



УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС (УП+)

**Индивидуальная психологическая помощь для взрослого населения
в состоянии дистресса, вызванного неблагоприятной ситуацией в общине**

Стандартная версия 1.0 ВОЗ для апробации в полевых условиях, 2016 г.

Серия психологических вмешательств низкой интенсивности – 2



**Всемирная организация
здравоохранения**



УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС (УП+)

**Индивидуальная психологическая помощь для взрослого населения
в состоянии дистресса, вызванного неблагоприятной ситуацией в общине**

Перевод с английского языка

Problem Management Plus (PM+): Individual psychological help for adults impaired by distress in communities exposed to adversity (Generic field-trial version 1.0). Geneva: WHO; 2016.

WHO/MSD/MER/16.2

© Всемирная организация здравоохранения, 2018 г.

Некоторые права защищены. Данная работа распространяется на условиях лицензии Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 IGO (CC BY-NC-SA 3.0 IGO; <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/igo>).

По условиям данной лицензии разрешается копирование, распространение и адаптация работы в некоммерческих целях при условии надлежащего цитирования по указанному ниже образцу. В случае какого-либо использования этой работы не должно подразумеваться, что ВОЗ одобряет какую-либо организацию, товар или услугу. Использование эмблемы ВОЗ не разрешается. Результат адаптации работы должен распространяться на условиях такой же или аналогичной лицензии Creative Commons. Переводы настоящего материала на другие языки должны сопровождаться следующим предупреждением и библиографической ссылкой: «Данный перевод не был выполнен Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ), и ВОЗ не несет ответственность за его содержание или точность. Аутентичным и подлинным изданием является оригинальное издание на английском языке».

Любое урегулирование споров, возникающих в связи с указанной лицензией, проводится в соответствии с согласительным регламентом Всемирной организации интеллектуальной собственности.

Пример оформления библиографической ссылки для цитирования: Управление проблемами плюс (УП+). Индивидуальная психологическая помощь для взрослого населения в состоянии дистресса, вызванного неблагоприятной ситуацией в общине (Стандартная версия 1.0 ВОЗ для апробации в полевых условиях) [Problem Management Plus (PM+): Individual psychological help for adults impaired by distress in communities exposed to adversity. (Generic field-trial version 1.0)]. Женева: Всемирная организация здравоохранения; 2018. Лицензия: CC BY-NC-SA 3.0 IGO.

Данные каталогизации перед публикацией (CIP). Данные CIP доступны по ссылке: <http://apps.who.int/iris/>.

Приобретение, вопросы авторских прав и лицензирование. Для приобретения публикаций ВОЗ перейдите по ссылке: <http://apps.who.int/bookorders>. Чтобы направить запрос для получения разрешения на коммерческое использование или задать вопрос об авторских правах и лицензировании, перейдите по ссылке: <http://www.who.int/about/licensing/>

Материалы третьих лиц. Если вы хотите использовать содержащиеся в данной работе материалы, правообладателем которых является третье лицо, вам надлежит самостоятельно выяснить, требуется ли для этого разрешение правообладателя, и при необходимости получить у него такое разрешение. Риски возникновения претензий вследствие нарушения авторских прав третьих лиц, чьи материалы содержатся в настоящей работе, несет исключительно пользователь.

Общие оговорки об ограничении ответственности. Обозначения, используемые в настоящей публикации, и приводимые в ней материалы не отражают какого-либо мнения ВОЗ относительно юридического статуса какой-либо страны, территории, города или района или их органов власти, либо относительно делимитации их границ. Пунктирные линии на географических картах обозначают приблизительные границы, в отношении которых пока еще может быть не достигнуто полное согласие.

Упоминание конкретных компаний или продукции отдельных изготовителей, патентованной или нет, не означает, что ВОЗ поддерживает или рекомендует их, отдавая им предпочтение по сравнению с другими компаниями или продуктами аналогичного характера, не упомянутыми в тексте. За исключением случаев, когда имеют место ошибки и пропуски, названия патентованных продуктов выделяются начальными прописными буквами.

ВОЗ приняла все разумные меры предосторожности для проверки информации, содержащейся в настоящей публикации. Тем не менее опубликованные материалы распространяются без какой-либо явно выраженной или подразумеваемой гарантии их правильности. Ответственность за интерпретацию и использование материалов ложится на пользователей. ВОЗ ни в коем случае не несет ответственности за ущерб, возникший в результате использования этих материалов.

Предисловие

Десятки миллионов людей в мире живут в чрезвычайно трудных условиях и испытывают душевные страдания. Многие из них вынуждены существовать в состоянии хронической бедности и сталкиваются с многочисленными трудностями, проживая в городских трущобах, в условиях продолжительных чрезвычайных ситуаций или в лагерях беженцев. Порой они переживают потерю семьи, друзей и жилища, а также подвергаются влиянию таких сильных стрессоров, как сексуальное насилие, смерть или исчезновение близких. В их общинах нередко отсутствует безопасность, доступ к базовым услугам и возможность получения средств к существованию. Для описания таких трудных условий жизни часто используется термин «неблагоприятная ситуация» (adversity). Люди, оказавшиеся в подобной ситуации, подвержены повышенному риску возникновения расстройств психического здоровья, а также различных социальных проблем. У людей, находящихся в состоянии дистресса, возникает значительный риск нарушения процесса нормального функционирования. Поэтому им необходимо оказывать медицинскую и психосоциальную поддержку, включая проведение психологических вмешательств. Однако такая помощь часто недоступна для тех, кто в ней нуждается.

Данная публикация – это ответ Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) на запросы коллег со всего мира, которые нуждаются в руководстве по оказанию психологической поддержки людям, переживающим неблагоприятную ситуацию. Наша Программа по заполнению пробелов в области охраны психического здоровья (mhGAP) рекомендует ряд психологических и медикаментозных вмешательств, которые могут предоставляться неспециализированными поставщиками услуг. Например, рекомендуется использование когнитивно-поведенческой терапии (КПТ) и межличностной психотерапии (МП) для лечения депрессии у взрослых. В большинстве стран работают специалисты по охране психического здоровья, которые должны оказывать такую психологическую помощь. Тем не менее такие профессионалы немногочисленны и очень часто не обучены использованию КПТ или МП. Поэтому нужно разрабатывать упрощенные формы психологических вмешательств, чтобы им можно было быстро обучить не только профессионалов, но и помощников, которые не являются специалистами в сфере охраны психического здоровья.

Мы часто называем данные упрощенные методы «психологическими вмешательствами низкой интенсивности», поскольку их использование требует менее массивного вовлечения специалистов. Это значит, что вмешательства были изменены таким образом, чтобы при их использовании требовалось меньше ресурсов, чем при традиционных психологических вмешательствах. Лица, как имеющие, так и не имеющие подготовку в сфере охраны психического здоровья, могут эффективно использовать версии КПТ и МП низкой интенсивности, пройдя соответственные тренинги и работая под руководством куратора. Вмешательства низкой интенсивности могут также с пользой применяться при тяжелой депрессии.

Данное руководство описывает вмешательство низкой интенсивности под названием «Управление проблемами плюс» (УП+) – для взрослого населения в состоянии дистресса, вызванного неблагоприятной ситуацией в общине. Определенные элементы КПТ были изменены для применения в общинах с ограниченным количеством специалистов. С целью максимально эффективного использования вмешательство разработано таким образом, чтобы оно могло помогать лицам, страдающим от депрессии, тревоги и стресса, независимо от того, были ли данные проблемы вызваны неблагоприятной ситуацией или нет. Вмешательство можно применять для улучшения систем охраны психического здоровья и психосоциального благополучия независимо от степени тяжести проблем.

Ценность УП+ была подтверждена независимыми рандомизированными контролируемые исследованиями в Пакистане и Кении.

Я надеюсь, что вы будете пользоваться данным руководством, адаптировав его с учетом местного контекста, и что вы поделитесь своими отзывами с нами, чтобы мы могли улучшить будущие версии.

Д-р Shekhar Saxena

Директор

Департамент психического здоровья и злоупотребления психоактивными веществами

ВОЗ, Женева

Благодарности

Координация проекта

Координацию проекта УП+ осуществляет Mark van Ommeren под руководством Shekhar Saxena, директора Департамента психического здоровья и злоупотребления психоактивными веществами.

Написание и концептуализация

Автор руководства – Katie Dawson (Университет Нового Южного Уэльса (UNSW)). Общую концепцию разработали Mark van Ommeren (ВОЗ), Richard Bryant (UNSW), Katie Dawson (UNSW), Melissa Harper (ВОЗ), Alison Schafer (World Vision International) и Alvin Tay (UNSW).

Рецензирование

Рецензенты руководства и/или концептуальной записки, лежащей в его основе: Nancy Baron (Институт психосоциальных услуг и обучения), Pierre Bastin (Международный комитет Красного Креста), Jonathan Bisson (Университет Кардиффа), Dan Chisholm (ВОЗ), Neerja Chowdhary (Sangath), Rachel Cohen (Common Threads), Pim Cuijpers (Амстердамский свободный университет), JoAnne Epping-Jordan (Сиэтл, США), Steve Fisher (Basic Needs), Michelle Funk (ВОЗ), Claudia Garcia-Moreno (ВОЗ), Steven Hollon (Университет Вандербильта), Sarb Johal (Университет Мэсси), Dayle Jones (ВОЗ), Lynne Jones (Гарвардская школа общественного здоровья), Mark Jordans (Healthnet ТРО), Berit Kieselbach (ВОЗ), Annet Kleiboer (Амстердамский свободный университет), Roos Korste (Амстердам, Нидерланды), Aisyha Malik (Оксфордский университет), Anita Marini (Римини, Италия), Laura Murray (Университет Джонса Хопкинса), Sebastiana Nkomo Da Gama (ВОЗ), Bhava Poudyal (Баку, Азербайджан), Atif Rahman (Университет Ливерпуля), Alison Schafer (World Vision International), Marian Schilperoord (Управление Верховного комиссара Организации Объединенных Наций по делам беженцев (УВКБ)), Yutarо Setoya (ВОЗ), Marit Sijbrandij (Амстердамский свободный университет), Renato Souza (Университет Сан-Паулу), Wietse Tol (Университет Джонса Хопкинса), Peter Ventevogel (УВКБ), Helena Verdeli (Колумбийский университет), Inka Weissbecker (Международный медицинский корпус), Valérie Wisard (Женева, Швейцария), Taghi Yasamy (ВОЗ), Bill Yule (Королевский колледж Лондона) и Doug Zatzick (Университет штата Вашингтон).

Сопровождающие учебные материалы (предоставляются по запросу) рецензировали: Nancy Baron (Институт психосоциальных услуг и обучения), Neerja Chowdhary (Sangath) и Nina Josefowitz (Университет Торонто).

Тестирование

В рандомизированном контролируемом исследовании возможности практического применения УП+ в Найроби, Кения, приняли участие следующие организации: Министерство здравоохранения Кении, Городской совет Найроби, Университет Нового Южного Уэльса, Амстердамский свободный университет, ВОЗ, World Vision.

В рандомизированном контролируемом исследовании возможности практического применения УП+ в Пешаваре, Пакистан, приняли участие следующие организации: Государственное агентство здравоохранения

КРК Пешавар, Исследовательский фонд развития человечества, Больница Леди Ридинг, Университет Ливерпуля, Университет Нового Южного Уэльса, Амстердамский свободный университет, ВОЗ, Сотрудничающий центр ВОЗ в Институте психиатрии в Равалпинди.

Финансирование

Управление Верховного комиссара Организации Объединенных Наций по делам беженцев (УВКБ ООН) финансировало фазу концептуализации данного руководства.

Grand Challenges Canada, World Vision Canada и World Vision Australia в равных долях финансировали проведение пилотных и основных рандомизированных контролируемых исследований в Найроби, Кения.

Отдел оказания помощи жертвам бедствий, произошедших за рубежом (OFDA), финансировал пилотное рандомизированное контролируемое исследование в Пешаваре, Пакистан.

Инициативная группа исследований в области здоровья при гуманитарных кризисах (R2HC) организации Улучшение обучения и научных исследований для оказания гуманитарной помощи (ELRHA) поддерживала, используя средства Департамента международного развития (DFID) и фонда Wellcome Trust, проведение основного рандомизированного контролируемого исследования в Пешаваре, Пакистан.

Публикация документа

Мы благодарим David Wilson за редактирование текста, Julie Smith за иллюстрации, Alessandro Mannocchi за графический дизайн и верстку английской версии, компанию TAIS – за верстку настоящей версии на русском языке.

Содержание

| | |
|--|-----|
| РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ | 8 |
| РАЗДЕЛ 2. ВМЕШАТЕЛЬСТВО «УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС» (УП+) | 16 |
| РАЗДЕЛ 3. БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ОКАЗАНИЯ ПОМОЩИ | 21 |
| РАЗДЕЛ 4. ОЦЕНКИ УП+ | 32 |
| РАЗДЕЛ 5. ПОНИМАНИЕ НЕБЛАГОПРИЯТНОЙ СИТУАЦИИ И СУТИ ВМЕШАТЕЛЬСТВА УП+ | 38 |
| РАЗДЕЛ 6. УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОМ | 43 |
| РАЗДЕЛ 7. УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМАМИ | 47 |
| РАЗДЕЛ 8. НЕ ОСТАНАВЛИВАЙТЕСЬ, ПРОДОЛЖАЙТЕ РАБОТАТЬ | 57 |
| РАЗДЕЛ 9. УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ | 66 |
| РАЗДЕЛ 10. ПОДДЕРЖАНИЕ ХОРОШЕГО САМОЧУВСТВИЯ И ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД | 71 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А. ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ДО НАЧАЛА ВМЕШАТЕЛЬСТВА | 78 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ В. ОЦЕНКА В ХОДЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВА | 94 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ С. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА | 98 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ D. ОЦЕНКА И РЕАГИРОВАНИЕ НА МЫСЛИ О СУИЦИДЕ | 102 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Е. РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ | 104 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ F. ДУМАЕМ, КАК ПОМОЧЬ ДРУГИМ: ПРИМЕРЫ КОНКРЕТНЫХ СЛУЧАЕВ | 110 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ G. ПРОТОКОЛ ВМЕШАТЕЛЬСТВА УП+ | 115 |

Раздел 1

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Вмешательство «Управление проблемами плюс» (УП+)

В данном кратком психологическом вмешательстве для взрослого населения применяется подход, который мы называем «Управление проблемами плюс» (УП+). В дополнение к двум оценочным сессиям сессии вмешательства проводятся раз в неделю в течение пяти недель. Все сессии индивидуальные¹. К вмешательству также могут быть привлечены члены семьи или друзья, если этого хочет клиент. Подход предусматривает управление проблемами (УП) (другие названия – «консультирование по решению проблем», «терапия по решению проблем») плюс специально отобранные поведенческие стратегии. Так был образован термин УП+. Объединяя эти методики, данная программа нацелена на купирование как психологических расстройств (например, стресс, страх, чувство беспомощности), так и, по возможности, на решение практических проблем (например, с получением средств к существованию, в связи с семейными конфликтами и др.).

Цель УП+ – решение проблем, которые клиенты считают источником беспокойности. Ограниченность данного вмешательства не позволяет с его помощью решить все проблемы, с которыми могут столкнуться лица, пострадавшие в результате неблагоприятной ситуации². Для достижения максимального эффекта данное вмешательство следует использовать в качестве дополнения к другим адекватным видам поддержки. Различные виды помощи, предоставляемой в условиях чрезвычайной ситуации, описаны в Руководстве МПК по психическому здоровью и психосоциальной поддержке в условиях чрезвычайной ситуации (2007)³.

УП+ будет полезным для решения различных эмоциональных проблем. Это вмешательство не предусматривает проведение диагностики конкретных психических нарушений, хотя оно, вероятно, поможет людям с аффективными и тревожными расстройствами.

В руководстве мы используем термин «управление проблемами», а не «консультирование по решению проблем». Мы решили так поступить, поскольку клиенты могут сталкиваться со множеством сложно решаемых проблем. При этом они вряд ли смогут эффективно контролировать такие проблемы, как война, общественные беспорядки или хроническая нищета. Используя термин «управление» (management), мы надеемся, что помощники и клиенты поймут: даже когда проблемы сложно окончательно решить, все равно могут существовать способы улучшения ситуации и оказания помощи для уменьшения воздействия неблагоприятных условий.

Это справочное руководство следует использовать вместе с проведением тренингов и в условиях супервизии. Оно содержит протокол вмешательства (приложение G), в котором помощникам рассказывается, как проводить каждую сессию. Руководство содержит также детальное описание каждой стратегии и наилучшего способа

¹ В настоящее время ВОЗ тестирует групповую версию данного руководства, которая называется «УП+ Группа» и также предназначена для оказания помощи взрослым. Кроме того, будет разработана и протестирована версия для подростков.

² В общинах с высоким уровнем злоупотребления алкоголем и другими психоактивными веществами, возможно, потребуются дополнить УП+ краткими вмешательствами по таким проблемам.

³ Если следовать терминологии Руководства МПК (2007), УП+ предусматривает оказание «целевой неспециализированной поддержки» (то есть уровень 3 Пирамиды вмешательства).

применения стратегии по отношению к клиентам. Тем не менее простого прочтения руководства недостаточно для изучения стратегий. Единственный способ развития навыков помощника с использованием данного руководства – это практические занятия и супервизия.

Для этого необходимо:

- а) изучать как базовые навыки оказания помощи, так и стратегии УП+;
- б) практиковаться в применении данных навыков посредством участия в ролевых играх и при работе с клиентами;
- в) осуществлять регулярный контроль в процессе применения УП+ на практике, то есть при работе с клиентами.

Кто может использовать данное руководство

Данное руководство разрабатывалось для: а) специалистов, которые никогда ранее не изучали такие методики; б) широкого круга лиц, которые не проходили специализированного обучения в сфере охраны психического здоровья (от специалистов с дипломом психолога, но без формального обучения и опыта супервизии в консультировании, до общинных работников и других непрофессиональных помощников); в) преподавателей курсов и кураторов лиц, предоставляющих УП+.

Данное руководство УП+ может вам пригодиться, если вы:

1. работаете в организации, которая предоставляет помощь лицам, пострадавшим в результате неблагоприятной ситуации;
2. искренне мотивированы помогать другим и работаете в обстановке, которая разрешит вам проводить достаточное количество времени с клиентами;
3. имеете (желательно) средний или более высокий уровень образования;
4. прошли обучение по использованию УП+;
5. работаете в команде;
6. получаете постоянную поддержку и супервизию от опытного куратора. В идеале это должен быть специалист по охране психического здоровья, который прошел необходимое обучение по когнитивно-поведенческой терапии (КПТ). Если это невозможно, то поддержку вам может оказывать неспециалист, прошедший дополнительное обучение и имеющий богатый практический опыт как использования методов, описанных в руководстве, так и проведения супервизии.

Лингвистическое примечание

На всем протяжении руководства употребляются термины, обозначающие людей: «клиент», «помощник», «куратор» и др. Все эти слова – существительные мужского рода, которые так и употребляются в соответствии с нормами русского языка. Однако это ограничение носит чисто лингвистический характер, и все описания и обозначения в тексте в равной мере относятся ко всем людям вне зависимости от их гендерной принадлежности.

Обучение

Обучение помощников, которые не являются специалистами в сфере охраны психического здоровья, должно включать в себя теоретический курс и практическую подготовку. На изучение отводится как минимум 80 часов (10 полных дней). Оно должно проводиться специалистом по охране психического здоровья с достаточным уровнем компетентности и опытом использования всех стратегий, описанных в УП+ (таких как терапия по решению проблем, управление стрессом, поведенческая активация и укрепление социальной поддержки).

Теоретический курс включает следующие темы:

- информация о распространенных нарушениях психического здоровья (депрессия, тревога, стресс);
- основные сведения о каждой стратегии;
- базовые навыки оказания помощи;
- ролевые игры (демонстрации силами преподавателей и участие слушателей) по использованию стратегий и базовых навыков оказания помощи. Ближе к концу обучения ролевым играм следует посвятить один полный день;
- самоподдержка для помощников.

Необходима практическая подготовка. Знание теории УП+ не является гарантией того, что помощник сможет применить ее на практике. Практика под супервизией улучшит знания помощников и навыки УП+, а также необходима для обретения уверенности в готовности использовать эту методику. После теоретического курса следует провести как минимум пять сессий УП+ (то есть 15 часов) с двумя клиентами под супервизией. Эти сессии можно провести на протяжении двух недель (как минимум).

Практические сессии должны проводиться с клиентами, у которых нет остро выраженных симптомов тяжелых расстройств (например, не страдающими тяжелой депрессией) и под супервизией (1–2 сессии в неделю). В дальнейшем, после прохождения обучения, УП+ нужно использовать под регулярной супервизией. Частота супервизии (например, еженедельно или раз в две недели) зависит от уровня навыков помощников, который может меняться со временем.

Специалисты в сфере охраны психического здоровья без формального клинического образования по использованию КПТ также могут освоить УП+. Их обучение можно провести за 40 часов (пять полных дней) с последующей практикой на примере двух случаев и под супервизией. После окончания обучения супервизия должна проводиться регулярно (еженедельно или раз в две недели, в зависимости от навыков помощников).

Супервизия

Супервизия очень важна. Хорошей моделью является групповая супервизия, которая длится 2–3 часа в неделю. Рекомендуется включать не более шести помощников в одну супервизийную группу. Кураторы должны иметь достаточный опыт работы в сфере охраны психического здоровья. Им необходимо пройти обучение по УП+ и дополнительное двухдневное обучение по проведению супервизии. Все кураторы должны обладать опытом использования УП+ на практике.

Взаимный контроль и индивидуальная супервизия (например, при оказании помощи клиенту с проблемами, требующими безотлагательного вмешательства, или в условиях кризиса) могут быть полезными дополнениями к групповой супервизии.

Супервизия предусматривает:

- обсуждение прогресса в состоянии клиентов;
- обсуждение трудностей работы с клиентами или в использовании стратегий;
- ролевые игры по управлению трудностями и практике навыков (для улучшения навыков УП+ у помощников);
- самоподдержка для помощников.

Более детальное описание обучения и супервизии смотрите в «Пособии для обучения помощников УП+» (предоставляется по запросу).

Структура руководства

Руководство состоит из трех основных частей.

1. В первой части излагаются:
 - общие сведения (раздел 1);
 - основы вмешательства УП+ (раздел 2);
 - базовые навыки оказания помощи (раздел 3).
2. Во второй части описаны основные составляющие вмешательства и конкретные стратегии:
 - принципы оценки УП+ (раздел 4);
 - базовые понятия о неблагоприятной ситуации и вмешательстве УП+ (раздел 5);
 - техника управления стрессом (раздел 6);
 - виды проблем и составление плана конкретных действий (раздел 7);
 - стратегия «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (раздел 8);
 - стратегия «Усиление социальной поддержки» (раздел 9);
 - поддержание хорошего самочувствия (раздел 10).

3. Третья часть содержит приложения, в том числе:

- инструменты оценки (процедуры получения согласия, предварительная оценка УП+, оценка в процессе использования УП+ и заключительная оценка УП+) (приложения А, В и С);
- анализ и реагирование на мысли о суициде (приложение D);
- раздаточные материалы для клиентов (приложение E);
- примеры конкретных случаев для демонстрации того, как помогать другим (приложение F);
- протокол вмешательства (*инструкция*, где описано вмешательство полностью, сессия за сессией) (приложение G).

Примеры диалогов



В руководстве и Протоколе вмешательства представлены примеры диалогов, которые нужно адаптировать в соответствии с местным контекстом. Важно следовать предложенным диалогам как можно точнее, так как сценарии содержат всю необходимую информацию, которая может потребоваться для понимания стратегии клиентом. Тем не менее простое зачитывание диалогов не поможет построить хорошие отношения с клиентом. Возможно, вы найдете более деликатный способ объяснения стратегии, и в таком случае отхождение от сценария приемлемо. Также иногда следует привести общие примеры при описании распространенной проблемы (например, в стратегии «Понимание неблагоприятной ситуации») и объяснении того, как определенная стратегия может быть полезной (например, стратегия «Управление стрессом» для снижения уровня тревоги). Мы рекомендуем использовать подходящие примеры, значимые для клиента и касающиеся его проблем.

В текстовых вставках серого цвета даются подсказки, как работать со сложными клиентами (например, с пострадавшими от сексуального насилия) и с клиентами, живущими в неблагоприятных условиях (например, в зонах конфликта). Особенно важно ознакомиться с материалом в этих вставках до начала работы в сложных случаях или при более неблагоприятных условиях.

Раздаточные материалы

Раздаточные материалы для клиентов (приложение E) используются как вспомогательные средства для разъяснения той или иной стратегии. Они могут также помочь клиенту вспомнить о том, что обсуждалось во время сессии. В приложении имеется календарь, который можно использовать при работе, например отмечая даты, когда клиенты выполнили план действий или конкретное действие.

Для кого предназначено УП+?

Как упоминалось ранее, УП+ предназначено для взрослых лиц с депрессией, тревожными расстройствами или в состоянии стресса, проживающих в сообществах, пострадавших в результате неблагоприятной ситуации.

УП+ не показано для применения при наличии следующих проблем:

1. Намерение совершить суицид в ближайшем будущем.
2. Серьезное нарушение функций жизнедеятельности, связанное с психическим, неврологическим расстройством или со злоупотреблением психоактивными веществами (например, психоз, алкогольная или наркотическая зависимость, тяжелая интеллектуальная недостаточность, деменция).

В случае с клиентами с экстренными потребностями или нуждающимися в защите (например, работая с молодой женщиной, подверженной высокому риску насилия) рекомендуется начать реагирование с первой психологической помощи (ППП)⁴. При наличии показаний таким клиентам также следует предоставить УП+.

В разделе 4 «Оценки УП+» дается объяснение, как проводить оценку психологического состояния, применяя критерии исключения, и приведены варианты дальнейшего направления клиента для получения других видов помощи.

Что делать, если клиенту не стало лучше после вмешательства

Обсудите прогресс клиента со своим куратором. Если вы придете к совместному выводу, что состояние клиента недостаточно улучшилось к концу Сессии 5 (например, ничего не поменялось или налицо лишь незначительная динамика эмоциональных проблем, таких как настроение, тревога или стресс), можно рассмотреть несколько вариантов последующих действий (см. ниже). Вместе с куратором можно принять соответствующее решение а) между Сессиями 4 и 5 или б) после окончания Сессии 5.

1. Основываясь на обсуждении со своим куратором, вы можете рекомендовать клиенту и дальше использовать стратегии УП+ самостоятельно и договориться о встрече для обсуждения результатов в будущем (например, через три месяца после Сессии 5). Этот вариант рекомендуется только в том случае, если уровень дистресса клиента не критичен и у клиента нет мыслей о суициде.
2. Основываясь на обсуждении со своим куратором, вы можете направить клиента к специалисту в области охраны (психического) здоровья для диагностики и лечения. Этот вариант рекомендуется для клиентов в состоянии острого дистресса или с мыслями о суициде на основании оценки непосредственно после завершения УП+ или в рамках последующего наблюдения через три месяца. Этот вариант также рекомендуется, если клиент принимал активное участие в УП+, но уровень дистресса практически не изменился.

⁴ Следует знать, как предоставлять ППП. Обучение ППП занимает всего один день. См.: Всемирная организация здравоохранения, War Trauma Foundation и World Vision International (2014). Первая психологическая помощь: руководство для работников на местах. World Health Organization, War Trauma Foundation and World Vision International (2013). Psychological first aid: Facilitator's manual for orienting field workers. WHO: Geneva.

3. Основываясь на обсуждении со своим куратором, вы можете предложить дополнительные сессии УП+ с использованием тех же стратегий. Этот вариант подходит, например, для клиента, которому потребовалось много времени, чтобы начать доверять вам как помощнику, и улучшения появились только на последних сессиях; такому клиенту этот вариант может помочь улучшить состояние.

Для большинства клиентов важно практиковаться в стратегиях УП+ самостоятельно в повседневной жизни в течение нескольких месяцев после прохождения УП+. Часто изменения в уровне дистресса и в копинге происходят через какое-то время после завершения вмешательства. Поэтому важно поощрять использование клиентом стратегии без дополнительной психологической помощи, если это, конечно, неопасно для него. Также рекомендуется организовать встречу с клиентом через какое-то время, например через три месяца после завершения вмешательства. Такая встреча поможет понять, продолжает ли клиент испытывать трудности и нужно ли оказать ему дополнительную помощь.

Адаптация руководства к местным культурным особенностям и контексту

Данное руководство в представленной здесь форме – это стандартный, типовой вариант УП+.

Возможно, вам нужно будет адаптировать руководство к местному контексту, обратив внимание, в частности, на следующие аспекты:

- адекватный и понятный перевод на местный язык;
- использование местных выражений и метафор;
- социокультурные различия в практике оказания помощи (например, предоставлять помощь на дому у клиента или в специальном центре; должны ли помощники быть одного пола с клиентами; как получить согласие; как привлечь к участию членов семьи и как обсуждать с клиентами табуированные темы, например сексуальное насилие);
- уместность применения стратегий. Гуманитарный кризис может не позволить использовать определенные части УП+ именно так, как они описаны в данном руководстве (например, вы не должны выбирать те виды деятельности из раздела «Не останавливайтесь, продолжайте работать», которые могут подвергнуть клиента риску);
- юридические различия при уведомлении о суициде и жестоком обращении с детьми;
- различия касательно доступных местных ресурсов (формальных и неформальных) для защиты лиц, подвергающихся высокому риску сексуального насилия;
- различия в социальных услугах, в частности в сфере защиты;
- различия в системах здравоохранения, в частности в доступе к лечению психических, неврологических расстройств и расстройств, связанных со злоупотреблением психоактивными веществами, в системе общего здравоохранения и специализированных медицинских услуг;
- адаптация иллюстраций, используемых в руководстве.

Применение УП+ на практике

Продумайте ряд важных моментов:

- как организовать обучение и супервизию;
- где проводить сессии;
- как определять потенциальных клиентов;
- как назначать первые и последующие встречи с клиентами;
- что делать, если люди не приходят на назначенную встречу;
- как вести мониторинг УП+;
- как и куда направлять лиц, которым нужна дополнительная или иная помощь.

Раздел 2

ВМЕШАТЕЛЬСТВО «УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС» (УП+)

| МАТЕРИАЛ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ Что вы узнаете из этого раздела? | СЕССИЯ С какой сессией связан этот раздел? | РАБОЧИЕ ЗАПИСИ Какие рабочие записи относятся к этому разделу? |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Обзор УП+ (структура вмешательства, порядок использования стратегий)• Кратко о каждой стратегии УП+ | <ul style="list-style-type: none">• Ко всем сессиям (к вмешательству в целом) | <ul style="list-style-type: none">• Раздаточные материалы для клиентов УП+ (приложение Е) |

«Управление проблемами плюс» (УП+) – это термин для описания общего подхода, применяемого в данном кратком вмешательстве. Он объединяет хорошо известные стратегии решения проблем и определенные поведенческие стратегии. Общая цель УП+ – помочь клиенту лучше управлять собственным эмоциональным дистрессом и по возможности успешнее решать свои практические проблемы. По этой причине язык руководства приближен к тому, который используется во время обучения; также следует помнить, что в данном руководстве по УП+ мы стараемся избегать прямых предписаний.

Все стратегии УП+ применяются в работе с клиентами в том порядке, в каком они описаны в данном руководстве.

Стратегии УП+

Ниже кратко описаны все психологические стратегии, в совокупности составляющие УП+.

Управление стрессом (раздел 6)

Обучение клиентов стратегии «Управление стрессом» поможет им лучше справляться с тревогой и стрессом. Ежедневно практикуясь в использовании этой стратегии, клиенты смогут предотвратить появление острого стресса или тревоги, научатся успокаиваться в стрессовых ситуациях. Используемая стратегия – медленное дыхание. Хотя мы и считаем, что медленное дыхание будет уместным в большинстве случаев, помощники могут использовать также эффективные местные способы релаксации (например, приемы йоги)⁵. Стратегия «Управление стрессом» вводится на ранних этапах УП+ (Сессия 1). Кроме того, эту стратегию следует практиковать в конце каждой сессии.

⁵ Этот вопрос следует рассмотреть в процессе адаптации руководства УП+ с учетом местного социокультурного контекста.

Управление проблемами (раздел 7)

Стратегия применяется в ситуациях, когда у клиента возникли практические проблемы (например, потеря работы, конфликт в семье и т. п.). Мы называем эту стратегию «Управление проблемами». Она вводится на Сессии 2. Вы и ваш клиент будете работать над поиском возможных решений проблемы, которая вызывает у клиента наибольшую обеспокоенность. Вместе вы сможете выбрать те решения, которые кажутся наиболее эффективными, а после этого разработаете план действий для их осуществления.

Не останавливайтесь, продолжайте работать (раздел 8)

Цель этой стратегии – повысить уровень активности клиента (например, путем обеспечения социальной занятости или выполнения необходимых заданий и работы). Многие клиенты, которые стали менее активными, чувствуют себя угнетенными. Депрессия проявляется у всех по-разному, но распространенные симптомы включают следующие: быстрая утомляемость, отсутствие сил и мотивации, плохое настроение, потеря интереса к занятиям, которые раньше приносили удовольствие, а также чувство безнадежности и собственной бесполезности. Нередко возникают также соматические симптомы (например, частая головная боль или боль в спине). Люди, страдающие от депрессии, нередко бросают привычные занятия. Стратегия «Не останавливайтесь, продолжайте работать» нацелена на повышение уровня активности и занятости клиента, что непосредственно влияет на его настроение. Эта стратегия вводится на Сессии 3.

