



Ефективна комунікація на основі мотиваційного інтерв'ю для залучення партнерів людей, що живуть з ВІЛ, до послуг з тестування на ВІЛ

ПРАКТИЧНИЙ ПОМІЧНИК ДЛЯ
СОЦІАЛЬНИХ ПРАЦІВНИКІВ



Посібник створено у рамках проекту «Інновації для подолання епідемії ВІЛ», який впроваджують Пакт разом з FHI360 та AFEW-Україна за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) у рамках Надзвичайної ініціативи Президента США з надання допомоги у боротьбі з ВІЛ/СНІД (PEPFAR).

Підготовка цього посібника стала можливою завдяки щедрій підтримці американського народу, наданій через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) та Надзвичайну ініціативу Президента США з надання допомоги у боротьбі з ВІЛ/СНІД. Зміст є винятковою відповідальністю Пакту та партнерів і не обов'язково відображає погляди Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) або уряду США.

Словник скорочень

ІТ — індексне тестування

МІ — мотиваційне інтерв'ю

ПТВ — послуги з тестування на ВІЛ

ЧСЧ — чоловіки, що мають секс з чоловіками

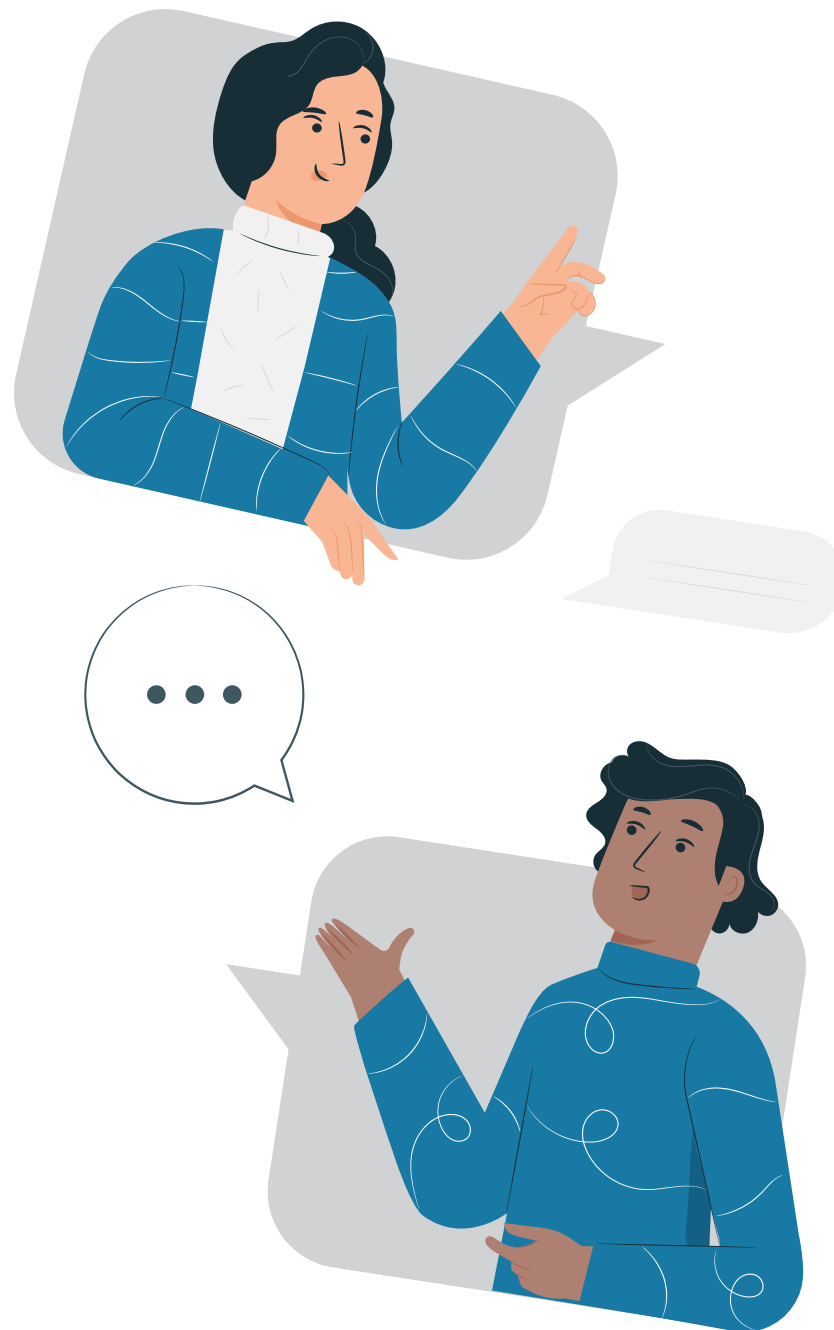
ЗПТ — замісна підтримувальна терапія

ЛЖВ — люди, що живуть з ВІЛ

ВІЛ — вірус імунодефіциту людини

СНІД — синдром набутого імунодефіциту

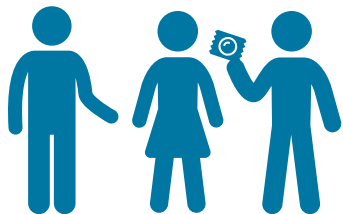
СОП з ІТ — стандартна операційна процедура з індексного тестування



