

## УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС (УП+)

Індивідуальна психологічна допомога для дорослих у стані дистресу в громадах, що знаходяться під впливом несприятливих обставин

Загальна версія ВООЗ 1.0, що випробовується в польових умовах. 2016  
Серії психологічних інтервенцій низької інтенсивності - 2



© Всесвітня організація охорони здоров'я, 2016

Всесвітня організація охорони здоров'я надала право на переклад та публікацію українського перекладу «Problem Management Plus (PM+): Individual psychological help for adults impaired by distress in communities exposed to adversity» Відокремленому підрозділу Асоціації «Medecins du Monde» в Україні, що несе виключну відповідальність за якість та вірність даного версії перекладу. У випадку будь-яких розбіжностей між англійською мовою та версією перекладу, оригінальна англійська версія вважається обов'язковою та справжньою версією. Переклад здійснено в рамках проекту за підтримки Департаменту закордонних справ, торгівлі та розвитку Канади (DFATD) у 2018 р.

Над перекладом працювали:

Моніка Мукерсьє, Анна Голокціонова, Анна Легкова, Алевтина Дубіна, Олена Конопкіна, Лідія Касянчук

Рекомендоване цитування версії українською мовою: Всесвітня організація охорони здоров'я. Управління проблемами плюс (УП+): Індивідуальна психологічна допомога для дорослих у стані дистресу в громадах, що знаходяться під впливом несприятливих обставин. (Загальна версія 1.0, що випробовується в польових умовах). Женева, ВООЗ, 2016.

© Відокремлений підрозділ Асоціації «Medecins du Monde» в Україні, 2018



**МІНІСТЕРСТВО**  
З ПИТАНЬ ТИМЧАСОВО ОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЙ  
ТА ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ УКРАЇНИ

Друк і розповсюдження публікації "Управління проблемами +" здійснюється в рамках пілотного проекту "Психосоціальна допомога населенню, яке постраждало у результаті конфлікту в Україні". Цільовий фонд багатьох партнерів для розбудови миру та відновлення в Україні 2018-2020.

# УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС (УП+)

**Індивідуальна психологічна допомога для дорослих  
у стані дистресу в громадах,  
що знаходяться під впливом несприятливих обставин**

# Передмова

У світі десятки мільйонів людей живуть у надзвичайно складних умовах та емоційно страждають. Багато людей проживають у стані хронічної бідності та зіштовхуються з труднощами в міських нетрях, в умовах довготривалих надзвичайних ситуацій чи в таборах для переміщених осіб. Вони можуть переживати втрату сім'ї, друзів і житла, а також зіткнутися з такими надзвичайно сильними стресовими подіями, як насильницька смерть, сексуальне насильство та зникнення родичів. Вони часто проживають в громадах, де немає безпеки, доступу до базових послуг і можливості здобути засоби для існування. Термін «несприятливі обставини» часто використовується для опису таких складних умов життя. У людей, які пережили несприятливі обставини, збільшується ризик виникнення соціальних проблем та проблем із психічним здоров'ям. Особливо це стосується тих, хто переживає дистрес. Тому необхідно надати доступ до ряду різних видів психічної та психосоціальної підтримки, включно з психологічними інтервенціями. Проте, такі інтервенції рідко доступні тим, хто їх потребує.

Цим посібником Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) реагує на запити колег з усього світу, які потребують рекомендацій щодо психологічних інтервенцій у роботі з людьми, що знаходяться під впливом несприятливих обставин. Наша програма по заповненню прогалин у сфері охорони психічного здоров'я (mhGAP) рекомендує ряд психологічних та фармакологічних інтервенцій, які можуть застосовуватися неспеціалізованими фахівцями сфери охорони здоров'я. Наприклад, рекомендується використання когнітивно-поведінкової терапії (КПТ) та інтерперсональної психотерапії (ІПТ) при депресії у дорослих. У більшості країн існують фахівці в сфері охорони психічного здоров'я, які повинні мати змогу пропонувати ці психологічні інтервенції. Проте, таких фахівців є небагато і дуже часто вони не є підготовленими в напрямках КПТ чи ІПТ. Тому виникає потреба у розробці психологічних інтервенцій спрощених форм, які могли б бути швидко опанованими не лише фахівцями, але й тими, хто не є спеціалістами в сфері охорони психічного здоров'я. Ми часто називаємо ці спрощені, шкалові інтервенції «психологічними інтервенціями низької інтенсивності», оскільки їх застосування потребує нижчого по інтенсивності рівня залучення фахівців. Це означає, що інтервенції були змінені таким чином, щоб при їх використанні залучалося менше ресурсів у порівнянні з традиційними психологічними інтервенціями. Особи з та без спеціалізованої освіти у сфері охорони психічного здоров'я можуть ефективно використовувати версії КПТ та ІПТ низької інтенсивності, пройшовши відповідні тренінги та під супервізією. Інтервенції низької інтенсивності можуть бути ефективними і в роботі з людьми, які страждають від важкої депресії.