Усиление социальной поддержки (раздел 9)

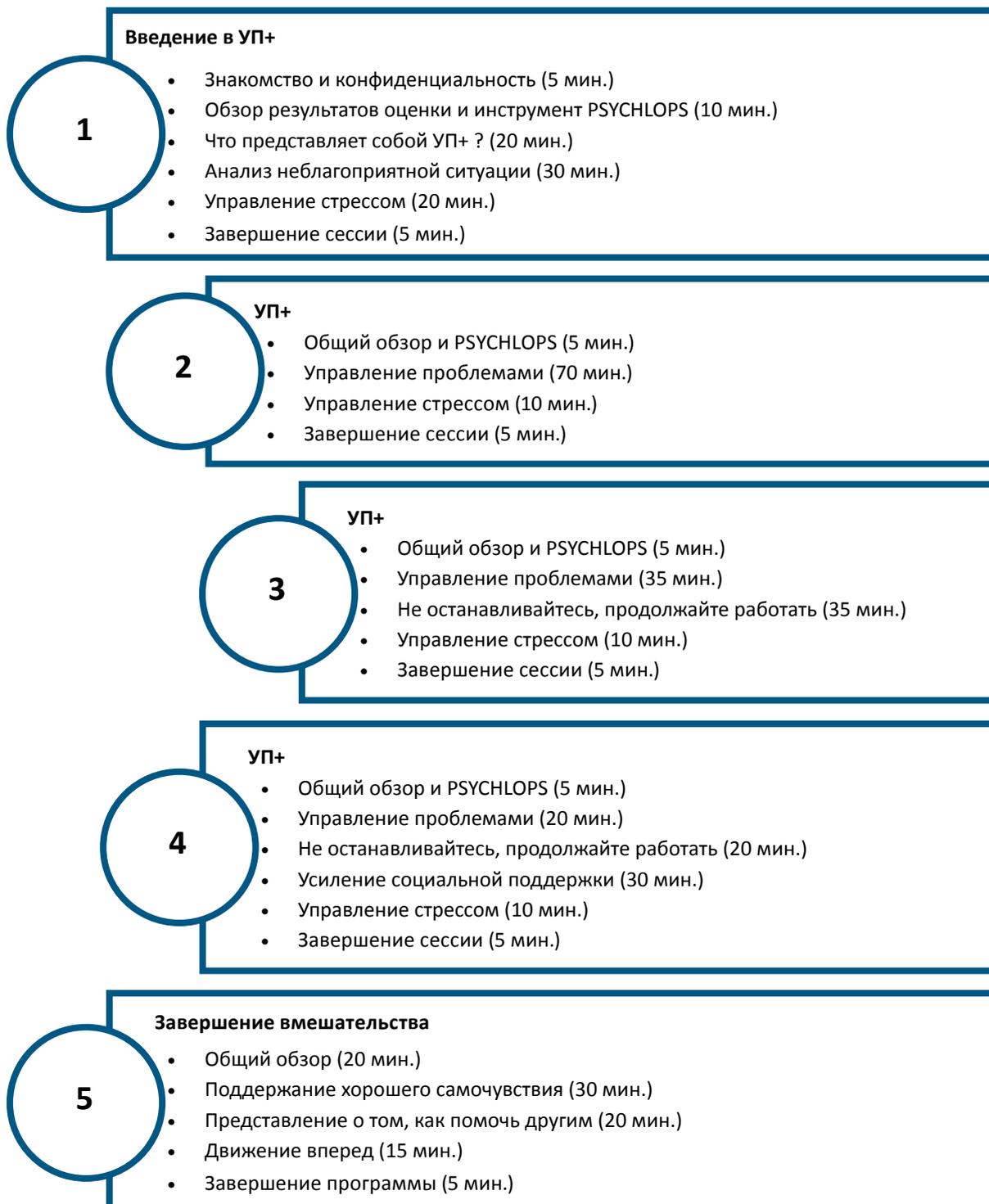
Лица с эмоциональными проблемами могут быть лишены необходимой поддержки со стороны других людей или организаций. Усиление социальной поддержки клиента (например, с привлечением друзей, которым клиент доверяет, семьи, коллег или местных организаций) способствует улучшению его благополучия. Эта стратегия вводится на Сессии 4. Если у клиента есть необходимая система социальной поддержки и он регулярно ею пользуется, ваша задача – всего лишь стимулировать его к продолжению в том же духе. В случае с другими клиентами нужно обсудить, как они могли бы усилить свою социальную поддержку, и помочь им разработать соответствующий план действий.

Структура УП+

УП+ состоит из пяти 90-минутных индивидуальных сессий. Рекомендуется проводить одну сессию в неделю. Но иногда вам придется встречаться с клиентами чаще или реже в зависимости от их потребностей и местного контекста. На странице справа приведена схема вмешательства, включая основные элементы каждой сессии. В скобках указана рекомендуемая продолжительность каждого этапа при работе со среднестатистическим клиентом. Если нет каких-либо особых уважительных причин, мы рекомендуем по возможности придерживаться указанной продолжительности, так как это позволит вам реализовать все стратегии в достаточном объеме на сессиях. Кроме того, избегайте ситуаций, когда вы уделяете больше внимания своей любимой стратегии, игнорируя остальные. Тем не менее руководство предусматривает определенную гибкость в использовании основных элементов вмешательства. Например, для клиента, который имеет лишь незначительные практические проблемы, но страдает от сильной депрессии, важнее обсуждение и

планирование в рамках стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» по сравнению со стратегией «Управление проблемами». В таком случае на стратегию «Не останавливайтесь, продолжайте работать» можно выделить больше времени. Так, хотя УП+ и структурировано, вы можете проявлять определенную гибкость в его использовании для решения основных проблем клиентов при поддержке вашего куратора.

Схема: структура УП+



Структура сессий

В начале каждой сессии заполняют оценочную форму (приложение В). Ответы клиента можно использовать для обсуждения его самочувствия и того, как он справлялся с ситуацией в целом после последней встречи (например, с прошлой недели). Во время этого краткого анализа можно обсудить, как в целом обстоят дела у клиента. Это даст клиенту возможность поговорить о положительном опыте или трудностях, которые возникли на прошедшей неделе. Также вы можете спросить у клиента о симптомах эмоционального дистресса, чтобы отследить какие-либо изменения (например, настроение клиента улучшилось или ухудшилось за прошедшую неделю). Можно, кроме того, обсудить практические задания, которые вы и клиент запланировали на промежуток времени между сессиями (например, поговорить о достижениях клиента и о том, что он узнал во время выполнения заданий, а также о возникших трудностях).

Прежде чем начать вводить основные стратегии на каждой сессии, возможно, стоит выделить немного времени, чтобы решить проблемы или помочь клиенту управлять проблемами, которые возникли во время домашней практики стратегий. После беглого анализа можно представить клиенту план сессии на текущий день (например, анализ стратегии «Управление проблемами», представление новой стратегии для улучшения настроения, совместная практика в стратегии «Управление стрессом»).

В конце каждой сессии кратко подведите итоги и обсудите практические задания, которые клиент будет выполнять самостоятельно, а также выдайте рабочий план, который поможет выполнить поставленные задания. Всегда проверяйте, понял ли клиент, что от него ожидается, и в конце попрощайтесь, напомнив клиенту, где и когда вы встретитесь в следующий раз.

Порядок проведения каждой сессии детально описан в протоколе вмешательства (приложение G).

Присутствие членов семьи или друзей на сессиях УП+

Во время УП+ часто возникают ситуации, когда клиент хотел бы, чтобы на сессии присутствовал друг или член семьи, которому он доверяет. Многим клиентам это помогает, особенно при использовании стратегий после окончания сессии. Вместе с тем присутствие нескольких человек на сессии может быть сопряжено с определенными неудобствами. Некоторые люди пытаются доминировать в обсуждениях, некоторые могут мешать, а не помогать (например, говорить клиенту что-то неприятное, критиковать стратегии УП+ и т. д.). Привлекая к сессии нескольких посторонних лиц, которым клиент доверяет, не забывайте, что вы не должны переключать свое внимание на их собственные проблемы. Их роль – поддерживать вашего клиента во время использования таких стратегий, как «Управление стрессом» и «Не останавливайтесь, продолжайте работать».

Как правило, уместно разрешить доверенному члену семьи или другу присутствовать в течение всей Сессии 1 (после завершения оценки с использованием инструмента PSYCHLOPS⁶), чтобы он узнал больше о вмешательстве и стратегии «Управление стрессом». Кроме того, можно пригласить доверенного члена семьи или друга на ограниченное время в течение Сессии 3, чтобы он ознакомился со стратегией «Не останавливайтесь, продолжайте работать». На этих сессиях доверенное лицо вашего клиента может узнать больше об определенных стратегиях и понять, как поддержать близкого человека в будущем, если тот столкнется с какой-либо проблемой или будет испытывать дистресс. Но мы не ожидаем, что такое лицо

⁶ PSYCHLOPS – инструмент психологической оценки, используемый до, во время и по завершении УП+. Более детальное описание данной методики приведено в разделе 4 и приложениях А, В и С.

будет выступать в качестве помощника клиента, поскольку ему может не хватать для этого уверенности и опыта. Мы не рекомендуем приглашать членов семьи и друзей на представление стратегии «Управление проблемами» (Сессия 2 и частично Сессии 3, 4 и 5). Это объясняется тем, что клиенту может быть неудобно обсуждать определенные проблемы при посторонних. Также обдумайте все за и против, принимая решение о присутствии членов семьи или друзей во время проведения оценки психологического состояния, если вы хотите, чтобы клиент поделился личной информацией.

В этом разделе вы узнали

- О вмешательстве УП+, в частности немного о каждой из стратегий
- О структуре сессий УП+
- О том, когда приглашать членов семьи или друзей, которым доверяет клиент

Раздел 3

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ОКАЗАНИЯ ПОМОЩИ

| МАТЕРИАЛ для ИЗУЧЕНИЯ Что вы узнаете из этого раздела? | СЕССИЯ С какой сессией связан этот раздел? | РАБОЧИЕ ЗАПИСИ Какие рабочие записи относятся к этому разделу? |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Как использовать базовые навыки оказания помощи для построения прочных доверительных отношений с клиентами• Какие аспекты отношений между клиентом и помощником следует принимать во внимание• Как управлять сложными проблемами клиентов | <ul style="list-style-type: none">• Вы используете эти навыки каждый раз, когда говорите с клиентами | <ul style="list-style-type: none">• Не имеется |

Прежде чем рассмотреть конкретные стратегии УП+, мы обсудим базовые навыки оказания помощи, касающиеся процесса коммуникации во время сессий и построения отношений с клиентом. Для любого вида психологической поддержки очень важно построить отношения с клиентом на доверии и уважении. По сути, эти базовые навыки оказания помощи являются основой УП+. Формальные стратегии УП+ не принесут положительного результата, если вы не будете постоянно использовать эти навыки.

Уважение к клиенту

Вы должны испытывать искреннее желание помочь клиенту, быть открытыми для новых идей и заинтересованными в том, чтобы выслушивать других. Предоставляя помощь, следует всегда проявлять уважение к достоинству клиента, учитывать культурные особенности и ни в коем случае не допускать дискриминации в отношении клиента из-за цвета кожи, пола, возраста, языка, религии, политических или каких-либо других убеждений, национальности, принадлежности к какой-либо этнической группе, социального происхождения, сексуальной ориентации, места рождения или по любому другому признаку. Такие принципы очень важны для построения отношений с клиентом. Без прочных доверительных отношений вмешательство не принесет ему пользы.

Понимание культурных, гендерных и лингвистических особенностей

Прежде чем встречаться с клиентами, вам необходимо разобраться в особенностях местной культуры там, где вам предстоит работать. Как правило, это нетрудно, если вы сами из местной общины или ваша культура сходна с местной. Тем не менее иногда прослеживаются существенные различия между странами, регионами и общинами. Народы разных стран могут делиться на многочисленные культурные группы, и вам не всегда будут известны в деталях особенности всех культур. Кроме того, нужно ознакомиться с информацией о гендерных ролях и ожиданиях, а также о различных религиозных верованиях и традиционных практиках ваших клиентов. Иногда стоит более подробно узнать о системе культурных ценностей и верований клиента. Это можно сделать, расспросив клиента о верованиях и обычаях его этнической группы, религиозного сообщества или культуры. Задав такие вопросы, вы проявите уважение к возможным отличиям и уменьшите шансы оскорбить клиента или упустить важную информацию.

Иногда вам придется принимать решение (под супервизией) об оспаривании некоторых культурных убеждений или практик (например, мнений о том, что «в изнасиловании виновата жертва», «психическое расстройство можно вылечить побоями»), так как они явно вредят клиенту. Следует делать это очень осторожно и деликатно, чтобы клиент не отказался от вмешательства.

Некоторым клиентам комфортнее работать с помощниками того же пола. По возможности нужно соблюсти это условие. Также следует обратить внимание на язык или диалект, который клиент предпочитает использовать. По возможности направляйте клиентов к тем помощникам, которые уверенно владеют соответствующим языком или диалектом.

Базовые навыки оказания помощи

Для того чтобы поддерживать здоровые отношения с клиентом, развивайте определенные качества и психологические навыки, регулярно практикуясь. Читая описания этих навыков, попробуйте вспомнить ситуацию, когда близкий друг или член семьи был вам благодарен за то, что вы согласились обсудить его проблемы. Скорее всего, вы использовали многие из этих качеств, когда слушали его. Эти навыки могут проявляться вполне естественно и покажут клиентам, что вы слушаете их и готовы поддержать.

А. Конфиденциальность

В ваших отношениях с клиентом важны доверие и конфиденциальность. Клиенту необходимо знать, что, когда он открыто говорит о личных вопросах, эта информация не подвергнется огласке. Это особенно важно при работе с лицами с сугубо интимными формами травматического опыта; потребность в конфиденциальности очень высока, если события связаны со стигматизацией (например, в случае сексуального насилия). Клиенту нужно сообщить обо всех юридических ограничениях такой конфиденциальности. Например, в зависимости от законов страны и действующих систем защиты и социальных услуг вы можете быть обязаны нарушить конфиденциальность и сообщить в соответствующие службы, если вам кажется, что клиент собирается покончить с собой или представляет опасность для окружающих⁷.

⁷ Этот вопрос следует рассмотреть в процессе адаптации руководства УП+ с учетом местного социокультурного контекста.

Текущая супервизия также ограничивает конфиденциальность. Из-за необходимости в супервизии вы будете обсуждать проблемы и прогресс клиента на протяжении вмешательства со своим куратором и, возможно, с командой помощников. Супервизия повышает эффективность вмешательства, но не забывайте, что вы обязаны сообщить клиенту об этом ограничении конфиденциальности.

Соблюдая конфиденциальность, важно хранить всю информацию о клиентах (например, результаты оценки, персональные данные и т. п.) в безопасном и защищенном месте (например, в канцелярском шкафу под ключом)⁸. Это также касается данных оценки, собираемых еженедельно в начале каждой сессии.

В. Проявление участия

Проявление участия к вашему клиенту – это очень важный навык. По возможности постарайтесь понять ситуацию клиента, в том числе его эмоции. В то же время нельзя погружаться слишком глубоко в эмоции клиента, воспринимая их как свои собственные. Это может привести к тому, что вы начнете испытывать стресс и не сможете справиться с работой.

Примеры формулировок для проявления участия:

- *Кажется, вам было очень трудно/тяжело/страшно (и т. п.).*
- *Я вижу по вашему лицу, как больно вам было.*
- *Вы пережили много трудностей.*
- *Вы через многое прошли.*
- *Я могу себе представить, как тяжело/страшно вам было.*

С. Навыки невербальной коммуникации

Навыки невербальной коммуникации помогают клиенту понять, что вы его слушаете, и являются способом выразить участие. К этим навыкам относят: культурно уместный зрительный контакт, культурно уместное кивание головой и в большинстве культур открытую позу (например, не стоит скрещивать руки и сидеть с неестественно прямой спиной, а также отворачиваться от клиента). Иногда стоит выражать те же эмоции, что и клиент, ведь это даст ему понять, что вы его слушаете и слышите. Например, выражение вашего лица будет демонстрировать грусть, когда клиент опечален (например, у него стоят слезы в глазах). Также можно использовать краткие вербальные маркеры, чтобы показать, что вы его слушаете, например «ну да», «понятно», «так-так». Важно помнить, что такие вербальные маркеры и другие нормы вербальной и невербальной коммуникации могут различаться в разных культурах.

⁸ Один из способов обеспечения конфиденциальности информации – это исключение персональных сведений (имени и контактных данных клиента) из форм оценки. Для последующей идентификации можно использовать специальные коды. Для этого нужно вносить всю личную информацию клиента и его специальный код в особый документ, который следует хранить под замком, отдельно от форм оценки и других материалов, относящихся к вмешательству.

D. Одобрение открытости

Чтобы помочь клиенту почувствовать себя комфортно при обсуждении личных, сложных или щекотливых тем, попробуйте поблагодарить или даже искренне одобрить и похвалить его за открытость. Во время вмешательства вы можете также хвалить клиента за участие в стратегиях УП+ и попытки улучшить свое состояние.

Некоторые примеры такой вербальной поддержки:

- *Спасибо, что рассказали мне об этом.*
- *С вашей стороны было очень смело поделиться со мной этими интимными подробностями.*
- *Хотя вам наверняка было тяжело говорить об этом, я думаю, что это очень важно для вашего выздоровления.*
- *Я вижу, что вы действительно стараетесь регулярно использовать стратегию «Управление стрессом» на практике.*
- Пользуйтесь местными пословицами, например: *«Разделенная радость – двойная радость, разделенное горе – половина горя».*

E. Подтверждение

Многим клиентам неудобно говорить о своих проблемах с малознакомыми людьми. Они могут искренне верить, что никто не испытывает те же чувства, что и они. Порой они также полагают, что обсуждение эмоций или личных проблем – это признак заболевания, умопомешательства или слабости. Некоторые клиенты даже винят себя за свои чувства. Во время вмешательства очень важно помочь клиенту избавиться от подобных заблуждений. Это можно сделать, дав клиенту понять, что его проблемы – это нормальное явление и многие испытывают похожие реакции и трудности. Этот процесс называется подтверждением, то есть вы даете клиенту понять, что его реакции объяснимы и нормальны. Это также очень хороший способ проявить участие и признать значимость сказанного клиентом. Тем не менее мы рекомендуем вам удержаться от утверждения, что вы отлично понимаете переживания клиента. Хотя вы и можете таким образом подтвердить, что признаете его опыт, иногда это имеет обратный эффект, так как клиент может просто не поверить вам.

Примеры подтверждения:

- *Вы пережили очень непростой опыт, и неудивительно, что у вас стресс.*
- *То, что вы только что описали, – это распространенная реакция людей в подобной ситуации.*
- *Многие люди, с которыми я работал(а), тоже испытывали подобные чувства.*
- *Реакции, описанные вами, очень распространены.*
- *Неудивительно, что вы испытываете страх.*

F. Абстрагирование от собственной системы ценностей

Использование базовых навыков оказания помощи означает, что вам нужно уважать систему ценностей и верований клиента. Это может быть непросто, особенно если вы не согласны с его убеждениями. Ни в коем

случае нельзя осуждать клиента, независимо от того, что он может вам сказать. Это значит, что вы не должны позволять собственным ценностям или верованиям влиять на то, как вы реагируете на слова клиента. Возможно, клиент никогда ранее не общался таким образом, когда его просто слушают без какого-либо осуждения или оценки, и это может помочь ему довериться вам.

G. Советы

Как правило, вы не должны давать клиентам прямых советов и предписаний. Совет отличается от полезной информации, которую вы предоставляете клиенту (например, о юридических услугах или способных помочь ему местных организациях). Давать советы – значит прямо рекомендовать клиенту, что ему делать, а чего не делать (например, «не говорите об этом со своим мужем»).

У всех помощников время от времени возникает соблазн дать совет. Это нормально. Например, клиенту, который испытывает чувство безысходности и демонстрирует симптомы депрессии, может быть непросто использовать стратегию «Управление проблемами», особенно сложно ему будет искать потенциальные решения проблем. В таком случае очень заманчиво посоветовать клиенту попробовать определенные решения. Но избегайте ситуаций, когда вы что-то напрямую советуете. Если клиент воспользуется вашим советом, то, возможно, он окажется не в состоянии решать свои проблемы самостоятельно после завершения вмешательства УП+.

В подобной ситуации, когда у вас возникает соблазн дать клиенту совет, можно воспользоваться следующей стратегией: спросить клиента, что бы он сказал или посоветовал близкому другу или члену семьи в похожей ситуации. Например, крайне замкнутый и угнетенный клиент порой избегает социальной поддержки, потому что не хочет обременять других. Вместо того чтобы прямо советовать ему обратиться за поддержкой, вы можете задать ему следующие вопросы: «Что бы вы сказали близкому другу или родственнику с похожими мыслями?», «Вы бы хотели, чтобы он остался один на один со своей проблемой или ему лучше обратиться к вам за помощью?», «Вас бы это обременило?» Такие вопросы помогут клиенту задуматься о своих проблемах и тревогах и посмотреть на свое поведение с иной точки зрения, но в то же время вы не будете непосредственно указывать ему, что делать.

Правило о советах имеет **два** исключения.

1. В процессе реализации УП+ вы будете рекомендовать клиентам стать более активными, искать социальную поддержку и практиковать управление стрессом, поскольку эти стратегии – часть УП+.
2. При обучении клиента стратегии «Управление проблемами» ваша цель – помочь ему понять, насколько полезными будут потенциальные решения для управления проблемой. На этом этапе клиент может предлагать несколько явно нерациональных решений (например, решения, которые могут быть вредными для его эмоционального и физического здоровья, незаконные действия и т. п.). Вам нужно помочь клиенту разобраться, насколько полезными или вредными будут предлагаемые решения. Чтобы отвлечь внимание клиента от нерациональных решений, спросите его, что бы он посоветовал близкому другу или родственнику, у которого возникла похожая проблема (например: «Вы бы посоветовали им воспользоваться этим решением?»). Если клиент и далее акцентирует внимание на явно нерациональном решении (например, напиться, совершить правонарушение), можно прямо отметить, что это решение принесет вред. Очень важно привести убедительные доводы, почему данное решение нерационально (иными словами, привлечь внимание к проблематичным или вредным последствиям), но эти доводы не должны быть непосредственно связаны с вашими личными убеждениями или ценностями.

Отношения между клиентом и помощником

А. Роль помощника

Для некоторых людей обращение за помощью приравнивается к признанию слабости. Поэтому им может быть сложно принимать активное участие во вмешательстве в целом или в отдельных его этапах. Другие могут считать вас кем-то наподобие врача или традиционного целителя и будут ожидать, что вы их «вылечите». Во время вмешательства УП+ очень важно не только нормализовать чувства клиента, но и объяснить ему свою роль.

В УП+ мы рекомендуем вам сравнить свою роль с ролью учителя (см. альтернативные метафоры в конце данного раздела).



Учитель дает ученикам информацию и помогает им наращивать знания. Но он не сдает экзамены вместо ученика и не подсказывает ему при прохождении теста. Он может лишь помочь подготовиться к экзамену. Только ученик решает, будет ли он слушать учителя, и только от ученика зависит, насколько успешно он сдаст экзамен. Ученик несет за это ответственность. Хотя мы и взрослые, то же касается и наших отношений. Я научу вас важным и полезным стратегиям, но я не смогу использовать их вместо вас, только вы несете ответственность за использование этих стратегий на практике. Вы можете сравнить свою повседневную жизнь с экзаменом, который сдает школьник. Вы несете ответственность за то, насколько эффективно будете использовать эти стратегии в повседневной жизни. Тем не менее я буду поддерживать вас и помогу подготовиться наилучшим образом.

Также вы должны подчеркнуть, что и вы, и клиент – равноценные «эксперты». Можно использовать пример, адаптированный к местному контексту. Вы – эксперт по эмоциям, и вы можете помочь клиенту улучшить плохое эмоциональное самочувствие. Клиент – эксперт по определенной проблеме и знает, как она влияет на его жизнь. Это важно для того, чтобы клиент начал чувствовать себя уверенно и избавился от ложных представлений о том, что ваша задача состоит в «решении» всех его проблем.

Альтернативные метафоры для разъяснения отношений между помощником и клиентом

- **Метафора обучения взрослых.** УП+ похоже на обучение взрослых новому навыку: например, как использовать новое сельскохозяйственное оборудование или технику. Инструктор дает всю необходимую информацию, чтобы слушатель освоил использование нового оборудования или стратегии. Но именно учащийся должен использовать новое оборудование или стратегию на своем участке, когда инструктора не будет рядом.
- **Медицинская метафора.** Хотя врач делает многое для лечения болезни, давая соответствующие рекомендации, именно пациент несет ответственность за свое выздоровление. Пациенты должны выполнять назначения врача, например избегать определенных пищевых продуктов, принимать лекарства или пользоваться мазью. Врач не будет делать все это вместо пациента, а только показывает, как следовать

рекомендациям наилучшим образом, и поддерживает пациента. Так же и в случае с помощником. Вы можете объяснить: *«Я дам вам некоторые рекомендации, как улучшить свое эмоциональное самочувствие и жизненную ситуацию, также я научу вас использовать стратегии и буду поддерживать вас, но именно вы несете ответственность за их применение на практике в повседневной жизни».*

- **Метафора спортивного тренера.** Роль тренера – обучать и поддерживать спортсмена в процессе тренировок. Но тренер не пробежит дистанцию вместо спортсмена. Спортсмен несет ответственность за соблюдение предписаний и инструкций тренера. То же и в случае с отношениями между вами и клиентом. Ваша роль – обучить клиента стратегиям и показать, как их можно использовать в реальной жизни. Но именно клиент будет использовать эти стратегии в повседневной жизни. Вы не сможете делать это вместо него.

В. Сомневающийся клиент

Некоторые клиенты вначале неохотно общаются с вами и сомневаются в необходимости вмешательства. Это может быть вызвано различными причинами, например:

- отсутствие доверия;
- табу на обсуждение расстройств психического здоровья;
- психотерапия не очень распространена в культуре клиента;
- непонимание или ошибочное представление об УП+;
- непонимание вами своей роли как помощника;
- принуждение посещать УП+, например со стороны родственника;
- стыд, вызванный пережитым опытом;
- стыд, вызванный представлением клиента о неспособности справиться с ситуацией;
- проблемы, связанные с гендерными аспектами, например обсуждение личных тем с представителем противоположного пола;
- темы, которые являются сексуальным табу.

Вы можете заметить, что со временем и при постоянном использовании навыков оказания помощи многие клиенты становятся менее напряженными и начинают психологически раскрываться. Но некоторые остаются закрытыми и стеснительными. Выполняя роль помощника, вам следует поговорить об этом со своим куратором. Вы должны уважать тот факт, что клиент не всегда готов полностью открыться в процессе УП+. Причины могут быть вам неизвестны, и вы никогда не узнаете о них. Общаться с такими клиентами бывает непросто, так как они весьма скупо делятся информацией. Ненавязчиво и мягко попытайтесь разговаривать клиента, но никогда не принуждайте к общению. Это особенно важно при работе с клиентами, которые предположительно пережили сексуальное насилие или пытки. Покажите, что вы готовы слушать и открыты к диалогу, если они захотят поделиться личной информацией о своем тяжелом опыте. Но только им решать, поступят они так или нет. Если клиент отказывается обсуждать ту или иную тему, нужно уважать его решение, поскольку это очень важно для ваших дальнейших отношений.

Например, вы можете сказать:



Я вижу, как вы расстраиваетесь, когда мы говорим об этом, и я уважаю ваше решение прекратить обсуждение этой темы. Но если вы захотите к ней вернуться, то знайте, что я всегда готов(а) выслушать вас.

Вы также можете заметить, что обсуждение определенной темы очень расстраивает клиента, но он не отказывается об этом говорить. В такой ситуации можно сказать, что вы готовы прекратить обсуждение этой темы по желанию клиента. Некоторые клиенты думают, что они обязаны говорить обо всем, что вы предлагаете, в том числе на деликатные или личные темы.

Например, вы можете сказать:



Кажется, разговор на эту тему вас очень расстраивает. Я готов(а) выслушать вашу историю и помочь вам, но я хочу, чтобы вы знали, что только вы решаете, о чем мы будем говорить, и если вы хотите прекратить обсуждение, мы можем это сделать в любой момент.

С. Физический контакт

В некоторых культурах приемлемо использование физического контакта, например положить руку на колено близкого человека как выражение поддержки. В других культурах физический контакт недопустим. Вы должны знать об этих культурных различиях и уважать их. В большинстве случаев мы рекомендуем не использовать прикосновения для выражения поддержки и участия к клиентам. Это позволит избежать проблемных ситуаций и неловкости, если клиент неправильно поймет значение такого контакта.

D. Место проведения сессий

Необходимо попытаться найти приватное и комфортное место для проведения сессий. Дайте клиенту возможность самому выбрать определенное место для встречи. Если такого места нет, обсудите с клиентом другие возможные варианты и придите к совместному решению. Это значит, что иногда у вас не будет возможности обеспечить приватность; в таком случае избегайте обсуждения деликатных тем.

E. Управление собственным дистрессом

Работа с людьми, пережившими неблагоприятную ситуацию, может утомлять и вызывать дистресс у помощников. Часто они не в состоянии справиться со своими эмоциями, постоянно выслушивая истории о неблагоприятной ситуации и ее влиянии. Для того чтобы избежать дистресса и других эмоций, с которыми вы не в силах справиться (напряжение, плохое настроение, тревога, гнев, чувство безысходности и т. д.), попробуйте следующее:

- Регулярно общайтесь с коллегами и куратором.
- Составьте график встреч с клиентами так, чтобы у вас было достаточно времени на перерывы (во время перерывов вы можете поговорить с коллегами, выполнить дыхательное упражнение, использовать похожую стратегию для управления стрессом или отвлечься на какое-либо интересное вам занятие).

- Попросите о помощи (например, поговорите со своим куратором), если вы испытываете дистресс или вам кажется, что ваша работа вызывает стресс, даже когда вы выполняете другие задания (например, вас тревожат постоянные мысли о каком-то клиенте, когда вы пытаетесь уснуть).

Сложные ситуации

1. Сексуальное насилие и другие формы интимного травматического опыта

Оказание помощи людям, пережившим сексуальное насилие или другие формы того, что мы называем «интимным травматическим опытом» (например, пытки или домашнее насилие), требует особой деликатности, и на это есть четыре причины:

1. Лицо, пережившее насилие, может быть в опасности, и травматические события могут повториться.
2. Психологический опыт таких событий обычно крайне тяжелый. Человек, подвергнувшийся насилию, может испытывать посттравматический стресс и избегать напоминаний о событии.
3. Эти события очень личные и часто связаны с культурными табу, из-за чего лицам, пережившим насилие, сложно делиться воспоминаниями о пережитом и получать необходимую поддержку.
4. Жертвы насилия могут столкнуться со стигматизацией и неприятием со стороны семьи или общины, если случившееся получит огласку.

Когда жертвы насилия делятся с вами своим опытом, они получают «подтверждение» (иными словами, вы показываете понимание того, что травматический опыт имел место). Но они нередко не получают такого подтверждения, если не говорят об этом, вынуждены молчать, или же им просто не верят. Хуже того, их чувство достоинства унижают, когда посторонние шутят о произошедшем или винят в этом самих пострадавших. Отвержение семьей и членами общины вызывает дальнейшие страдания (например, резкое ухудшение материального положения). Во многих обществах, если клиенты открыто обсуждают опыт сексуального насилия, ситуация ухудшается еще больше. Поэтому, когда клиент решает поделиться с вами своей историей об интимном травматическом опыте, он поступает очень смело. Вам нужно соблюдать крайнюю осторожность и деликатность, когда будете реагировать на такую историю. Конфиденциальность в таком случае чрезвычайно важна.

Жизнь лиц, которые были подвергнуты сексуальному насилию, часто сопряжена с множеством трудностей. Нередко они имеют проблемы социального и юридического характера, а также нарушения здоровья. Вам следует сообщить им о других услугах и видах поддержки, которые помогут им справиться с этими трудностями⁹.

Данное руководство не предлагает какие-либо конкретные психотерапевтические стратегии, направленные на работу с травмами. В нем описаны общие полезные стратегии, которые могут безопасно использоваться помощниками после прохождения краткого курса обучения. Во многих случаях эти общие психологические стратегии существенно помогут клиенту. В остальных случаях клиенты с подобными проблемами нуждаются в более специализированных методах оказания помощи, описание которых выходит за рамки данного руководства. Многие клиенты не захотят рассказывать вам о случившемся из-за очень личного характера событий и возможной стигматизации.

⁹ См. Inter-Agency Standing Committee (IASC) (2015). Guidelines for Integrating Gender-Based Violence Interventions in Humanitarian Action. Geneva: IASC.

Когда клиенты решают рассказать вам об интимном травматическом опыте, крайне важно продемонстрировать открытость и готовность выслушать их историю. Как упоминалось ранее, это связано с тем, что клиенты часто не имеют возможности рассказать свою историю так, чтобы их выслушали и подтвердили их опыт. Во многих общинах люди ошибочно обвиняют жертв в произошедшем или осуждают их.

Когда клиент рассказывает об интимном травматическом опыте, важно продемонстрировать искреннее участие и не забывать применять все базовые навыки оказания помощи. Тем не менее не пытайтесь сразу перейти к стратегиям вмешательства. Клиенту может показаться, что это не подтверждает его опыт. Нужно применять стратегии, описанные в этом руководстве, но столь же важно продемонстрировать уважение к клиенту, выслушать его и похвалить за смелость, проявленную в желании поделиться своей историей. Это можно сделать с помощью замедления темпа проведения сессии, давая клиенту время выговориться, при этом применяя все базовые навыки оказания помощи, описанные в этом разделе ранее. Когда будете уверены, что выслушали клиента со всем возможным уважением, можете постепенно переходить к более активной роли помощника и применению соответствующих стратегий, описанных в руководстве (например, «Управление стрессом» и др.).

Что следует делать, если вы подозреваете, что клиент подвергся сексуальному насилию?

Иногда вам становится известно об определенных событиях (например, из сплетен в общине), и вы подозреваете, что клиент подвергся сексуальному насилию. Но он не поделился такой информацией с вами на сессии. Это очень сложная ситуация. Важно, чтобы вы не предполагали сразу же, что сексуальное насилие действительно имело место. Посоветуйтесь со своим куратором, если оказались в такой ситуации.

Если вы думаете, что сексуальное насилие произошло недавно, или беспокоитесь в отношении безопасности клиента, вам может казаться, что лучший выход из ситуации – это напрямую спросить клиента об этом. Если вы решите так поступить, важно сделать это деликатно и тактично. Например, вы можете сказать: *«Есть кое-что, что я хотел(а) бы с вами обсудить. Я не хочу, чтобы вы чувствовали себя неловко или смущались. Но я беспокоюсь о вашей безопасности и хочу убедиться, что с вами все в порядке. Только вам решать, хотите ли вы со мной об этом говорить, хорошо? Пожалуйста, не думайте, что я пытаюсь заставить вас говорить о чем-то, о чем вам неудобно рассказывать. Я беспокоюсь из-за того, что недавно люди заставили вас что-то сделать против вашей воли и что существует вероятность повторения такой ситуации. Это происходит со многими женщинами и мужчинами, и они совершенно не виноваты в том, что это произошло с ними. Я точно не буду вас осуждать, если такое произошло и с вами. Помните, что я никому не расскажу об этом, кроме своего куратора. Но если это произошло с вами и вы не против поговорить об этом, давайте поговорим. Тогда у меня будет возможность помочь вам обеспечить безопасность или справиться с тяжелыми переживаниями».*

Если вам кажется, что сексуальное насилие произошло давно (прошли годы), возможно, не стоит поднимать эту тему в разговоре с клиентом. Но следует дать клиенту понять, что вы готовы и можете обсуждать такие темы конфиденциально и без осуждения. Если вам кажется это уместным, используйте примеры при описании распространенной проблемы (например, при «Понимании неблагоприятной ситуации») и обсудите пользу определенных стратегий (например, «Управление стрессом» для уменьшения тревоги). При использовании примеров можете также приводить примеры о сексуальном насилии. Это позволит клиенту понять, что вы не против обсуждения таких сложных и табуированных тем. Это также может помочь клиенту принять решение открыться вам и рассказать о пережитом сексуальном насилии.

В любом случае вы должны уважать решение клиента не делиться информацией о сексуальном насилии, если он (она) этого не хочет.

