

УДК 613.49  
ББК 51.204.1  
Г52

**Г52 Смольянова, Анна.** Главная книга косметического маньяка : о бьюти-трендах, домашнем уходе и уколах молодости честно / Анна Смольянова, Татьяна Масленникова. — Москва : Эксмо, 2020. — 240 с. — (Красотека).

ISBN 978-5-04-096149-8

Как не потеряться в противоречивом мире бьюти-трендов и современной косметологии, найти своего косметолога и понять, когда настало время в себе что-то менять? Подходят ли россиянкам популярные корейские бренды? Одинаково ли эффективен ботокс для каждой женщины? Действительно ли токсичны консерванты и безопасна натуральная косметика? Какие риски несут в себе современные косметические процедуры? И как не переборщить с филлерами? Ответы на эти и многие другие вопросы дают в своей книге создательницы популярного в Фейсбуке сообщества «Косметический маньяк» врач-косметолог, дерматовенеролог Анна Смольянова и маркетолог и специалист по интернет-продвижению Татьяна Масленникова.

УДК 613.49  
ББК 51.204.1

ISBN 978-5-04-096149-8

© Смольянова А.О., Масленникова Т.С., текст, 2020  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга  
КРАСОТЕКА

**Смолянова Анна**  
**Масленникова Татьяна**

## **ГЛАВНАЯ КНИГА КОСМЕТИЧЕСКОГО МАНЬЯКА**

### **О бьюти-трендах, домашнем уходе и уколах молодости честно**

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*  
Руководитель направления *Л. Ошеверова*  
Ответственный редактор *К. Рейхерт*  
Младший редактор *Е. Холодова*  
Художественный редактор *С. Власов*

В оформлении обложки использованы элементы дизайна:  
artcasta / Shutterstock.com  
Используется по лицензии от Shutterstock.com

**ООО «Издательство «Эксмо»**  
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.  
Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)  
Өндiрушi: «ЭКСМО»-АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Зорге көшесi, 1 үй.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.  
Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru).

Тығар бағасы: «Эксмо»

**Интернет-магазин:** [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

**Интернет-магазин:** [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

**Интернет-дүкен:** [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы»  
Қазақстан Республикасындағы импортушы: «РДЦ-Алматы» ЖШС.  
Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,  
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»  
Қазақстан Республикасындағы дистрибутор және өлең бойынша арыз-талғаттарды  
қабылдаушының өкiлi «РДЦ-Алматы» ЖШС.  
Алматы қ., Дембровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.  
Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)  
Филиял қарымдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: [www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ  
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»  
[www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 23.06.2020. Формат 70x90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 17,5.

Тираж экз. Заказ

**ОДРИ**

МЕЧТА В КАЖДОЙ КНИГЕ

odri.books #книгиодри

ISBN 978-5-04-096149-8



9 785040 961498 >

16+

В электронном виде книги издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)

**ЛитРес:**  
ОДИН КЛИК ДО КНИГ!



**Москва.** ООО «Торговый Дом «Эксмо»

Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1.

Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** [reception@eksmo-sale.ru](mailto:reception@eksmo-sale.ru)

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми

покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»

**E-mail:** [international@eksmo-sale.ru](mailto:international@eksmo-sale.ru)

*International Sales: International wholesale customers should contact*

*Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*

**[international@eksmo-sale.ru](mailto:international@eksmo-sale.ru)**

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном  
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.

**E-mail:** [ivanova.ey@eksmo.ru](mailto:ivanova.ey@eksmo.ru)

Оптовая торговля бумажно-беловыми

и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:

Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,

Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный),

**e-mail:** [kanc@eksmo-sale.ru](mailto:kanc@eksmo-sale.ru), сайт: [www.kanc-eksmo.ru](http://www.kanc-eksmo.ru)

**Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде**

Адрес: 603094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»

Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** [reception@eksmonn.ru](mailto:reception@eksmonn.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге**

Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, д. 84, лит. «Е»

Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** [server@szko.ru](mailto:server@szko.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбурге**

Адрес: 620024, г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ

Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре**

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»