Запропонований посібник описує інтервенцію низької інтенсивності, що називається «Управління проблемами плюс (УП+)», і яка була розроблена для роботи з дорослими у стані дистресу в громадах, що знаходяться під впливом несприятливих обставин. Певні елементи з КПТ були змінені для того, щоб їх можна було застосовувати в громадах з обмеженою кількістю фахівців. З метою забезпечення максимально ефективного використання, інтервенцію розроблено таким чином, щоб вона могла допомагати особам з депресією, тривожними та стресовими розладами, незалежно від того, виникли вони внаслідок несприятливих обставин чи ні. Інтервенцію можна застосовувати для покращення певних аспектів психічного здоров'я та психосоціального благополуччя особи незалежно від рівня важкості її проблем.

Цінність УП+ підтвердилася незалежними рандомізованими контрольованими дослідженнями в Пакистані і Кенії.

Я сподіваюся, що ви будете використовувати цей посібник після необхідної адаптації його до місцевого контексту і надасте нам свій зворотній зв'язок для подальшого покращення його наступних переглядів.

Д-р Шехар Саксена

Директор

Департамент психічного здоров'я та надмірного вживання психоактивних речовин

# Подяки

## Координація проекту

Проект УП+ координується Марком ван Оммереном під керівництвом Шехар Саксени (Директор, Департамент психічного здоров'я та надмірного вживання психоактивних речовин).

## Написання і концептуалізація

Цей посібник був написаний Кейті Доусон (Університет Нового Південного Уельсу (UNSW)). Концептуалізацію УП+ здійснювали Марк ван Оммерен (ВООЗ), Річард Браянт (UNSW), Кейті Доусон (UNSW), Мелісса Харпер (ВООЗ), Елісон Шафер (World Vision International) та Елвін Тей (UNSW).

## Рецензія

Посібник та/або документ-концепцію, на якому він ґрунтувався, рецензували: Ненсі Берон (Інститут психосоціальних послуг і навчання), П'єр Бастін (Міжнародний Комітет Червоного Хреста), Джонатан Біссон (Університет Кардіффа), Ден Чізхольм (ВООЗ), Неер'я Чоудері (Sangath), Рейчел Коен (Common Threads), Пім Куджіперс (Амстердамський вільний університет), Джоан Еппінг-Джордан (Сіетл, США), Стів Фішер (Basic Needs), Мішель Фанк (ВООЗ), Клаудія Гарсія-Морено (ВООЗ), Стівен Холлон (Університет Вандербільта), Сарб Джохан (Університет Мессі), Дейл Джоунс (ВООЗ), Лін Джоунс (Гарвардська школа громадського здоров'я), Марк Джорданс (Healthnet TPO), Беріт Кізельбах (ВООЗ), Аннет Клайбоер (Амстердамський вільний університет), Роос Корсте (Амстердам, Нідерланди), Айсіха Малик (Оксфордський університет), Аніта Маріні (Ріміні, Італія), Лаура Мюррей (Університет Джонса Хопкінса), Себастьяна Нкомо Да Гама (ВООЗ), Бхава Пудьял (Баку, Азербайджан), Атіф Рахман (Ліверпульський Університет), Елісон Шафер (World Vision International), Маріан Шільперурд (Верховний комісар Організації Об'єднаних Націй у справах біженців (UNHCR)), Ютаро Сетова (ВООЗ), Маріт Сіджбрандїж (Амстердамський вільний університет), Ренато Суза (Університет Сан-Паоло), Вітце Тол (Університет Джонса Хопкінса), Пітер Вентевогель (UNHCR), Хелена Верделі (Колумбійський університет), Інка Вайсбекер (Міжнародний медичний корпус), Валері Візард (Женева, Швейцарія), Тагхі Ясамі (ВООЗ), Біл Юль (Королівський коледж, м. Лондон) і Даг Затцік (Вашингтонський Університет).

Супровідні тренінгові матеріали (надаються за запитом) рецензували: Ненсі Берон (Інститут психосоціальних послуг і навчання), Неер'я Чоудері (Sangath) та Ніна Йозефовиц (Університет Торонто).