2. Зона конфликта

В общинах, проживающих в зоне конфликта, многие жители порой боятся представителей силовых структур, вооруженных оппозиционных групп, власти, а иногда и других членов общины. В некоторых случаях вы можете заметить, что клиентам сложно доверять вам как помощнику. Они могут испытывать стресс, отвечая на вопросы в процессе оценки. Во всяком случае, вы должны уважать решение клиента не быть открытым и откровенным или не делиться личными данными. Кроме того, история клиента может меняться со временем. Это не потому, что он вас обманывает.

При работе в зоне конфликта очень важно завоевать доверие клиента и использовать базовые навыки оказания помощи. Весьма полезным элементом является супервизия. В частности, возможно, нужно будет обсудить, как лучше всего представить УП+ в общине и клиентам.

В этом разделе вы узнали

- Как учитывать культурные, гендерные и лингвистические различия между клиентами
- О базовых навыках оказания помощи, нацеленных на построение доверительных отношений между помощником и клиентом
- Как действовать в сложных ситуациях

Раздел 4

ОЦЕНКИ УП+

| МАТЕРИАЛ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ Что вы узнаете из этого раздела? | СЕССИЯ С какой сессией связан этот раздел? | РАБОЧИЕ ЗАПИСИ Какие рабочие записи относятся к этому разделу? |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• О различных оценках• Как проводить необходимую оценку• Как оценивать состояние клиентов, которые в ближайшем будущем планируют покончить с собой, и какие принимать меры | <ul style="list-style-type: none">• До и после вмешательства УП+ и в начале каждой сессии (в процессе вмешательства)• Выделить 60 минут для проведения предварительной оценки и 5 минут для заключительной оценки по завершении УП+ | <ul style="list-style-type: none">• Все протоколы оценки – приложения А, В и С• Мысли о суициде – приложение D |

Когда проводить оценку?

Существует три типа оценки психологического состояния клиента:

1. Предварительная оценка: проводится до начала работы по УП+ с клиентом (приложение А).
2. В начале каждой сессии УП+: это краткое оценивание, которое проводится для мониторинга прогресса клиента (приложение В).
3. Заключительная оценка: проводится через несколько недель после завершения вмешательства (приложение С).

Вы также можете организовать контрольную встречу с клиентом через несколько месяцев после завершения УП+. Это хорошая возможность оценить его прогресс. Для проведения оценки во время такой встречи можно использовать вопросы из приложения С или провести менее формальное собеседование.

Зачем проводить оценку?

Очень важно провести оценку до начала УП+. Это даст вам возможность:

- встретиться с клиентом;
- выслушать его историю;
- решить, в какой степени клиенту показано УП+ и готов ли он к прохождению вмешательства;

- собрать необходимую информацию о его практических и эмоциональных проблемах, чтобы подготовиться к УП+.

Проведение оценки во время и после УП+ помогает отслеживать прогресс клиента и лучше поддерживать процесс его эмоционального восстановления. Клиентам может потребоваться время на улучшение состояния. Информация, полученная в процессе оценки в начале каждой сессии, поможет вам и вашему куратору решить, как оптимизировать оказание помощи.

Как проводить оценку?

Опытные эксперты по проведению оценки всегда будут пользоваться базовыми навыками оказания помощи. Убедитесь, что вы используете навыки, описанные в разделе 3 («Базовые навыки оказания помощи») при проведении оценки. Также помните о следующем:

- язык общения должен быть простым и понятным;
- общение должно проходить в тоне и манере, соответствующим возрасту, полу, культуре и языку клиента;
- необходимо всегда быть дружелюбным, уважительным и непредвзятым;
- важно тактично реагировать на личную и травмирующую информацию (например, о сексуальном насилии или о нанесении самоповреждений).

Пошаговая инструкция для проведения оценки

1. Представьтесь.

2. Сообщите потенциальному клиенту причину проведения оценки и расскажите, что будет происходить.

- Сообщите ему, что:
 - цель оценки – узнать, сможет ли УП+ помочь в решении проблем, с которыми он столкнулся;
 - вы будете просить его рассказать о некоторых своих трудностях;
 - вы будете задавать конкретные вопросы о его проблемах и чувствах;
 - процесс оценки занимает не больше часа.
- Скажите клиенту, что он может не делиться личной информацией, если не хочет:
 - *«Я буду задавать много вопросов. Я надеюсь, что вам будет нетрудно на них ответить. Если вам будет некомфортно из-за каких-то моих вопросов, скажите мне об этом. Пожалуйста, отвечайте только на те вопросы, на которые хотите. Я понимаю, что иногда может быть непросто разговаривать с новым человеком о своих проблемах и переживаниях».*

3. Расскажите клиенту о конфиденциальности.

- Убедитесь, что клиент понимает, какая информация не подлежит разглашению и с кем вы можете поделиться информацией.
 - Вся информация остается конфиденциальной, только если клиент не дал согласие на то, чтобы вы поделились этой информацией с кем-либо.

- Вы будете делиться информацией со своим куратором, который следит за тем, чтобы клиент получал наилучшую возможную поддержку и заботу.
- Во время проведения оценки или УП+, если вы убеждены, что клиент собирается покончить с собой или нанести кому-либо вред, или если клиент рассказывает вам о случае жестокого обращения с детьми (например, физическое или сексуальное насилие, невыполнение обязанностей в отношении ребенка), вам придется сообщить об этом¹⁰, даже если клиент не дает на это согласия.



Прежде чем мы начнем сегодня работать, я хочу, чтобы вы поверили: все, что мы обсуждаем на сессиях, останется между нами. Я не буду говорить о вас или о наших сессиях с кем-либо из ваших родственников или с другими лицами без вашего разрешения.

Но существуют некоторые ограничения этой конфиденциальности, и вам это тоже необходимо понять. Если я буду опасаться, что вы собираетесь покончить с собой или навредить кому-либо, мы обсудим с вами эту проблему и постараемся разработать план, как обезопасить вас и остальных. Это также значит, что мне придется обсудить это со своим куратором, чтобы как можно лучше помочь вам. (Нужно адаптировать это сообщение, учитывая законы страны.) Ведь моя обязанность – позаботиться о вашем благополучии и безопасности.

Также я буду регулярно обсуждать ваш прогресс со своим куратором, который прошел специализированное обучение для оказания помощи людям с эмоциональными проблемами. Он будет следить за тем, чтобы я позаботился(лась) о вас наилучшим образом.

У вас нет возражений или остались вопросы касательно конфиденциальности?

4. Кратко расскажите о УП+.

- Объясните клиенту, что УП+:
 - направлено на оказание помощи взрослым с практическими и эмоциональными проблемами;
 - это индивидуальное вмешательство (клиент будет встречаться с вами один на один);
 - будет проводиться раз в неделю в течение пяти недель.
- Убедитесь, что клиент понимает, чем УП+ *не является*:
 - клиенту не будут выдаваться материалы, деньги или медикаменты.
- Будьте честными, сообщая о том, что клиент получит и чего не получит от УП+.

5. Начните оценку.

- Задайте все вопросы так, как они изложены в протоколе проведения предварительной оценки до начала УП+, в том числе используйте версию инструмента PSYCHLOPS, применяемого до начала вмешательства (приложение А).

¹⁰ Надлежащие действия при наличии у клиента суицидальных мыслей, планов или попыток зависят от национальных законов и местных ресурсов, и вам нужно принимать это во внимание при адаптации руководства к местному контексту. В любом случае следует незамедлительно связаться со своим куратором.

Оценка, проводимая в начале каждой сессии

В начале каждой сессии УП+ нужно проводить оценку с использованием версии инструмента PSYCHLOPS, применяемой в процессе вмешательства (приложение В). Это короткое интервью (продолжается 5–10 минут), которое дает общее представление о прогрессе клиента. Ответы клиента, полученные после оценки PSYCHLOPS, могут быть использованы для дальнейшего обсуждения событий прошедшей недели и домашней практики.

Отслеживание суицидальных намерений

Во время проведения еженедельной оценки с использованием PSYCHLOPS необходимо также отслеживать мысли о суициде у клиентов:

- которые высказывали суицидальные мысли на стадии предварительной оценки до начала УП+;
- отличающихся очень плохим и угнетенным настроением (с оценкой 4 или 5 в Вопросе 1.4 версии PSYCHLOPS, используемой в ходе вмешательства).

Отслеживая мысли клиентов о суициде, вы сможете помочь им получить необходимую помощь. Например, клиенту, который намеревается покончить с собой в ближайшем будущем, нужна безотлагательная помощь, и УП+ на данный момент не сможет ему помочь. Одного только УП+ также недостаточно для клиентов, которые пытались покончить с собой в ходе вмешательства, потому что им нужна специализированная помощь. Но УП+ может помочь клиентам с мыслями о суициде, которые, однако, не собираются покончить с собой в ближайшем будущем.

Анализ мыслей о суициде¹¹

Вам придется задавать клиентам прямые вопросы о суициде во время проведения оценки и вмешательства. Используйте вопросы для оценки так, как они сформулированы в анкете. Вам нужно будет решить, планирует ли клиент покончить с собой в ближайшем будущем, и отреагировать на это соответствующим образом.

На протяжении всего вмешательства отслеживайте мысли клиента о суициде в процессе проведения оценки и реагируйте соответственно, чтобы помочь ему и обезопасить его.

Многие помощники избегают прямых вопросов о суициде, даже если они подозревают, что у клиента есть такие мысли. Часто они просто боятся, что разговоры о суициде натолкнут клиентов на такие размышления, даже если раньше у них подобных мыслей не было. Это очень распространенное, но **ошибочное мнение**. К сожалению, замалчивание темы суицида приводит к тому, что люди, страдающие от таких мыслей, остаются в одиночестве и без поддержки. Поэтому вам, как помощнику, нужно научиться открыто говорить о суициде и показать клиенту, что вас не может шокировать ничто из того, что он может вам рассказать. Также, поскольку суицид – это очень деликатная тема, важно абстрагироваться от собственных убеждений о суициде и четко дать клиенту понять, что вы не осудите его за такие мысли, планы или прошлые попытки. На практике это бывает нелегко сделать.

¹¹ См. пособие с той же информацией в приложении D. Помощнику следует брать с собой распечатанный экземпляр этого пособия на сессии, чтобы придать себе уверенности, реагируя соответствующим образом на наличие у клиента суицидальных мыслей или планов.

Рекомендации для оценки мыслей клиентов о суициде

Ставьте прямые, четкие вопросы.

- Ставьте вопросы так, как они изложены в форме оценки.
- Задавая вопросы о суициде, избегайте использования абстрактных понятий, которые можно неправильно истолковать.
- Прямые вопросы помогают клиентам почувствовать, что их не осудят за суицидальные мысли, планы или прошлые попытки.
- Некоторым может быть неудобно говорить о суициде, но вы можете сказать, что очень важно оценить уровень их безопасности.
- Вопросы о суициде не заставят человека задуматься о суициде, если он об этом не думал до этого.

Меры реагирования, если клиент планирует покончить с собой в ближайшем будущем.

- Всегда связывайтесь со своим куратором.
- Создайте безопасную и поддерживающую обстановку.
- По возможности уберите все предметы, которые можно использовать для нанесения вреда.
- Не оставляйте клиента одного. Проследите, чтобы кто-либо из помощников или персонала был всегда рядом.
- По возможности, пока ждете ответа от куратора, поместите клиента в отдельную тихую комнату.
- Постарайтесь улучшить психическое состояние и снизить уровень эмоционального дистресса клиента, используя базовые навыки оказания помощи.

Возможные проблемы при проведении оценки

Следующие сценарии могут помочь вам в работе с клиентами, нуждающимися в дополнительном внимании во время оценки.

1. Когда клиент стесняется или не хочет делиться своими проблемами

Очень важно всегда уважать клиента. Если он выглядит нервным или вам кажется, что ему неудобно делиться информацией, не заставляйте его сообщать личную информацию.

Также может быть полезно в самом начале сообщить клиенту, что он не обязан отвечать на все ваши вопросы. Клиенту нужно дать почувствовать, что содержание беседы зависит от него самого и что никто не заставит его делиться информацией, если ему некомфортно это делать.



Если вам некомфортно отвечать на какой-либо мой вопрос, вы не обязаны это делать. Просто поделитесь со мной той информацией, которой хотите.

2. Когда нужно остановить рассказ клиента

Иногда вам нужно будет сделать так, чтобы клиент перестал много говорить на тему, которая не касается процесса оценки, или перенаправить разговор в нужное русло, если вы хотите получить ту или иную конкретную информацию. Об этом следует сказать в тактичной форме.

Следующий диалог показывает, как можно деликатно сменить тему.



Я понимаю, вам сейчас очень трудно. Мне бы особенно хотелось спросить вас о (задавайте следующий вопрос)...

Иногда необходимо более прямо говорить с клиентом, особенно если у вас заканчивается время. Важно при этом проявлять участие и теплоту. Например:



Мне было бы очень интересно услышать об этом, но время у нас ограничено. Мне нужно задать вам еще несколько вопросов. Вы не против, если мы перейдем сейчас к этим вопросам, а потом, если у нас останется время, поговорим о том, что еще вас тревожит?

В этом разделе вы узнали

- Обо всех оценках, которые вы будете проводить
- Как оценивать психологическое состояние клиента
- Как выявлять клиентов, планирующих покончить с собой в ближайшем будущем, и какие меры следует принимать в таких ситуациях

Раздел 5

ПОНИМАНИЕ НЕБЛАГОПРИЯТНОЙ СИТУАЦИИ И СУТИ ВМЕШАТЕЛЬСТВА УП+

| МАТЕРИАЛ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ Что вы узнаете из этого раздела? | СЕССИЯ С какой сессией связан этот раздел? | РАБОЧИЕ ЗАПИСИ Какие рабочие записи относятся к этому разделу? |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Как мотивировать клиентов принимать участие в УП+• Как предоставлять клиентам информацию о распространенных реакциях на неблагоприятную ситуацию | <ul style="list-style-type: none">• Сессия 1• Выделить 20 минут на изучение темы «Что такое УП+?»• Выделить 30 минут на изучение темы «Что такое неблагоприятная ситуация?» | <ul style="list-style-type: none">• Таблица «Убедительные и менее убедительные причины» (пример в разделе 5) |

Помогаем клиенту понять суть УП+ и согласиться на участие в этом вмешательстве

Кратко расскажите о том, как будет выглядеть вмешательство и что вы ожидаете от клиента. Важно поддерживать дружелюбную обстановку, так чтобы клиент не воспринимал вас как строгого контролера, особенно когда вы будете рассказывать ему о важности посещения всех сессий. В то же время нужно акцентировать внимание на важности участия во вмешательстве и на том, что оно даст эффект, только если клиент будет регулярно посещать встречи и стараться выполнять все задания.



В процессе УП+ мы будем вместе осваивать стратегии, способные помочь вам справиться с проблемами, о которых вы мне сегодня рассказали. Мы проведем пять сессий, включая сегодняшнюю. Сессии будут проходить раз в неделю и продолжаться до полутора часов. На этих сессиях я научу вас пользоваться различными стратегиями, и мы будем тренироваться в их применении. В промежутке между сессиями я бы рекомендовал(а) вам практиковаться в этих стратегиях, чтобы вы смогли изменить свою жизнь к лучшему и решить проблемы, а также научиться быть помощником для самого себя.

Стратегии, которым я вас научу, помогут вам уменьшить количество беспокоящих вас проблем и научиться ими управлять (перечислите проблемы клиента). Я обучу вас стратегиям, которые помогут вам преодолеть практические трудности, повысить

активность, снизить уровень стресса и тревоги и улучшить систему поддержки. Все эти стратегии доказали свою полезность, так как смогли помочь людям в ситуации, похожей на вашу.

Вмешательство будет наиболее эффективным, если вы будете посещать все сессии в течение следующих пяти недель. Я понимаю, что вам может быть сложно приходить на сессии, если вы чувствуете тревогу, страдаете от депрессии, а также если вам физически плохо или у вас какие-то обязательства перед семьей или общиной. Давайте договоримся: вы будете рассказывать мне об этом¹², вместо того чтобы просто не приходить или избегать встреч. Я вас прошу об этом, так как хочу, чтобы наши сессии принесли вам пользу. И я стремлюсь к тому, чтобы вам было комфортно обсуждать свои проблемы на сессиях. Я не буду сердиться или расстраиваться. Вас все устраивает? Как вы думаете, вам не будет трудно посещать все сессии?

(Если клиент говорит, что у него могут возникнуть проблемы с посещением всех сессий, уделите некоторое время обсуждению этих проблем, например выберите более подходящее для встречи место, время, день и т. д.)

Убедительные и менее убедительные причины для участия в УП+

Задайте клиенту **один-два вопроса** из таблицы на следующей странице. Это поможет клиенту сформулировать убедительные и менее убедительные причины для участия в УП+. Это обсуждение должно продолжаться не более 10–15 минут.

Если клиент грамотный, вы можете записать его ответы в таблицу (начертив ее на отдельном листе бумаги) и потом отдать ему заполненную форму. В случае с неграмотным клиентом вы все равно можете записать его ответы и оставить форму себе, чтобы потом обсудить ее со своим куратором. После того как клиент ответит на эти вопросы, подведите итоги, сделав акцент на названных причинах и на том, чем может быть полезно УП+ в его конкретном случае.

Если клиент все еще не уверен в необходимости участия в УП+, поговорите о том, что его тревожит. Некоторые из этих тревог могут быть следствием ложных убеждений, с которыми вы легко сможете справиться. Для некоторых клиентов участие в УП+ в данный момент может быть слишком тягостным и стать причиной дополнительных проблем (например, придется провести много времени вдали от детей или работы либо не удастся выполнять другие существенные обязательства перед общиной, тогда участие в УП+ может стать источником дополнительного стресса).

Во время вмешательства мотивация клиента продолжать участие в УП+ может снижаться. В любой момент вы можете вернуться к обсуждению таблицы, чтобы поговорить об убедительных и менее убедительных причинах для дальнейшего участия в УП+.

Клиент не должен чувствовать, что его осуждают или обвиняют, если он решит не принимать участия в УП+. Постарайтесь побудить его связаться с вами вновь, если в будущем он решит принять участие во вмешательстве. Тот факт, что клиент отказался один раз, не означает, что он не может передумать в последующем.

¹² Вам нужно найти оптимальный способ связи с клиентом с учетом местных условий. Например, если у клиента нет возможности воспользоваться телефоном, необходимо изыскать другой канал коммуникации.

| Убедительные причины участия в УП+ (плюсы) | Менее убедительные причины участия в УП+ (минусы) |
|--|---|
| <p>«Многим это вмешательство помогло»</p> | <p>«Я понимаю, что для некоторых участие в подобном вмешательстве проблематично»</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Как вы считаете, что вы лично получите от УП+? • Что может измениться в вашей жизни к лучшему благодаря УП+? • По вашему мнению, что вы сможете делать из того, чего не можете делать сейчас? <ul style="list-style-type: none"> – Домашнюю работу (например, делать уборку, готовить пищу). – Заботиться о себе (например, вставать с постели, умываться, одеваться). – Заниматься тем, что приятно (например, проводить время с друзьями, вышивать, разводить домашнюю птицу). • Если вы решите часть своих эмоциональных проблем, окажет ли это положительное влияние на другие сферы вашей жизни? <ul style="list-style-type: none"> – Например, на ваши отношения с людьми, на работу, на другие обязательства • Как может выглядеть ваша повседневная жизнь, если ваше эмоциональное благополучие улучшится? | <ul style="list-style-type: none"> • Из-за каких проблем вы не можете принять участие во вмешательстве? • От чего вам придется отказаться или что придется потерять, если вы примете участие в УП+? • Уменьшится ли количество времени, проводимого с семьей, из-за участия в УП+? • Повлияет ли вмешательство на другие ваши важные обязательства? <p>Примеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Будет меньше времени на домашнюю работу. • Непонятно, кто присмотрит за детьми. • Не будет возможности заняться подсобной работой. • Останется меньше времени на себя. • Необходимо преодолевать длинный путь, чтобы добраться к месту проведения сессии. |

Альтернативные варианты использования таблицы «Убедительные и менее убедительные причины»: реагирование на суицидальные мысли

Во время УП+ у некоторых клиентов могут возникнуть мысли о суициде без намерения покончить с собой в ближайшем будущем. Таблица «Убедительные и менее убедительные причины» может помочь клиентам с мыслями о суициде понять, почему стоит жить дальше. Для этого нужно использовать таблицу так, как она подана выше, но акцент делается на факторах, заставляющих жить дальше. Ваша задача – ненавязчиво привлечь клиента к обдумыванию стимулов для продолжения жизни; вам следует помочь ему понять, что причины, толкающие его к решению покончить с собой, скорее всего, временные (например, выраженность депрессии, которая вызывает желание умереть, может снизиться).

Вначале спросите клиента, почему ему кажется, что было бы лучше, если бы он умер. После этого обсудите стимулы для продолжения жизни. Примеры вопросов:

- *Что заставляет вас жить дальше на данный момент?*
- *Есть ли у вас члены семьи или друзья, ради которых вы живете?*
- *Были ли у вас в жизни вещи, которые приносили вам удовольствие? Недавно? Давно?*
- *Всегда ли вы чувствовали себя так, как сейчас? Если нет, что приносило вам удовольствие?*
- *Остаются ли у вас надежды на будущее? (Помогите клиенту найти пути преодоления практических трудностей, снизить остроту эмоциональных проблем и т. д.)*
- *Если бы у вас не было нынешних проблем, это повлияло бы на ваши мысли о смерти?*
- *УП+ может помочь вам научиться лучше справляться с проблемами. Если вы примете дальнейшее участие в УП+ и количество ваших проблем уменьшится, послужит ли это достаточно прочным основанием, чтобы продолжать жить?*

Выслушав ответы клиента, подведите итоги в отношении его причин жить и умереть, делая акцент на стимулах продолжить жить. Также следует еще раз объяснить, как УП+ может ему помочь. Этот совет касается клиентов, у которых нет планов покончить с собой в ближайшем будущем. В случае с клиентами, у которых есть такие планы, вам следует связаться со своим куратором и принять ряд безотлагательных мер (создать безопасную и поддерживающую обстановку; убрать по возможности предметы, которыми клиент может нанести себе вред; не оставлять клиента в одиночестве; проследить, чтобы с клиентом всегда был кто-то из помощников или персонала; по возможности предоставить клиенту отдельное тихое помещение на период ожидания ответа куратора; позаботиться о психическом здоровье и эмоциональном дистрессе клиента, используя базовые навыки оказания помощи).

Разъяснение понятия «неблагоприятная ситуация»

Эта часть сессии – возможность для клиента узнать о распространенных реакциях жителей общин на неблагоприятную ситуацию. Акцент должен быть сделан на нормализации реакций клиента в контексте проблем и стресса, то есть необходимо объяснить, что реакции клиента понятны в контексте того, что он пережил, и не являются симптомом начинающегося сумасшествия или признаком слабости.

Предоставляя клиенту информацию о неблагоприятной ситуации, используйте примеры эмоциональных и практических проблем, которые более подходят к ситуации клиента, чем указанные в диалоге. Ваши примеры могут касаться предыдущих клиентов, испытывавших похожие проблемы (имена следует опустить), или распространенных проблем, о которых вы знаете, и того, как конкретные стратегии могут помочь в такой ситуации.



Теперь я бы хотел(а) обсудить возможные причины ваших проблем, о которых мы только что говорили, и рассказать о том, как это вмешательство может помочь вам научиться управлять этими проблемами.

Когда люди живут в сложных условиях и переживают стрессовые события, большинство испытывает негативные эмоции, такие как сильный страх, тоска, подавленность или ощущение полной безысходности. Некоторые говорят, что вообще не испытывают никаких эмоций или находятся в оцепенении. Чувства, которые вы описывали ранее (назовите некоторые из эмоций, названных ранее), достаточно распространены.

Для подобных реакций есть объективная причина. Наш организм создан так, чтобы обеспечивать выживание в ситуациях, угрожающих жизни. Поэтому, если мы думаем, что нам грозит опасность, наше тело реагирует напряжением, чтобы мы могли идентифицировать источник опасности и избежать его. Сердце может ускоренно биться, дыхание учащается, мы напряжены и т. д. Эти реакции помогают нам или убежать, или бороться.

У многих эти проблемы и реакции проходят со временем. Но у некоторых такое состояние сохраняется на протяжении длительного времени. Эти эмоции могут мешать нам заниматься необходимыми повседневными делами, например выполнять работу по дому или вести профессиональную деятельность. Так, горе, переживаемое в течение длительного периода, может привести к отстранению от семьи и общины. Ощущение безнадежности может мешать человеку заниматься важными делами, необходимыми для выживания. (По возможности приведите пример того, как подобные проблемы клиента усложнили его жизнь.) Или, как вы описывали... В любом из этих примеров видно, как со временем эти чувства могут привести к серьезным изменениям в жизни. В УП+ мы предлагаем стратегии, которые помогут вам справиться с эмоциональными проблемами. Я надеюсь, что стратегий, которым я вас обучу в ближайшие несколько недель, будет достаточно, для того чтобы вы почувствовали себя лучше.

Итак, прежде всего я хотел(а) бы рассказать вам, что многие в вашей ситуации испытывали бы похожие эмоциональные и практические проблемы. То, что у вас есть проблемы, не означает, что вы слабы, – вы не виноваты в том, что вы переживаете. Тот факт, что вы выжили после всего случившегося, доказывает, что вы удивительная и сильная личность. Вы также проявляете немалую смелость, когда обсуждаете свои проблемы со мной. Я верю, что очень важно помогать другим улучшать их жизнь. Принимая активное участие во вмешательстве, вы наверняка почувствуете себя лучше и сможете более активно участвовать в жизни своей семьи и общины.

В этом разделе вы узнали

- Как оценить и повысить мотивацию клиента к участию в УП+
- Для чего еще можно использовать таблицу «Убедительные и менее убедительные причины»
- Как предоставлять клиенту информацию о распространенных реакциях на неблагоприятную ситуацию и как «нормализовать» его реакции

Раздел 6

УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОМ

| МАТЕРИАЛ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ Что вы узнаете из этого раздела? | СЕССИЯ С какой сессией связан этот раздел? | РАБОЧИЕ ЗАПИСИ Какие рабочие записи относятся к этому разделу? |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Цель стратегии «Управление стрессом»• Техника управления стрессом в УП+: медленное дыхание• Как представить клиентам информацию о медленном дыхании• Как обучить клиентов технике медленного дыхания | <ul style="list-style-type: none">• Сессии с 1 по 4• Выделить около 20 минут на представление этой стратегии• Выделить около 10 минут на практику в конце Сессий 2–4 | <ul style="list-style-type: none">• Раздаточные материалы по управлению стрессом – приложение Е |

Общие сведения

Одна из базовых стратегий релаксации и управления соматическими симптомами стресса и тревоги – это медленное дыхание. Когда мы испытываем стресс или тревогу, наша естественная физическая реакция – это учащенное дыхание, также мы начинаем дышать грудью, то есть более поверхностно. Эти изменения могут быть еле заметными, и мы иногда даже не осознаем их. Но мы можем заметить последствия изменений в дыхании, например головную боль, боль в груди, слабость, головокружение и т. д. Замедляя дыхание и начиная дышать животом, а не грудью, мы посылаем в мозг сигнал о том, что мы расслаблены и спокойны. Мозг передает это сообщение в остальные органы, и все тело начинает расслабляться. Состояние относительного спокойствия и релаксации очень важно, особенно если клиенту необходимо принять значимое решение или он столкнулся с трудностями.

Привлечение семьи и друзей к участию

Не забывайте, что если клиент хочет, чтобы во время представления стратегии «Управление стрессом» присутствовал член семьи или друг, которому он доверяет, то вам следует их пригласить.

Инструкции к упражнению на медленное дыхание

Следующий диалог поможет вам объяснить клиенту цель техники медленного дыхания. По возможности добавьте информацию, касающуюся проблем клиента (например, конкретные соматические симптомы, упоминание примеров ситуаций, когда он испытывал сильный стресс или тревогу, и т. п.): это сделает инструкции более значимыми для клиента. Прежде чем он сосредоточится на своем дыхании, попросите его постараться расслабиться. Это будет особенно полезно для клиентов, которые выглядят очень напряженными. Для этого вы можете попросить клиента потрясти руками и ногами, чтобы они расслабились. Полезно также помассировать плечи или покрутить головой из стороны в сторону.

В идеале нужно помочь клиенту начать делать 10–12 вдохов и выдохов в минуту. Мы используем базовую стратегию счета, чтобы помочь клиенту замедлить дыхание – три секунды на вдох и три секунды на выдох. Если клиент начинает нервничать из-за дыхания на счет, это упражнение ему не поможет. Тогда просто попросите клиента попытаться дышать медленнее.



Многие люди, пережившие трудности, опасность или стрессовые события, жалуются на то, что не могут справиться с состоянием стресса и ощущением тревоги. У некоторых в голове постоянно крутятся угнетающие мысли. Другие страдают от физических симптомов стресса или тревоги – они постоянно напряжены, дышат слишком быстро, ощущают учащенное сердцебиение. Если вы испытываете какой-либо из этих симптомов, то знайте, что это нормально и безопасно для вашего организма. Более того, наше тело запрограммировано на это. Если бы существовала реальная угроза вашей жизни, эти физические реакции помогли бы вам адекватно отреагировать на ситуацию. Иными словами, вы бы смогли быстро убежать или бороться. Но, к сожалению, в вашем случае эти симптомы вызывают дискомфорт и проявляются в ситуациях, когда вашей жизни ничто не угрожает. Ваше состояние напоминает пружину. Со временем пружина все сильнее сжимается, и это вызывает дискомфорт. Стратегия, которой я вас сегодня обучу, поможет вам ослабить эту пружину. Это может произойти не сразу, но, по мере того как вы практикуетесь, натяжение пружины будет постепенно уменьшаться, и вы почувствуете себя более расслабленно и спокойно.

Я научу вас дышать так, чтобы ваши тело и разум расслабились. Для этого потребуются практика, и только со временем вы увидите положительные результаты, поэтому мы будем выполнять это упражнение в конце каждой сессии.

Основная причина, почему в этой стратегии основное внимание направлено на дыхание, – тот факт, что, испытывая стресс, мы начинаем часто и быстро дышать. Это вызывает неприятные ощущения, которые мы упоминали ранее, например напряженность. Для того чтобы избавиться от этих ощущений, нужно изменить дыхание.

Прежде чем мы начнем, постарайтесь немного расслабить тело. Потрясите руками и ногами, так чтобы они стали свободными. Помассируйте плечи и немного покрутите головой из стороны в сторону.

Теперь положите руки на живот, представьте, что у вас в животе воздушный шарик. И когда вдыхаете, вы надуваете этот шарик, поэтому ваш живот становится объемнее. А когда вы выдыхаете, из шарика выходит воздух, и живот становится

плоским. Понаблюдайте сначала за мной. Вначале я выдыхаю, чтобы выпустить весь воздух из живота. (Продемонстрируйте дыхание животом – постарайтесь показать, как вы выдыхаете животом. Прodelайте это хотя бы пять раз.)

Хорошо. А теперь попробуйте дышать животом вместе со мной. Не забывайте, что мы начинаем с выдоха и выдыхаем, пока не выпустим весь воздух, потом вдыхаем через нос и выдыхаем через рот. (Выполняйте упражнение вместе с клиентом на протяжении хотя бы двух минут.)

Отлично! А теперь шаг второй, замедление дыхания. Мы попытаемся вдыхать и выдыхать в течение трех секунд. Я буду считать вслух.

Итак, вдох – раз, два, три. И выдох – раз, два, три. Вы заметили, в каком темпе я считаю? (Повторяйте это упражнение в течение двух минут.)

Замечательно. А теперь попробуйте выполнить это упражнение самостоятельно и не стремитесь к абсолютно точному соблюдению трехсекундных интервалов. Просто постарайтесь замедлить дыхание и не забывайте, что когда вы испытываете стресс, то начинаете дышать быстрее.

Хорошо, а теперь попробуйте дышать самостоятельно в течение нескольких минут.

Дайте клиенту возможность потренироваться в замедлении дыхания хотя бы в течение двух минут. Попробуйте сосчитать число вдохов и выдохов, чтобы понять, не слишком ли быстро он дышит. После этого обсудите трудности, возникающие у клиента в процессе выполнения упражнения.



Итак, что вы скажете о самостоятельном выполнении этого упражнения? Было ли трудно замедлять дыхание?

Попросите клиента регулярно практиковать эту стратегию, особенно когда он испытывает стресс или тревогу. Каждую сессию вы будете заканчивать стратегией «Управление стрессом», но можете использовать ее также во время сессии, если заметите, что клиент испытывает стресс или тревогу. В таком случае спросите клиента, чувствует ли он тревогу и хочет ли остановить обсуждение и попрактиковать под вашим контролем «Управление стрессом». Спросите клиента, хочет ли он сделать это самостоятельно или хотел бы, чтобы вы ему помогли (то есть считали вдохи и выдохи).

Выдайте клиенту раздаточный материал «Управление стрессом» (приложение Е), чтобы в промежутке между сессиями он всегда мог вспомнить, как использовать эту стратегию самостоятельно.

Трудности, связанные с упражнением на медленное дыхание

У клиентов могут возникать различные трудности, связанные с самостоятельным выполнением упражнения на медленное дыхание. Ниже представлен список распространенных проблем, с которыми могут столкнуться клиенты. Обсудите со своим куратором, как решать эти проблемы или реагировать на жалобы клиента, связанные с этим упражнением.

| Проблема | Решение |
|---|---|
| Клиент слишком озабочен тем, что нужно дышать абсолютно правильно (например, следовать правилу трех секунд, дышать животом) | <ul style="list-style-type: none"> • Попросите клиента не стремиться к абсолютно точному выполнению всех инструкций • Помогите ему понять, что основная цель – просто замедлить дыхание, так чтобы ему было комфортно, даже если при этом он не будет следовать счету на три или не будет дышать животом • После того как клиент научился замедлять дыхание, он может научиться использовать счет или дышать животом |
| Клиент не может замедлить дыхание, даже когда испытывает чрезвычайно сильный стресс или тревогу | <ul style="list-style-type: none"> • Скажите клиенту, что это упражнение дается непросто всем, даже помощникам • Помогите клиенту определить ранние признаки тревоги или стресса, чтобы он мог начать выполнять упражнение на медленное дыхание на ранних этапах • Если для клиента это кажется слишком сложным, помогите ему определить несколько временных промежутков в течение дня для упражнения на медленное дыхание, чтобы он научился использовать его до того, как появится чувство сильной тревоги |
| Фокусирование внимания на дыхании приводит к тому, что клиент начинает дышать быстрее и испытывает тревогу | <ul style="list-style-type: none"> • Помогите ему сфокусировать внимание на тикающих часах и дышать под счет часов, вместо того чтобы обращать внимание только на дыхание (можно также дышать в ритм мелодии) |
| Клиент испытывает головокружение, или ему кажется, что он теряет сознание | <ul style="list-style-type: none"> • Напомните ему, что эти ощущения неопасны и что он не теряет сознание • Попросите сосредоточить внимание только на выдыхании всего воздуха, а вдох пусть происходит естественно • Затем он может вернуться к тому, чтобы обращать внимание на процесс дыхания полностью (вдох и выдох) |

В этом разделе вы узнали

- Почему «Управление стрессом» – важная стратегия
- Кому будет полезна эта стратегия
- Как предоставить клиентам информацию о медленном дыхании
- Как обучить клиентов стратегии «Управление стрессом»

Раздел 7

УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМАМИ

| МАТЕРИАЛ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ Что вы узнаете из этого раздела? | СЕССИЯ С какой сессией связан этот раздел? | РАБОЧИЕ ЗАПИСИ Какие рабочие записи относятся к этому разделу? |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Для каких проблем используется эта стратегия• Этапы стратегии «Управление проблемами» с примером конкретного случая• Преодоление трудностей (например, когда клиент предлагает нерациональные решения или испытывает безысходность) и как избежать дачи прямых рекомендаций | <ul style="list-style-type: none">• Сессии 2–4• Выделите 70 минут на Сессии 2 для представления этой стратегии• Выделите около 20–35 минут на ее обзор во время последующих сессий (см. график для более точного указания времени) | <ul style="list-style-type: none">• Раздаточный материал по стратегии «Управление проблемами» – приложение Е• Календарь мероприятий – приложение Е |

Общие сведения

Неблагоприятная ситуация может снизить способность человека справляться с практическими проблемами. Иногда он чувствует безнадежность или не уверен в том, что ему под силу самостоятельно справиться с проблемами; возможно, чувство тревоги или горя мешает ему эффективно решать практические проблемы. «Управление проблемами» – это структурированная стратегия, нацеленная на эффективное управление проблемами. Вам потребуется около 70 минут на Сессии 2 для обучения клиента этой стратегии применительно к решению избранной проблемы (как правило, той, которая вызывает наибольшую обеспокоенность).