Індексне тестування на ВІЛ-інфекцію (ІТ) —

стратегія виявлення нових випадків інфікування ВІЛ шляхом роботи з ВІЛ-позитивними клієнтами з метою залучення до тестування на ВІЛ їхніх статевих та ін'єкційних партнерів, а також біологічних дітей.

Кого індексний клієнт може залучити до ІТ?



ВСІХ сексуальних партнерів, з якими клієнт займався сексом,

навіть якщо це було одноразово і навіть якщо клієнт завжди використовував презервативи з цим партнером.



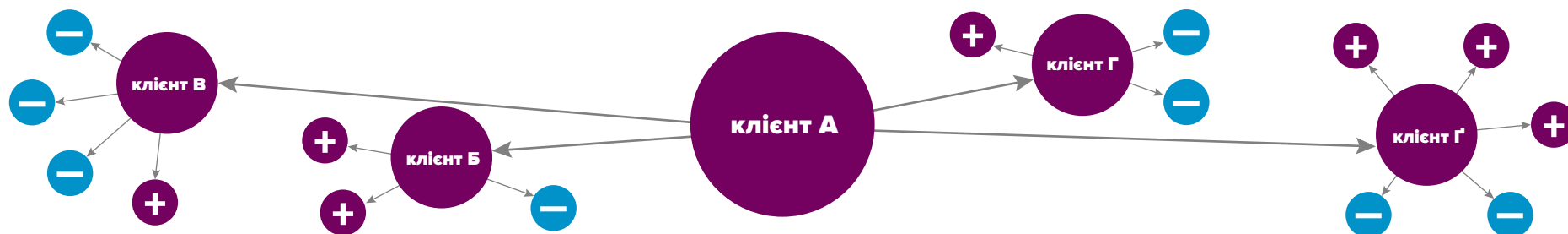
ВСІХ партнерів по вживанню ін'єкційних наркотиків,

з якими клієнт користувався спільними голками або ін'єкційним обладнанням (навіть якщо це було один раз і навіть якщо вони очищали голку перед вживанням).



ВСІХ біологічних дітей до 18 років, якщо:

- мати ВІЛ-позитивна;
- батько ВІЛ-позитивний, а ВІЛ-позитивна мати дитини померла або її статус невідомий.



Результати численних досліджень продемонстрували ефективність ІТ щодо збільшення охоплення населення послугою з тестування на ВІЛ-інфекцію та виявлення нових випадків інфікування ВІЛ. Використання підходу ІТ значно покращує доступ до послуг з тестування на ВІЛ-інфекцію для осіб із високим ризиком інфікування ВІЛ — партнерів ЛЖВ. Тому послуги з ІТ стають основним дієвим підходом до виявлення нових випадків ВІЛ для неурядових ВІЛ-сервісних організацій.

Поєднання мотиваційного інтерв'ю з класичним способом консультування з ВІЛ та ПТВ робить втручання більш ефективним.

Мотиваційне інтерв'ювання (MI) — особлива техніка консультування, завдяки якій консультант стає помічником клієнта в процесі змін, ненав'язливо допомагаючи йому під час бесіди самостійно розглядати свою ситуацію з різних боків, а також ухвалювати рішення щодо того, чи змінювати щось у своєму житті. MI об'єднує найефективніші й разом з тим прості прийоми ведення бесіди: запитання, слухання, підбиття підсумків і підтримка.

Мета мотиваційного інтерв'ювання — зміна моделі поведінки клієнта. Консультування у зв'язку з індексним тестуванням на ВІЛ, спрямоване на формування в людини, що живе з ВІЛ, поведінки, яка сприяє збереженню здоров'я партнерів, перш за все — запрошення їх до послуг з тестування на ВІЛ (ПТВ).

Завдання MI:

- ▶ допомогти клієнту усвідомити проблему;
- ▶ надати клієнту інформацію про проблему;
- ▶ допомогти клієнту визначитися, чи готовий він щось змінити у своїй поведінці;
- ▶ спільно з клієнтом знайти мотиви (причини) для змін;
- ▶ допомогти клієнту визначитися, як можна й потрібно діяти, здійснюючи заплановані зміни.