Телефон: +7 (846) 207-55-50. **E-mail:** [RDC-samara@mail.ru](mailto:RDC-samara@mail.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону**

Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А

Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** [info@md.eksmo.ru](mailto:info@md.eksmo.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске**

Адрес: 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3

Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail:** [eksmo-nsk@yandex.ru](mailto:eksmo-nsk@yandex.ru)

**Обособленное подразделение в г. Хабаровске**

Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703

Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006

Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail:** [eksmo-khv@mail.ru](mailto:eksmo-khv@mail.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени**

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Пермякова, 1а, 2 этаж. ТЦ «Перестрой-ка»

Ежедневно с 9.00 до 20.00. Телефон: 8 (3452) 21-53-96

**Республика Беларусь:** ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си»

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Минске

Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto»

Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92

Режим работы: с 10.00 до 22.00. **E-mail:** [exmoast@yandex.by](mailto:exmoast@yandex.by)

**Казахстан:** «РДЦ Алматы»

Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, 3А

Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99). **E-mail:** [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

**Украина:** ООО «Форс Украина»

Адрес: 04073, г. Киев, ул. Вербова, 17а

Телефон: +38 (044) 290-99-44, (067) 536-33-22. **E-mail:** [sales@forsukraine.com](mailto:sales@forsukraine.com)

**Полный ассортимент продукции ООО «Издательство «Эксмо» можно приобрести в книжных**

**магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине:** [www.chitai-gorod.ru](http://www.chitai-gorod.ru).

Телефон единой справочной службы: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

**[www.book24.ru](http://www.book24.ru)**

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.

Тел.: +7 (495) 745-89-14. **E-mail:** [imarket@eksmo-sale.ru](mailto:imarket@eksmo-sale.ru)

**book 24.ru**

Официальный  
интернет-магазин  
издательской группы  
«ЭКСМО-АСТ»

## Посвящение

Эту книгу я хочу посвятить своим учителям в области косметологии, которые своим личным примером привили мне любовь и уважение к профессии врача-косметолога, альтруизм и вечное стремление к самосовершенствованию.

Елена Румянцева-Матей! С вами я шагнула в мир инъекционной косметологии.

Наталия Гайдаш и Ирина Брагина! Аппаратная косметология без вашего руководства осталась бы для меня непознанной планетой.

Игорь Арсентьев! Без вас я не поставила бы цели и, возможно, долго искала способы получить достойное образование для косметолога.

Наталья Селезнева! Вы поверили в мою мечту пройти специализацию по дерматологии, а без вашего руководства и поддержки в медицине я разочаровалась бы гораздо раньше.

Татьяна Масленникова! Ты мой мотиватор и вечный двигатель с момента создания нашей группы в социальных сетях, а теперь и книги. Спасибо тебе за своевременные пинки и напоминания, позволившие так быстро закончить книгу.

*Ваша Анна!*

# Содержание

Предисловие .....	9
<b>Глава 1</b>	
Знакомство с косметологом, или Истории о том, как курьеры «колют» губы .....	12
Где в интернете искать честные отзывы .....	20
Как выбрать клинику, или Синдром «золотого крыльца» .....	26
Магия белого халата (как отличить врача от хапуги) .....	28
<b>Глава 2</b>	
Определение типа кожи и почему папиросная бумага в этом нам не поможет .....	33
Почему жирная кожа может быть сухой .....	37
Базовые аспекты ухода за разными типами кожи по сезонам .....	42
<b>Глава 3</b>	
Истории о старении в географических широтах .....	53
Страны Европы .....	56
Страны Ближнего Востока .....	57
Соединенные Штаты Америки .....	60
<b>Глава 4</b>	
Проблемы кожи и способы их решения .....	65
Убей пигмент, жуя овес! .....	65
Черные точки и угольные маски .....	75
Истребляем жир на лице и теле: грустная правда о липолитиках .....	81
Морщина морщиной погоняет — всех ли спасет ботокс? .....	86

**Глава 5**

Домашний уход .....	93
Что такое ПАБ .....	96
Вредные консерванты .....	101
Органика и неорганика .....	110
Многоликий SPF .....	114
Пептиды в косметике .....	125
Корейские тренды — подходят ли они европейцам? .....	132