Этапы управления проблемами

Существует несколько этапов стратегии «Управление проблемами», подробно описанных ниже. Детально разъясните клиенту все этапы, работая над выбранной проблемой на сессии. Покажите клиенту раздаточные материалы по стратегии «Управление проблемами», это поможет ему разобраться в стратегии.

1. Составляем список проблем

Во время проведения оценки с использованием инструмента PSYCHLOPS вы просили клиента назвать две проблемы, вызывающие наибольшую обеспокоенность. Первый этап стратегии «Управление проблемами» – обсуждение этих двух проблем; также нужно узнать, что еще волнует клиента, решить, можно ли как-то устранить эти проблемы и насколько они важны¹³. Обсудите с клиентом, какие проблемы наиболее важны и можно ли их решить; иными словами, может ли клиент контролировать проблему или влиять на нее хотя бы частично. Если вашим клиентом овладело чувство безысходности, он может думать, что ни одну из его проблем нельзя решить, поэтому, возможно, вам придется сказать ему, что с его проблемой вполне можно справиться.

Нерешаемые проблемы – это проблемы, которые вы никак не можете изменить, на которые вы не можете никак повлиять и которые невозможно контролировать, например военный конфликт. Иногда отдельные аспекты такой проблемы можно изменить к лучшему. Обычно это касается того, как клиент видит проблему. Например, человек, больной раком, не может повлиять на исход болезни, но могут существовать пути снижения тяжести состояния, например меры борьбы с болевым синдромом или улучшение доступа к медикаментозному лечению. Как помощнику вам нужно будет вместе с клиентом изучить проблему и решить, какие аспекты проблемы можно изменить или решить.

Наконец, вам следует составить список проблем, которые клиенту кажутся неважными. Скажите клиенту, что «Управление проблемами» – это стратегия, которую можно использовать для решения или изменения решаемых проблем.

2. Выбираем проблему

Второй этап стратегии «Управление проблемами» – это выбор проблемы, на которой клиент хотел бы сосредоточиться. Это не обязательно должна быть проблема, которую клиент упоминал во время оценки. Мы рекомендуем выбрать сначала относительно простую проблему. Это даст клиенту возможность достичь успеха на ранних этапах вмешательства. Но в процессе вмешательства все же стоит взяться за более сложную проблему клиента, чтобы попробовать решить ее вместе. Дело в том, что клиенту может быть непросто использовать стратегию «Управление проблемами» без вашей поддержки. Но, как и другие решения, обсудите это со своим куратором – так как это может быть неправильным в случае с некоторыми клиентами, испытывающими чувство безнадежности.

3. Определяем проблему

Далее вы поможете клиенту **определить** проблему настолько точно, насколько это возможно. Ваша задача как помощника на этом этапе – выяснить, какие аспекты проблемы носят практический характер и подлежат рассмотрению в рамках стратегии «Управление проблемами». Проблема также должна иметь аспекты, на которые можно повлиять. Клиент может говорить, что «ощущение неполноценности» – это проблема,

¹³ Источник: Bowman D., Scogin F. & Lyrene B. (1995). *The efficacy of self-examination therapy and cognitive bibliotherapy in the treatment of mild to moderate depression. Psychotherapy Research*, 5:131–140.

которую он хочет как-то изменить. Но эта тема слишком обширна и расплывчата. Помогите клиенту более точно определить проблему и выделить ее практические аспекты.

Для этого задайте некоторые из следующих вопросов (их можно также использовать с другими примерами).

- *Когда это становится для вас проблемой? В каких ситуациях проблема возникает?*
- *В чем проявляется проблема? Если бы я наблюдал(а) за вами в момент, когда возникла эта проблема, что бы я увидел(а), как бы вы выглядели, что бы вы делали или не делали?*
- *Как бы изменилась ваша жизнь (например, повседневная активность), если бы вы никогда не сталкивались с этой проблемой?*

Определение проблемы может быть самым сложным этапом для помощника. Но это очень важный этап, так как от него зависит, как вы будете обучать клиента остальным аспектам стратегии. Поэтому мы советуем вам подготовиться в промежутке между Сессиями 1 и 2 и решить, как вы можете помочь клиенту определить некоторые из проблем, выявленные во время оценки. Также полезно обсудить эту тему с вашим куратором.

4. Мозговой штурм

После определения проблемы следует предложить клиенту **мозговой штурм**, что подразумевает предложение наибольшего возможного количества идей, способных помочь с решением или изменением проблемы или ее части. По возможности запишите все решения, чтобы ничего не забыть. Это пригодится, когда вы перейдете к этапу 5. Учитывайте, что возможные решения также могут касаться существующих сильных сторон, ресурсов и поддержки клиента.

Не давать прямых советов

Многим клиентам потребуется помощь в поиске идей во время мозгового штурма, особенно если они испытывают чувство безысходности. Вам может захотеться предложить клиенту какие-то свои решения, например если хочется ускорить процесс. Но, поскольку УП+ – это обучающая программа, важно только направлять клиента, предлагая общие идеи, с помощью которых он найдет конкретные решения. Например, клиенту, который испытывает стресс из-за табуированной проблемы (например, опыт сексуального насилия в прошлом), вы можете предложить обсудить проблему с кем-то, кому он доверяет. Такая помощь на этапе мозгового штурма гораздо полезнее, чем совет поговорить о проблеме с каким-то конкретным человеком, например с матерью. Цель – помочь клиенту найти собственные решения.

Учитывайте возможное влияние собственных ценностей

Это еще один момент, на который следует обратить внимание, чтобы не позволить собственным ценностям повлиять на восприятие ситуации. Например, вам могут быть чужды убеждения, которые связаны с возможными решениями, предлагаемыми клиентом (например, разговор с конкретным религиозным лидером, нечестность ради выполнения рабочего задания, отказ помочь кому-то), или вы склоняетесь к решению, основанному на вашей собственной системе ценностей. Однако очень важно во время УП+ абстрагироваться от собственных убеждений и помогать клиенту принимать решения на основе его личной системы ценностей. Можете быть уверены, что это непросто для всех помощников. Важно также уважать клиента и не спорить с его убеждениями.

Решения, устраняющие проблему полностью

На этом этапе необходимо проследить, чтобы клиент не был слишком озабочен поиском решений, которые разрешили бы проблему полностью и сразу. Часто именно на этом этапе клиенты испытывают особые трудности, пытаясь справиться с проблемой самостоятельно. Цель этого этапа – найти как можно больше решений, независимо от того, насколько эффективными (или неэффективными) они будут при решении проблемы или хотя бы ее части. Вы даже можете прибегнуть к юмору или предлагать заведомо абсурдные решения, чтобы передать суть задания. Также напомните клиенту, что он не должен оценивать возможные решения с точки зрения их эффективности на данном этапе, так как его задача – найти как можно больше решений, а не оценивать их.

Чувство безнадежности

Клиенты, которые находятся в состоянии депрессии или ощущают безнадежность, могут испытывать существенные трудности с выработкой решений или идей, способных устранить проблемы. Это объясняется их убежденностью в том, что ничего не изменится к лучшему, и сомнением в своей возможности исправить ситуацию. Вы можете задать несколько вопросов, для того чтобы подтолкнуть клиента к обдумыванию ситуации, например:

- Попросите его придумать несколько идей, которые были бы эффективными, если бы его друг оказался в подобной ситуации, но не страдал от депрессии.
- Спросите его, какие варианты решений он использовал в прошлом (независимо от того, сработало это или нет).
- Подскажите общие или приблизительные идеи, например: *«Некоторым людям помогло общение с другими. Как вам кажется, вы могли бы использовать такое решение? С кем бы вы могли поговорить? Что бы вы сказали или спросили для решения части проблемы?»*

5. Принимаем решение и выбираем

После того как вы исчерпали все возможные идеи и сформулировали вместе с клиентом максимальное число потенциальных решений, пришло время помочь клиенту **оценить** каждое из них. Вы поможете клиенту выбрать только те стратегии, которые способны повлиять на решение или управление проблемой.

Ближайшие и отдаленные последствия

При оценивании решений стоит подумать о ближайших и отдаленных последствиях. Например, такое решение, как напиться, для того чтобы не вспоминать об умершем любимом человеке, может помочь клиенту справиться с эмоциями в краткосрочной перспективе. Но это нерациональное решение в долгосрочной перспективе, так как это, вероятно, приведет к возникновению других проблем. Поэтому это не будет хорошим выбором для клиента.

Нерациональные решения

Когда клиент выбирает явно нерациональное решение, скажите об этом прямо. Решение считается нерациональным, если оно приведет к серьезным проблемам для физического и эмоционального благополучия клиента или для его друзей, семьи, работы и социальной жизни.

Давайте рассмотрим предыдущий пример, то есть практику регулярно напиваться, для того чтобы справиться с горем. В краткосрочной перспективе это решение может быть эффективным, но продолжительное

употребление большого количества алкоголя, скорее всего, станет причиной многих проблем, касающихся эмоционального благополучия (например, люди страдают от депрессии вследствие приема алкоголя) и физического здоровья клиента (например, это может стать причиной заболеваний печени и почек). Это может расстраивать семью и друзей, а также влиять на способность клиента работать (например, клиент вынужден брать выходные из-за пьянства, у него нарушена концентрация из-за похмелья). Другие примеры нерациональных решений: физическая агрессия, употребление наркотиков, незаконные или опасные действия.

Реально осуществимые решения

Необходимо помочь клиенту решить, насколько реализуемыми являются предложенные решения. Даже когда идея видится очень эффективной, она может оказаться не очень хорошим решением в случае, если клиент не может реализовать ее из-за отсутствия необходимых ресурсов.

Например, один из клиентов определил отсутствие работы как свою основную проблему. Помощник работал с ним над поиском решений. В процессе обсуждения клиент упомянул, что ему недавно предлагали работу с хорошей зарплатой. Хотя это и было бы эффективным решением его проблемы, в процессе дальнейшего обсуждения клиент осознал, что предлагаемая работа связана с рисками, ему пришлось бы работать ночью в опасном районе города. Клиент решил, что, поскольку у него семья с маленькими детьми, эта работа позволит решить его проблему. Но помощник и клиент также пришли к выводу, что клиенту стоит поговорить с руководителем и спросить, есть ли другие вакансии в менее опасных районах города.

После этого клиент **выбирает** наилучшее решение (одно решение или комбинацию решений) своей проблемы.

6. План действий

Наконец, очень важно выделить достаточно времени, для того чтобы помочь клиенту с разработкой **плана действий** по реализации выбранного решения. Для этого:

- разделите решение на несколько небольших этапов (например, в процессе поиска работы клиент может пройти следующие этапы: поиск информации об открытых вакансиях, изучение требований по разным вакансиям, просмотр и, для некоторых вакансий, обновление рекомендательных писем и так далее);
- помогите клиенту выбрать определенный день и время для выполнения каждого из заданий; это поможет ему с успешным выполнением всех этапов. Можно воспользоваться календарем (приложение E), чтобы записать, когда клиент должен завершить конкретные этапы плана действий;
- предложите напоминания, которые помогут клиенту не забыть о необходимости выполнить все предусмотренные задания (например, напоминания на мобильном телефоне; организация заданий таким образом, чтобы они совпадали с мероприятиями, запланированными в общине, или приемами пищи; просьба, чтобы член семьи или друг напомнил о заданиях. Все это может помочь клиенту выполнить задания).

Если решение предусматривает разговор с тем или иным конкретным человеком, и клиент не знает, как к этому разговору подойти, поможет ролевая игра. Это хорошая возможность потренироваться в том, что он скажет, если необходимо будет попросить что-то или с кем-либо поговорить. Это поможет клиенту стать более уверенным и повысит шансы на успешное выполнение плана.

7. Анализ

На следующей сессии существенное время следует посвятить **анализу** того, как прошло выполнение всех запланированных заданий. Обсудите трудности, возникшие при выполнении заданий, и подумайте, как их преодолеть, так чтобы клиент мог попробовать снова выполнить нужные задания. Если клиенту удалось выполнить план, обсудите дальнейшие шаги, которые он предпримет для управления проблемой.

Анализ также важен для повышения уровня уверенности клиента в себе; это даст клиенту понять, что вы верите в его способность выполнить все задания и что вы искренне заинтересованы в успехе. Это поможет построить доверительные отношения между вами и напомним клиенту о том, что только он несет ответственность за использование стратегий в реальной жизни.

Краткий обзор этапов стратегии «Управление проблемами»

| Этап | Описание |
|---|--|
| 1. Составляем список проблем  | <ul style="list-style-type: none"> Составьте список проблем и разделите их на решаемые (которые можно решить или изменить) и нерешаемые (которые нельзя изменить или решить). |
| 2. Выбираем проблему  | <ul style="list-style-type: none"> Выберите для начала наиболее простую (решаемую) проблему. |
| 3. Определяем проблему  | <ul style="list-style-type: none"> Выберите аспекты проблемы, которые носят практический характер, так что их можно контролировать или изменить. Опишите проблему максимально кратко и точно. Старайтесь рассматривать только одну проблему. Если проблема многокомпонентная, разбейте ее на части и работайте со всеми частями по отдельности. |
| 4. Мозговой штурм  | <ul style="list-style-type: none"> Сначала рекомендуйте клиенту сформулировать наибольшее число возможных решений проблемы. Не думайте, удачные они или нет. Решите, что клиент может сделать самостоятельно, также подумайте над тем, кто может помочь ему с управлением частями проблемы. Рассмотрите имеющиеся сильные стороны, ресурсы и поддержки. Побуждайте клиента придумывать идеи, а не просто давайте готовые решения (помните о стратегии, когда можно спросить, что бы он сказал другу, если у вас возникает соблазн дать совет). |

| | |
|---|---|
| <p>5. Принимаем решение и выбираем рациональные стратегии</p>  | <ul style="list-style-type: none"> • Из списка возможных решений выбирайте те, которые кажутся наиболее рациональными. • В эффективных стратегиях очень мало недостатков как для клиента, так и для других людей. • Эффективные стратегии можно реализовать (например, у клиента имеются денежные и другие ресурсы или возможность реализовать идею). • Можно выбрать более одного решения. |
| <p>6. План действий</p>  | <ul style="list-style-type: none"> • Разработайте детальный план действий, описывающий, как и когда клиент будет реализовывать решение. • Помогите выбрать день и время, когда клиент будет это делать. • Помогите определить, какие решения клиент попробует в первую очередь, если их больше одного. • Обсудите, какие ресурсы (например, деньги, транспорт, другие люди) могут понадобиться для выполнения плана. • Предложите клиенту вспомогательные напоминания о выполнении плана (заметки, календарь, план деятельности, совпадающий с приемами пищи или другими повседневными событиями). |
| <p>7. Анализ</p>  | <ul style="list-style-type: none"> • Этот этап приходится на следующую сессию, уже после попытки клиента реализовать план. • Обсудите, что клиент сделал и как это повлияло на проблему. • Обсудите трудности, связанные с реализацией плана. • Обсудите и спланируйте действия клиента на следующей неделе для управления проблемой, с учетом достижений на предыдущей неделе. |

Представляем стратегию «Управление проблемами»



Сегодня мы начнем с проблемы, которая, по вашим словам, беспокоит вас больше всего. (Назовите ее и убедитесь, что клиент все еще хочет начать работу с этой проблемой.) Начало работы над любой проблемой – это принятие решения о том, какие части проблемы носят практический характер. (Возможно, вам придется объяснить клиенту в первый раз, какие аспекты проблемы носят практический характер.)

Стратегия, которой я обучу вас сегодня, поможет вам решить практические аспекты проблемы. Она называется «Управление проблемами». Наша цель – определить, какие аспекты проблемы вы можете решить или изменить. Вы не всегда сможете решить проблему полностью, но сможете повлиять на нее или изменить свое отношение к ней, что поможет справиться с негативными эмоциями. (Укажите, какие именно негативные эмоции испытывает клиент.)

Пройдитесь по всем этапам стратегии «Управление проблемами» вместе с клиентом. Обязательно четко объясните цель каждого этапа (используйте для этого раздаточные материалы по стратегии «Управление проблемами»).

Например, вы можете сказать следующее при объяснении этапа 3 «Мозговой штурм»:



На данном этапе вам нужно найти как можно больше возможных решений этой проблемы, независимо от того, удачные они или нет. На следующем этапе вы будете думать, какие идеи кажутся наиболее эффективными для решения этой проблемы.

Продолжающаяся неблагоприятная ситуация или угроза

Многие ваши клиенты, скорее всего, будут жить в условиях продолжающейся неблагоприятной ситуации или даже в опасных для жизни условиях, что может отрицательно сказаться на их способности решать проблемы или управлять ими. В таком случае реализация определенных решений (или даже участие в реализации остальных стратегий) может оказаться опасной для клиентов. Вам всегда нужно это понимать и обсуждать с клиентом, как обеспечить его безопасность, в то же время уделяя внимание потенциальным решениям его проблем. Как вы, так и клиент должны понимать, что некоторые проблемы невозможно будет «решить» из-за ситуации, в которой оказался клиент (например, бедность, зона конфликта и т. д.).

Необходимо также постоянно находить информацию о реальных рисках для клиента, которые, вероятно, останутся в любой ситуации. Но клиенты могут иногда преувеличивать угрозы и риски. Если вы не уверены в высокой вероятности риска, вызванного участием клиента в том или ином мероприятии, всегда сначала проконсультируйтесь со своим куратором.

Пример конкретного случая

Людмила – 34-летняя женщина, утверждающая, что ее основная проблема касается отношений с мужем. Она рассказала помощнику, что недавно ее муж потерял работу, и с тех пор он постоянно подавлен и раздражителен. Это стало непростым испытанием для их отношений, и Людмила не видит выхода из этой ситуации. Они ссорятся практически каждый день. Это влияет на ее настроение, с ее слов, она почти все время грустит, и ей тяжело заниматься ранее привычными делами. В частности, в последнее время она перестала видеться с друзьями, частично из-за того, что ей просто не хочется, но также из-за неловкости и стыда, вызванных ее проблемами.

Людмила и ее помощник обсудили все проблемы, названные женщиной во время оценки, и решили, что проблема, касающаяся ссор с мужем, была наиболее важной и решаемой. Они решили выбрать эту проблему, из-за того что она причиняла женщине много неудобств. У клиентки также не было выявлено более простой проблемы, с которой она хотела бы разобраться. Все рассмотренные проблемы были важными, но нерешаемыми, включая проблемы, связанные с поиском новой работы для мужа или раздражительностью и депрессией мужа. Она не считала какую-либо из своих проблем неважной, поэтому этот список остался пустым.

Людмила использовала стратегию «Управление проблемами» при поддержке помощника, хотя сначала ей было непросто придумывать возможные решения. Она и ее помощник работали над этим совместно – см. заполненную рабочую запись по «Управлению проблемами» на следующей странице.

|  РЕШАЕМЫЕ ПРОБЛЕМЫ Уменьшить частоту ссор с мужем, улучшить свое настроение |  НЕРЕШАЕМЫЕ ПРОБЛЕМЫ Найти мужу работу и снизить степень его раздражительности |
|--|--|
| ВЫБИРАЕМ РЕШАЕМУЮ ПРОБЛЕМУ | Ежедневные ссоры с мужем. |
| ОПРЕДЕЛЯЕМ ПРОБЛЕМУ | Я бы хотела уменьшить количество ссор с мужем. В последнее время мы ссоримся ежедневно. |
| ВОЗМОЖНЫЕ СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМОЙ (Как я могу решить или уменьшить проблему?) | <ul style="list-style-type: none"> • Ничего не делать – ждать, пока он найдет работу, и посмотреть, улучшится ли ситуация. • Сказать ему, чтобы обратился за помощью к главе общины. • Сказать ему, чтобы более настойчиво старался найти работу. • Я могла бы начать зарабатывать сама. • Обсудить проблемы с друзьями и попросить их дать совет. • Попросить мою маму дать совет. • Сказать мужу, что я несчастна. • Уйти от мужа. |
| РАЦИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ | <ul style="list-style-type: none"> • Обсудить проблему с друзьями. Поговорить с Анной (подруга, которой я доверяю) о проблеме. У нее были похожие проблемы с мужем, и она поймет мою ситуацию. • Попросить маму дать совет. Кратко упомянуть проблему и спросить, как бы она поступила в такой ситуации. • Сказать мужу, что я несчастна. |
| ПЛАН (Как применить выбранное решение) | Вторник: Сходить в гости к Анне (подруга, которой я доверяю) в 10 утра, после того как отведу детей в школу. Обсудить с Анной проблему ссор с мужем. Четверг: Когда буду в гостях у мамы, упомянуть, что у меня возникли некоторые проблемы с мужем. Спросить, как бы она поступила в такой ситуации. Утро субботы: Муж будет дома. Сказать ему, что я чувствую себя очень несчастной из-за наших постоянных ссор. Ждать его реакции на это. |
| АНАЛИЗ (После выполнения плана) | |

Людмила сделала несколько заметок, чтобы напомнить себе о необходимости следовать своему плану в течение следующей недели. Ко времени следующей сессии она выполнила поставленные задания. Последняя строка таблицы (внизу) содержит ее записи, касающиеся анализа.

| | |
|--|---|
| <p>АНАЛИЗ</p> <p>(После выполнения плана)</p> | <ul style="list-style-type: none">• Анна меня очень поддержала. Хотя она и не посоветовала ничего нового, сам разговор с ней мне помог. Я почувствовала себя лучше после этого, у меня немного улучшилось настроение. Мы также говорили о других вещах, что помогло мне отвлечься.• Мама сказала, что мне нужно поговорить с мужем, но отнестись с пониманием к его чувствам и не винить его за потерю работы. Она помогла мне отрепетировать разговор с мужем, чтобы я почувствовала себя увереннее.• Я поговорила с мужем в тот же вечер, потому что чувствовала себя уверенно. Он согласился со мной, но мы все еще не знаем, что нам делать.• Мы все равно крупно поссорились дважды на этой неделе, но это уже меньше, чем раньше, и нам удалось откровенно обсудить наши проблемы. |
|--|---|

В этом примере Людмиле не удалось полностью решить свою проблему (ссоры с мужем); но она немного снизила ее остроту. Ее действия позволили смягчить последствия проблемы, то есть влияние ссор на ее настроение – оно улучшилось после разговора с подругой, которой она доверяет. На той же сессии ее помощник использовал эту информацию, чтобы объяснить принцип работы стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (см. раздел 8). Это существенно помогло Людмиле снова начать заниматься той деятельностью, которую она забросила, что еще больше улучшило ее настроение.

На той же сессии Людмила и ее помощник обсудили, как она и далее может продолжить работать над решением своей проблемы в отношениях с мужем. Они пересмотрели ранее предложенные возможные решения, чтобы выявить, будут ли какие-то из них полезными на следующей неделе. Они также искали новые решения, которые могли бы стать полезными (иными словами, снова прошлись по этапам стратегии «Управление проблемами», начиная с этапа 3).

Было принято решение, что на следующей неделе Людмила снова поговорит с мужем о ссорах. Она решила, что было бы неплохо, если бы они с мужем вместе попробовали применить стратегию «Управление проблемами» на практике.

В частности, они могли бы вместе поискать возможные решения проблемы, связанной с постоянными ссорами. Так они делали проблему общей, вместо того чтобы сваливать ответственность за ее решение только на Людмилу.

В этом разделе вы узнали

- Для каких проблем подходит стратегия «Управление проблемами»
- Этапы этой стратегии
- Как представить стратегию клиентам
- Как преодолеть определенные трудности, связанные с этой стратегией

Раздел 8

НЕ ОСТАНАВЛИВАЙТЕСЬ, ПРОДОЛЖАЙТЕ РАБОТАТЬ

| МАТЕРИАЛ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ Что вы узнаете из этого раздела? | СЕССИЯ С какой сессией связан этот раздел? | РАБОЧИЕ ЗАПИСИ Какие рабочие записи относятся к этому разделу? |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Для каких проблем подходит эта стратегия• Как представить стратегию «Не останавливайтесь, продолжайте работать»• Примеры разных мероприятий, нацеленных на поощрение клиентов к участию | <ul style="list-style-type: none">• Сессии 3 и 4• Выделите 35 минут на представление этой стратегии на Сессии 3• Выделите 20 минут на анализ на Сессии 4 | <ul style="list-style-type: none">• Раздаточные материалы по стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» – приложение Е• Календарь мероприятий – приложение Е |

Общие сведения

В регионах, пострадавших от неблагоприятной ситуации, у многих жителей развивается депрессия. Она может проявляться по-разному, но распространенными симптомами являются чувство постоянной слабости, безнадежности, стойкое плохое настроение, отсутствие мотивации или радости от деятельности, которая раньше приносила удовольствие. Также у некоторых проявляются соматические симптомы (например, боли). Со временем многие бросают привычные занятия. Это также характерно для лиц, переживших травматические события или горе из-за потери близких, работы или ценного имущества.

Виды деятельности, которые люди сокращают или прекращают, включают следующие:

- занятия, которые раньше доставляли удовольствие;
- общественные мероприятия;
- занятия, имеющие первостепенную важность для ежедневной жизни, в частности:
 - домашняя работа (например, уборка, покупка продуктов, приготовление еды, уход за детьми);
 - служебные обязанности (это выражается в снижении работоспособности, отказе от регулярной работы или работы вообще);
 - забота о себе (например, необходимость встать с постели, регулярно мыться, переодеваться, принимать пищу).

Со временем возникает замкнутый круг бездеятельности и плохого настроения. Часто клиент с плохим настроением говорит: «Я сделаю... когда у меня будет настроение». К сожалению, прекращение обычной деятельности только ухудшает и до того плохое настроение. Чем хуже настроение, тем сложнее снова начать чем-то заниматься.



Цель стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» – прервать этот замкнутый круг и улучшить настроение клиента, вовлекая его снова в доставляющую удовольствие и значимую деятельность, несмотря на плохое настроение¹⁴. Сообщите клиенту, что он не должен ждать, пока появится мотивация, – нужно сначала сделать, а мотивация и положительные эмоции придут позже.

Так как, вероятно, клиент сочтет, что он не может включиться в деятельность или у него не будет достаточной мотивации, важно устанавливать для клиента легкие цели. В соответствии с данной стратегией успешное выполнение даже небольшой части задачи помогает улучшить настроение благодаря чувству удовлетворения от достигнутого результата и уверенности в себе. Поэтому важно прежде всего предложить задание, которое гарантирует успех. Выбор простых заданий и их деление на мелкие этапы – это один из способов обеспечения успеха.

¹⁴ Стратегия «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (также известная как активация поведения) предусматривает повышение уровня активности в целом, в том числе физической активности.

Пример конкретного случая

Клиент прекратил участвовать в общественных мероприятиях, которые раньше ему нравились. Мероприятия проходят три раза в неделю вечером. Помощник клиента предложил ему посетить одно мероприятие вместе с другом, но не участвовать в нем активно (иными словами, просто наблюдать). Это позволит клиенту постепенно перейти к более частому посещению мероприятий и более активному участию в них.

В более выраженных случаях бездеятельности и депрессии нужно разбить задания на очень мелкие этапы. Для многих клиентов сложно начать выполнять задание, но, как только начинают, они могут продолжать и, возможно, даже сделать больше, чем планировали. Поэтому более простое первое задание может помочь клиенту начать работать.

Пример конкретного случая

Клиентка решила постирать одежду на следующей неделе. Она чувствовала себя усталой и подавленной и думала, что это слишком сложное задание; в результате она не сделала ничего. Помощник предложил разбить задание на этапы: в один день собрать всю грязную одежду, в другой – рассортировать одежду по стопкам. После этого можно выбрать стопку одежды, с которой начнется стирка, и запланировать постирать ее в какой-либо из следующих дней.

Когда мотивация чрезвычайно низка, а настроение особенно угнетенное, может помочь разработка графика деятельности и придание ей рутинного характера, то есть регулярное выполнение определенных заданий в определенное время. Помогите клиенту выбрать время и день, когда он будет меньше всего отвлекаться, а также время, когда он чувствует себя наименее усталым и угнетенным (например, утро после того, как дети ушли в школу). Предложите клиенту использовать для ведения записей рабочий календарь (см. приложение E), который можно забрать с собой домой. Поможет выполнить все задания и использование других способов напоминаний: установка оповещений в телефоне, организация заданий таким образом, чтобы они совпадали с мероприятиями, запланированными в общине, или с приемами пищи; просьба, чтобы член семьи или друг напомнил о заданиях.

Объяснение клиенту стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать»

Как и в случае со всеми стратегиями, которые вы представляете, важно объяснить, что «Не останавливайтесь, продолжайте работать» – важная и эффективная стратегия для улучшения эмоционального благополучия. Хорошее объяснение особенно важно, если клиент пытался повысить уровень активности в прошлом, но не справился с этим. Может быть непросто убедить его попытаться снова. Часто клиенты не справляются из-за того, что ставят слишком амбициозные и сложные цели. В связи с этим очень важно при объяснении стратегии проявлять дружеское участие и понимание, даже если клиент не верит в успех стратегии. Возможно, стоит упомянуть, что он ничего не потеряет, попробовав стать более активным.

Привлечение семьи или друзей к участию

Помните: если клиент хочет, чтобы доверенный друг или член семьи присутствовал во время презентации стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать», вам следует его пригласить. Это может помочь, особенно если друг или член семьи способен мотивировать клиента принимать участие во всех видах деятельности и выполнять задания.

1. Представляем замкнутый круг бездеятельности



Представляя стратегию «Не останавливайтесь, продолжайте работать», не забудьте связать общую информацию с конкретными проблемами клиента. В частности, поделитесь своим видением того, как проблемы клиента влияют на его отказ от определенных видов деятельности. Также покажите клиенту раздаточные материалы по стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (приложение E) при разъяснении замкнутого круга.

Ниже приводится стандартное представление. Вы можете добавить информацию, касающуюся ситуации клиента, или включить более конкретную информацию после представления (например, «Итак, я узнал(а) от вас, что вы перестали...»). Поступайте так, как вам наиболее удобно.

Очень часто у людей, переживших жизненные трудности, потери и стрессовые события, меняется настроение, они быстро устают. Со временем, если настроение человека не улучшается, он страдает от потери сил и отсутствия мотивации к привычным занятиям. Также иногда он больше не получает удовольствия от любимых занятий. Это создает замкнутый круг, когда ухудшающееся настроение человека приводит к дальнейшему отказу от активности, в результате чего настроение ухудшается еще больше и так далее. (Нарисуйте для клиента этот замкнутый круг, как показано выше.)

Мы называем это замкнутым кругом бездеятельности. К сожалению, этот замкнутый круг приводит к тому, что вы как бы «застреваете» в плохом настроении или горе. Часто люди думают: «Я снова начну заниматься делами, когда мне станет лучше». Или они думают, что начать активно работать можно, когда у них появится много энергии, но на самом деле как раз активная работа приводит к тому, что появляется энергия. Поэтому многим не становится лучше, пока они не начнут активно чем-то заниматься. Для того чтобы разорвать этот замкнутый круг, вам нужно снова чем-то заняться, даже если не хочется. Помните, что многим не становится лучше, пока они не начнут чем-то активно заниматься.

Для многих самое сложное – это именно начать что-то делать. Но я вас уверяю, что вам станет легче продолжать, после того как вы начнете работать¹⁵.

¹⁵ В некоторых случаях можно добавить пример необходимости толкать машину, чтобы она завелась и аккумулятор снова заработал.

Пример конкретного случая

Клиент испытывал тяжелое чувство безысходности из-за отсутствия работы и денег, высокого уровня преступности и жестокости в общине, из-за чего его семье стало небезопасно покидать дом. Он часто говорил на сессиях: «Жизнь никогда не станет лучше. Я ничего не могу сделать, чтобы это изменить; мои дети будут расти в бедности, потому что я ничего не могу исправить». Он стал отдаляться от семьи из-за чувства неполноценности и вины, вызванной его неспособностью улучшить жизнь близких.

Его помощник сказал ему: *«Вы и ваша семья действительно оказались в сложной ситуации. И я думаю, что ваше чувство безнадежности понятно; также очевидно, почему вас волнует то, как это может сказаться на ваших детях. Но мне кажется, что сами эти чувства отчасти привели к тому, что вы "застряли" в этой ситуации. Хотя вы не можете полностью решить проблему бедности и жестокости в общине, кое-что можно сделать, чтобы улучшить ваше положение или настроение, и тогда вы будете более оптимистично смотреть на ситуацию и видеть свои возможности. Например, делая небольшие попытки заниматься чем-нибудь сейчас, вы легче найдете способ зарабатывать на жизнь, когда представится такая возможность. Сложно не упустить возможность, когда вы испытываете безнадежность или чувствуете себя никчемным.»*

Чувства безысходности и неполноценности очень часто встречаются у людей, живущих в похожих на ваши условиях. Также такие люди часто бросают привычные занятия, в том числе те или иные семейные развлечения, из-за пессимизма и упадка сил. Со временем возникает замкнутый круг бездеятельности, что еще больше ухудшает настроение, вы чувствуете себя угнетенным и не можете решать практические проблемы. А теперь я бы хотел(а) поговорить с вами о стратегии, целью которой является повышение уровня вашей активности, это улучшит ваше настроение и придаст вам силы. Также может оказаться, что, как только вы начнете пользоваться этой стратегией, вам станет проще решать сложные практические проблемы.»