Принципи побудови бесіди з клієнтом в процесі MI:

- ▶ проявляти емпатію,
- ▶ розвивати амбівалентність,
- ▶ працювати з опором,
- ▶ підтримувати самоефективність клієнта.

Як проявляти емпатію?

Емпатія (від грец. patho — «співпереживання») — активна зацікавленість і спроба зрозуміти емоції, почуття, позицію клієнта, побачити світ його очима. При цьому важливо не плутати емпатію з симпатією, тобто з відчуттям жалю чи братським ставленням до клієнта. Емпатія базується на прийнятті почуттів та емоцій іншої людини. Протилежним щодо емпатії є нав'язування власної точки зору, тобто демонстрація того, що інші точки зору та відчуття клієнта є неправильними.

Що означає розвивати амбівалентність?

Амбівалентність (від грец. ambo — «обидва» і valentia — «сила») — ситуація, коли людині важко зробити вибір й ухвалити рішення, тому що в її свідомості є різноспрямовані мотиви щодо вирішення певної проблеми.

Тобто **амбівалентність** — це наявність двох протилежних думок із певного приводу, що проявляється коливанням мотивів клієнта: «мені це потрібно чи ні?», «я хочу запросити партнерів чи ні?» тощо. Мотивація зазвичай нестабільна, а тому її коливання — це нормальний процес.

Амбівалентність — це корінь проблеми з мотивацією. Клієнти часто дуже амбівалентні, особливо на початку процесу консультування. Визнання й розуміння амбівалентності зменшує опір з боку клієнта до зміни поведінки. Саме консультант допомагає клієнту визначити перешкоди на шляху до змін і ресурси для мотивації клієнта рухатися вперед.



Що значить «працювати з опором»?

Опір виникає тоді, коли люди бояться змін або мають попередній негативний досвід, і це цілком природно. Часто клієнти чинять опір так: описи можна ілюструвати тематичними картинками чи іконками.

- ▶ сперечаються і суперечать консультанту,
- ▶ перебивають,
- ▶ заперечують думку чи пропозиції,
- ▶ ігнорують,
- ▶ зляться і дратуються,
- ▶ виявляють агресію,
- ▶ звинувачують інших.

Опір клієнта часто виникає під тиском консультанта, тому будьте уважні у своїх діях і словах. Управління опором є неминучою частиною роботи консультанта.

Утім, пряма боротьба з опором часто спричиняє лише ще більший опір. Що більший опір чинить клієнт, то меншою є ймовірність, що він буде змінюватися!

Натомість реакція консультантів має включати **рефлексію**, тобто визнання опору, що дає розуміння клієнту, що це нормально і що консультант розуміє, як складно ухвалювати рішення та зважитись на відвертість із партнером у розмові про ВІЛ. Також доречним буде поставити декілька **«Відкритих запитань»**, щоб дозволити клієнту самому дослідити причини власного опору змінам. Наприклад, спитайте: **«Ця розмова наче є неприємною для Вас у чомусь? Ви почали дратуватись, як мені здається. Можете поділитися зі мною причинами? Що Вас бентежить?»**.

Надалі тільки слухайте клієнта й підтримуйте в пошуку причин, будьте співчутливими та фокусуйтеся на перспективах.



Як консультанту підтримувати самоефективність у клієнта?

Самоефективність — це віра клієнта у власні сили та спроможність досягти результату. Більшість підходів до консультування щодо змін базується на моделі дефіциту: «Я маю те, що тобі потрібно, я збираюся тобі це дати». Сутність MI — це віра в те, що люди вже мають усередині більшу частину з того, що їм потрібно.

Завдання консультанта — допомогти клієнту знайти й усвідомити власні ресурси та підтримувати віру в самоефективність: *«Ти маєш те, що тобі потрібно. Разом ми знайдемо це»*. Важливо сконцентрувати увагу клієнта на власних сильних сторонах і ресурсах, зміцнювати віру в себе, а не шукати те, чого не вистачає.



Люди, яких ви консультуєте, можуть мати різний життєвий досвід і практикувати ризиковану поведінку. Ставтеся з повагою та прийняттям до їхніх особливостей та вибору. Дотримуйтесь недискримінаційної лексики в розмові.

