами в командировки. По большому счету, все успевал и прогрессировал. Моей задачей было



принять участие в открытом чемпионате по ММА среди любителей, я очень хотел подраться в клетке. В конце года я осуществил свою мечту и занял второе место.

В общем, жизнь складывалась интересная, сложная, жизнь трудоголика и «достиженца». Но мне это нравилось: новые цели, новые возможности. Я совсем не думал ни о старости, ни о болезнях, чувствовал себя бодрым и успешным.

Периодически в моей голове рождалась поэзия. Тогда еще она была в большинстве случаев позитивной, хотя всегда — с некоторым стебом и долей иронии.

Мы, спорта верные сыны,  
Горячим рвением полны!  
Отчизны верных дочерей  
Мы превращаем в матерей.

А что в ребро, неужто бес?  
В зубах — нехватка до комплекта?  
Душа взлетает до небес  
Ударной мощью интеллекта!

Чем больше силовой потенции  
И познавательной концепции,  
Тем твердокаменной сентенции  
И меньше старческой деменции!

## Глава 2.

### И ГРЯНУЛ ГРОМ...

### КАК Я УЗНАЛ О ДИАГНОЗЕ

За месяцев шесть до обследования я обратил внимание на то, что у меня в стуле бывает кровь. Ну, мало ли причин, возможно, геморрой, который у меня когда-то был, возможно, какая-то трещина от физических перегрузок.

Вот ведь горе от ума! Человек без высшего медицинского образования сразу забил бы тревогу и побежал к врачам. Но у медика с кучей проектов нашлось много отговорок и причин не делать этого. Ведь я сам врач, «ничего страшного быть не может», пройдет.

Кстати, визит к врачу многие откладывают, а зря...

Лэнс Армстронг, скандальный американский велогонщик, который, тем не менее, победил рак яичек с метастазами, в своей книге «Не только о велоспорте: мое возвращение к жизни» рассказывает о том, что он очень долго испытывал боли, но все откладывал визит к врачу — «да пройдет, точно пройдет». Как вы, может быть, знаете, само не прошло.