2. Определяем вид деятельности, которым клиент может снова заняться

На этом этапе можно воспользоваться описанными ниже примерами видов деятельности. Кратко охарактеризуйте хотя бы одно занятие, которое приносит удовольствие (любая деятельность из первых трех клеток таблицы), и хотя бы одно задание (любая деятельность из последних двух клеток). Приятным занятием может быть деятельность, которую клиент вел в прошлом, но прекратил (например, игры с детьми). Задания, важные в повседневной жизни, включают оплату счетов, покупку продуктов, стирку, прием пищи и т. д. Соблюдение баланса между теми видами деятельности, которые приносят радость, и теми, которые повышают у клиента чувство уверенности в себе, может быть очень полезным для улучшения настроения. Помните о необходимости найти такой баланс. Другими словами, избегайте ситуаций, когда клиент занимается только приятной деятельностью, конечно, только если у клиента уже нет трудностей с выполнением повседневных заданий.

У многих клиентов могут быть свои предложения касательно занятия, к которому они хотели бы вернуться. Это может быть деятельность, которая приносила им удовольствие или чувство умиротворенности, помогала справляться с болью или давала чувство уверенности в себе. Но если клиенту нужна помощь с идеями, приведите примеры из таблицы или назовите виды деятельности, которые, как вам кажется, подойдут клиенту.

Только вам и клиенту решать, сколько видов деятельности клиент может возобновить за неделю. Но по возможности убедитесь, что клиент достиг успеха в каком-то из них, так как это повысит его уверенность. Если клиент не справится с двумя видами деятельности, выберите один (приятный или важный), который будет более значимым для клиента. Это решение может принять клиент, если он действительно хочет чем-то вновь заняться. Или, может быть, существует какая-то деятельность, которая, по вашему мнению, может улучшить настроение клиента или решить его практические проблемы (например, игры с детьми могут помочь клиенту решить проблему, связанную с тем, что ребенок требует много внимания).

Также клиент может выбирать те виды деятельности, которые предполагают использование других стратегий, например посещение друзей («Усиление социальной поддержки») или медленное дыхание («Управление стрессом»). Это может быть очень полезным.



Подумайте о том, чем вы занимались в прошлом, до того как стали себя плохо чувствовать, и назовите одно приносящее удовольствие занятие, которое хотели бы возобновить. Подумайте о временах, когда вы чувствовали себя лучше, и назовите одно задание, домашнее или служебное, которое вы регулярно выполняли, но забросили или стали выполнять реже. Отлично! А теперь давайте составим график этих занятий, чтобы вы приступили к ним снова на следующей неделе.

3. Разбиваем задание на мелкие этапы

Учитывайте плохое настроение клиента, упадок сил или переживаемое им горе и разбивайте задание на несколько мелких выполнимых этапов. Не забывайте, это делается для того, чтобы клиент мог справиться с заданием и убедиться, что он достигнет определенного успеха в выполнении задания. Это способствует появлению уверенности в себе и улучшает настроение клиента.

Одно из возможных типовых заданий – «убраться в доме». Разбивая это задание на несколько этапов, например по комнатам (кухня, спальня и т. д.), мы делаем это задание более выполнимым для клиента.

4. Составляем график заданий

Следует быть очень конкретным при выборе дня и времени для выполнения определенного задания клиентом. Запишите эту информацию в рабочем листе стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать». Можете начать с незначительных целей, например выполнения одного вида деятельности раз в неделю. Использование напоминаний поможет убедиться в том, что клиент выполняет поставленные задания. Например, можно использовать напоминания в телефоне (если он есть у клиента), соотносить задания с общественными мероприятиями или приемами пищи или попросить друга или родственника напомнить о задании. Также полезно использовать рабочий календарь для напоминания клиенту о необходимости выполнять задания.

Предложения по стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать»

Время для себя

- Съесть любимое блюдо
- Почитать книгу
- Расслабиться и помедитировать
- Помолиться
- Приготовить еду
- Послушать музыку
- Спеть или поиграть на музыкальном инструменте
- Станцевать
- Заняться искусством (например, рисованием)
- Почитать журнал или газету
- Нарвать цветов и составить букет
- Написать стихотворение, историю или сделать запись в дневнике
- Посетить живописное место
- Просмотреть старые фотографии
- Заняться рукоделием (сплести или связать что-нибудь)
- Пойти на рыбалку

Связи

- Сходить в гости к другу или родственнику (на ужин или просто так)
- Пойти в церковь (мечеть, храм)
- Позвонить или поговорить с другом, соседом или родственником
- Пригласить соседа на чашку кофе или чая или пообедать с ним
- Принять участие в местном общественном собрании
- Сделать кому-то подарок
- Сыграть во что-нибудь с семьей или соседями

Забота о себе

- Каждый день просыпаться в одно и то же время
- Принимать душ или ванну
- Менять одежду
- Расчесывать волосы

Физическая активность

- Погулять в одиночестве или с друзьями, с семьей
- Пробовать заниматься чем-то новым
- Выходить из автобуса на одну остановку раньше, чем обычно
- Танцевать
- Активно играть с детьми

Достижения

- Постирать одежду
- Подмести пол (выберите одну зону)
- Заправить кровати
- Сходить за покупками
- Убраться в доме (выберите одну комнату)
- Приготовить пищу
- Уход за детьми – опишите более подробно: _____
- Починить одежду
- Оплатить счета
- Прочитать почту
- Заняться работой на огороде
- Помочь детям с домашним заданием
- Заняться мелким ремонтом в доме
- Профессиональные обязанности (задания, выполнением которых зарабатываешь на жизнь) – опишите более подробно: _____
- Общественно-полезный труд – опишите более подробно: _____

Горе и потеря

Горе – это очень личный опыт. Люди скорбят по умершим близким или из-за других потерь (например, потери дома, работы, сбережений) по-разному и с разной продолжительностью. Но часто прослеживаются некоторые общие моменты касательно эмоциональных проблем, которые описывают люди, потерявшие близких. Например, клиенты испытывают психологический дистресс, который очень похож на депрессию: постоянно плохое настроение, отсутствие былых радостей, отстранение или самоизоляция, упадок сил и т. д.

В большинстве случаев эти эмоциональные проблемы со временем исчезают. В одних культурах люди возвращаются к нормальной жизни через месяц после потери, в других – через год или даже больше. Но в некоторых культурах этот ожидаемый период строго не определен. В большинстве случаев люди начинают возвращаться к нормальному функционированию примерно через шесть месяцев после потери. Это не значит, что они прекратили горевать, просто их эмоциональные проблемы больше не влияют так существенно на их функционирование (например, работу, социализацию и так далее). Тем не менее некоторые могут и дальше сталкиваться с этими проблемами.

«Не останавливайтесь, продолжайте работать» (как и «Усиление социальной поддержки») – это подходящая стратегия для переживающего горе клиента, эмоциональные проблемы и отчуждение которого влияют на ожидаемый уровень функционирования. Но нельзя использовать эту стратегию, если отчуждение и отсутствие деятельности – это часть культурно обусловленного периода траура.

В этом разделе вы узнали

- С какими проблемами поможет справиться стратегия «Не останавливайтесь, продолжайте работать»
- Как представить эту стратегию клиентам
- Как разбить масштабные планы на этапы вместе с клиентами

Раздел 9

УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ

| МАТЕРИАЛ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ Что вы узнаете из этого раздела? | СЕССИЯ С какой сессией связан этот раздел? | РАБОЧИЕ ЗАПИСИ Какие рабочие записи относятся к этому разделу? |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Что подразумевается под усилением социальной поддержки • Как представить эту стратегию клиентам • Как стимулировать клиентов к усилению социальной поддержки | <ul style="list-style-type: none"> • Сессия 4 • Выделите 30 минут на представление этой стратегии | <ul style="list-style-type: none"> • Раздаточные материалы по стратегии «Усиление социальной поддержки» – приложение Е • Календарь деятельности – приложение Е |

Общие сведения

Люди лучше справляются с проблемами, если они пользуются прочной социальной поддержкой (иными словами, получают заботу и помощь от друзей, членов семьи, общины или религиозной группы, группы поддержки психического здоровья и др.). Необязательно иметь много источников социальной поддержки, но человеку необходим кто-то, кто может оказать ему действенную помощь.

Эмоциональные проблемы могут повлиять на возможность клиента получить поддержку, когда она ему нужна. Переживание горя – это состояние, когда часто происходит самоизоляция. Так происходит потому, что иногда людям, переживающим горе, кажется, что они не могут проводить время с другими, так как это не имеет значения без любимого человека рядом или так как никто не сможет понять их чувства и переживания. Они тоскуют или постоянно думают об умершем. У них могут быть проблемы, похожие на депрессию, например подавленное настроение, упадок сил или отсутствие удовольствия от повседневных занятий.

Со временем изоляция может оказать разрушительное воздействие на эмоциональное благополучие клиента. Сосредоточив внимание на усилении социальной поддержки во время помощи клиенту, вы можете поспособствовать улучшению его эмоционального состояния и благополучия.

Каждый человек понимает усиление социальной поддержки по-своему. Социальная поддержка включает:

1. Готовность друга или родственника выслушать рассказ клиента о его проблемах и чувствах, вместо того чтобы отмахнуться и не проявлять никакой заботы.
2. Направление в организацию, которая предоставляет необходимую информацию и поддержку.

3. Оказание помощи в выполнении сложного задания (например, если клиента подвозят куда-то, дают необходимый предмет во временное пользование и т. д.).
4. Время, проводимое с другими, не обязательно за обсуждением проблем (например, совместный прием пищи).
5. Оказание помощи другим (не забывая заботиться о себе).

Если у клиента нет никакой поддержки, необходимо помочь ему получить такую поддержку, например помочь связаться с близким другом, членом семьи, местной службой. Если у клиента имеются системы поддержки, но он ими не пользуется, обсудите, как можно лучше пользоваться этими системами. Например, клиентке, посетившей однажды встречу группы поддержки для женщин в общине, но больше не приходившей туда из-за упадка сил, посоветуйте снова начать посещать эти встречи. Или порекомендуйте клиенту, у которого есть близкий друг, связаться с ним.

Также, если, на первый взгляд, у клиента имеются системы поддержки, которые ему не помогают, обсудите это с ним и помогите найти более подходящие и эффективные источники поддержки в новых или иных системах. Например, родственник может говорить клиенту, что его проблемы не настолько серьезны, как его собственные. Рекомендуйте такому клиенту подумать, насколько целесообразно делиться информацией с таким родственником, и вспомнить, есть ли кто-либо еще, с кем он может поговорить и кто будет уважать его проблемы и поддерживать его.

Доверие

Важный элемент этой стратегии – наличие доверенного лица или организации, которая может предоставить клиенту поддержку. Доверие становится еще более важным элементом, когда вы мотивируете клиента поделиться с кем-то своими проблемами. Доверие возникает естественным путем и со временем. Вы либо доверяете кому-то и можете рассказать все о себе, либо же совсем не доверяете. Например, вы можете начать с того, что поделитесь какой-то информацией о себе. Если вы узнаете, что человек распространил эти сведения среди множества посторонних лиц, это станет верным показателем того, что ему нельзя доверять. Но если он сохранил эту информацию в секрете, вы можете поделиться с ним еще чем-то личным при следующей встрече. При каждом разговоре вы можете рассказывать о себе все больше.

Если клиент планирует обсудить свои проблемы или эмоции с другими, предложите ему вначале рассказать что-то незначительное, если он не уверен, что этим другим можно доверять, или он нервничает. Это также полезный совет для клиентов, которые склонны сообщать слишком много личной информации. Это может привести к проблемам, если они рассказывают о личном людям, которым не доверяют и которые не будут соблюдать конфиденциальность. Если клиент решит попросить кого-то о поддержке, а именно о практической помощи, возможно, стоит начать с небольшой просьбы.

Сексуальное насилие

В случае с сексуальным насилием и другими формами интимного травматического опыта клиенту может быть особо непросто довериться кому-то. Вы должны уважать это, но тем не менее рекомендуйте клиенту усилить по возможности социальную поддержку.

Нельзя заставлять клиента делиться своим травматическим опытом с кем-либо, если он не хочет этого делать. Более того, это может быть не в его интересах, если существует реальная опасность, что этот человек не сохранит информацию в тайне или не проявит участия. Это может даже усилить стигматизацию, связанную с таким опытом. Если другой человек, скорее всего, не поверит клиенту, отмахнется или обвинит в случившемся его самого, не следует рекомендовать клиенту обсуждать с ним проблему. Более подробная информация о трудностях работы с клиентами, пережившими сексуальное нападение, приведена в разделе 3.

Именно поэтому очень важно, чтобы клиент выбрал кого-то, кому можно доверять. Сначала клиент может поделиться информацией, не связанной с его травматическим опытом. Например, обсудить практическую проблему (связанную с поиском работы), попросить помощи в выполнении практического задания (одолжить нужный предмет). Начиная с простой и не такой травмирующей информации, клиент сможет понять, насколько можно доверять выбранному им человеку.

В конце концов, клиент может решить, что он не хочет рассказывать кому-либо о своем опыте сексуального насилия, и вы должны сказать клиенту, что это нормально. Цель стратегии «Усиление социальной поддержки» не сводится к тому, чтобы обсуждать свои проблемы с другими. Рекомендуйте клиенту проводить больше времени в компании людей, которые ему нравятся, но которым он не обязательно станет рассказывать о своем прошлом опыте. Вы можете быть единственным человеком, с которым клиент поделится подробностями такого опыта, но все равно ему нужна социальная поддержка от других.

Представление стратегии «Усиление социальной поддержки» клиенту

В ходе представления стратегии «Усиление социальной поддержки» вы можете показать клиенту соответствующие раздаточные материалы (приложение E).



Усиление социальной поддержки каждый человек понимает по-своему. Для некоторых это означает обсуждение своих проблем и чувств с людьми, которым они доверяют. Или это просто время, проводимое с друзьями или семьей, без обсуждения проблем. Для других это возможность предоставления доверенными лицами ресурсов, например инструментов или знаний, необходимых для выполнения того или иного задания. Также это может пониматься как связь с местными организациями, предоставляющими поддержку. Эти формы социальной поддержки могут помочь справиться с проблемами и дистрессом. Вы можете придумать способ, как вам усилить свою социальную поддержку?

Помогите клиенту решить, как он хочет усилить свою социальную поддержку, например поговорив с кем-то, получив практическую помощь, возможность получить что-либо в долг, либо связавшись с местной организацией. Если клиент не уверен в необходимости усиливать свою социальную поддержку, даже если вы в этом убеждены, возможно, нужно обсудить это более подробно.



Многие не уверены в том, что им необходимо обсуждать свои проблемы с другими или просить других о помощи. Отчасти это вызвано тем, что они не хотят обременять других своими проблемами. Но это неправильно. Люди часто делятся своими проблемами, когда видят, что их друг готов рассказать им о собственных проблемах. Или они могут попросить о помощи взамен на услугу. Часто друзья сталкиваются с похожими проблемами. Редко бывает, когда только один человек будет рассказывать о своих проблемах или просить о помощи. Порой полезно выслушать проблемы других. Именно это поможет посмотреть на собственные проблемы с новой точки зрения, особенно если проблемы похожи.

Еще одна причина, по которой люди не получают поддержку от других, – это отсутствие тех, кому они могут доверять. Если вам кажется, что у вас нет никого, кому вы могли бы довериться, давайте вместе подумаем, как вам найти такого человека.

Выделите время на обсуждение с клиентом людей или услуг, которые могли бы предоставить ему поддержку и с которыми ему было бы удобно работать.

Как только клиент определил хотя бы одного человека, местную организацию или более официальную структуру, от которой он готов получать поддержку, помогите ему со следующим:

1. Составить план конкретных действий (например, позвонить или встретиться с человеком). Не забудьте разбить этот план на небольшие, легко выполнимые этапы.
2. Решить, когда он это сделает (выбрать день).
3. Подумать, что он скажет человеку или представителю организации или что они будут делать (например, поговорят о практической проблеме, о связанных с ней чувствах, об участии в УП+, о конкретной проблеме, над которой вы работаете на сессиях). Вы даже можете выделить время на репетицию разговора клиента с выбранным частным лицом или представителем организации.

Использование напоминаний поможет вам убедиться, что клиент выполнит поставленные задачи. Это могут быть напоминания в мобильном телефоне, соотнесение задач с общественными мероприятиями или приемами пищи, напоминание от друга или родственника.

Чрезмерная социальная изоляция

Некоторые клиенты в течение длительного времени пребывают в изоляции. Поэтому они начинают нервничать во время обсуждения стратегии «Усиление социальной поддержки». Они порой не готовы или не хотят устанавливать связи с другими людьми, делиться личной информацией, просить о помощи или даже просто проводить время с другими.

В таких случаях помогите клиенту придумать небольшие задания, которые он мог бы выполнить для установления связей с окружающими. Например, начать с того, что он будет улыбаться знакомым, устанавливать зрительный контакт с кем-то (или использовать другие культурно подходящие способы невербальной коммуникации), поздоровается с соседом или пригласит родственника на обед или ужин.

Таким образом вы поможете клиенту стать более уверенным при установлении контакта с другими людьми, постепенно усиливая его социальную поддержку.

В этом разделе вы узнали

- Что такое «Усиление социальной поддержки»
- Как представить стратегию и стимулировать клиента в плане получения дополнительной социальной поддержки

Раздел 10

ПОДДЕРЖАНИЕ ХОРОШЕГО САМОЧУВСТВИЯ И ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

| МАТЕРИАЛ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ Что вы узнаете из этого раздела? | СЕССИЯ С какой сессией связан этот раздел? | РАБОЧИЕ ЗАПИСИ Какие рабочие записи относятся к этому разделу? |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• О природе эмоционального восстановления• Как клиентам поддерживать хорошее самочувствие• Как проводить оценку после завершения вмешательства• Как завершить сессию и УП+ с клиентом | <ul style="list-style-type: none">• Сессия 5• Выделите 30 минут на этап «Поддержание хорошего самочувствия»• Выделите 20 минут на этап «Думаем, как помочь другим»• Выделите 15 минут на этап «Движение вперед» | <ul style="list-style-type: none">• Примеры конкретных случаев стратегии «Думаем, как помочь другим» – приложение F• Заключительная оценка после вмешательства – приложение C |

Восстановление и поддержание хорошего самочувствия

Мы понимаем, что процесс выздоровления после болезни или травмы не всегда протекает гладко. В этот период люди все еще могут испытывать различные неприятные ощущения. В какие-то дни они чувствуют себя лучше, в какие-то – хуже. Но в целом, если люди выполняют необходимые упражнения и тщательно соблюдают план реабилитации, разработанный медсестрой или врачом, им наверняка становится лучше.

Процесс восстановления нормального эмоционального состояния протекает аналогичным образом. У людей, скорее всего, будут взлеты и падения в эмоциональном плане такие же, как и при реабилитации после соматических заболеваний. Дальнейшее использование стратегий после завершения вмешательства является важным условием поддержания хорошего самочувствия. Это поможет клиенту предотвратить возвращение проблем, а также позволит ему пользоваться стратегиями более уверенно. Так, в будущем, когда у него возникнет трудная ситуация, вызывающая дистресс, клиент сможет отреагировать на нее с использованием этих стратегий.

Когда клиент столкнется с другой (новой) неблагоприятной ситуацией (например, со смертью любимого человека, потерей работы, болезнью, повышением уровня преступности в общине и т. п.), он, разумеется, будет испытывать негативные чувства, такие как грусть, гнев, скорбь или тревога, и это естественно. Напомните клиенту, что эти чувства не влияют на его функционирование и считаются нормальными. Но если клиент начнет вновь испытывать сильный дистресс, и это будет мешать нормальному повседневному функционированию (иными словами, работе, заботе о детях и т. п.), важно быстро отреагировать на ситуацию, используя одну

из стратегий УП+ («Управление проблемами»; «Не останавливайтесь, продолжайте работать»; «Усиление социальной поддержки» или «Управление стрессом»). Попросите клиента просмотреть материалы по УП+ и начать использовать соответствующие стратегии.

Представляем стратегию «Поддержание хорошего самочувствия»

Вы представите стратегию «Поддержание хорошего самочувствия» на Сессии 5, последней сессии вмешательства. Это произойдет после того, как вы проанализируете прогресс клиента в отношении всех стратегий, которым вы его обучили (это должно занять около 30 минут). У вас есть 30 минут на обсуждение стратегии «Поддержание хорошего самочувствия» с клиентом до начала окончательной оценки, проводимой после завершения вмешательства.

Эта сессия должна быть позитивной. Поэтому начните с того, что похвалите клиента за участие в УП+. Можете спросить клиента о том, что, по его мнению, улучшилось, а что не улучшилось в его жизни. По возможности приведите примеры важных достижений клиента, проявлений смелости или больших усилий (например, когда он справился со страхами или смог построить с кем-то новые доверительные отношения). Эти комментарии могут добавить клиенту уверенности при дальнейшем самостоятельном использовании стратегий и управлении своими эмоциональными проблемами.

Например:



Как вы знаете, сегодня последняя сессия, и я хотел(а) бы прежде всего поздравить вас с тем, что вы дошли до этого этапа. Вы проявили немалую смелость и приложили существенные усилия, обсуждая некоторые особенно сложные темы, но справились с этим. Как вы относитесь к тому, что это наша последняя сессия? Как вы считаете, какие сферы вашей жизни улучшились благодаря участию в УП+? Какие не улучшились? Есть ли у вас идеи, как попробовать улучшить их в будущем?

Также рекомендуйте клиенту в дальнейшем использовать стратегии для поддержания своего благополучия. Можно сначала спросить его, как он планирует сохранять хорошее самочувствие. Также напомните клиенту, что у него есть все раздаточные материалы и он в любой момент может еще раз прочитать, как пользоваться стратегиями (см. приложение Е).

Например:

Итак, сейчас мы поговорим о том, как поддерживать хорошее самочувствие после завершения УП+. Есть ли у вас идеи, как этого добиваться?

Пример того, что вы можете сказать, чтобы клиент лучше понял, как поддерживать свое хорошее самочувствие:



Мне кажется, что УП+ похоже на изучение иностранного языка. Я показал(а) вам, как использовать стратегии, которые помогут справиться с различными проблемами, возникающими в жизни. Как и при изучении языка, вам нужно практиковаться каждый день, если вы хотите идеально овладеть стратегиями. К тому же, если вы будете пользоваться этими стратегиями часто, вам станет легче поддерживать свое хорошее самочувствие. Когда вы столкнетесь со сложной ситуацией в будущем, ваши шансы справиться с ней повысятся, если вы регулярно будете пользоваться этими стратегиями.

В этом вмешательстве нет ничего чудодейственного. Вы уже все выучили и можете применять полученные знания в жизни самостоятельно. Теперь вы свой собственный помощник. И если вам нужно будет вспомнить, как пользоваться стратегиями, вы всегда можете просмотреть полученные раздаточные материалы. Можете воспользоваться этими картинками или еще чем-то, что развесите по дому и что будет напоминать вам о полученных знаниях. Некоторые клиенты наклеивают стикеры на стены или в таких местах дома, где проводят больше всего времени, чтобы никогда не забывать о стратегиях.

Поговорите немного о том, что конкретно может предпринять клиент, если столкнется с крайне стрессовым событием или испытает негативные эмоции в будущем. Дайте клиенту возможность самому сказать, что он сделает в первую очередь. Помогите ему описать свои действия настолько подробно, насколько возможно (например, попросите описать, как именно он планирует улучшить социальную поддержку, а не просто сказать «Я улучшу свою социальную поддержку»).



Нередко клиенты в дальнейшем сталкиваются со схожими проблемами. Как вы считаете, что вы сможете предпринять, когда в следующий раз окажетесь в очень сложной ситуации или у вас возникнут негативные эмоции? (Приведите конкретные примеры, касающиеся клиента, например потеря работы, конфликт с партнером, депрессия и т. д.)

Дайте клиенту возможность высказать пару идей или сначала обсудите определенные стратегии. Возможно, следует предложить клиенту подумать о том, что было особенно полезно для него из всего, изученного во время УП+ (иными словами, что уже помогло ему справиться с определенными эмоциями или проблемами).

Во время этого обсуждения рекомендуйте клиенту использовать стратегии УП+, когда он столкнется с проблемами в будущем. Можете также сказать, что, если ему не удастся успешно управлять проблемами (то есть если он будет использовать стратегии регулярно, но все равно продолжит испытывать серьезные эмоциональные проблемы), существуют другие варианты решения. Выбор такого альтернативного варианта зависит от обстановки и имеющихся ресурсов, но, вероятно, клиент может связаться с вами снова, чтобы договориться о дополнительных сессиях или о направлении к специалисту.

Думаем, как помочь другим

При работе со многими клиентами существует способ убедиться, что они поняли все стратегии, которым вы их обучали. Выделите на это 20 минут, используя примеры конкретных случаев из приложения F. Попросите клиента представить, что каждый из этих людей – его близкий друг, и подумать, какую стратегию он предложил бы своему другу использовать.

Если клиенту такое задание покажется сложным, используйте эту возможность для разъяснения того, какие стратегии будут полезны для решения определенных проблем. Если клиент предпочитает разговор с реальным другом, испытывающим проблемы, используйте его пример.



А теперь мы вместе поработаем в качестве помощников, чтобы вы чувствовали себя уверенным в том, что правильно понимаете все стратегии УП+ и знаете, когда их лучше

использовать. Итак, у меня есть несколько примеров, и я хотел(а) бы, чтобы вы представили, что это ваш близкий друг или родственник. Когда я прочитаю пример, подумайте и скажите, как бы вы могли помочь ему справиться с проблемами, используя изученные стратегии. (Зачитайте первый пример из приложения F.)

Какие стратегии из изученных вы бы использовали, потому что они кажутся вам наиболее эффективными в данном случае?

Движение вперед

Иногда полезно кратко обсудить с клиентом (в течение 15 минут), какие цели он поставил себе на будущее. Это поможет ему понять, как лучше пользоваться стратегиями, например выбирая проблемы, которые он хотел бы решить с помощью УП+.

Когда клиент назвал цель (или несколько целей), поговорите о том, как он может достичь этой цели. Например, что можно было бы сделать в первую очередь или что он планирует сделать в течение нескольких следующих дней, месяца и так далее? Чем более конкретна цель и соответственно планы клиента, тем легче будет их реализовывать.



В конце я хотел(а) бы поговорить немного о том, как вы можете продолжить использовать стратегии, которые изучили во время УП+, для достижения поставленной цели. У вас сейчас есть какие-либо проблемы, с которыми вы бы хотели справиться в ближайшем будущем с помощью стратегий?

(Если клиенту сложно определиться с целями или проблемами, воспользуйтесь списком первоначальных проблем, который он составил во время оценки.)

Итак, раздумывая над этой проблемой, вы представляете, что можете сделать в первую очередь, чтобы начать решать ее или уменьшить? Когда вы можете это сделать?

Итоговая оценка после завершения вмешательства (если позволяет время)

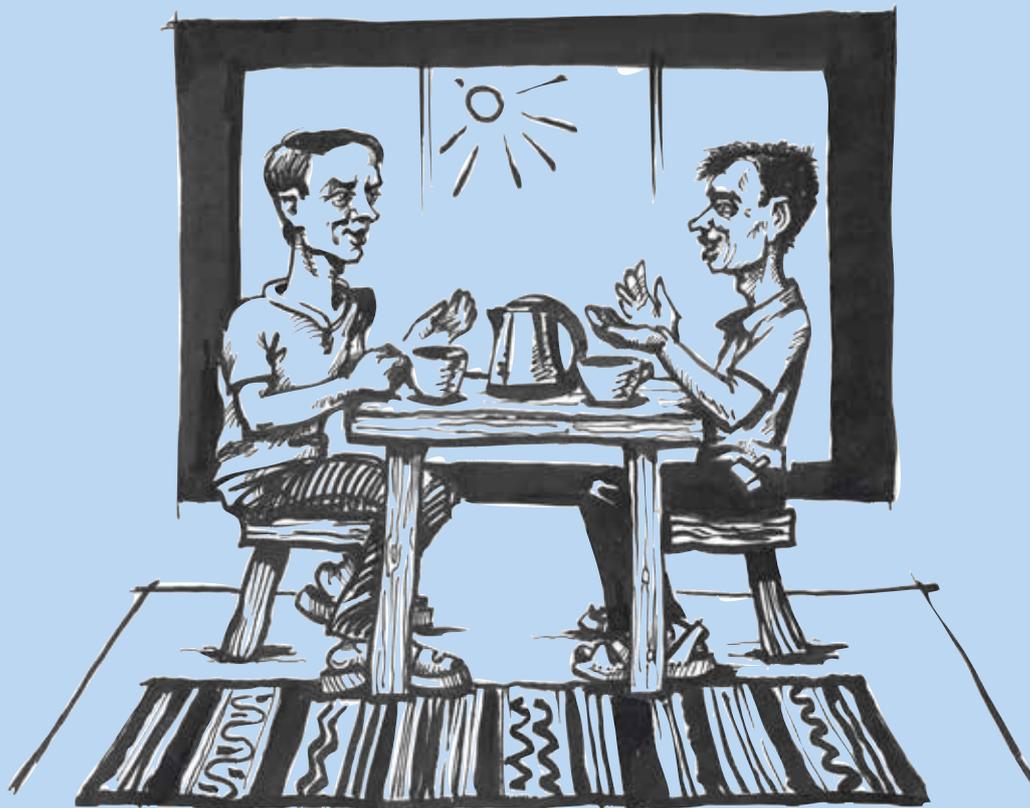
В конце сессии напомните клиенту о том, что вы свяжетесь с ним для проведения итоговой оценки в течение следующей недели или двух. Если есть возможность, проведите оценку в конце Сессии 5. Методика оценивания описана в разделе 4.

Завершение Сессии 5 и УП+

В завершение УП+ поблагодарите клиента и снова поздравьте его. Пожелайте ему скорейшего восстановления и напомните о необходимости использовать стратегии в дальнейшем. Мы рекомендуем договориться с клиентом о встрече через несколько месяцев, чтобы проверить, как идут у него дела. Также можно спросить клиента, планирует ли он переезд куда-нибудь.

В этом разделе вы узнали

- Как выглядит эмоциональное восстановление у большинства клиентов
- Как клиенты могут позаботиться о своем благополучии и предотвратить возвращение эмоциональных проблем
- Как провести итоговую оценку после завершения вмешательства



УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС (УП+)

**Психологическая помощь для взрослого населения
в общинах, находящихся в неблагоприятной ситуации**

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ДО НАЧАЛА ВМЕШАТЕЛЬСТВА

Примечание: Предварительная оценка проводится в ходе отдельной встречи до первой сессии, как правило за одну-две недели до начала вмешательства.

Ваше имя: _____ Дата проведения оценки: _____

Имя клиента: _____

Контактные данные клиента: _____

| Часть | Содержание |
|-------|---|
| 1 | Знакомство и устное согласие |
| 2 | Демографические данные |
| 3 | Инструмент PSYCHLOPS (версия, используемая до начала вмешательства) |
| 4 | Анализ функционирования (WHODAS 2.0) |
| 5 | Оценка эмоционального дистресса |
| 6 | Анализ мыслей о суициде |
| 7 | Нарушение функционирования, вызванное тяжелыми психическими, неврологическими расстройствами или расстройствами, вызванными употреблением психоактивных веществ |
| 8 | Форма подведения итогов и обратная связь |

Примечание: Текст, выделенный курсивом, зачитывают клиенту.

1. ЗНАКОМСТВО И УСТНОЕ СОГЛАСИЕ



Добрый день, меня зовут Я представляю (название организации). Насколько я знаю, у вас есть проблемы, и я могу помочь их решить. Я хотел(а) бы рассказать подробнее об этом вмешательстве, и тогда вы сможете решить, будет ли оно полезно в вашем случае.

Некоторые люди испытывают стресс или другие психологические проблемы¹⁶, которые могут повлиять на способность выполнять повседневные задачи. Вмешательство было разработано для того, чтобы обучить людей навыкам, которые помогут лучше справиться с этими проблемами. Программа рассчитана на пять недель, и я буду обучать вас этим навыкам.

Мы надеемся, что благодаря этому вмешательству вы получите навыки управления своими проблемами. То есть вмешательство не предполагает предоставления материальной помощи или денег, а состоит в обучении важным навыкам.

Если вы заинтересованы во вмешательстве, я хотел(а) бы задать несколько вопросов, чтобы узнать о вашем самочувствии и понять, подходит ли вам это вмешательство.

Прежде чем мы начнем, важно, чтобы вы знали: все сказанное вами во время нашей беседы останется конфиденциальным. То есть я не могу делиться этой информацией с кем-либо, кроме своего куратора, или, если вы разрешите, врача и медсестры. Но мне нужно будет записать ваши ответы на вопросы. Ответы будут храниться под замком, а ключ будет в офисе (название организации).

Единственный случай, когда я могу нарушить конфиденциальность, – это если я подумаю, что вы собираетесь нанести вред себе или окружающим. Моя задача – обеспечивать вашу безопасность, и в таком случае я буду вынужден(а) поделиться этой информацией со специалистом. Если мне придется нарушить конфиденциальность, я сначала скажу об этом вам и свяжусь со своим куратором. Мой куратор – это специалист по работе с людьми, имеющими суицидальные намерения.

Продолжим собеседование?

¹⁶ Описание этих проблем меняется в зависимости от контекста (вопрос адаптации).

2. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ



Спасибо, что согласились побеседовать. Я задам вам несколько вопросов. Помните, пожалуйста, что на них нет правильных и неправильных ответов. Просто честно расскажите о сложившейся ситуации. Я начну с общих вопросов.

| | | | |
|----|---|---|---|
| 1 | Запишите пол, основываясь на наблюдении | Женский | 1 |
| | | Мужской | 2 |
| 2 | Сколько вам лет? | _____ лет | |
| 3 | Сколько всего лет вы учились в школе, колледже, университете? | _____ лет | |
| 4 | Ваше <u>нынешнее семейное положение</u> ? (Выберите наиболее подходящий вариант) | Никогда не был(а) в браке | 1 |
| | | Сейчас в браке | 2 |
| | | Расстался(лась) с женой (мужем) | 3 |
| | | В разводе | 4 |
| | | Вдовец (вдова) | 5 |
| | | Сожительство | 6 |
| 5а | Какое из этих утверждений лучше всего описывает вашу <u>ситуацию с работой</u> ? (Выберите один наиболее подходящий вариант) | Оплачиваемая работа (см. 5b) | 1 |
| | | Самозанятый (например, предприниматель или фермер) (см. 5b) | 2 |
| | | Неоплачиваемая работа, (например, волонтерство или благотворительность) | 3 |
| | | Студент | 4 |
| | | Занимаюсь домашним хозяйством | 5 |
| | | На пенсии | 6 |
| | | Безработный (по состоянию здоровья) | 7 |
| | | Безработный (другие причины) | 8 |
| | | Другое (уточните) _____ | 9 |
| 5b | Если клиент работает по найму или на условиях самозанятости, спросите: Кем вы работаете? (В чем состоит ваш бизнес?) (Запишите ответ в поле справа) | | |

3. ИНСТРУМЕНТ PSYCHLOPS (версия, используемая до начала вмешательства)¹⁷

Инструкции курсивом зачитывают клиенту. Остальные инструкции предназначены только для лица, проводящего оценку.