РЕКОМЕНДУЄМО КАЗАТИ ✓	✗ НЕ ВИКОРИСТОВУЙ!
Чоловіки, що мають секс з чоловіками	Гомосексуаліст
Транс*людина	Трансгендер
Учасник/учасниця програми ЗПТ	ЗПТешник/ця
Людина, що вживає наркотик ін'єкційно/неін'єкційно	Наркоман/ка, наркозалежний/на
Секспрацівник/секспрацівниця	Проститутка
Колишній ув'язнений Людина, що звільнилася з місць позбавлення волі або місць несвободи	Зек, Заключонний
Людина, що має проблеми з алкоголем	Алкоголік, алкозалежний
Люди, що живуть з ВІЛ, ВІЛ-позитивний/а	ВІЛ-інфіковані
Інфікуватися ВІЛ або інфікуватися вірусом імунодефіциту людини	Заразитися ВІЛ, заразитися СНІДом
Протидія епідемії ВІЛ	Боротьба з ВІЛ/СНІДом
Тест на ВІЛ або тест на антитіла до ВІЛ	Тест на СНІД

Як побудувати бесіду в стилі MI:

- ▶ створить доброзичливу атмосферу взаєморозуміння;
- ▶ встановить та підтримуйте доброзичливий контакт із клієнтом;
- ▶ вислухайте клієнта й продемонструйте йому, що намагаєтеся зрозуміти його поведінку, мотиви й особисту ситуацію;
- ▶ приведіть до ладу інформацію, надану клієнтом, структуруйте її, повторюйте важливі моменти, щоб допомогти йому розібратися у власних думках і переживаннях щодо проблеми;
- ▶ привнесіть у розмову альтернативні вирішення проблеми й обговорюйте їх з клієнтом;
- ▶ залишайте за клієнтом право вибору на основі ретельного аналізу того, як краще вчинити;
- ▶ зменшуйте опір: ставте більше «відкритих» запитань, уникайте суперечок, прямого переконання і спроб щось довести;
- ▶ підтримуйте та розвивайте самостійність клієнта щодо ухвалення та реалізації рішень.

Основні ознаки того, що інтерв'ю йде в стилі MI:

- ▶ клієнт замислюється та роздумує над зміною поведінки, він говорить набагато більше, ніж консультант;
- ▶ консультант говорить повільно та спокійно, вислуховує клієнта, ставить відкриті запитання, не провокує опір клієнта.

Також важливо розуміти, що MI — це не стільки вплив прийомів, які використовує консультант у процесі, скільки дух та атмосфера консультування, яка створюється консультантом. Сам засновник методу Вільям Р. Міллер казав: «Успіх мотиваційного інтерв'ю залежить від драйву, який виник між клієнтом і консультантом». Дух MI є необхідним для побудови стосунків з клієнтом та підтримки в тому, що клієнт змінює.



Зміна відбувається тоді, коли в людини сформовані й чітко виражені всі **три складові його мотивації до змін:**

1. **Хочу:** бажання змінитися, розуміння мети й очікуваних результатів, для чого конкретна зміна необхідна людині.
2. **Можу:** усвідомлення своєї здатності здійснити заплановані зміни та знання способів, технік, прийомів, рішень, за допомогою яких можна здійснити плановану зміну.
3. **Готовий:** питання пріоритету, коли зміни вже не відкладаються на потім, а стають актуальним, першочерговим завданням.

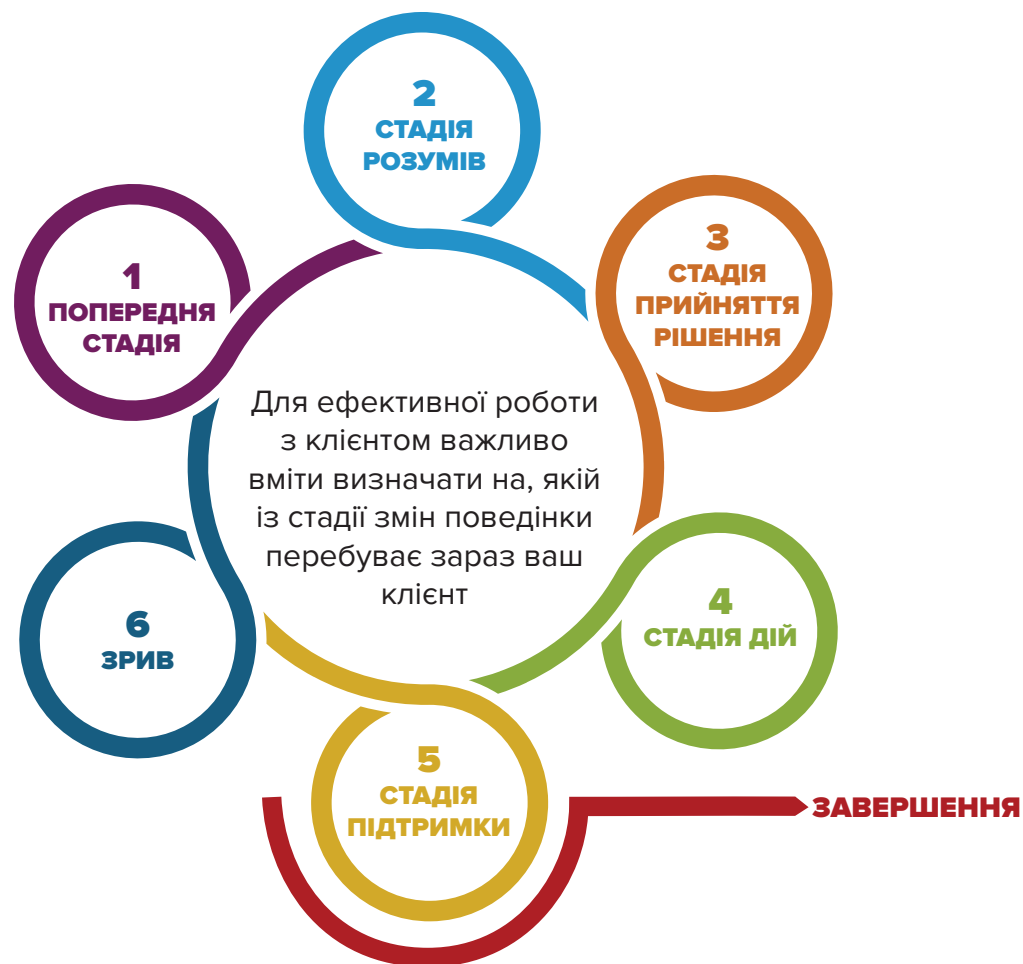
Формуючи мотивацію людини до змін, слід пам'ятати й працювати з усіма трьома компонентами її мотивації до цієї зміни.