**Глава 6**

«Золотая середина» — бьюти-тренды, навязанные глянцем и реально необходимые для поддержания молодости и красоты .....	136
Опасность рядом — риски косметологических манипуляций .....	146

**Глава 7**

Календарь «прививок молодости»: процедуры по сезону и для разных возрастов .....	150
Всегда ли нужна биоревитализация? .....	161
Пилинг дома и в кабинете .....	171
Филлеры, или Процедуры контурной пластики .....	183

**Глава 8**

Генетические тесты — косметология будущего? .....	190
---	-----

**Глава 9**

БАДы против старения, или Мода на таблеточки .....	197
Коллаген в капсулах .....	197
Гиалуронка из бочки .....	201
Аминокислоты из спортпита .....	204
Алоэ против гастрита .....	207
Транексамовая кислота от пигментации .....	211
Антиоксиданты: есть, пить или колоть? .....	213

Заключение .....	218
Глоссарий .....	220
Предметный указатель .....	232



## Предисловие

Все началось с любви к косметике. Однажды мы, врач-косметолог, дерматовенеролог Анна Смольянова и моя пациентка Татьяна Масленникова, встретились на приеме. Обсуждали новые процедуры, бьюти-заблуждения из социальных сетей — и слово за слово к концу приема создали маленькое сообщество «Косметический маньяк» в «Фейсбуке». Решили обсуждать там правду о косметике и косметологии с энтузиастами.

Сначала участниц был мало, но группа быстро разрасталась. Это были не случайные люди: многие из них — пациенты и мои коллеги. Не стоит удивляться: я начала практику в 2011 году, сейчас имею базу более чем из 10 тысяч пациентов. Кроме того, я — сертифицированный тренер инъекционных и аппаратных методик. Поддерживаю контакт не только со своими учениками, но и с коллегами по всему миру, со многими из которых познакомилась на международных научных конференциях. Меньше чем через три года в закрытом сообществе уже состоялось 4,5 тысячи человек — как практикующие врачи-косметологи, так и визажисты и коллекционеры косметики.

Довольно быстро мы поняли, что женщины задают одни и те же вопросы. И проблема не в отсутствии информации — ее в интернете даже слишком много, — а в крайней противоречивости ответов. Мы старательно изучали информацию, давали

полезные ссылки, но, к сожалению, не смогли найти научно-популярный источник знаний, который всесторонне освещает методики современной косметологии. Поэтому все больше и больше приходилось писать самим.

Со временем стала очевидна еще одна проблема: просвещать массы часто берутся непрофессионалы. Они легко манипулируют научными терминами и с выгодой для себя управляют мнениями неискушенных слушателей. Татьяна Масленникова, издатель-редактор по образованию и маркетолог по специальности, изучала все это время десятки блогов и собирала самые распространенные заблуждения и маркетинговые уловки клиник, косметологов и бьюти-брендов, а заодно и полезную информацию для участниц группы «Косметический маньяк». А я писала развернутые ответы на самые распространенные вопросы и развенчивала популярные мифы.

Не стоит думать, что участницы группы «Косметический маньяк» были пассивными потребителями контента. Огромную работу проводило само сообщество: девушки писали много полезных и нужных постов, поднимали важные проблемы. Они делились бесценным личным опытом и постоянно помогали нам активным участием в опросах и развернутыми ответами. Фактически эта книга аккумулирует совместный опыт всей группы. И мы считаем всех активных участниц группы «Косметический маньяк» нашими соавторами.

Со временем накопилось очень много неструктурированной информации. С ростом популярности группы алгоритмы «Фейсбука» стали скрывать полезные посты от пользователей сообщества. Новые участницы приходили со старыми вопросами. Многие важные аспекты обсуждались в комментариях и постепенно забывались. В какой-то момент мы поняли, что нужно собрать всю информацию в единое целое.

В написании книги я основывалась на научных исследованиях и своем богатом профессиональном опыте. В каждой главе

приводятся комментарии Татьяны Масленниковой. В них собраны ответы на наиболее частые вопросы и освещены самые спорные темы косметического сообщества.