Сейчас мы заполним анкету, касающуюся вас и вашего самочувствия. Сначала я задам несколько вопросов о проблемах, которые вы сейчас испытываете. Пожалуйста, расскажите обо всех проблемах, независимо от того, существенные они или незначительные.

Вопрос 1

- a. Выберите проблему, которая беспокоит вас больше всего. Кратко охарактеризуйте проблему со слов клиента. Если нужно, спросите: «Вы можете описать эту проблему?» (Опишите проблему в поле ниже.)

- b. Насколько сильное влияние на вас она оказывала в течение последней недели? (Отметьте одну клетку ниже.)

| | | | | | | | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Совсем не влияла | <input type="checkbox"/> | Очень существенное |

Вопрос 2

- a. Назовите еще одну проблему, которая вас беспокоит. Кратко охарактеризуйте проблему со слов клиента. Если нужно, спросите: «Вы можете описать эту проблему?» (Опишите проблему в поле ниже.)

¹⁷ Данный опросник, на использование которого мы получили соответствующее разрешение, – это адаптированная Версия 5 инструмента под названием «Опросник для составления психологического профиля» (Psychological Outcome Profiles Questionnaire (PSYCHLOPS)). См. www.psychlops.org. Все права защищены. © 2010, Департамент первичной медицинской помощи и наук в сфере общего здравоохранения, Королевский колледж Лондона. Адаптированная версия, используемая в этой публикации ВОЗ, отличается следующим: (a) в ней не спрашивается, когда человека стала беспокоить проблема; (b) спрашивается, как клиент чувствовал себя на прошедшей неделе (Вопрос 4); (c) предлагается описать проблему (Вопросы 1a и 2a); и (d) используется слово «вмешательство» (intervention), а не «терапия» (therapy).

b. Насколько сильное влияние она оказала на вас в течение последней недели? (Отметьте одну клетку ниже.)

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------|
| Совсем не влияла | <input type="checkbox"/> | Очень существенное |

Вопрос 3

a. Назовите одно из действий (занятий), которое вам трудно осуществлять из-за проблемы (или проблем). (Запишите ответ в поле ниже.)

b. Насколько трудно вам было заниматься этим в течение прошедшей недели? (Отметьте одну клетку ниже.)

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|-----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|
| Совсем нетрудно | <input type="checkbox"/> | Очень трудно |

Вопрос 4

Как вы чувствовали себя на прошедшей неделе? (Отметьте одну клетку ниже.)

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------|
| Очень хорошо | <input type="checkbox"/> | Очень плохо |

Расчет баллов PSYCHLOPS

- PSYCHLOPS разрабатывался как инструмент с итоговым показателем. Так, баллы, полученные до проведения вмешательства, сравниваются с баллами, полученными во время и после вмешательства. Разница – это «показатель изменений».
- Все ответы на вопросы PSYCHLOPS оцениваются по шестибальной шкале, от 0 до 5. Чем выше показатель, тем более острой является проблема клиента.
- Не все вопросы PSYCHLOPS оцениваются в баллах – только вопросы, касающиеся проблем (вопросы 1b и 2b), функционирования (вопрос 3b) и благополучия (вопрос 4).
- Остальные вопросы предоставляют полезную информацию, но никак не влияют на показатель изменений. PSYCHLOPS состоит из трех частей (проблемы, функционирование и благополучие) и четырех вопросов, которые оцениваются баллами.
- Максимальный балл PSYCHLOPS – 20.
- Максимальный балл за каждый вопрос – 5.
- Если клиент ответил и на вопрос 1 (проблема 1), и на вопрос 2 (проблема 2), общий балл подсчитывается следующим образом: $V1b + V2b + V3b + V4$.
- Если клиент ответил на вопрос 1 (проблема 1), а вопрос 2 (проблема 2) остался без ответа, общий балл подсчитывается следующим образом: $(V1b \times 2) + V3b + V4$. Другими словами, балл вопроса $V1b$ (проблема 1) удваивается. Так, максимальный балл PSYCHLOPS останется 20.

Общий балл PSYCHLOPS до начала вмешательства: _____

4. АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (WHODAS 2.0)¹⁸

Инструкции для эксперта-консультанта выделены жирным шрифтом – не зачитывайте их вслух.

Текст, предназначенный для респондента, выделен курсивом. Зачитайте его вслух.

Эта анкета разрабатывалась для того, чтобы лучше понять проблемы, с которыми могут столкнуться люди. Вся информация, предоставляемая вами во время опроса, конфиденциальна. Наш разговор займет 5–10 минут.

Даже если вы здоровы и у вас нет никаких проблем, мне необходимо задать все вопросы, чтобы заполнить анкету.

Тема опроса – «Трудности, которые люди испытывают из-за состояния здоровья».

Передайте респонденту карточку № 1

Говоря о состоянии здоровья, я имею в виду болезнь, расстройство или другие нарушения здоровья, которые могут быть непродолжительными или продолжительными; травмы; психические или эмоциональные расстройства; алкогольную или наркотическую зависимость.

Вспомните все свои проблемы со здоровьем, когда будете отвечать на вопросы. Когда я спрошу вас о трудностях, связанных с выполнением какой-либо деятельности, подумайте о возможном наличии у себя следующих нарушений:

Укажите на карточке № 1

- *необходимость дополнительных усилий*
- *дискомфорт или боль*
- *замедленное выполнение тех или иных действий*
- *вынужденное изменение способа выполнения тех или иных действий*

Когда будете отвечать, вспомните, пожалуйста, последние 30 дней. Думайте о том, насколько вам было в целом сложно в течение последних 30 дней заниматься деятельностью так, как вы обычно это делаете.

Передайте респонденту карточку № 2

Используйте эту шкалу, когда будете отвечать.

Зачитайте шкалу вслух:

Легко, немного трудно, умеренно трудно, очень трудно, крайне трудно или невозможно.

¹⁸ WHODAS 2.0 – Шкала ВОЗ для оценки ограничения функциональных возможностей, версия 2 (WHO Disability Assessment Schedule 2.0).

Убедитесь, что респондент хорошо видит карточки #1 и #2 во время опроса.

Основные вопросы Части 4

Покажите карточку #2

| В течение последних 30 дней насколько трудно вам было выполнять следующие виды действий: | | Легко | Немного трудно | Умеренно трудно | Весьма трудно | Крайне трудно или невозможно |
|--|---|-------|----------------|-----------------|---------------|------------------------------|
| S1 | Стоять продолжительное время, например 30 минут? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S2 | Заниматься домашним хозяйством? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S3 | Научиться чему-то новому, например как добраться в новое место? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S4 | Принимать участие в общественных мероприятиях (например, в праздниках, религиозных или других мероприятиях) наравне с остальными? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S5 | Насколько сильное эмоциональное воздействие оказали на вас проблемы со здоровьем? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| В течение последних 30 дней насколько трудно вам было выполнять следующие виды действий: | | Легко | Немного трудно | Умеренно трудно | Весьма трудно | Крайне трудно или невозможно |
|--|--|-------|----------------|-----------------|---------------|------------------------------|
| S6 | Концентрировать внимание на чем-либо дольше 10 минут? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S7 | Пройти пешком большое расстояние (например, 1 километр)? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S8 | Мыться? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S9 | Одеваться? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S10 | Общаться с незнакомыми людьми? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S11 | Поддерживать приятельские отношения? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S12 | Заниматься ежедневной деятельностью по учебе/работе? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | |
|----|--|----------------------------------|
| H1 | В течение скольких дней за прошедшие 30 дней вы испытывали эти трудности? | Запишите число дней _____ |
| H2 | В течение скольких дней за прошедшие 30 дней вы совершенно не могли заниматься привычной деятельностью или работать из-за нарушений здоровья? | Запишите число дней _____ |
| H3 | В течение скольких дней за прошедшие 30 дней, за вычетом тех дней, когда вы совершенно не могли что-либо делать, вы уменьшали количество выполняемой работы или уменьшали объем деятельности из-за нарушений здоровья? | Запишите число дней _____ |

| | |
|---|--|
| ОБЩИЙ БАЛЛ WHODAS 2.0 | |
| Добавьте баллы с S1 по S12 для подсчета общего балла | |

WHODAS 2.0

Карточка № 1

Нарушения здоровья:

- **Болезни или другие нарушения здоровья**
- **Травмы**
- **Психические или эмоциональные нарушения**
- **Алкогольная зависимость**
- **Наркотическая зависимость**

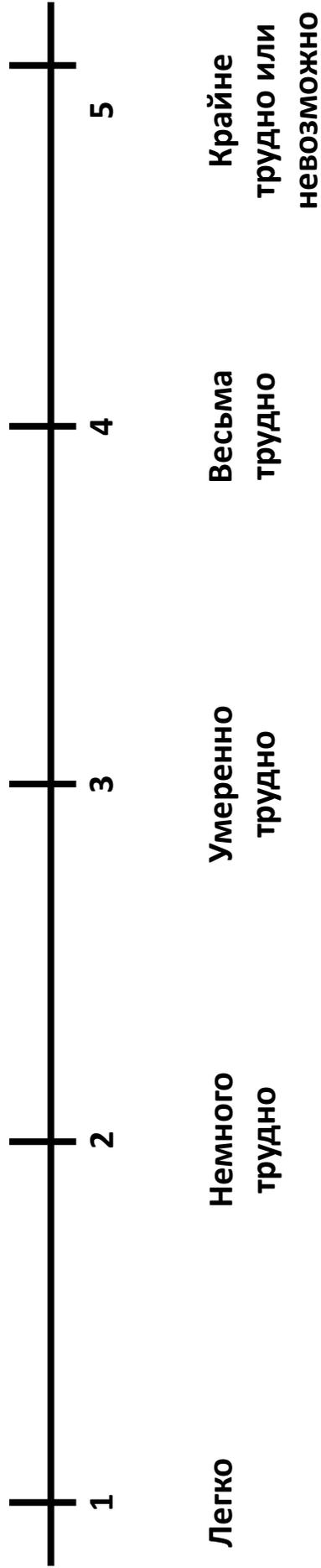
Трудности, связанные с деятельностью, означают:

- **Необходимость дополнительных усилий**
- **Дискомфорт или боль**
- **Замедленное выполнение тех или иных действий**
- **Вынужденное изменение способа выполнения тех или иных действий**

Думайте только о прошедших 30 днях

WHODAS 2.0

Карточка № 2



5. ОЦЕНКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ДИСТРЕССА

В процедуру общей оценки состояния клиента необходимо включить оценивание эмоционального дистресса. Выбор методики зависит от того, какой инструмент был одобрен для использования в стране. Вы можете воспользоваться инструментом оценки эмоционального дистресса по широким критериям (например, анкетой самооценки Self-Reporting Questionnaire-20 (SRQ-20))¹⁹ или анкетой анализа общего состояния здоровья General Health Questionnaire-12 (GHQ-12), инструментами оценки депрессии и тревоги (такими как шкала депрессии и тревоги Hospital Depression and Anxiety Scale (HDAS), опросник для оценки здоровья пациента Patient Health Questionnaire-9 (PHQ-9) и GAD-7)²⁰.

¹⁹ См. *A User's guide to the Self Reporting Questionnaire (SRQ)*. Geneva: WHO; 1994.

²⁰ Инструменты PHQ-9 и GAD-7 доступны на различных языках на сайте <http://www.phqscreeners.com/select-screener>

6. АНАЛИЗ МЫСЛЕЙ О СУИЦИДЕ



Мы только что обсудили различные эмоциональные трудности, которые люди могут испытывать в жизни. Иногда, когда людям очень грустно и они чувствуют безысходность, у них возникают мысли о смерти или даже о самоубийстве. Эти мысли распространены, и вам не следует их стыдиться. Следующие мои вопросы касаются таких мыслей. Вы не против ответить? Мы можем продолжить беседу?

| | | | |
|---|--|-----|--------------|
| 1. В течение последнего месяца у вас возникали серьезные мысли о самоубийстве или планы покончить с собой? | ДА | НЕТ | |
| | Если «да», попросите клиента описать мысли или планы. Запишите подробности здесь: | | |
| <p>Если клиент ответил «нет» на вопрос 1, поблагодарите его за ответы и можете заканчивать процесс оценки.</p> <p>Если клиент ответил «да» на вопрос 1, задайте вопрос 2.</p> | | | |
| 2. Какие действия вы предпринимали, чтобы покончить с собой? | Запишите подробности здесь: | | |
| 3. Вы планируете покончить с собой в течение следующих двух недель? | ДА | НЕТ | НЕ УВЕРЕН(А) |
| | Если «да» или «не уверен(а)», попросите клиента описать свой план. Запишите подробности здесь: | | |
| <p>Если клиент ответил «да» на вопрос 3 и у него есть план, как покончить с собой в ближайшем будущем, вы обязаны немедленно связаться со своим куратором. Оставайтесь с клиентом, пока вы это делаете. (При необходимости см. сценарий ниже.)</p> <p>Если вы не уверены, собирается ли клиент покончить с собой в ближайшем будущем, скажите ему, что вы хотели бы связаться со своим куратором, чтобы задать некоторые контрольные вопросы.</p> | | | |

Сценарий для работы с людьми, планирующими покончить с собой в ближайшем будущем



После того, что вы мне рассказали, я беспокоюсь о вашей безопасности. Как я упоминал(а) в начале беседы, если мне покажется, что вы собираетесь покончить с собой, я обязан(а) связаться со своим куратором. Это очень важно, мы должны помочь вам решить эти проблемы как можно скорее. Я сейчас это сделаю, хорошо?

7. НАРУШЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИЗ-ЗА ТЯЖЕЛЫХ ПСИХИЧЕСКИХ, НЕВРОЛОГИЧЕСКИХ РАССТРОЙСТВ ИЛИ РАССТРОЙСТВ, ВЫЗВАННЫХ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕМ ПСИХОАКТИВНЫМИ ВЕЩЕСТВАМИ

Следующие пункты основаны на наблюдении и суждениях о поведении клиента. *Не задавайте клиенту эти вопросы. Обведите «да» или «нет» и укажите подробности, по необходимости.*

| Поведение | Подробности |
|---|---|
| <p>1. Клиент понимает вас (даже если он разговаривает на своем языке или диалекте)?</p> <p>(Например, он может понимать базовые слова, вопросы или следовать инструкциям?)</p> | <p>ДА / НЕТ</p> <p>Если «нет», запишите подробности:</p> |
| <p>2. Клиент понимает, что происходит во время опроса?</p> <p>(Например, он может вспомнить недавно обсуждаемые темы; он понимает, кто вы и что вы делаете; он понимает, почему вы задаете те или иные вопросы? Подумайте, является ли клиент настолько сбитым с толку, пьяным или под воздействием наркотических веществ, что не может понять, что происходит? В этом случае обведите подходящий ответ.)</p> | <p>ДА / НЕТ</p> <p>Если «нет», запишите подробности:</p> |
| <p>3. Ответы клиента странные и/или причудливые?</p> <p>(Например, он использует выдуманные слова, долго смотрит в никуда, говорит сам с собой, истории очень странные или неправдоподобные.)</p> | <p>ДА / НЕТ</p> <p>Если «да», запишите подробности:</p> |

4. Судя по ответам и поведению клиента, кажется ли, что он оторван от реальности или не понимает вопросов?

(Например, бред, устойчивые ложные убеждения или подозрения, которые невозможно понять (они странные) или они нереалистичны, учитывая местный контекст клиента, например паранойя – ложное убеждение, что кто-то пытается ему навредить.)

ДА / НЕТ

Если «да», запишите подробности:

Подумайте о том, чтобы исключить клиента из УП+, если вы ответили «нет» на вопросы 1 или 2, или «да» на вопросы 3 или 4.

8. ФОРМА ПОДВЕДЕНИЯ ИТОГОВ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

| КРИТЕРИЙ | ОТВЕТ / БАЛЛ | ИСКЛЮЧЕНИЕ (Отметьте, если ответ «да») | МЕРЫ В ОТНОШЕНИИ ИСКЛЮЧЕННОГО КЛИЕНТА | ВВОД ДАННЫХ (ПОД- ПИСЬ/ ДАТА) |
|---|--------------|---|---|---|
| Общий балл PSYCHLOPS | | | | |
| Общий балл ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (WHODAS 2.0) ²¹ | | | Низкие баллы по этим двум оценкам значат, что УП+ не показано | |
| Общий балл ОЦЕНКИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ДИСТРЕССА ²² | | | | |
| Клиент младше 18 лет? | ДА / НЕТ | | Если респондент не достиг 18 лет и демонстрирует симптомы психических расстройств или психосоциальные проблемы, свяжитесь со службой охраны психического здоровья, социальными службами или местной системой защиты | |
| Планирует ли клиент покончить с собой в ближайшие две недели? | ДА / НЕТ | | Позвоните куратору. Свяжитесь с соответствующими службами | |
| Клиент страдает от тяжелого психического, неврологического расстройства или расстройства, вызванного злоупотреблением психоактивными веществами? (На основе наблюдения – пункты 8.1-8.4) | ДА / НЕТ | | Свяжитесь с соответствующими службами | |

Обведите подходящее решение, основываясь на таблице выше.

| | |
|--|---|
| <p>ВКЛЮЧИТЬ</p> <p>Предоставьте обратную связь (сценарий на следующей странице)</p> | <p>ИСКЛЮЧИТЬ</p> <p>Предоставьте обратную связь и оформите направление, если нужно</p> |
|--|---|

²¹ Для включения в программу вмешательства нужно набрать 17 или больше баллов на WHODAS 2.0.

²² Если в качестве инструмента оценки эмоционального дистресса используется PHQ-9, для включения респонденту нужно набрать не менее 10 баллов.

Обратная связь для клиентов, исключенных из УП+

Для клиентов, не подходящих для включения в УП+ из-за низкого уровня дистресса или нарушения функциональности:



Спасибо за уделенное время. Кажется, сейчас вы хорошо справляетесь со своими проблемами и вам это вмешательство не нужно. Я очень благодарен(на) вам за то, что вы нашли время побеседовать со мной и были искренни. Если в будущем вам потребуется помощь в решении психологических проблем²³, пожалуйста, сообщите (имя соответствующего человека), и я смогу вам помочь.

Для клиентов, не подходящих для включения в УП+, из-за того что нарушение функциональности, скорее всего, вызвано тяжелым психическим, неврологическим расстройством или расстройством по причине злоупотребления психоактивными веществами:



Спасибо за уделенное мне время и честные ответы. Кажется, вы испытываете проблемы, с которыми не справиться с помощью УП+ (назовите проблемы, например необычное поведение, приступы, очень серьезные проблемы с алкоголем или наркотиками). Я бы хотел(а) перенаправить вас в службу, которая может более эффективно вам помочь. Вы не против?

Четко разъясните, что вы собираетесь сделать, например позвонить в службу, чтобы договориться о встрече с клиентом сейчас или позже, поговорить со своим куратором, позвонить или встретиться с клиентом в другое время и т. д. Используйте сценарий в приложении D, чтобы знать, как ответить клиенту, который планирует покончить с собой в ближайшем будущем.

Обратная связь для клиентов, включенных в УП+ (то есть соответствующих всем критериям для участия)



Спасибо вам за ответы. Мне кажется, у вас есть проблемы, с которыми вы не можете справиться (назовите ситуации или проблемы, упомянутые клиентом) в данный момент, поэтому УП+ может вам помочь. Я бы хотел(а) подробнее рассказать вам об УП+, чтобы вы решили, согласны ли вы на это вмешательство. Хорошо? (Продолжайте, если клиент согласен.)

УП+ предполагает еженедельные встречи в течение пяти недель. Наши сессии будут занимать около 90 минут. Я надеюсь, что благодаря этому вмешательству вы получите навыки, необходимые для того, чтобы преодолеть (назовите несколько проблем, упомянутых клиентом, например плохое настроение, стресс, практические проблемы). Предупреждаю вас, что УП+ не предполагает предоставления какой-либо материальной помощи или денег, цель вмешательства – обучение важным навыкам.

Вы сами решаете, будете ли принимать участие во вмешательстве, и в любой момент можете выйти из программы. Все, что вы скажете мне в ходе вмешательства, останется конфиденциальным, как я уже упоминал(а) в начале сегодняшней встречи.

²³ Описание этих проблем меняется в зависимости от контекста (вопрос адаптации).

ПРИЛОЖЕНИЕ В ОЦЕНКА В ХОДЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВА

ПРИМЕЧАНИЕ: Эта оценка проводится в начале каждой сессии УП+.

| | |
|----------------------|-------------------------------|
| Имя помощника: _____ | Дата проведения оценки: _____ |
| Имя клиента: _____ | Сессия №: _____ |

PSYCHLOPS (версия, используемая в ходе вмешательства)²⁴

Перед вами анкета с вопросами о вас и вашем самочувствии.

Вопрос 1

Вот проблема, которая, как вы рассказывали во время нашей первой встречи, беспокоит вас больше всего

(Помощник – опишите эту проблему в поле ниже до начала сессии.)

Насколько сильно эта проблема влияла на вас в течение прошедшей недели? (Отметьте одну клетку ниже.)

| | | | | | | | |
|---------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Совсем не влияла | <input type="checkbox"/> | Очень сильно |

²⁴ Данный опросник, на использование которого мы получили соответствующее разрешение, – это адаптированная Версия 5 инструмента PSYCHLOPS для оценки в ходе терапии. См. www.psychlops.org. Все права защищены. © 2010, Департамент первичной медицинской помощи и наук в сфере общего здравоохранения, Королевский колледж Лондона.

Вопрос 2

Вот вторая проблема, которая вас беспокоит, как вы упоминали во время нашей первой встречи.

(Помощник – запишите эту проблему в поле ниже до начала сессии.)

Насколько сильно эта проблема влияла на вас в течение прошедшей недели? (Отметьте одну клетку ниже.)

| | | | | | | | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Совсем не влияла | <input type="checkbox"/> | Очень сильно |

Вопрос 3

Это то, чем вам сложно заниматься, как вы рассказывали во время нашей первой встречи.

(Помощник – запишите это в поле ниже до начала сессии.)

Насколько трудно вам было этим заниматься в течение прошедшей недели? (Отметьте одну клетку ниже.)

| | | | | | | | |
|-----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Совсем нетрудно | <input type="checkbox"/> | Очень трудно |

Вопрос 4

а. Как вы чувствовали себя на прошедшей неделе? (Отметьте одну клетку ниже.)

| | | | | | | | |
|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Очень хорошо | <input type="checkbox"/> | Очень плохо |

b. Анализ мыслей о суициде.

ПРИМЕЧАНИЕ: Если клиент указал на варианты 4 или 5 в вопросе 4а или у него возникали мысли о суициде или суицидальные планы во время прохождения УП+, проведите анализ мыслей о суициде. В остальных случаях перейдите к вопросу 5.

А сейчас мне нужно задать несколько вопросов, касающихся вашей безопасности.

| | | | |
|---|---|------------|---------------------|
| <p>1. На прошедшей неделе у вас возникали серьезные мысли или планы покончить с собой?</p> | <p>ДА</p> | <p>НЕТ</p> | |
| <p>Если «да», попросите клиента описать свои мысли или планы. Запишите подробности здесь:</p> | | | |
| <p>Если клиент ответил «нет» на вопрос 1, можете заканчивать оценивание. Если клиент ответил «да» на вопрос 1, перейдите к вопросу 2.</p> | | | |
| <p>2. Какие действия вы предприняли, чтобы покончить с собой?</p> | <p>Запишите подробности здесь:</p> | | |
| <p>3. Планируете ли вы покончить с собой в ближайшие две недели?</p> | <p>ДА</p> | <p>НЕТ</p> | <p>НЕ УВЕРЕН(А)</p> |
| <p>Если ответ «да» или «не уверен(а)», попросите клиента описать свой план. Запишите подробности здесь:</p> | | | |
| <p>Если клиент ответил «да» на вопрос 3 и планирует покончить с собой в ближайшем будущем, вы должны немедленно связаться с куратором. Если вы не уверены, подвержен ли клиент риску навредить себе, скажите ему, что свяжетесь со своим куратором, чтобы задать контрольные вопросы.</p> | | | |

Вопрос 5

- а. Теперь, когда вы участвуете во вмешательстве, возможно, вы обнаружили, что вас беспокоят и другие проблемы. Если да, пожалуйста, назовите одну, которая беспокоит вас больше всего, или подтвердите, что никакие другие проблемы не возникли.

- б. Насколько сильно на вас влияли эти другие проблемы в течение прошедшей недели?

(Помощник – отметьте одну клетку ниже или оставьте это поле незаполненным, если не возникло никаких других проблем.)

| | | | | | | | |
|---------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Совсем не влияли | <input type="checkbox"/> | Очень сильно |

Комментарии (заполняются помощником)

При необходимости запишите комментарии, касающиеся клиента. Например, как он вел себя / выглядел во время сессии.

Общий балл PSYCHLOPS до начала вмешательства: _____²⁵

²⁵ Если ответы получены и на вопрос 1 (проблема 1), и на вопрос 2 (проблема 2), общий балл подсчитывается следующим образом: Q1b + Q2b + Q3b + Q4. Если получен ответ на вопрос Q1 (проблема 1), а вопрос 2 (проблема 2) был опущен, то общий балл подсчитывается следующим образом: (Q1b x 2) + Q3b + Q4.

ПРИЛОЖЕНИЕ С

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА

ПРИМЕЧАНИЕ. Эта оценка проводится по возможности через несколько недель после того, как клиент закончил участие в УП+. Вы также можете использовать эту оценку как контрольную через несколько месяцев после окончания УП+ клиентом.

Ваше имя: _____ Дата проведения оценки: _____

Имя клиента: _____

Контактные данные клиента: _____

| Часть | Содержание |
|-------|---|
| 1 | Введение |
| 2 | PSYCHLOPS (версия, проводимая после завершения вмешательства) |
| 3 | Анализ функционирования (WHODAS 2.0) |
| 4 | Оценка эмоционального дистресса |
| 5 | Форма подведения итогов |

1. ВВЕДЕНИЕ

1. Причина проведения оценки



Спасибо, что согласились встретиться со мной сегодня. Вопросы, которые я вам сегодня задам, могут показаться вам знакомыми, так как это те же вопросы, что я задавал(а) вам до начала вмешательства. Но теперь нам интересно посмотреть, как обстоят ваши дела после окончания УП+.

2. Конфиденциальность



Также я хочу напомнить вам, что, как и на предыдущих сессиях, все, рассказанное вами, останется конфиденциальным и будет доступно только мне и моему куратору. Если мне покажется, что вы можете навредить себе или кому-то еще, я буду вынужден(а) рассказать об этом своему куратору и направить вас к специалистам, которые смогут вам помочь. Моя обязанность – позаботиться о вашей безопасности. Вы меня понимаете?

2. PSYCHLOPS (версия, используемая после завершения вмешательства)²⁶

Инструкции курсивом зачитываются клиенту. Остальные инструкции предназначены только для помощника.

Перед вами анкета с вопросами о вас и вашем самочувствии.

Вопрос 1

а. *Вот проблема, которая, как вы рассказывали во время нашей первой встречи, беспокоит вас больше всего.*

(Помощник – опишите эту проблему в поле ниже до начала сессии.)

б. *Насколько сильно эта проблема на вас повлияла в течение прошедшей недели? (Отметьте одну клетку ниже.)*

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|--------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|
| Совсем не повлияла | <input type="checkbox"/> | Очень сильно |

Вопрос 2

а. *Вот вторая проблема, которая вас беспокоит, как вы упоминали во время нашей первой встречи.*

(Помощник – запишите эту проблему в поле ниже до начала сессии.)

²⁶ Данный опросник, на использование которого мы получили соответствующее разрешение, – это адаптированная Версия 5 инструмента PSYCHLOPS для оценки по завершении терапии. См. www.psychlops.org. Все права защищены. © 2010, Департамент первичной медицинской помощи и наук в сфере общего здравоохранения, Королевский колледж Лондона.

b. *Насколько сильно эта проблема влияла на вас в течение прошедшей недели? (Отметьте одну клетку ниже.)*

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|
| Совсем не влияла | <input type="checkbox"/> | Очень сильно |

Вопрос 3

a. *Это то, чем вам сложно заниматься, как вы рассказывали во время нашей первой встречи.*

(Помощник – запишите это в поле ниже до начала сессии.)

b. *Насколько трудно вам было этим заниматься в течение прошедшей недели? (Отметьте одну клетку ниже.)*

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|
| Совсем не трудно | <input type="checkbox"/> | Очень трудно |

Вопрос 4

a. *Как вы чувствовали себя на прошедшей неделе? (Отметьте одну клетку ниже.)*

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------|
| Очень хорошо | <input type="checkbox"/> | Очень плохо |

Вопрос 5

Во время вмешательства, возможно, на первый план вышли другие проблемы. Если да, насколько сильно они влияли на вас в течение прошедшей недели?

(Отметьте одну клетку ниже или оставьте поле незаполненным, если новых важных проблем не появилось.)

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|
| Совсем не влияли | <input type="checkbox"/> | Очень сильно |

Вопрос 6

Сравнивая с ситуацией на момент начала вмешательства, как вы теперь себя чувствуете? (Отметьте одну клетку ниже)

| | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Намного лучше | Определенно лучше | Немного лучше | Примерно так же | Немного хуже | Намного хуже |
| <input type="checkbox"/> |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

Общий балл PSYCHLOPS до начала вмешательства: _____²⁷

3. АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (WHODAS 2.0)

Используется тот же инструмент, что и во время оценки, проводимого до начала вмешательства.

4. ОЦЕНКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ДИСТРЕССА

Используется тот же инструмент, что и во время оценки, проводимого до начала вмешательства.

5. ФОРМА ПОДВЕДЕНИЯ ИТОГОВ

Список контрольных вопросов, чтобы убедиться, что вы использовали все необходимые инструменты оценки.

| ИНСТРУМЕНТ | БАЛЛЫ | ВВОД ДАННЫХ (ПОДПИСЬ/ ДАТА) |
|---|-------|-----------------------------------|
| Сумма баллов PSYCHLOPS | | |
| Сумма баллов по АНАЛИЗУ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ | | |
| Сумма баллов ОЦЕНКИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ДИСТРЕССА | | |

²⁷ Если ответы получены и на вопрос 1 (проблема 1) и вопрос 2 (проблема 2), общий балл подсчитывается следующим образом: Q1b + Q2b + Q3b + Q4. Если получен ответ на вопрос Q1 (проблема 1), а вопрос 2 (проблема 2) был опущен, то общий балл подсчитывается следующим образом: (Q1b x 2) + Q3b + Q4. Иными словами, балл Q1b (проблема 1) удваивается.

ПРИЛОЖЕНИЕ D

ОЦЕНКА И РЕАГИРОВАНИЕ НА МЫСЛИ О СУИЦИДЕ

Информация, изложенная на следующих страницах, касается риска суицида. Рекомендации даются отдельно от руководства, но представлены так, чтобы вы могли сделать копию или распечатать отдельные страницы и брать их с собой на оценивание и сессии вмешательства. Мы советуем вам делать это, чтобы вы не забывали о том, как нужно проводить оценку и реагировать на клиентов, подверженных риску суицида.

Рекомендации по анализу суицидальных мыслей клиентов

1. Два вида риска суицида

- **Планы покончить с собой в ближайшем будущем.** Этим клиентов не стоит привлекать к УП+. Их нужно немедленно направить для получения специализированной помощи.
- **Планы покончить с собой в ближайшем будущем отсутствуют, но риск суицида велик.** У этих клиентов могут возникать мысли о суициде, но они не планируют воплощать эти мысли в реальность в ближайшем будущем. У них могли и ранее возникать мысли и планы суицида, или даже они могли ранее пытаться покончить с собой. Этим клиентов можно привлечь к УП+. Если сомневаетесь, поговорите со своим куратором.

2. Как задавать вопросы

- Задавайте вопросы о суициде всем клиентам, которые на данный момент находятся в состоянии депрессии или чувствуют безнадежность.
- Избегайте туманных выражений, которые клиент может неправильно понять.
- Если у клиента вопросы вызывают дискомфорт, скажите ему, что вы обязаны задать эти вопросы всем клиентам, потому что вам важно понять уровень их безопасности.

3. Как реагировать, если клиент планирует покончить с собой в ближайшем будущем

- Свяжитесь со своим куратором.
- Создайте безопасную и поддерживающую обстановку.
- По возможности уберите все предметы, которыми клиент может навредить себе.
- Не оставляйте клиента одного. **Всегда** оставляйте его под присмотром помощников или персонала.
- По возможности на время ожидания решения поместите клиента в отдельную тихую комнату.
- Постарайтесь улучшить психическое состояние клиента и снизить уровень эмоционального дистресса (используя базовые навыки оказания помощи).

Работа с клиентами с суицидальными мыслями в УП+

Во время УП+ у некоторых клиентов могут возникать суицидальные мысли, но они не планируют реализовывать эти мысли в ближайшем будущем. Таблица «Убедительные и менее убедительные причины» (см. раздел 5 руководства или Сессию 1 Протокола вмешательства в приложении G) – это действенный способ помочь клиенту справиться с этими мыслями и вспомнить причины, почему он должен продолжать жить. Нужно сосредоточить его внимание на стимулах жить и причинах не жить. Ваша задача – мягко подтолкнуть клиента к обдумыванию важных причин остаться в живых и помочь осознать, что, скорее всего, его причины умереть всего лишь временные (например, депрессия, которая вызывает желание умереть, может пройти).

Начните с того, что спросите клиента о причинах: почему смерть была бы предпочтительным вариантом для него. После этого обсудите стимулы для продолжения жизни.

Примеры вопросов:

- *Что заставляет вас продолжать жить в данный момент?*
- *У вас есть родственники или друзья, ради которых вы продолжаете жить?*
- *Что в вашей жизни доставляло вам удовольствие? Недавно? Давно?*
- *Вы всегда так думали? Если нет, что вам нравилось в жизни?*
- *Какие у вас надежды на будущее? (Помогите клиенту найти решение практических, эмоциональных проблем и т. д.)*
- *Если бы у вас не было проблем, которые вы испытываете на данный момент, это изменило бы ваши мысли о смерти и самоубийстве?*
- *УП+ создано для того, чтобы помочь вам лучше управлять и решать эти проблемы. Если вы продолжите участвовать во вмешательстве и проблемы уменьшатся, это будет хорошей причиной продолжить жить?*

Услышав ответы клиента, подведите итоги по основным факторам, чтобы продолжить жить и чтобы умереть, делая особенный акцент на причинах жить. Затем повторите причины, по которым клиент участвует в УП+, из первой таблицы «Убедительные и менее убедительные причины», которую вы заполнили. Помните, что к этой таблице можно возвращаться в любой момент в ходе вмешательства.

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Следующие страницы содержат раздаточные материалы по каждой из стратегий УП+:

- Управление стрессом
- Управление проблемами
- Не останавливайтесь, продолжайте работать
- Усиление социальной поддержки
- Еженедельный календарь

Используйте их, когда будете обучать клиента новой стратегии (например, при обучении стратегии «Управление проблемами» покажите клиенту соответствующие раздаточные материалы). Календарь можно использовать для записи различных мероприятий и заданий, выполняемых клиентом (например, практика «Управления стрессом», деятельность в соответствии с «Планом действий» по стратегиям «Управление проблемами», «Не останавливайтесь, продолжайте работать» и «Усиление социальной поддержки»). Не забудьте выдать клиенту соответствующие раздаточные материалы в конце каждой сессии, чтобы они напоминали ему о стратегиях между сессиями и после окончания УП+.