Модель зміни поведінки

Два вчені-практики — Джеймс Прочаска та Карл Ді Клементе — розробили модель зміни поведінки, згідно з якою весь процес розподіляється на декілька стадій, а будь-яка зміна розглядається як процес, а не разова подія.

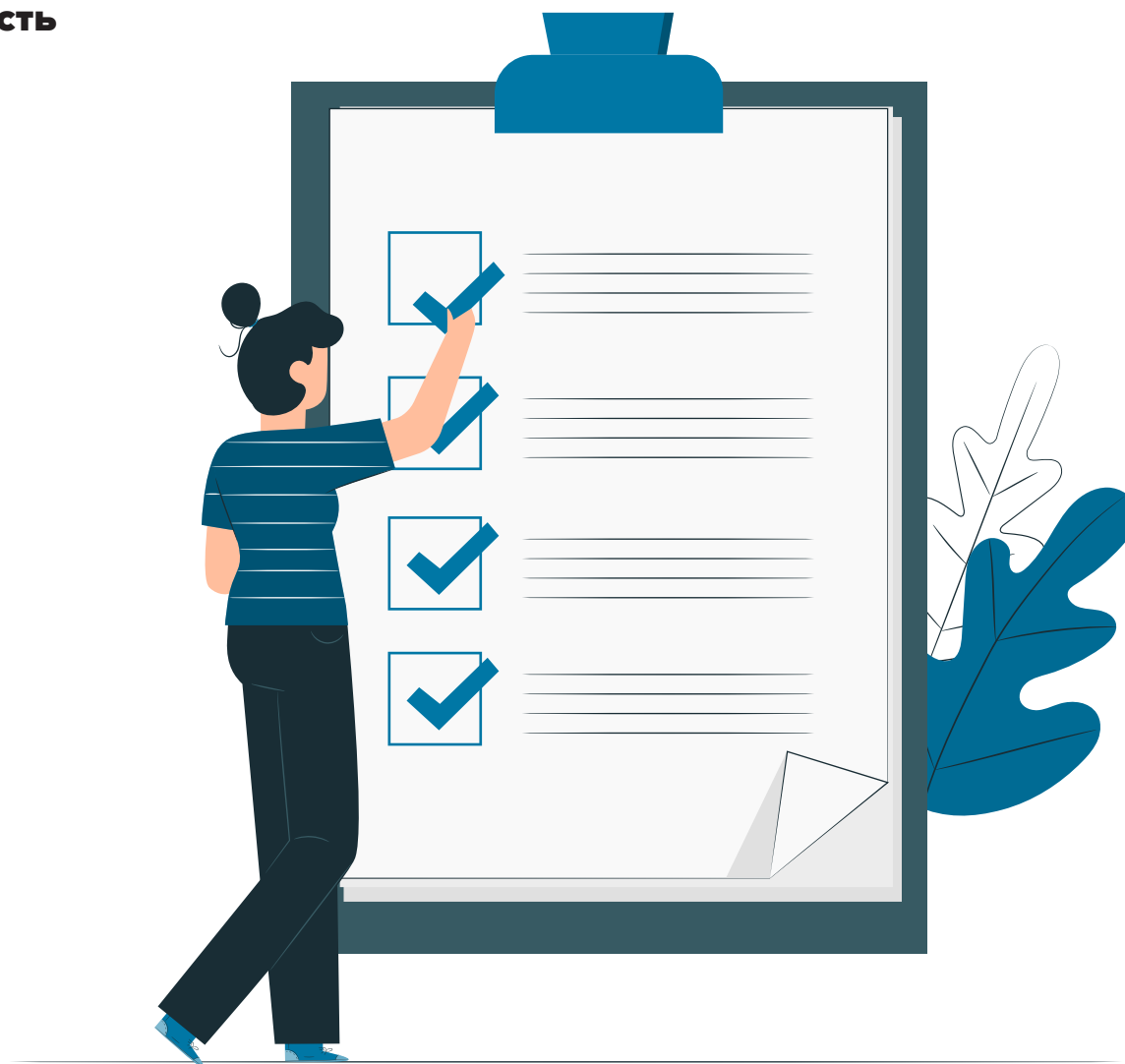
Стадії змін:

- ▶ попередня — допроблемна стадія, яка не усвідомлюється як проблема;
- ▶ стадія роздумів — перші думки про проблеми, пов'язані з можливою передачею ВІЛ;
- ▶ стадія прийняття рішень;
- ▶ стадія дій;
- ▶ стадія підтримки;
- ▶ зрив — необов'язкова стадія змін.



Початковий план дій:

- 1** Виділіть проблему та амбівалентність (подвійність думок) у клієнта
- 2** Встановіть на якій стадії змін перебуває клієнт
- 3** Визначте рівень його мотивації до змін
- 4** Оберіть стратегію консультування. Якщо стратегія обрана невдало, клієнт вочевидь чинитиме опір



**Тут ви знайдете приклади ефективних
фраз та запитань для клієнта,
зважаючи на стадію зміни поведінки:**



Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
<p>Попередня стадія</p> <p>Клієнт не розуміє важливості запрошення партнерів на тестування:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Я вважаю, що відповідаю тільки за своє здоров'я.</i> ▶ <i>Чому я мушу когось запрошувати на тестування? Це ж їхні проблеми!</i> ▶ <i>Чи мав хтось із моїх партнерів ризик інфікування ВІЛ?</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Надання підтримки щодо збереження здоров'я та співпраці з консультантом. ▶ Допомога в усвідомленні проблеми: інформація та запитання для роздумів клієнта. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Я бачу, Вам зараз складно. Але ВІЛ — це звичайна хронічна хвороба. Ви вже зробили тест на ВІЛ, маєте змогу пройти дообстеження та почнете лікування за потреби. Це дуже важливий крок, і я пишаюсь тим, що Ви це робите разом зі мною! ▶ Хочу Вам запропонувати зробити наступний важливий крок — взяти участь в індексному тестуванні, допомогти мені залучити людей, які мали високі ризики інфікування ВІЛ — ваших партнерів (сексуальних та/або «по голці»), дітей до 18-ти років, — до тестування на ВІЛ. ▶ Не поспішайте з відповіддю. Поміркуйте: якби Ви знали, що можете врятувати життя своїй коханій людині або другу, чи зробили б Ви щось для цього? [Пауза — відповідь клієнта.] І я б зробив усе для цього. ▶ Якщо Ви маєте постійного статевого партнера або декількох, запросіть усіх на тестування. ВІЛ найчастіше передається саме статевим шляхом. І навіть якщо Ви на 100% впевнені, що завжди використовували презерватив, невідомо: <ul style="list-style-type: none"> • Чи правильно та вчасно Ви ним користувались? • Чи гарної він був якості? • Чи не вийшов його строк придатності? • Чи не мав він пошкоджень? ▶ Чи змінювали Ви презерватив після кожного партнера? ▶ Але ВІЛ також передається ін'єкційно: через брудні шприци або інфікований посуд. Тому важливо, з ким та як Ви вживали чи вживаєте наркотики ін'єкційно: <ul style="list-style-type: none"> • Чи впевнені Ви в чистоті посуду, який використовуєте? • Чи впевнені Ви, що купляєте наркотичну рідину, у якій немає інфекцій? • Чи користуєтесь Ви чужими шприцями? • Чи набираєте Ви наркотик зі спільного посуду? • Чи впевнені Ви, що Ваші друзі й партнери не мають інфекцій? ▶ Якщо Ви сумніваєтесь хоча б в одній відповіді, тоді варто запросити на тестування всіх, хто приймав чи приймає з Вами наркотики. ▶ Ви не можете гарантувати, що у Ваших коханих, друзів чи партнерів по шприцу немає ВІЛ. Але тест на ВІЛ — може! ▶ Тому важливо залучити до тестування всіх, хто, на Вашу думку, ризикує мати ВІЛ. ▶ Життя та здоров'я цих людей — у Ваших руках! І це буває досить складно, тому пропоную свою допомогу. Ми разом з Вами визначимо зручний і найбільш прийнятний спосіб запрошення для кожного з Ваших партнерів. Я допоможу це зробити.

Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
<p>Стадія роздумів</p> <p>Клієнт побачив важливість запрошення партнерів на тестування, але вбачає потенційні ризики, має сумніви.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Так, мої партнери мають знати про своє здоров'я, але я не впевнена, що наші стосунки будуть такими ж самими, як до того.</i> ▶ <i>Важливо повідомити кохану про мій стан, для неї найголовніше — це чесність і довіра, але чи не покине вона мене після такої звістки?</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Визнання й дослідження амбівалентності. ▶ Обговорення плюсів та мінусів щодо змін. ▶ Робота з побоюваннями. ▶ Визначення та посилення мотивації. ▶ Підвищення впевненості в собі. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Якими для Вас є найвагомші причини, щоб попіклуватися про своїх партнерів? ▶ Наскільки це для Вас важливо? ▶ Я чую, що Ви б хотіли запросити своїх партнерів на тестування та розумієте важливість цього, але маєте певні сумніви. Це нормально бо ми — люди, я теж все обмірковую, перш ніж зробити важливий крок. А що саме Вас хвилює в цій ситуації? Відповідь клієнта. Так, розумію, що це дуже важливо для Вас. ▶ А що може бути позитивного з того, що Ваша близька людина знає про Ваше здоров'я? [Відповідь клієнта.] А що з цього є найвагомшим для Вас? Дякую за відвертість. ▶ Чую також, що Ви б хотіли запросити своїх партнерів. Чому Вам це важливо? [Відповідь клієнта.] Поважаю Ваші погляди, зі свого боку хочу підкреслити, що ВІЛ-інфекція — це досить серйозне захворювання. І ми не маємо права забирати в людини шанс почати лікування раніше. А якщо вона/він також має ВІЛ? Й інфекція може продовжувати руйнувати здоров'я Вашої коханої людини чи друга? ▶ Мати ВІЛ і знати про нього — це можливість планувати своє сексуальне життя та спільне майбутнє. І піклуватися одне про одного. Поважаю Ваші цінності. ▶ Саме зараз Ви можете зробити найважливіше для рідної людини — врятувати її здоров'я та життя. Мені приємно чути, що здоров'я Вашої партнерки є цінністю для Вас.

Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
<p>Стадія прийняття рішення</p> <p>Клієнт готовий запросити партнерів на тестування.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Я хочу попіклуватися про своїх партнерів та запросити їх на тестування. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Початок планування. ▶ Підвищення само-ефективності. ▶ Підтримка, надання та обговорення варіантів запрошення партнерів. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Отже, ми з Вами оберемо оптимальний спосіб залучення партнерів для кожного окремо й так, щоб це було комфортно для Вас. Я розкажу про переваги кожного зі способів (див. СОП з ІТ). Хочу наголосити, що всі способи повідомлення, які ми оберемо, є конфіденційними, тобто Ваші партнери будуть запрошені на тестування у зв'язку із ризиком інфікування без розкриття Ваших особистих даних. ▶ Як би Ви хотіли запросити Вашого партнера? Друзів? ▶ Якщо Вам важливо самостійно запросити партнера, обговорімо коротенько, як це можна зробити. Бажано правильно обрати день, час, врахувати обставини: <ul style="list-style-type: none"> • Знайдіть тихе місце й час, коли Ваш партнер у гарному настрої, розслаблений. Краще обрати ранок вихідного дня. • Спробуйте емоційно налаштуватися на розмову. Ви вже вирішили це зробити, тому робіть. • Почніть із простої фрази: «Я так тебе кохаю! Ти найдорожча людина для мене». • Скажіть про свої переживання: «Я так боюся тебе розчарувати колись або втратити». • Почекайте реакції партнера. • Продовжте впевнено: «Знай, я підтримаю тебе в будь-якій ситуації. Впевнена, що й ти мене також». • Далі просто запросіть його/її пройти тестування на ВІЛ разом. Якщо Ваш партнер проявляє агресію щодо Вас, і Ви не почуваетесь в безпеці, краще не продовжувати розмову. • Якщо Ви відчуваєте, що зможете продовжити розмову, поясніть: <ul style="list-style-type: none"> – Це звичайне тестування, як на COVID. – ВІЛ сьогодні — це звичайна хвороба, як діабет. Просто треба буде щодня приймати ліки. І життя після цього ніяк не зміниться. • Слухайте партнера. Запевніть його, що Ви будете разом з коханим навіть, якщо в нього ВІЛ. • Запропонуйте партнеру піти разом, якщо він згоден. • Обов'язково підтримайте Вашого партнера перед тестуванням. Якщо виникатимуть запитання, я на зв'язку — залюбки нагадаю Вам потрібну інформацію та підтримаю. ▶ Впевнений, що Ви впораєтесь, отже я чую, як важливо це для Вас. Я поруч і під час тестування партнера надам додаткові роз'яснення.

Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
<p>Стадія дій</p> <p>Клієнт запросив своїх партнерів на тестування.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Підтримка змін, визначення потреби, яку було реалізовано в ході змін. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Як вплинуло запрошення партнера/ки на тестування на Ваше життя? ▶ Я радий, що Ви запросили партнера/ку на тестування, це важливий і сміливий крок у житті кожного з вас! Ви отримали підтримку від близької людини. Він/вона дізналася про ризики та свій стан, має змогу вживати профілактичних заходів, є інформованою щодо подальшого безпечного життя разом.

Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
<p>Стадія підтримки</p> <p>Клієнт може міркувати про запрошення інших партнерів на тестування або потребувати підтримки, якщо залучення відбулося не дуже вдало.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Підтримка дій та подальшої взаємодії з консультантом, визнання досягнень клієнта. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Дякую, що Ви запросили свого партнера, це було сміливо. Ціную, що допомагаєте мені в моїй роботі! Хочу нагадати, що я на зв'язку і тут саме для того, щоб надати допомогу, якщо Ви її потребуєте. ▶ Подумайте, можливо є інші партнери, хто перебуває в зоні ризику, то я готовий до співпраці! ▶ Якої підтримки з мого боку Ви би хотіли? Чого Ви потребуєте зараз?

Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
<p>Стадія зриву</p> <p>Пройшов певний термін домовленостей, але клієнт не привів свого партнера або ігнорує домовленості.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Допомога клієнтові повернутися до циклу змін, підтримка роздумів та аналізу обставин, що вплинули, допомога в пошуку альтернативних варіантів. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Поважаю Вашу відкритість щодо цієї ситуації. Можемо обговорити, як так сталося, що Ви не змогли запросити свого партнера? ▶ Що стало перепорою? Дякую за відвертість! ▶ Чи важливо Вам все-таки інформувати його/її про необхідність обстеження на ВІЛ? Попіклуватися про нього/неї? ▶ Може, спробуємо обговорити інші способи запрошення? Нагадую, консультант дотримується конфіденційності, тобто зберігатиме Ваші особисті дані в секреті. ▶ Яка потрібна додаткова інформація або допомога з мого боку?



Консультант завжди має план для клієнта, але клієнт не завжди до нього готовий, бо потребує часу пройти всі стадії зміни поведінки у своєму темпі. Шлях до змін лежить через стадії намірів і роздумів. Тож не тисніть, не поспішайте і надайте клієнту достатньо часу саме на цих стадіях.

Отже, спробуйте такий підхід у консультуванні:

- 1. Слухайте уважно, проявляйте емпатію та спробуйте зрозуміти дилему (амбівалентність) клієнта.**
- 2. Не давайте порад. За потреби використовуйте методику «Сендвіч»:**
 - ▶ запитайте в клієнта дозвіл надати інформацію або рекомендації стосовно теми;
 - ▶ надайте інформацію, яка відповідає темі обговорення;
 - ▶ запитайте, які міркування чи думки виникли в клієнта після вашого повідомлення.
- 3. Поставте такі запитання:**
 - ▶ Чому Вам хотілося б запросити Ваших партнерів на тестування?
 - ▶ Якщо Ви вирішите це зробити, які позитивні зміни у Вашому житті можуть статися?
 - ▶ А якщо Ви не запросите Ваших партнерів на тестування, які негативні зміни у Вашому житті можуть статися?
 - ▶ За шкалою від 0 до 10, наскільки це важливо для Вас?
 - ▶ За шкалою від 0 до 10, наскільки Ви готові втілити зміну?
 - ▶ Чого Вам бракує для реалізації?
 - ▶ Хто чи що Вам може допомогти?
 - ▶ Які перші кроки Ви спробуєте зробити?
- 4. Коротенько узагальніть усе, що вам сказав клієнт.**

ПАМ'ЯТАЙТЕ!

Мотиваційне консультування — це «клієнт-центрований підхід до спілкування задля стимулювання та посилення мотивації до змін». «Клієнт-центрований» означає, що клієнт відіграє активну роль у зміні поведінки, а соціальний працівник/консультант — це партнер або помічник. Довіра до вас як до професіонала є необхідною умовою для повідомлення вам обставин особистого життя клієнта й інформації про його/її партнерів.



Платформа #ТЕСТпоруч



testporuch.phc.org.ua

Чат-бот #ТЕСТпоруч



t.me/HIVfree_bot

Чат-бот #АРТпоруч



t.me/HIV_AIDS_bot

Платформа #АРТпоруч



findart.phc.org.ua