Содержание книги — это симбиоз прикладных и научных знаний в области косметологии и личного опыта тысяч косметических маньяков.

Книга для широкого круга читателей, не для профессионалов в области косметологии и эстетики и не претендует на звание учебника для профильных медучреждений. В ней я использую как общеизвестные знания по уходу за кожей лица и тела, так и свой опыт работы с различными препаратами, методиками, аппаратными технологиями, которые дали положительные результаты на протяжении многих лет практики.

## Глава 1

# Знакомство с косметологом, или Истории о том, как курьеры «колют» губы

Косметология посвящена сохранению эстетики и молодости. Это самая потрясающая отрасль медицины, но в то же время это коммерческая отрасль. Об этом важно помнить, когда вы читаете о скидках, акциях, бонусах от неизвестных косметологов и клиник с аудиториями 100 и более тысяч подписчиков. Потому что никто никогда не будет работать в ущерб самому себе ради сохранения молодости и красоты неизвестного человека. Это жестоко, но это реальность. И я решилась на написание этой книги, чтобы обезопасить вас от опрометчивых шагов и разочарований, так как эстетическая медицина — безумно захватывающая и интересная специальность, разобраться в которой поможет эта книга (а мои коллеги, надеюсь, не сожгут меня на костре за раскрытие тайн).

Перед тем как перейти к следующему этапу, попрошу вас честно ответить на эти вопросы, поставив галочку в соответствующей графе.

	Да	Нет
Ищете ли вы косметолога в соцсетях?		
Важна ли вам информация о дипломах на странице?		
Смотрите ли вы лицензию клиники на сайте?		
Доверяете ли вы отзывам на сайтах и в группах?		
Спрашивали ли вы медкнижку, диплом, сертификат врача на первичной консультации?		
Сравниваете ли вы цены на процедуры в прайсах?		
Проверяете ли названия препаратов и наличие РУ <sup>1</sup> на них?		

Если у вас больше ответов «да», поздравляю: у вас уже есть настороженность относительно косметологии, и вы, возможно, имели негативный опыт, что страшает от необдуманных действий. Если преобладает ответ «нет» (а честно признаться, за 9 лет моей практики наличие диплома и сертификата с правом на работу у меня лишь одна пациентка спросила на момент консультации), то эта глава будет для вас полезной и научит разбираться, кто есть кто.

1. Почему нельзя верить рекламе в соцсетях? Увы, реальность такова, что сейчас все покупается, в том числе и отзывы. Заказываются пиар у блогеров, покупаются отзывы о косметических брендах, это поставлено на поток. За время своей работы я сама покупала рекламу у блогеров, и выглядело это таким образом.

Приходит ко мне совершенно замотанная девочка с лишним весом, тусклым цветом лица, расширенными порами на консультацию и процедуру, допустим, карбоновый пилинг. Девочке 20 лет, но по внешнему виду можно дать все 35.

<sup>1</sup>Регистрационное удостоверение.

Согласовывается процедура, делается фото до, фото после, пациентка предупреждена, что это курс, через 2 недели нужно прийти вновь. Попутно она делает селфи с фильтрами, мы согласовываем рекламный текст, она рассказывает о губах, которые мечтает увеличить, и просит все же ее фото до и после не выкладывать, так как сама выберет нужный ракурс и фон для поста в «Инстаграме».

Спустя две недели ты видишь отметку себя на фото девушки при полном макияже, с укладкой и с замечательной фразой «Чудесный доктор-косметолог сегодня порадовал мою кожу процедурой лазерного пилинга, видите, как она сияет?».

Нет, на фото она выглядит прелестно, так как все настройки камеры выставлены верно, свет подобран правильно, тональный крем и хайлайтер скрыли все дефекты расширенных пор, и ей можно смело дать 18 лет.

Но... в реальности-то все иначе. И надо ли говорить, что спустя неделю она рекламировала другого «доктора», который увеличивал ей губы.