## Тестування

Організації, які співпрацювали в процесі тестування УП+, взявши участь в рандомізованому контрольованому дослідженні практичного застосування в Найробі, Кенія: Міністерство охорони здоров'я Кенії, Міська Рада Найробі, Університет Нового Південного Уельсу, Амстердамський вільний університет, ВООЗ і World Vision.

Організації, які співпрацювали в процесі тестування УП+, взявши участь в рандомізованому контрольованому дослідженні практичного застосування в Пешаварі, Пакистан: Державне агентство охорони здоров'я КПК Пешавар, Дослідницький фонд людського розвитку, Лікарня Леді Рідінг, Ліверпульський Університет, Університет Нового Південного Уельсу, Амстердамський вільний університет, ВООЗ і Центр співпраці ВООЗ в Інституті психіатрії, Равалпінді.

## Фінансування

Офіс Верховного комісара Організації Об'єднаних Націй у справах біженців (UNHCR) фінансував фазу концептуалізації цього посібника.

Grand Challenges Canada, World Vision Canada і World Vision Australia співфінансували проведення пілотних і основних рандомізованих контрольованих досліджень в Найробі, Кенія.

Відділ надання допомоги жертвам тих, що сталися за кордоном (OFDA), фінансував пілотне рандомізоване контрольоване дослідження в Пешаварі, Пакистан.

Відділ дослідження охорони здоров'я в умовах гуманітарної кризи (R2HC) організації Покращення вивчення та дослідження надання гуманітарної допомоги (ELRHA) підтримував проведення основного рандомізованого контрольованого дослідження в Пешаварі, Пакистан, використовуючи кошти Департаменту міжнародного розвитку (DFID) і фонду Wellcome Trust.

## Публікація документа

Ми висловлюємо вдячність Девіду Вілсону за редагування тексту, Джулі Сміт за творче оформлення і Алессандру Манноччі за графічний дизайн і верстку.





# Зміст

<b>РОЗДІЛ 1:</b> ПЕРЕДУМОВИ .....	8
<b>РОЗДІЛ 2:</b> ІНТЕРВЕНЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС (УП+) .....	15
<b>РОЗДІЛ 3:</b> БАЗОВІ НАВИЧКИ НАДАННЯ ДОПОМОГИ .....	20
<b>РОЗДІЛ 4:</b> ОЦІНЮВАННЯ УП+ .....	31
<b>РОЗДІЛ 5:</b> РОЗУМІННЯ НЕСПРИЯТЛИВИХ ОБСТАВИН ТА ІНТЕРВЕНЦІЇ УП+.....	37
<b>РОЗДІЛ 6:</b> УПРАВЛІННЯ СТРЕСОМ .....	42
<b>РОЗДІЛ 7:</b> УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМАМИ .....	46
<b>РОЗДІЛ 8:</b> ПОЧИНАЙТЕ І ПРОДОВЖУЙТЕ .....	56
<b>РОЗДІЛ 9:</b> ПОСИЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ .....	65
<b>РОЗДІЛ 10:</b> ПІДТРИМАННЯ ГАРНОГО САМОПОЧУТТЯ І РУХ ВПЕРЕД .....	70
<b>ДОДАТОК А:</b> ОЦІНЮВАННЯ ДО ЗАСТОСУВАННЯ УП+ .....	76
<b>ДОДАТОК В:</b> ОЦІНЮВАННЯ ПІД ЧАС ЗАСТОСУВАННЯ УП+ .....	90
<b>ДОДАТОК С:</b> ОЦІНЮВАННЯ ПІСЛЯ ЗАСТОСУВАННЯ УП+ .....	94
<b>ДОДАТОК D:</b> ОЦІНЮВАННЯ ТА РЕАГУВАННЯ НА СУЇЦИДАЛЬНІ ДУМКИ .....	98
<b>ДОДАТОК Е:</b> РОЗДАТКОВІ МАТЕРІАЛИ ДЛЯ КЛІЄНТІВ .....	100
<b>ДОДАТОК F:</b> ДУМАЄМО, ЯК ДОПОМОГТИ ІНШИМ – ПРИКЛАДИ КОНКРЕТНИХ ВИПАДКІВ .....	106
<b>ДОДАТОК G:</b> ПРОТОКОЛ ІНТЕРВЕНЦІЇ УП+ .....	111