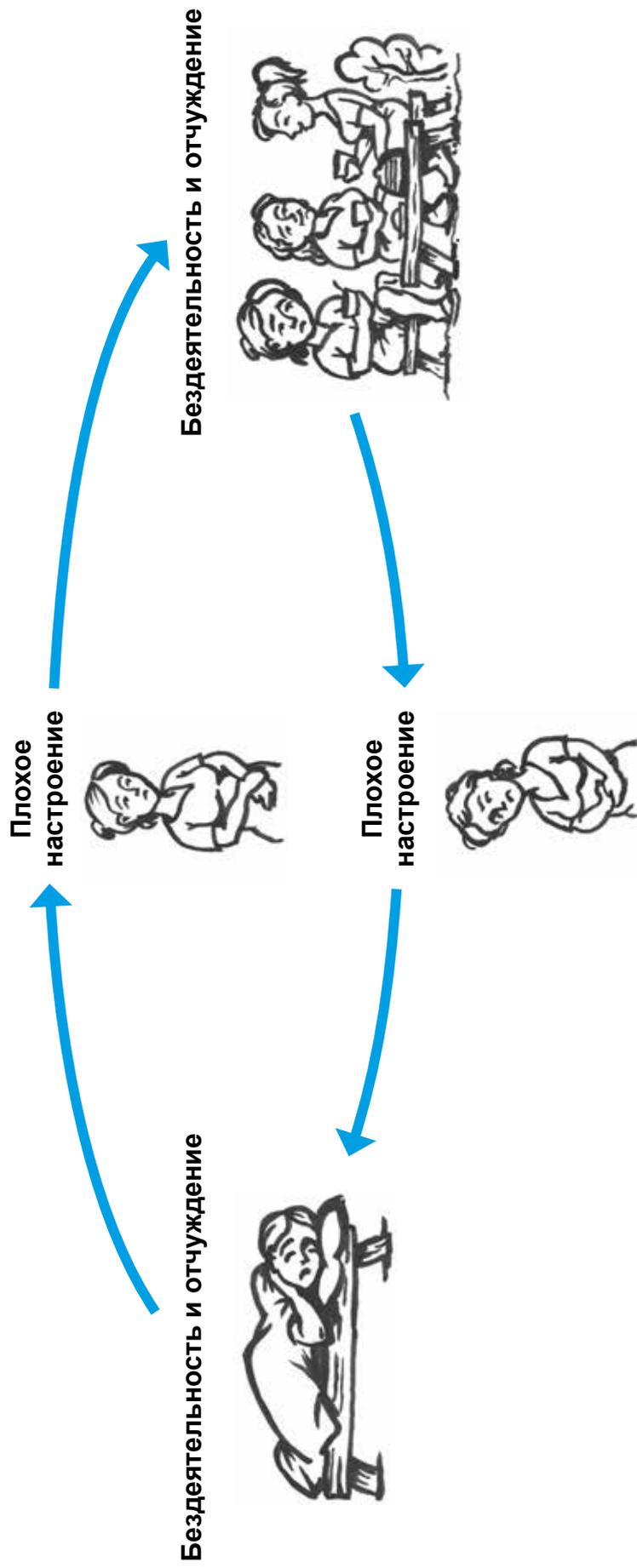
Практика управления стрессом



Этапы решения проблем

| | |
|---|---|
|  | <p>Составляем список проблем</p> |
|  | <p>Выбираем проблему</p> |
|  | <p>Определяем проблему</p> |
|  | <p>Придумываем идеи</p> |
|  | <p>Выбираем идеи</p> |
|  | <p>План действий</p> |
|  | <p>Анализ</p> |

**Не останавливайтесь, продолжайте работать:
замкнутый круг бездеятельности**



Усиление социальной поддержки



Еженедельный календарь

| Время | ПОНЕДЕЛЬНИК | ВТОРНИК | СРЕДА | ЧЕТВЕРГ | ПЯТНИЦА | СУББОТА | ВОСКРЕСЕНЬЕ |
|--|-------------|---------|-------|---------|---------|---------|-------------|
|  Ранее утро с 7:00 до 10:00 | | | | | | | |
|  Утро с 10:00 до 12:00 | | | | | | | |
|  Обед с 12:00 до 14:00 | | | | | | | |
|  После обеда с 14:00 до 17:00 | | | | | | | |
|  Вечер с 17:00 до 20:00 | | | | | | | |
|  Поздний вечер с 20:00 до 23:00 | | | | | | | |

ПРИЛОЖЕНИЕ F

ДУМАЕМ, КАК ПОМОЧЬ ДРУГИМ: ПРИМЕРЫ КОНКРЕТНЫХ СЛУЧАЕВ

Ниже представлены примеры конкретных случаев, используемых на Сессии 5, для того чтобы клиент и помощник вместе подумали, как помочь другим²⁸. Мы рекомендуем выбрать для обсуждения несколько примеров, которые чем-то похожи на ситуацию клиента и его опыт. Можно также использовать примеры клиента (например, его истории о друзьях или семье).

Пример конкретного случая 1

[ИМЯ] – мужчина, около 30 лет, проживающий в населенном пункте с крайне высоким уровнем насилия. Его жену убили полгода назад, и теперь он остался один с тремя маленькими детьми. К нему недавно переехала его мать, потому что [ИМЯ] отказывается выходить из дома и плохо заботится о детях. Он больше не видится с друзьями. Большую часть времени он проводит в постели и очень похудел из-за нерегулярного питания. Ему очень одиноко, и он не знает, как выйти из этой ситуации.

Наиболее полезные и эффективные стратегии

1. Не останавливайтесь, продолжайте работать

Напомните клиенту, что «Не останавливайтесь, продолжайте работать» – это стратегия, подходящая для работы с такими проблемами, как плохое настроение, чувство сильной усталости и бездеятельность. В этом случае [ИМЯ] испытывает все три вида эмоциональных проблем (то есть чувство одиночества, плаксивость, отчуждение или изоляция, нерегулярное питание и неспособность позаботиться о детях), поэтому стратегия «Не останавливайтесь, продолжайте работать» будет наиболее эффективной в его случае.

Попросите клиента рассказать вам все, что он знает о стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать». Убедитесь, что клиент назвал следующее:

- Повышение активности человека путем увеличения количества занятий, которыми он уже занимается, или добавления новых занятий.
- Различные виды занятий – приятные и полезные.
- Примеры различных занятий.
- Разбивка занятий на небольшие выполнимые этапы.
- Одно или два занятия для начала и увеличение занятости со временем.

Если клиент забудет упомянуть какой-то из вышеуказанных пунктов, подскажите ему, например: «А вспомните, как мы начинали увеличивать вашу активность – сразу выполняя все ваши домашние дела или постепенно, выполняя небольшие определенные задачи?»

²⁸ Примеры конкретных случаев можно адаптировать в соответствии с местным контекстом.

2. Усиление социальной поддержки

«Усиление социальной поддержки» – это вторая основная стратегия, которая может помочь [ИМЯ].

Попросите клиента подумать, почему эта стратегия может быть полезной и эффективной. Вы, возможно, услышите примерно следующий ответ: *«Потому что он самоизолировался и не может справляться со проблемами самостоятельно без посторонней помощи».*

Попросите клиента рассказать вам как можно больше об этой стратегии. Убедитесь, что клиент назвал следующее:

- Использовать различные виды поддержки: делиться проблемами с другими, просить о практической помощи, связываться с определенной организацией для получения поддержки или информации, проводить время с другими, не обязательно обсуждая проблемы.
- Выбрать кого-то, кому человек доверяет.
- Построить отношения, основанные на доверии, сначала открывая немного личной информации.

Если клиент упустит какой-либо из вышеперечисленных пунктов, попробуйте дать подсказку, спросив, например: *«А как [ИМЯ] может понять, что он может доверять этому человеку?»*

Вы также можете сказать клиенту, что у [ИМЯ], наверное, есть и практические проблемы, возникшие из-за того, что он изолировал сам себя и не выходит из дому. Поэтому стратегия «Управление проблемами» может быть полезной в этом случае.

Пример конкретного случая 2

[ИМЯ] – 30-летняя женщина, которая жалуется на постоянные ссоры со свекровью из-за раздела между ними домашних обязанностей. Она боится ухудшения конфликта и возникновения проблем в ее отношениях с мужем. Она жалуется на боль во всем теле и плохой сон. Она говорит, что не может перестать думать о проблеме и не знает, что делать.

Наиболее полезные и эффективные стратегии

1. Управление проблемами

Попросите клиента подумать, почему эта стратегия может быть полезной для [ИМЯ]. Предположительно, вы услышите ответ наподобие следующего: *«У женщины практические проблемы, и «Управление проблемами» – это стратегия, которая может помочь решить их».*

Попросите клиента описать стратегию максимально подробно. Убедитесь, что клиент упомянул следующее:

- Решить, какая это проблема: решаемая, нерешаемая или несущественная.
- Определить (решаемую) проблему максимально конкретно.
- Найти как можно больше решений.
- Выбрать наиболее полезные и эффективные решения.

- Разработать план действий.
- Проанализировать, насколько эффективными были выбранные решения, и снова пройти по этапам, чтобы продолжать решать проблему.

2. Управление стрессом

Попросите клиента подумать, почему эта стратегия может быть полезной для [ИМЯ]. Предположительно, вы услышите ответ наподобие следующего: *«У женщины стресс и физические проблемы, и эта стратегия может помочь ей справиться с этими симптомами»*.

Попросите клиента описать стратегию максимально подробно. Убедитесь, что клиент упомянул следующее:

- Расслабить тело, если [ИМЯ] напряжена (встряхнуть руками и ногами, расправить плечи, слегка покрутить головой из стороны в сторону).
- Дышать животом (выпячивать и втягивать живот во время дыхания).
- Замедлить темп дыхания (по три секунды на вдох и на выдох).
- Практиковаться в использовании стратегии регулярно и тогда, когда появляются симптомы стресса или физического дискомфорта.

Пример конкретного случая 3

[ИМЯ] – женщина около 50 лет, на нее напала группа молодых людей, когда она приезжала к пожилой матери. Насилие – достаточно редкое явление в этом регионе, и полиция сообщила, что ей «просто очень не повезло». Но женщина боится, что нападение повторится, и в течение прошедшего месяца она больше не посещала мать. Она также начала самоизолироваться и прекратила видеться с друзьями.

Наиболее полезные стратегии

1. Усиление социальной поддержки

Попросите клиента подумать, почему эта стратегия может быть полезной для [ИМЯ]. Предположительно, вы услышите ответ наподобие следующего: *«Так как [ИМЯ] самоизолируется, Усиление социальной поддержки будет полезной стратегией в ее случае»*.

Попросите клиента описать стратегию максимально подробно. Убедитесь, что клиент упомянул следующее:

- Использовать различные виды поддержки: делиться проблемами с другими, просить о практической помощи, связываться с определенной организацией для получения поддержки или информации, проводить время с другими, не обязательно обсуждая проблемы.
- Выбрать кого-то, кому человек доверяет.
- Строить отношения, основанные на доверии, сначала рассказывая немного личной информации.

Если клиент упустит какой-то из вышеперечисленных пунктов, подскажите ему, спросив, например: *«А как [ИМЯ] может понять, что она может доверять этому человеку?»*

2. Управление проблемами

Эта стратегия также будет полезной для решения проблемы [ИМЯ], связанной с посещением матери. Попросите клиента вспомнить об этапах этой стратегии:

- Решить, какая это проблема: решаемая, нерешаемая или несущественная.
- Определить (решаемую) проблему максимально конкретно.
- Найти как можно больше решений.
- Выбрать наиболее полезные и эффективные решения.
- Разработать план действий.
- Проанализировать, насколько эффективными были выбранные решения, и снова пройти по этапам, чтобы продолжать решать проблему.

При обсуждении того, как можно управлять проблемой посещения матери, ваш клиент может предложить [ИМЯ] усилить ее социальную поддержку (например, попросить друга пойти к матери вместе с женщиной). Это может помочь ей. Попросите клиента описать эту стратегию подробно.

3. Управление стрессом

«Управление стрессом» может быть полезной стратегией, когда [ИМЯ] снова начнет выходить из дому (или в процессе выполнения ее плана действий по «Управлению проблемами»). Это поможет ей сохранять спокойствие в ситуациях, вызывающих стресс. Попросите клиента вспомнить об этапах этой стратегии:

- Расслабить тело, если [ИМЯ] напряжена (встряхнуть руками и ногами, расправить плечи, слегка покрутить головой со стороны в сторону).
- Дышать животом (выпячивать и втягивать живот во время дыхания).
- Замедлить темп дыхания (по три секунды на вдох и на выдох).
- Практиковаться в использовании стратегии регулярно и тогда, когда появляются симптомы стресса или физического дискомфорта.

Пример конкретного случая 4

[ИМЯ] – молодая женщина, чей муж сидел в тюрьме несколько лет. После этого настроение ее мужа стало постоянно ухудшаться. Почти постоянно он чувствует себя подавленным, и ему сложно работать. Это стало источником стресса для женщины, и она заметила, что больше не хочет проводить время с мужем или друзьями. Ей перестали нравиться занятия, которые раньше приносили удовольствие, например разведение домашней птицы или прогулки. Она чувствует безысходность и не знает, как улучшить ситуацию.

Наиболее полезные и эффективные стратегии

1. Не останавливайтесь, продолжайте работать

В этом примере вы или клиент должны вспомнить о «Не останавливайтесь, продолжайте работать» как одной из стратегий, подходящих для решения проблем этой женщины. Попросите клиента подумать, почему эта стратегия может быть полезной, и вы, очевидно, услышите ответ наподобие следующего: *«Стратегия "Не останавливайтесь, продолжайте работать" может решить некоторые проблемы [ИМЯ], такие как чувство безнадежности, бессилия, неспособность делать то, к чему она привыкла, в том числе ходить на работу и заниматься чем-то приятным».*

Попросите клиента рассказать вам все, что он знает о стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать». Убедитесь, что клиент назвал следующее:

- Повышение активности человека путем увеличения количества занятий, которыми он уже занимается, или включения новых занятий.
- Различные виды занятий – приятные и полезные.
- Примеры различных занятий.
- Разбивка занятий на небольшие выполнимые этапы.
- Одно или два занятия для начала и увеличение занятости со временем.

Если клиент забудет упомянуть какой-то из вышеуказанных пунктов, подскажите ему, например: *«А вспомните, как мы начинали увеличивать вашу активность – вы сразу выполняли все ваши домашние дела или сначала выполняли небольшие определенные задачи?»*

2. Усиление социальной поддержки

Усиление социальной поддержки также может помочь [ИМЯ] справиться со своими проблемами. Попросите клиента подумать, почему это полезная стратегия в данном случае. Клиент может упомянуть эту стратегию как часть стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (например, он предложит женщине снова заняться чем-то приятным, увидаться с друзьями). Если так случится, скажите клиенту, что это хорошая идея, но напомните, что, возможно, лучше будет обсудить это в рамках стратегии «Усиление социальной поддержки» и выбрать какое-то другое занятие для «Не останавливайтесь, продолжайте работать».

Попросите клиента описать стратегию максимально подробно. Убедитесь, что клиент упомянул следующее:

- Использовать различные виды поддержки: делиться проблемами с другими, просить о практической помощи, связываться с определенной организацией для получения поддержки или информации, проводить время с другими, не обязательно обсуждая проблемы.
- Выбрать кого-то, кому человек доверяет.
- Строить отношения, основанные на доверии, сначала рассказывая немного личной информации.

Также можно заметить, что, как только [ИМЯ] почувствует, что стала лучше справляться со своими проблемами, она сможет оказать поддержку мужу.

ПРИЛОЖЕНИЕ G

ПРОТОКОЛ ВМЕШАТЕЛЬСТВА УП+

Протокол вмешательства УП+ – это инструкции для каждой сессии, которыми помощники могут пользоваться на сессиях с клиентами. Он содержит всю информацию, необходимую помощнику для проведения сессии, в том числе основные моменты, которые нужно учитывать при обучении стратегиям, и сценарии для помощников. Сценарии для помощников – это предложения, как объяснять стратегии и проводить обучение. Хотя вы не обязаны дословно повторять приводимый текст, рекомендуется придерживаться сценариев, поскольку они были разработаны таким образом, чтобы клиенты могли лучше понять стратегии.

ПРИМЕЧАНИЕ: Предварительная оценка проводится во время отдельной встречи примерно за 1–2 недели до первой сессии УП+.

СЕССИЯ 1

Цели сессии

1. Знакомство и конфиденциальность (5 минут)
2. Проведение оценки с использованием инструмента PSYCHLOPS в ходе вмешательства и анализ (10 минут)
3. УП+ – что это такое? (20 минут)
4. Понимание неблагоприятной ситуации (30 минут)
5. Управление стрессом (20 минут)
6. Постановка практических задач и завершение сессии (5 минут)

1. Знакомство и конфиденциальность (5 минут)

Представьте клиенту.

Напомните ему о конфиденциальности.

Например, вы можете сказать:



Меня зовут (имя), и я (назовите должность, например медицинский или социальный работник). Я буду работать с вами на протяжении следующих пяти недель в качестве вашего помощника в этом вмешательстве. Прежде чем мы начнем обсуждение УП+ или ваших личных проблем, я бы хотел(а) напомнить вам, что все, сказанное вами во время наших сессий, останется между нами. Я не могу рассказывать об этом кому-либо, в том числе вашей семье. Единственный человек, с которым мне позволено говорить о вас, – это мой куратор. Он профессионал, и его задача – убедиться, что вы получаете от меня наилучшую помощь. Также, если возникнет риск того, что вы покончите с собой, я буду обязан(а) сказать об этом своему куратору, чтобы мы могли позаботиться о вашей безопасности.

Дополнительные диалоги для ответа на определенные вопросы клиента

- Объяснение сути вмешательства (какие проблемы будут рассматриваться):



УП+ – это короткое вмешательство, нацеленное на предоставление помощи в управлении эмоциональными проблемами, такими как чувство безнадежности, страха или грусти, которые довольно часто встречаются у людей в сложных жизненных ситуациях. Также оно поможет вам научиться управлять практическими проблемами – например, такими как поиск работы, управление межличностным конфликтом и т. д.

- Что ожидается от клиентов: участие в оценивании (укажите количество оценок, которые вы собираетесь проводить, например предварительная и заключительная оценка, а также оценка в ходе вмешательства), посещение пяти сессий, выполнение практических домашних заданий (то есть использование стратегий на практике в периоды между сессиями).
- Объясните, что вы не будете предоставлять клиентам медикаменты:



В УП+ мы не будем выдавать вам какие-либо медикаменты. Мы заинтересованы в том, чтобы обучить вас пользоваться стратегиями, которые могут помочь вам справиться с эмоциональными и практическими проблемами, и это значит, что вам не нужно принимать лекарства.

- Объясните, что клиенты не получат никакой компенсации / материальной выгоды от участия:



В УП+ я помогу вам улучшить ситуацию и решить эмоциональные и практические проблемы. Мы не будем платить вам или предоставлять другую компенсацию за участие. Вы все еще заинтересованы в УП+?

Примечание: Если вы можете предоставить клиенту какую-то компенсацию (например, возместить затраты на дорогу), скажите ему об этом.

2. Протокол проведения оценки с использованием инструмента PSYCHLOPS в ходе вмешательства (приложение В; 5–10 минут)

3. Что такое УП+ ? (20 минут)

Основные моменты

- Стратегии УП+ помогают решать практические проблемы (такие как безработица, проблемы с жильем, конфликты в семье) и эмоциональные проблемы (чувство грусти, безнадежности, тревоги, стресс и т. д.).
- Пять еженедельных сессий.
- 90 минут на каждую сессию.
- Четыре стратегии.
- УП+ наиболее эффективно, если клиент посещает все сессии.
- Для наилучшего результата клиенты должны практиковаться в использовании стратегий УП+ между сессиями.



Мы вместе будем работать над изучением некоторых стратегий, они помогут вам справиться с проблемами, о которых вы мне сегодня рассказывали. Включая сегодняшнюю, всего будет пять сессий. Сессии будут проходить раз в неделю, продолжительность одной сессии – 90 минут. На этих сессиях я обучу вас различным стратегиям, и мы в них потренируемся. Между нашими встречами я бы порекомендовал(а) вам практиковаться в этих стратегиях, чтобы вы могли начать работать над решением проблем и стать своим собственным помощником.

Стратегии, которым я вас обучу, помогут вам уменьшить проблемы, о которых вы мне рассказывали и которые вызывают наибольшее беспокойство, а также управлять ими. (Укажите, какие конкретно проблемы волнуют клиента.) Я обучу вас стратегиям для управления практическими проблемами, для повышения уровня активности, уменьшения стресса и тревоги, а также для улучшения поддержки. Каждая из этих стратегий доказала свою эффективность и полезность в случае с людьми, оказавшимися в подобных ситуациях.

Вмешательство наиболее эффективно, если вы будете посещать все сессии на протяжении нескольких следующих недель. Я понимаю, что вам может быть сложно приходить на сессии, если вы чувствуете тревогу, страдаете от депрессии, а также если вам физически плохо или у вас какие-то обязательства перед семьей или общиной. Я бы хотел(а), чтобы мы договорились: вы будете рассказывать мне об этом²⁹, вместо того чтобы просто не приходить или избегать встреч. Я вас прошу об этом, так как хочу, чтобы наши сессии принесли вам пользу. И я стремлюсь к тому, чтобы вам было комфортно обсуждать свои проблемы на сессиях. Я не буду сердиться или расстраиваться. Вас все устраивает? Как вы думаете, вам не будет трудно посещать все сессии?

²⁹ Вам нужно найти оптимальный способ связи с клиентом с учетом местных условий. Например, если у клиента нет возможности воспользоваться телефоном, необходимо изыскать другой канал коммуникации.

Если клиент сказал, что предвидит проблемы с посещением всех сессий, уделите некоторое время обсуждению этих проблем, например выберите более подходящее для встречи место, время, день и т. д.

Убедительные и менее убедительные причины участия в УП+

Выберите 1–2 вопроса из таблицы ниже, чтобы помочь клиенту определить убедительные и менее убедительные причины для участия в УП+.

| Убедительные причины участия в УП+ (плюсы) | Менее убедительные причины участия в УП+ (минусы) |
|--|---|
| <p>«Многим это вмешательство помогло».</p> | <p>«Я понимаю, что для некоторых участие в подобном вмешательстве проблематично».</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Как вы считаете, что вы лично получите от УП+? • Что может измениться в вашей жизни к лучшему благодаря УП+? • По вашему мнению, что вы сможете делать из того, чего не можете делать сейчас? <ul style="list-style-type: none"> – Домашнюю работу (например, делать уборку, готовить пищу). – Заботиться о себе (например, вставать с постели, умываться, одеваться). – Заниматься тем, что приятно (например, проводить время с друзьями, вышивать, разводить домашнюю птицу). • Если вы решите часть своих эмоциональных проблем, будет ли это иметь положительное влияние на другие сферы вашей жизни? <ul style="list-style-type: none"> – Например, на ваши отношения с людьми, на работу, на другие обязательства. • Как может выглядеть ваша повседневная жизнь, если ваше эмоциональное благополучие улучшится? | <ul style="list-style-type: none"> • Из-за каких проблем вы не можете принять участие во вмешательстве? • От чего вам придется отказаться или что придется потерять, если вы примете участие в УП+? • Уменьшится ли количество времени, проводимого с семьей, из-за участия в УП+? • Повлияет ли вмешательство на другие ваши важные обязательства? <p>Примеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Будет меньше времени на домашнюю работу. • Непонятно, кто присмотрит за детьми. • Не будет возможности заняться подсобной работой. • Останется меньше времени на себя. • Необходимо преодолевать длинный путь, чтобы добраться к месту проведения сессии. |

Подведите итоги в отношении убедительных и менее убедительных причин для участия в УП+:



Итак, хотя, вероятно, существуют поводы для отказа участвовать в этом вмешательстве (назовите конкретные примеры, упомянутые клиентом, из таблицы «Убедительные и менее убедительные причины»), кажется, что в данный момент преимуществ для вас больше (приведите конкретные примеры из рассказа клиента). Это так? Теперь, когда вы понимаете суть вмешательства немного лучше, вы хотели бы присоединиться к УП+ сегодня? Я также хочу обратить ваше внимание на то, что ваше участие носит добровольный характер. Это значит, что в любой момент вы можете отказаться от дальнейшего участия во вмешательстве.

4. Понимание неблагоприятной ситуации (30 минут)

Цели

1. Предоставить информацию о распространенных реакциях на неблагоприятную ситуацию.
2. Нормализовать реакции клиента в контексте его ситуации, так как многим клиентам кажется, что их реакции – это проявление слабости, болезни или сумасшествия.
3. Объяснить, что УП+ разработано для помощи клиенту в решении проблем и управлении ими путем изучения эффективных стратегий.

Основные моменты

- Под неблагоприятной ситуацией мы подразумеваем любой стрессовый или сложный жизненный опыт.
 - Например, бедность, болезнь или смерть близкого человека, влияние природной катастрофы или войны.
- У людей возникают различные реакции на неблагоприятную ситуацию.
 - Например, сильный страх, безнадежность, грусть, упадок сил, головная боль.
- Эти чувства и реакции приводят к возникновению проблем в жизни людей.
 - Например, неспособность встать с постели, проблемы с выполнением обычных ежедневных задач, таких как домашние обязанности, конфликты в семье, самоизоляция, отсутствие удовольствия от приятных занятий.
- В большинстве случаев эти реакции проходят со временем.
- В некоторых случаях реакции не проходят.
- Изучение стратегий может помочь управлять этими эмоциями.



Теперь я бы хотел(а) обсудить возможные причины ваших проблем, о которых мы только что говорили, и рассказать о том, как это вмешательство может помочь вам решить эти проблемы.

Когда люди живут в сложных условиях и переживают стрессовые события, большинство испытывает негативные эмоции, такие как сильный страх, тоска, сильная грусть или ощущение полной безысходности. Некоторые говорят, что вообще не испытывают никаких эмоций или живут в оцепенении. Чувства, которые вы описывали ранее (назовите некоторые из эмоций, названных ранее), достаточно распространенные.

Есть объективная причина для подобных реакций. Наш организм создан так, чтобы обеспечивать выживание в ситуациях, угрожающих жизни. Поэтому, если мы думаем, что нам грозит опасность, наше тело реагирует напряжением, чтобы мы могли идентифицировать источник опасности и избежать его. Наше сердце может ускоренно биться, наше дыхание учащается, мы напряжены и т. д. Эти реакции помогают нам или убежать, или бороться.

У многих эти проблемы и реакции проходят со временем. Но у некоторых такое состояние сохраняется на протяжении длительного времени.

Эти эмоции могут мешать нам заниматься необходимыми повседневными делами, например выполнять работу по дому или вести профессиональную деятельность. Так, горе, переживаемое в течение длительного времени, может привести к отстранению от семьи и общины. Ощущение безнадежности мешает человеку заниматься важными делами, необходимыми для выживания. (По возможности приведите пример того, как проблемы клиента усложнили его жизнь.) Или, как вы описывали... В любом из этих примеров видно, как со временем эти чувства могут привести к серьезным изменениям в жизни. В УП+ мы предлагаем стратегии, которые помогут вам справиться с эмоциональными проблемами. Я надеюсь, что стратегий, которым я вас обучу в ближайшие несколько недель, будет достаточно, для того чтобы вы почувствовали себя лучше.

Итак, прежде всего я хотел(а) бы рассказать вам, что многие в вашей ситуации испытывали бы эмоциональные и практические проблемы. То, что у вас есть проблемы, не признак слабости, вы не виноваты в том, что вы переживаете. Тот факт, что вы выжили после всего случившегося, доказывает, что вы удивительная и сильная личность. Вы также проявляете немалую смелость, когда обсуждаете свои проблемы со мной. Я верю, что очень важно помогать другим улучшать их жизнь. Принимая активное участие во вмешательстве, вы наверняка почувствуете себя лучше и сможете более активно участвовать в жизни своей семьи и общины.

5. Управление стрессом (20 минут)

Цели

1. Пригласить члена семьи или друга на сессию, если клиент хочет этого.
2. Предоставить информацию, почему «Управление стрессом» – полезная и эффективная стратегия.
3. Установить связь между стратегией и конкретными проблемами клиента (например, стрессом, напряжением, жалобами на физическое здоровье).
4. Дать инструкции к упражнению на медленное дыхание.
5. Дать клиенту возможность попрактиковаться.

Основные моменты

- Одна из наиболее распространенных реакций на неблагоприятную ситуацию – стресс.
- Стресс может влиять на наш организм кратковременно (например, ускорение дыхания и сердцебиения в ситуации, когда мы испытываем большое волнение или страх) и в долгосрочной перспективе (например, со временем стресс вызывает головные боли, боли и дискомфорт в теле).
- Возможность использования метафоры.

Используйте пример, если будете представлять метафору (например, клубок шерсти, моток ниток).

- *Эти ощущения напоминают запутанный клубок (покажите). Если мы будем игнорировать эти ощущения, клубок может запутаться еще больше (запутайте еще немного клубок). Это может вызывать дискомфорт и другие физические проблемы. Стратегия, которой я вас обучу сегодня, поможет вам размотать этот запутанный клубок.*
- *Эти ощущения могут напоминать пружину. Со временем пружина все больше напрягается, и это вызывает дискомфорт. Стратегия, которой я вас обучу сегодня, поможет вам ослабить эту пружину.*

Этапы

1. Объясните, что стратегия «Управление стрессом» помогает расслабить тело и успокоить разум, чтобы снизить уровень стресса.
2. Попросите клиента расслабить тело (встряхнуть руками и ногами, помассировать плечи и т. д.).
3. Обучите клиента упражнению на медленное дыхание.
4. Попросите клиента представить, что у него в животе шарик и его задача – надуть этот шарик (продемонстрируйте на примере настоящего шарика по возможности).
 - То есть живот надувается при вдохе.
 - Мы стараемся не дышать грудью (дыхание грудью более поверхностное).
 - Кладем одну руку на живот, а вторую руку на грудь, это поможет клиенту убедиться, что он дышит животом, а не грудью.
5. Продемонстрируйте дыхание животом и попросите клиента попробовать дышать так в течение 2 минут.
6. Попросите клиента сконцентрировать внимание на замедлении дыхания, когда он научится дышать животом.
 - Считайте «раз, два, три» (по секундам) на вдох и «раз, два, три» на выдох.
7. Попросите выполнять упражнение хотя бы две минуты, считая вслух для клиента.
8. Попросите выполнять упражнение еще хотя бы три минуты без счета вслух (попросите клиента считать в уме или дышать в такт тиканья часов либо другого ритма).
9. Затем обсудите опыт клиента и любые возникшие трудности.



Многие люди, пережившие трудности, опасность или стрессовые события, жалуются на то, что они не могут справиться с состоянием стресса и ощущением тревоги. У некоторых в голове постоянно крутятся угнетающие мысли. Другие страдают от физических симптомов стресса или тревоги – они могут быть постоянно напряженными, дышать слишком быстро, страдать от учащенного сердцебиения. Если вы испытываете какой-то из этих симптомов, то знайте, что это нормально и безопасно для вашего организма. Более того, наше тело запрограммировано на это. Если бы существовала реальная угроза вашей жизни, эти физические реакции помогли бы вам адекватно отреагировать на ситуацию. Другими словами, вы бы смогли быстро убежать или бороться. Но, к сожалению, в вашем случае эти симптомы вызывают дискомфорт и проявляются в ситуациях, когда вашей жизни ничто не угрожает. Ваше состояние напоминает пружину. Со временем пружина все сильнее натягивается, и это вызывает дискомфорт. Стратегия, которой я вас сегодня обучу, поможет вам ослабить эту пружину. Это может произойти не сразу, но, по мере того, как вы практикуетесь, натяжение пружины будет постепенно уменьшаться, и вы почувствуете себя более расслабленно и спокойно.

Я научу вас дышать так, чтобы ваши тело и разум расслабились. Для этого потребуются практика, и только со временем вы увидите положительные результаты, поэтому мы будем выполнять это упражнение в конце каждой сессии.

Основная причина, почему в этой стратегии основное внимание направлено на дыхание, – тот факт, что, испытывая стресс, мы начинаем часто и быстро дышать. Это вызывает неприятные ощущения, которые мы упоминали ранее, например напряженность. Для того чтобы избавиться от этих ощущений, нужно изменить дыхание.

Прежде чем мы начнем, я хочу, чтобы вы немного расслабили тело. Встряхните руками и ногами, так чтобы они стали свободными. Помассируйте плечи и немного покрутите головой из стороны в сторону.

Теперь положите руки на живот, представьте, что у вас в животе шарик, и когда вдыхаете, вы надуваете этот шарик, поэтому ваш живот расширяется. А когда вы выдыхаете, из шарика выходит воздух, и живот становится плоским. Понаблюдайте сначала за мной. Вначале я выдыхаю, чтобы выпустить весь воздух из живота. (Продемонстрируйте дыхание животом – постарайтесь показать, как вы выдыхаете животом. Прodelайте это хотя бы пять раз.)

Хорошо, а теперь попробуйте дышать животом вместе со мной. Не забывайте, что мы начинаем с выдоха и выдыхаем, пока не выпустим весь воздух, потом вдыхаем через нос и выдыхаем через рот. (Выполняйте упражнение вместе с клиентом на протяжении хотя бы двух минут.)

Отлично! А теперь шаг второй, замедление дыхания. Мы попытаемся вдыхать и выдыхать в течение трех секунд. Я буду считать для вас.

Итак, вдох, раз, два, три. И выдох, раз, два, три. Вы заметили, как медленно я считаю? (Повторяйте это упражнение в течение двух минут.)

Замечательно. А теперь попробуйте выполнить это упражнение самостоятельно и не волнуйтесь, если это займет не три секунды. Просто постарайтесь замедлить дыхание и не забывайте, что когда вы испытываете стресс, то начинаете дышать быстрее.

Хорошо, а теперь попробуйте дышать самостоятельно в течение нескольких минут.

Дайте клиенту возможность потренироваться в замедлении дыхания хотя бы в течение двух минут. Попробуйте сосчитать количество вдохов и выдохов, чтобы понять, не слишком ли быстро он дышит. После этого обсудите трудности, возникающие у клиента в процессе выполнения упражнения.



Итак, каково вам было выполнять это упражнение самостоятельно? Было ли сложно стараться дышать медленнее?