Как оценить реальность отзывов? Написать в личные сообщения. Понаблюдать некоторое время за косметологом (востребованному специалисту не нужна реклама у блогеров, его контакты передают из рук в руки), написать тем, кто присоединялся к отзывам, найти косметолога по фамилии и почитать, что о нем пишут в других источниках.

2. Раньше врачей пугали, что фото дипломов украдут и подделают, поэтому их побаивались выкладывать на публичных страницах. Теперь же это повод гордиться своим стажем, местом учебы и вообще тем, что восемь с половиной лет ты потратил на образование. Итак, информация на страничке:

- **РЕАЛЬНЫЕ ФАМИЛИЯ И ИМЯ** (Анжелика-косметолог или Вера — доктор красоты должны вызвать подозрения).
  - **РЕАЛЬНОЕ МЕСТО РАБОТЫ** (клиника, где доктор принимает, на сайте которой размещена информация об этом специалисте).
  - **РЕАЛЬНЫЕ ДИПЛОМЫ И СЕРТИФИКАТЫ** (врач-косметолог должен иметь высшее медицинское образование по специальности «Лечебное дело» или «Педиатрия», специализацию (интернатуру или ординатуру) «Дерматовенерология» и отдельно специализацию «Косметология»). Обращайте внимание на даты окончания, а то окажется, что вы ходите на лазерную эпиляцию к интерну цикла пластической хирургии, который в принципе отношения к косметологии не имеет.
  - **ЗВОНОК В УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ С ВОПРОСОМ**, проходили ли у них обучение такой специалист.
  - **СТАЖ РАБОТЫ**. Как ни крути, но между мной 5 лет назад и сейчас огромная разница в плане знаний и навыков. И да, косметология связана напрямую со здоровьем, а не только с красотой. Поэтому, выбирая врача для решения серьезных задач, лечения дерматологических заболеваний, обращайтесь внимание на стаж работы (считайте от даты окончания профильного учебного заведения).
3. Проверка клиники. Не все из них имеют реальную медицинскую лицензию.

Забавная история была с моими сокурсниками, работавшими в Москве в одном медцентре, у которого была лицензия на оказание медицинской помощи, но распространялась она лишь на один центр из нескольких. Там, где работали мои сокурсники, лицензии не было. И как выражался один из них, сидели они «в накинутах медхалатах, готовые чуть что его сбросить и бежать, если придут контролирующие

организации». Поэтому, когда вы смотрите сайт клиники, обращайтесь внимание на следующие параметры:

- **ДАВНОСТЬ РАБОТЫ КЛИНИКИ И ЕЕ СТАТИЧНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ.** Многие клиники переезжают один раз в три года. Таким образом они избегают проверки медицинской документации, тестирования специалистов на умение оказания первой медпомощи, проверки утилизации медотходов. Да, если косяков по указанным пунктам много, оформить и купить новую лицензию в такой ситуации проще.
  - **ЛИЦЕНЗИЯ КЛИНИКИ, СОВПАДЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО И ФАКТИЧЕСКОГО АДРЕСА.** А то окажется, что ходили вы в «Кролики и Ко» на аугментацию губ<sup>1</sup>, а лицензия выдана на «Зайчики и Ко». Кстати, данные о лицензии и наименование организации, а также фактический и юридический адрес должны быть прописаны в договоре, который пациент получает ДО прохождения каких-либо манипуляций (консультация — это тоже вид медицинского вмешательства).
4. Отмечу отдельно. Я часто ищу специалистов смежных специальностей в профессиональных закрытых группах, например в «Фейсбуке» это Secret, Versus. Туда имеют доступ врачи с дипломами, большей частью там представлены косметологи. Не менее полезна группа «Найди своего доктора». Там можно узнать информацию о специалисте, почитать его публикации, узнать отзывы пациентов и спросить их о враче. За соцсетями большое будущее, но статистику и отзывы важно собирать в профильных группах, основной целью которых не является продажа рекламных услуг.
  5. За время практики меня лишь однажды попросили показать диплом врача и сертификат специалиста. И это была моя

---

<sup>1</sup>Метод инъекционной коррекции.