Полезные подсказки для стратегии «Управление стрессом»

У клиентов могут возникать различные проблемы, связанные с самостоятельным выполнением упражнения на медленное дыхание. Ниже представлен список распространенных проблем, с которыми могут столкнуться клиенты. Обсудите со своим куратором, как решать проблемы или реагировать на жалобы клиента, связанные с этим упражнением.

| Проблема | Решение |
|--|---|
| Клиент слишком озабочен тем, чтобы дышать правильно (например, следовать правилу трех секунд, дышать животом). | <ul style="list-style-type: none"> • Попросите клиента не беспокоиться о том, чтобы точно выполнять все инструкции. • Помогите ему понять, что основная цель – просто замедлить дыхание, так чтобы ему было комфортно, даже если при этом он не будет следовать счету на три или не будет дышать животом. • После того как клиент научится замедлять дыхание, он может научиться использовать счет или дышать животом. |
| Клиент не может замедлить дыхание, даже когда испытывает чрезвычайно сильный стресс или тревогу. | <ul style="list-style-type: none"> • Скажите клиенту, что это упражнение дается непросто всем, даже помощникам. • Помогите клиенту определить ранние признаки тревоги или стресса, чтобы он мог начать выполнять упражнение на медленное дыхание на ранних этапах. • Если для клиента это кажется слишком сложным, помогите ему определить несколько временных промежутков в течение дня для практики в упражнении на медленное дыхание, чтобы он научился использовать его до того, как появится чувство сильной тревоги. |
| Фокусирование внимания на дыхании приводит к тому, что клиент начинает дышать быстрее и испытывает тревогу. | <ul style="list-style-type: none"> • Помогите ему сфокусировать внимание на тикающих часах и дышать под счет часов, вместо того чтобы обращать внимание только на дыхание (можно также дышать в ритм мелодии). |
| У клиента может кружиться голова или появиться ощущение потери контроля. | <ul style="list-style-type: none"> • Напомните ему, что эти ощущения неопасны и что он не теряет контроль. • Попросите сфокусировать внимание только на выдыхании всего воздуха, а вдох пусть происходит естественно. • Затем он может вернуться к тому, чтобы обращать внимание на процесс дыхания полностью (вдох и выдох). |

6. Использование стратегий между сессиями и окончание сессии (5 минут)

Рекомендуйте клиенту использовать упражнение на медленное дыхание как можно чаще. Обсудите подходящее время для тренировки в этой технике – то есть когда ему не помешают или не будут отвлекать.

Обсудите, как клиент может пользоваться напоминаниями, чтобы не забывать о медленном дыхании. Возможные предложения:

- использовать напоминания в мобильном телефоне;
- составить график, который совпадал бы с общественными мероприятиями или приемами пищи;
- попросить друга или родственника напоминать об этом.

СЕССИЯ 2

Цели сессии

1. Проведение оценки с использованием инструмента PSYCHLOPS в ходе вмешательства и общий анализ (5 минут)
2. Представление стратегии «Управление проблемами» и работа над основной проблемой клиента (70 минут)
3. Практика «Управления стрессом» (10 минут)
4. Постановка практических задач и окончание сессии (5 минут)

1. Проведение оценки в ходе вмешательства и общий анализ (5 минут)

Выдайте клиенту оценочную форму PSYCHLOPS (версия, используемая в ходе вмешательства; приложение B). Используя его ответы, выделите несколько минут на анализ прошедшей недели. Также проанализируйте использование клиентом техники медленного дыхания. Обсудите и попробуйте решить трудности, возникшие во время использования этой стратегии.

Обсудите вопросы, которые могли возникнуть у клиента в отношении предыдущей сессии.

Проанализируйте и обсудите опыт клиента, связанный со стратегией «Управление стрессом», за прошедшую неделю. Используйте таблицу «Полезные подсказки» в Сессии 1, чтобы преодолеть трудности.

2. Управление проблемами (70 минут)

Цели

1. Предоставить информацию о пользе стратегии «Управление проблемами».
2. Обучить этапам использования этой стратегии.
3. Применить эту стратегию к проблеме, которая по результатам оценки была определена как вызывающая наибольшее беспокойство (используйте раздаточные материалы по стратегии «Управление проблемами» – приложение E).
4. Разработать план решения проблемы, который клиент будет реализовывать в течение недели (используйте раздаточный материал с календарем – приложение E).

Этапы «Управления проблемами»

| Этап | Описание |
|---------------------------------|---|
| 1. Составляем список проблем | <ul style="list-style-type: none"> Составьте список проблем и разделите их на решаемые (которые можно решить или изменить) и нерешаемые (которые нельзя изменить или решить). |
| 2. Выбираем проблему | <ul style="list-style-type: none"> Выберите для начала наиболее простую (решаемую) проблему. |
| 3. Определяем проблему | <ul style="list-style-type: none"> Выберите аспекты проблемы, которые носят практический характер, так что их можно контролировать или изменить. Опишите проблему максимально кратко и точно. Старайтесь рассматривать только одну проблему. Если проблема многокомпонентная, разбейте ее на части и работайте со всеми частями по отдельности. |
| 4. Мозговой штурм | <ul style="list-style-type: none"> Сначала рекомендуйте клиенту найти наибольшее количество возможных решений проблемы. Не думайте, хорошие или плохие эти решения. Решите, что клиент может сделать самостоятельно, также подумайте над тем, кто может помочь ему с управлением частями проблемы. Рассмотрите имеющиеся сильные стороны, ресурсы и поддержки. Побуждайте клиента придумывать идеи, а не просто давайте готовые решения (помните о стратегии, когда можно спросить, что бы он сказал другу, если у вас возникает соблазн дать совет). |
| 5. Выбираем эффективные решения | <ul style="list-style-type: none"> Из списка возможных решений выбирайте те решения, которые кажутся наиболее эффективными. В эффективных стратегиях очень мало недостатков как для клиента, так и для других людей. Эффективные стратегии можно реализовать (например, у клиента имеются денежные и другие ресурсы или возможность реализовать идею). Можно выбрать более одного решения. |
| 6. План действий | <ul style="list-style-type: none"> Разработайте детальный план действий, описывающий, как и когда клиент будет реализовывать решение. Помогите выбрать день и время, когда клиент будет это делать. Помогите определить, какие решения клиент попробует в первую очередь, если их больше одного. Обсудите, какие ресурсы (например, деньги, транспорт, другие люди и т. д.) могут понадобиться для выполнения плана. Предложите клиенту вспомогательные напоминания о выполнении плана (заметки, календарь, план деятельности, совпадающий с приемами пищи или другими повседневными событиями). |
| 7. Анализ | <ul style="list-style-type: none"> Этот этап приходится на следующую сессию, уже после попытки клиента реализовать план. Обсудите, что клиент сделал и как это повлияло на проблему. Обсудите трудности, связанные с реализацией плана. Обсудите и спланируйте действия клиента на следующей неделе для управления проблемой, с учетом достижений на предыдущей неделе. |

Представление стратегии «Управление проблемами»



Сегодня мы начнем с проблемы, которая, по вашим словам, беспокоит вас больше всего. (Назовите ее и убедитесь, что клиент все еще хочет начать работу с этой проблемой.) Начало работы над любой проблемой – это принятие решения о том, какие части проблемы носят практический характер. (Возможно, вам придется объяснить клиенту в первый раз, какие аспекты проблемы носят практический характер.)

Стратегия, которой я обучу вас сегодня, поможет вам решить практические аспекты проблемы. Она называется «Управление проблемами». Наша цель – определить, какие аспекты проблемы вы можете решить или изменить. Вы не всегда сможете решить проблему полностью, но сможете повлиять на нее или изменить свое отношение к ней, что поможет справиться с негативными эмоциями. (Укажите, какие именно негативные эмоции испытывает клиент.)

Пройдитесь по всем этапам «Управления проблемами» вместе с клиентом. Обязательно четко объясните цель каждого этапа (используйте для этого раздаточные материалы по стратегии «Управление проблемами»).

3. Управление стрессом (10 минут)

Попрактикуйте медленное дыхание вместе с клиентом. Помогите ему справиться с проблемами, связанными с самостоятельным использованием этой стратегии (например, дыхание животом, замедленное дыхание и т. д.).

4. Использование стратегий между сессиями и окончание сессии (5 минут)

Побуждайте клиента реализовать план по стратегии «Управление проблемами» и продолжать использовать стратегию «Управление стрессом». Выдайте раздаточные материалы по стратегии «Управление проблемами» (приложение E), чтобы клиент не забыл про этапы, и календарь (приложение E), чтобы он был в курсе запланированного на следующую неделю.

СЕССИЯ 3

Цели сессии

1. Проведение оценки с использованием инструмента PSYCHLOPS в ходе вмешательства и общий анализ (5 минут)
2. Обзор стратегии «Управление проблемами» (35 минут)
3. Представление стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (35 минут)
4. Практика в стратегии «Управление стрессом» (10 минут)
5. Постановка практических задач и окончание сессии (5 минут)

1. Оценка во время УП+ и общий анализ (5 минут)

Выдайте клиенту форму оценки PSYCHLOPS (версия, используемая в ходе вмешательства; приложение В). Используя его ответы, выделите несколько минут на анализ прошедшей недели. Обсудите прогресс, касающийся использования какой-либо стратегии.

Обсудите вопросы, которые могли возникнуть у клиента в отношении предыдущей сессии.

Проанализируйте и обсудите его опыт использования стратегии «Управление стрессом» на предыдущей неделе. Используйте таблицу «Полезные подсказки» в Сессии 1, чтобы справиться с возможными трудностями.

Основное внимание на этой сессии уделяется анализу попыток клиента реализовать планы по стратегии «Управление проблемами» (около 35 минут) и представлению стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (около 35 минут).

2. Обзор стратегии «Управление проблемами» (35 минут)

В ходе обзора стратегии «Управление проблемами» учитывайте следующее:

- Если клиент не выполнил план действий, обсудите, что ему помешало и как он может решить эту проблему и выполнить задания на следующей неделе (например, спланировать время на выполнение задания, выполнить задания вместе с человеком, которому клиент доверяет, и т. д.).
- Обсудите трудности или препятствия, возникшие у клиента во время выполнения плана действий.
- В случае с клиентом, который выполнил план действий или его часть, обсудите результаты. Поговорите о том, как эти результаты изменили его первоначальную проблему. Пройдитесь по стратегии «Управление проблемами», чтобы выбрать полезные решения (этап 3 и далее) для дальнейшего преодоления проблемы.
- Рекомендуйте клиенту применять стратегию «Управление проблемами» для решения других проблем в свободное время (и обсудите прогресс на этапе анализа на сессии) или, если есть время, пройдитесь по всем семи этапам стратегии «Управление проблемами» на сессии.

3. Не останавливайтесь, продолжайте работать (35 минут)

Цели

- Рассказать клиенту, что из-за неблагоприятной ситуации люди могут оказаться в замкнутом круге плохого настроения и бездеятельности.
- Убедить клиента, что проблемы с плохим настроением и бездеятельностью не редкость.
- Рассказать клиенту, что активная деятельность, развивающаяся благодаря стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать», может разорвать этот замкнутый круг плохого настроения и бездеятельности.
- Стратегия «Не останавливайтесь, продолжайте работать» улучшает настроение, что делает людей более уверенными в способности решить практические проблемы.

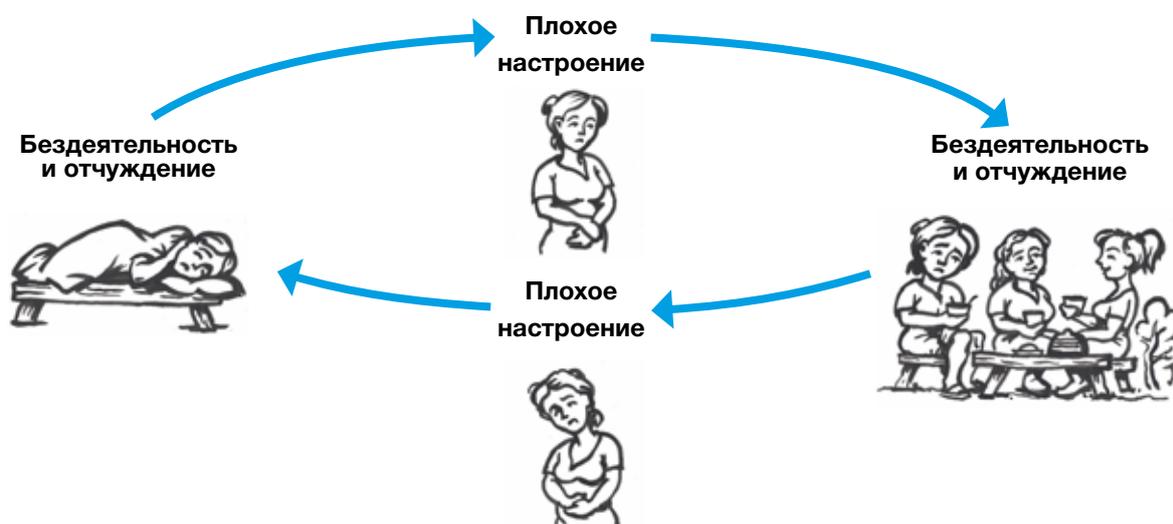
Виды деятельности, которые люди сокращают или прекращают из-за плохого настроения:

- приятные занятия (например, те, которые раньше доставляли удовольствие);
- общественные мероприятия;
- занятия, имеющие первостепенную важность для обеспечения жизнедеятельности, в частности:
 - домашняя работа (например, уборка, покупка продуктов, приготовление пищи, забота о детях);
 - служебные обязанности (это выражается в снижении работоспособности и, в крайнем случае, в отказе от регулярной работы);
 - забота о себе (например, необходимость встать с постели, регулярно мыться, переодеваться, регулярно принимать пищу).

Какова цель данной стратегии?

Основная цель – разорвать замкнутый круг бездеятельности, в котором оказался клиент, когда начал бездействовать. Эта бездеятельность становится причиной продолжительного плохого настроения, в результате чего окончательно пропадает желание участвовать в различной деятельности. Клиент может часто повторять: *«Я сделаю... когда у меня будет настроение»*.

Не останавливайтесь, продолжайте работать: замкнутый круг бездеятельности



Что вам делать?

Цель стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» – разорвать этот порочный круг и улучшить настроение клиента, вовлекая его снова в приятную и необходимую деятельность, несмотря на настроение.

Подсказки

- Пригласите на сессию члена семьи или друга, если клиент этого хочет. Они могут поддержать клиента и мотивировать на возобновление деятельности.
- Конкретно опишите задание или деятельность, которой клиент будет заниматься на следующей неделе.
- Ставьте небольшие цели для клиента (вследствие возможной низкой мотивации и самооценки нужно сделать так, чтобы клиент мог достигнуть поставленной цели).
- Используйте при необходимости список занятий как руководство.
- Помогите клиенту выбрать для выполнения задания время и день, когда он будет меньше отвлекаться, а также время, когда он чувствует себя наименее усталым или угнетенным (например, утром после того, как дети ушли в школу).
- Используйте раздаточный материал с календарем (приложение E).
- Используйте другие напоминания (например, напоминания в мобильном телефоне, если у клиента есть телефон; график заданий, совпадающий с общественными мероприятиями или приемами пищи, напоминания друзей или родственников).
- Акцентируйте внимание на том, чтобы вернуть клиента к привычному распорядку дня и уровню продуктивности.
- Не попадите в ловушку, думая, что целью этой стратегии является получение клиентом удовольствия. Многие ситуации не предполагают получения положительных впечатлений. Но активность и продуктивность все равно очень полезны и важны.
- Выдайте клиенту раздаточные материалы, касающиеся стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (приложение E).

Основные моменты

- Неблагоприятная ситуация может вызвать изменения в настроении людей, они начинают испытывать грусть и безнадежность.
- Со временем, если их настроение не улучшается, люди страдают от потери сил и утраты желания чем-то заниматься.
- Может оказаться, что им больше не приносят удовольствие занятия, которые раньше нравились.
- Это может стать началом цикла, известного как замкнутый круг бездеятельности.

Представление стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать»

Представляя стратегию «Не останавливайтесь, продолжайте работать», не забудьте связать общую информацию с конкретными проблемами клиента. В частности, поделитесь своим видением того, как проблемы клиента влияют на его отчуждение и отказ от выполнения определенных видов деятельности. Также покажите клиенту раздаточные материалы по стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (приложение E) при объяснении понятия «замкнутый круг».

Ниже приводится стандартное представление. Вы можете добавить информацию, касающуюся ситуации клиента, или включить более конкретную информацию после представления (например, «Итак, я узнал(а) от вас, что вы перестали...»). Поступайте так, как вам удобно.



Очень часто у людей, переживших проблемы, потери и стрессовые события, меняется настроение, и они быстро устают. Со временем, если настроение человека не улучшается, он страдает от упадка сил и потери мотивации к привычным занятиям. Также иногда он больше не получает удовольствия от любимых занятий. Это создает замкнутый круг, когда ухудшающееся настроение человека приводит к дальнейшему отказу от активности, в результате чего настроение ухудшается еще больше и так далее. (Нарисуйте для клиента этот замкнутый круг, как показано на иллюстрации)

Мы называем это замкнутым кругом бездеятельности. К сожалению, этот замкнутый круг приводит к тому, что вы как бы «застываете» в плохом настроении или горе. Часто люди думают: «Я снова начну заниматься делами, когда мне станет лучше». Или они думают, что начать активно работать можно, когда у них появится много энергии, но на самом деле как раз активная работа приводит к тому, что появляется энергия. Поэтому многим не становится лучше, пока они не начнут активно чем-то заниматься. Для того чтобы разорвать этот замкнутый круг, вам нужно снова чем-то заняться, даже если не хочется этого. Помните, что многим не становится лучше, пока они не начнут чем-то активно заниматься.

Для многих самое сложное – это именно начать что-то делать. Но я вас уверяю, что вам станет легче продолжить, после того как вы начнете работать.

Среди приятных занятий, которые были в вашей жизни до того, как вы стали себя неважно чувствовать, есть что-либо, что вы могли бы начать делать снова или делать чаще? Есть ли задания, которые вы выполняли регулярно до того момента,

когда стали себя хуже чувствовать, но теперь перестали выполнять или выполняете реже? Отлично, теперь давайте составим график этих занятий, чтобы вы приступили к ним снова на следующей неделе.

Этапы стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать»:

1. Помогите клиенту выбрать приятное занятие или задание, которое он сможет выполнить на следующей неделе.
2. Помогите клиенту разбить это задание на небольшие и достижимые этапы.
3. Помогите клиенту составить график (дни и время), когда он будет выполнять задание на следующей неделе.
4. Обсудите напоминания, которые клиент может использовать для выполнения задания.

4. Практика «Управления стрессом» (10 минут)

Попрактикуйте вместе с клиентом медленное дыхание. Помогите ему справиться с проблемами, связанными с самостоятельным использованием этой стратегии (например, дыхание животом, замедленное дыхание и т. д.).

5. Использование стратегий между сессиями и окончание сессии (5 минут)

Побудите клиента выполнять план по стратегии «Управление проблемами» и выбранное задание для стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать». Убедитесь, что у клиента есть копии всех раздаточных материалов по стратегиям «Управление стрессом», «Управление проблемами» и «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (приложение Е). Можно воспользоваться календарем, чтобы клиент не забывал, когда какое задание выполнять.

СЕССИЯ 4

Цели сессии

1. Проведение оценки с использованием инструмента PSYCHLOPS в ходе вмешательства и общий анализ (5 минут)
2. Обзор стратегии «Управление проблемами» (20 минут)
3. Обзор стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (20 минут)
4. Представление стратегии «Усиление социальной поддержки» (30 минут)
5. Практика стратегии «Управление стрессом» (10 минут)
6. Постановка практических задач и окончание сессии (5 минут)

1. Проведение оценки во время УП+ и общий анализ (5 минут)

Выдайте клиенту форму оценки PSYCHLOPS (версия, используемая в ходе вмешательства; приложение В). Используя его ответы, выделите несколько минут на анализ прошлой недели. Обсудите прогресс в использовании какой-либо стратегии.

Обсудите вопросы, которые могли возникнуть у клиента в отношении предыдущей сессии.

Проанализируйте и обсудите его опыт использования стратегии «Управление стрессом» на прошлой неделе. Используйте таблицу «Полезные подсказки» в Сессии 1, чтобы справиться с возможными трудностями.

2. Обзор стратегии «Управление проблемами» (20 минут)

См. заметки в Сессии 3 для обзора и обсуждения сессии «Управление проблемами».

3. Обзор стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (20 минут)

В ходе обзора стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» учитывайте следующее:

- Если клиент не закончил запланированные задания, обсудите, что помешало ему это сделать и как можно решить эту проблему и выполнить задания на следующей неделе (например, запланировать время на выполнение задания, попросить кого-то пойти с ним для поддержки, попросить родственника посидеть с детьми, когда клиент будет выполнять задание и т. п.).
- Обсудите трудности или препятствия, с которыми клиент столкнулся и которые повлияли на выполнение задания.
- В случае с клиентом, который выполнил задание, обсудите результаты. Спросите, как именно это повлияло на его настроение, уверенность в себе и т. д.

- Обсудите стратегию «Не останавливайтесь, продолжайте работать» и решите, какие новые задания клиент может выполнить на следующей неделе, или увеличьте частоту занятий определенным видом деятельности. Попробуйте помочь клиенту выбрать определенные занятия (например, не только все занятия для заботы о себе).
- Убедитесь, что у клиента есть раздаточный материал по стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» (приложение Е).

4. Усиление социальной поддержки (30 минут)

Цели

- Предоставить информацию о важности хорошей социальной поддержки.
- Помочь клиенту определить хотя бы одного человека или организацию, которые могут предоставить ему поддержку.
- Разработать план, как клиент может усилить социальную поддержку с привлечением конкретного лица или организации.

Основные моменты

- Существует много форм социальной поддержки.
 - Готовность друга или родственника выслушать рассказ клиента о его проблемах и чувствах и подтвердить их, вместо того чтобы отмахнуться и не проявлять никакой заботы.
 - Перенаправление в организацию, которая предоставляет необходимую информацию и поддержку.
 - Получение помощи для выполнения сложного задания (например, если клиента подвозят куда-то, дают что-то взаймы и т. д.).
 - Время, проведенное с другими, не обязательно за обсуждением проблем (например, совместный обед).
 - Оказание помощи другим (не забывая заботиться о себе).
- Люди чувствуют себя увереннее и больше надеются на решение проблем, когда их поддерживают.
- Проблемы кажутся более решаемыми, когда людей поддерживают.
- После того как поделился проблемами с кем-то, они кажутся менее устрашающими.
- После того как выслушал чей-то рассказ о проблемах, понимаешь, что ты не единственный, кто испытывает проблемы и страдания.
- Можно привести пословицы, выражающие суть социальной поддержки, например: *«После того как поделился проблемой, она становится в два раза меньшей», «Разделенная радость – двойная радость, разделенное горе – половина горя».*

Представление стратегии «Усиление социальной поддержки»

Покажите клиенту раздаточные материалы по стратегии «Усиление социальной поддержки» (приложение E) во время презентации стратегии.



Каждый человек понимает усиление социальной поддержки по-своему. Для некоторых это означает возможность обсудить свои проблемы и чувства с людьми, которым они доверяют. Или это может быть просто время, проводимое с друзьями или семьей, без обсуждения проблем. Для других это возможность попросить, чтобы люди, которым можно доверять, поделились ресурсами, например инструментами или знаниями, необходимыми для выполнения какого-то задания. Также это может пониматься как связь с общественными организациями, предоставляющими поддержку.

Эти формы социальной поддержки могут помочь справиться с проблемами и дистрессом. Вы можете придумать способ, как вам усилить свою социальную поддержку?

Помогите клиенту решить, как он хочет усилить свою социальную поддержку, например поговорив с кем-то, получив практическую помощь, возможность получить что-либо в долг, связавшись с какой-то общественной организацией.

Если клиент не уверен в необходимости усиливать свою социальную поддержку, даже если вы не сомневаетесь в такой необходимости, возможно вам нужно обсудить это более подробно:



Многие не уверены в том, что им необходимо обсуждать свои проблемы с другими или просить других о помощи. Отчасти это вызвано тем, что они не хотят обременять других своими проблемами. Но это неправильно. Люди часто делятся своими проблемами, когда видят, что их друг готов рассказать им о собственных проблемах. Или они могут попросить о помощи взамен на услугу. Часто друзья сталкиваются с похожими проблемами. Редко бывает, когда только один человек будет рассказывать о своих проблемах или просить о помощи. Выслушать проблемы других может быть полезно, это поможет посмотреть на собственные проблемы с другой стороны, особенно если вы думаете, что только у вас одного есть проблемы.

Еще одна причина, почему люди не получают поддержку от других, – это отсутствие тех, кому они могут доверять. Если вам кажется, что у вас нет никого, кому вы могли бы довериться, давайте вместе подумаем, как вам найти такого человека.

Разработайте план усиления социальной поддержки клиента

Как только клиент определил хотя бы одного человека, общественную организацию или более официальную структуру, от которых он готов получать поддержку, помогите ему со следующим:

- Составить план конкретных действий (например, позвонить или встретиться с человеком). Не забудьте разбить этот план на небольшие, легко выполнимые этапы.
- Решить, когда он это сделает (выбрать день).
- Подумать, что он скажет человеку или представителю организации или что они будут делать (например, поговорят о практической проблеме, о связанных с ней чувствах, об участии в УП+, о конкретной проблеме, над которой вы работаете на сессиях). Вы даже можете выделить время на репетицию разговора клиента с выбранным частным лицом или представителем организации.

5. Практика «Управления стрессом» (10 минут)

Попрактикуйте вместе с клиентом медленное дыхание. Помогите ему справиться с проблемами, связанными с самостоятельным использованием этой стратегии (например, дыхание животом, замедленное дыхание и т. д.).

6. Использование стратегий между сессиями и окончание сессии (5 минут)

Побудите клиента выполнять план по использованию стратегии «Управление проблемами», выбранное задание для стратегии «Не останавливайтесь, продолжайте работать» и план действий по стратегии «Усиление социальной поддержки». Убедитесь, что у клиента есть копии всех раздаточных материалов по всем стратегиям, и используйте календарь, если это поможет с планированием всех заданий и мероприятий.

СЕССИЯ 5

Цели сессии

1. Проведение оценки с использованием инструмента PSYCHLOPS в ходе вмешательства и общий анализ (20 минут)
2. Обсуждение методов поддержания хорошего самочувствия и соответствующее обучение (30 минут)
3. «Думаем, как помочь другим» (20 минут)
4. «Движение вперед» (15 минут)
5. Окончание сессии и программы (5 минут)

1. Проведение оценки во время УП+ и общий анализ (20 минут)

Выдайте клиенту форму оценки PSYCHLOPS (версия, используемая в ходе вмешательства; приложение В). Используя его ответы, выделите несколько минут на анализ прошлой недели. Обсудите опыт клиента, связанный с выполнением плана действий по всем стратегиям. Не забудьте уделить особое внимание анализу стратегии «Усиление социальной поддержки», так как эта стратегия была представлена только на предыдущей сессии.

Проанализируйте и обсудите вопросы, возникающие у клиента в связи с предыдущей сессией.

2. Представление стратегии «Поддержание хорошего самочувствия» (30 минут)

Поздравьте клиента и похвалите его за участие в УП+ и все приложенные усилия:



Как вы знаете, сегодня последняя сессия, и я хотел(а) бы поздравить вас с тем, что вы дошли до этого этапа. Вы проявили немалую смелость и приложили существенные усилия, обсуждая некоторые особенно сложные темы, но справились с этим. Как вы относитесь к тому, что это наша последняя сессия? Как вы считаете, какие сферы вашей жизни улучшились благодаря участию в УП+? А какие не улучшились? Есть ли у вас идеи, как попробовать улучшить их в будущем?

Основные моменты

- УП+ похоже на изучение нового языка, нужно практиковаться каждый день, если хочешь свободно на нем разговаривать.
- Чем больше используешь стратегии УП+, тем выше шансы поддерживать хорошее самочувствие.
- Когда вы столкнетесь со сложной ситуацией в будущем, шансы справиться с ней повысятся, если вы будете регулярно пользоваться стратегиями УП+.
- У клиента имеется вся необходимая информация для самостоятельного использования стратегий УП+.
- Иногда будет полезно развесить по дому напоминания о стратегиях УП+ (вы можете предложить клиенту обсудить, как это лучше сделать).
- Многие клиенты сталкиваются со схожими проблемами в дальнейшем.

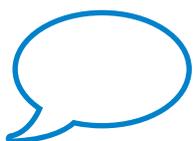
Рекомендуйте клиенту и дальше использовать стратегии, чтобы поддерживать свое благополучие. Можно сначала спросить его, как он планирует поддерживать свое хорошее самочувствие. Также напомните клиенту, что у него есть все раздаточные материалы, и он в любой момент может еще раз прочитать, как пользоваться стратегиями.

Например:



Итак, сейчас мы поговорим о том, как вы можете поддерживать хорошее самочувствие после окончания УП+. Есть у вас идеи, как вы можете поддерживать свое хорошее самочувствие?

Пример того, что вы можете сказать, чтобы клиент лучше понял, как он может поддерживать свое хорошее самочувствие:



Мне кажется, что УП+ похоже на изучение нового языка. Я показал(а) вам, как использовать стратегии, которые помогут справиться с различными проблемами, возникающими в жизни. Как и при изучении нового языка, вам нужно практиковаться каждый день, если вы хотите идеально овладеть стратегиями. К тому же, если вы будете пользоваться этими стратегиями как можно чаще, вам станет легче поддерживать свое хорошее самочувствие. Когда вы столкнетесь со сложной ситуацией в будущем, ваши шансы справиться с ней повысятся, если вы регулярно будете пользоваться этими стратегиями.

В этом вмешательстве нет ничего магического или чудодейственного. Вы уже все выучили и можете применять полученные знания в жизни самостоятельно. Вы теперь – свой собственный помощник. И если вам нужно будет вспомнить, как пользоваться стратегиями, вы всегда можете просмотреть полученные раздаточные материалы. Можете воспользоваться этими картинками или еще чем-то, что развесите по дому и что будет напоминать вам о полученных знаниях. Некоторые клиенты наклеивают стикеры на стены или в таких местах дома, где проводят больше всего времени, чтобы никогда не забывать о стратегиях.

Поговорите немного о том, что конкретно может предпринять клиент, если столкнется с очень стрессовым событием или испытает негативные эмоции в будущем. Дайте клиенту возможность самому сказать, что он сделает в первую очередь. Помогите ему описать свои действия настолько подробно, насколько возможно (например, попросите описать, как именно он планирует улучшить социальную поддержку, а не просто сказать: «Я улучшу свою социальную поддержку»).



Нередко клиенты в дальнейшем сталкиваются со схожими проблемами. Как вы считаете, что вы сможете предпринять, когда в следующий раз окажетесь в очень сложной ситуации или у вас возникнут негативные эмоции? (Приведите конкретные примеры, касающиеся клиента, например потеря работы, конфликт с партнером, депрессия и т. д.)

3. Думаем, как помочь другим (20 минут)

При работе со многими клиентами существует способ убедиться, что они поняли все стратегии, которым вы их обучили. Выделите на это 20 минут, используя примеры конкретных случаев из приложения F. Попросите клиента представить, что каждый из этих людей – его близкий друг, и подумать, какую стратегию он предложил бы своему другу использовать. Если клиенту это задание покажется сложным, используйте эту возможность для разъяснения того, какие стратегии будут полезны для решения определенных проблем. Если клиент предпочитает разговор с реальным другом, испытывающим проблемы, используйте его пример.



А теперь мы вместе поработаем в качестве помощников, чтобы вы чувствовали себя уверенным в том, что правильно понимаете все стратегии УП+ и знаете, когда их лучше использовать. Итак, у меня есть несколько примеров, и я хотел(а) бы, чтобы вы представили, что это ваш близкий друг или родственник. Когда я зачитаю пример, подумайте и скажите, как бы вы могли помочь ему справиться с проблемами, используя изученные стратегии. (Зачитайте первый пример из приложения F.)

Какие стратегии из изученных вы бы использовали, потому что они кажутся вам наиболее эффективными в данном случае?

4. Движение вперед (15 минут)

Цели

- Помочь клиенту подготовиться к будущему.
- Помочь клиенту проанализировать цели, которые не были достигнуты, или проблемы, острота которых не снизилась за время УП+.
- Помочь клиенту придумать способ, как он будет работать над улучшением (то есть новые цели).



В конце я хотел(а) бы поговорить немного о том, как вы можете продолжить использовать стратегии, которые изучили во время УП+, для достижения поставленной цели. У вас сейчас есть какие-то проблемы, с которыми вы хотели бы справиться в ближайшем будущем с помощью стратегий?

Если клиенту сложно определиться с целями или проблемами, воспользуйтесь списком первоначальных проблем, который он составил во время оценки.



Итак, раздумывая над этой проблемой, вы представляете, что можете сделать в первую очередь, чтобы начать решать или уменьшить ее? Когда вы можете это сделать?

Помогите клиенту разработать план действий, то есть составить перечень конкретных шагов для дальнейшего улучшения самочувствия или управления проблемами.

5. Окончание сессии и УП+ (10 минут)

В завершение УП+ поблагодарите клиента и снова поздравьте его. Пожелайте ему удачи в выздоровлении и напомните о необходимости использовать стратегии в дальнейшем. Мы рекомендуем договориться с клиентом о встрече через несколько месяцев, чтобы проверить, как идут у него дела. Также можно спросить клиента, планирует ли он переезд куда-нибудь.

Что делать, если клиенту не стало лучше после вмешательства?

Необходимо обсудить прогресс клиента со своим куратором. Если вы и ваш куратор решите, что состояние клиента недостаточно улучшилось к концу Сессии 5 (например, ничего или мало что поменялось касательно эмоциональных проблем, таких как настроение, тревога или стресс), можно рассмотреть несколько вариантов последующих действий (см. ниже). Вы и ваш куратор можете принять соответствующее решение (а) между Сессиями 4 и 5 или (б) после окончания Сессии 5.

1. Основываясь на обсуждении со своим куратором, вы можете рекомендовать клиенту и дальше использовать стратегии УП+ самостоятельно и договориться о встрече для обсуждения результатов в будущем (например, через три месяца после Сессии 5). Этот вариант рекомендуется только в том случае, если уровень дистресса клиента не критичен, и у клиента нет мыслей о суициде.
2. Основываясь на обсуждении со своим куратором, вы можете перенаправить клиента к специалисту в сфере охраны (психического) здоровья для диагностики и лечения. Этот вариант рекомендуется для клиентов в состоянии острого дистресса или с мыслями и планами суицида после окончания УП+ или после проведения оценки через три месяца после вмешательства. Также этот вариант рекомендуется, если клиент принимал активное участие в УП+, но уровень дистресса практически не изменился.
3. Основываясь на обсуждении со своим куратором, вы можете предложить дополнительные сессии УП+ с использованием тех же стратегий. Этот вариант подходит, например, для клиента, которому потребовалось много времени, чтобы начать доверять вам как помощнику, и улучшения появились только на последних сессиях; такому клиенту этот вариант может помочь улучшить состояние.



УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС (УП+)

**Индивидуальная психологическая помощь для взрослого населения
в состоянии дистресса, вызванного неблагоприятной ситуацией в общине**



**Всемирная организация
здравоохранения**