# Розділ 1

## ПЕРЕДУМОВИ

### Інтервенція Управління Проблемами Плюс (УП+)

У цій короткій психологічній інтервенції для дорослих застосовується підхід, який ми називаємо Управління проблемами Плюс (УП+). Сесії інтервенцій проводяться раз на тиждень протягом п'яти тижнів, окрім них є дві сесії оцінювання. Всі сесії є індивідуальними<sup>1</sup>. Інтервенція також дозволяє залучати сім'ю або друзів, якщо цього хоче клієнт. Підхід передбачає управління проблемами (УП) (також відомий як консультування по вирішенню проблем чи терапія з вирішення проблем) разом з (+) обраними поведінковими стратегіями. Звідси походження терміну УП+. Об'єднуючи ці стратегії, програма націлена на роботу як і з психологічними проблемами (наприклад, стресом, страхом, відчуттям безпорадності), так і, по можливості, практичними проблемами (наприклад, проблемами зі здобутком засобів для існування, конфліктами в родині, і т.і.).

УП+ має на меті зменшити інтенсивність проблем, які клієнти вважають джерелом свого занепокоєння. З огляду на короткотривалість цієї інтервенції, вона не охопить всі труднощі, які може переживати особа, перебуваючи під впливом несприятливих обставин<sup>2</sup>. Тому дану інтервенцію найкраще використовувати як доповнення до інших відповідних видів підтримки. Керівництво МПК з психічного здоров'я та психосоціальної підтримки в умовах надзвичайної ситуації (2007) описує інші відповідні види підтримки та послуг, що надаються в умовах надзвичайної ситуації<sup>3</sup>.

Інтервенція УП+ є корисною для роботи з широким діапазоном емоційних проблем. Вона не передбачає діагностики психічних розладів, хоча, ймовірно, допоможе людям з афективними та тривожними розладами.

У посібнику ми використовуємо термін «управління проблемами», а не «консультування по вирішенню проблем». Це було зроблено тому, що клієнти, ймовірно, стикаються з безліччю проблем, які складно вирішити. Наприклад, вони можуть частково або повністю втратити контроль над такими проблемами, як війна, громадські заворушення чи хронічна бідність. Використовуючи термін «управління», ми сподіваємося, що помічники і клієнти розумітимуть, що навіть у випадку проблем, які складно вирішити, можуть існувати шляхи для зменшення наслідків їхнього впливу.

Цей довідковий посібник потрібно використовувати разом із проведенням тренінгів та під супервізією. Він містить Протокол інтервенції (Додаток G), який є керівництвом для помічників щодо проведення кожної сесії. В посібнику також є детальний опис кожної стратегії та найкращого способу представлення стратегії клієнтам. Проте, прочитання даного посібника не є достатнім для вивчення стратегій. Єдиним способом навчитися, як стати помічником із використанням цього посібника - це практичні тренінги і супервізія.

1. ВООЗ наразі тестує версію цього посібника для груп, яка називається УП+ для груп, і також призначена для дорослих. Крім того, буде розроблена та протестована версія для підлітків.
2. У громадах з високим рівнем надмірного вживання алкоголю та інших психоактивних речовин, вам, можливо, буде потрібно доповнити УП+ короткими інтервенціями для таких проблем.
3. Використовуючи терміни з Керівництва МПК (2007), УП+ передбачає надання «цільової неспеціалізованої підтримки» (тобто, рівень 3 Піраміди інтервенцій МПК).

Для цього необхідно:

- (a) вивчення як базових навичок надання допомоги, так і стратегій УП+;
- (b) практика даних навичок та стратегій через участь у рольових іграх та практичну роботу з клієнтами; і
- (c) регулярна супервізія в процесі застосування УП+ в практичній роботі з клієнтами.

## Хто може використовувати цей посібник

Цільовою аудиторією цього посібника є: (a) фахівці, які ніколи раніше не навчалися цим технікам; (b) широке коло людей, які не проходили спеціалізованого навчання в сфері охорони психічного здоров'я (від фахівців зі ступенем у психології, але без формального навчання і досвіду супервізії у консультуванні, до соціальних працівників та інших непрофесійних помічників); і (c) тренери і супервізори тих, хто надає УП+.

Цей посібник УП+ може стати вам у нагоді, якщо ви:

1. працюєте в організації, що надає допомогу особам, постраждалим внаслідок несприятливих обставин;
2. є щиро вмотивованими допомагати іншим і працюєте в умовах, які дозволяють вам проводити достатню кількість часу з вашими клієнтами;
3. як мінімум, отримали атестат про закінчення школи (бажано);
4. пройшли навчання із застосування УП+;
5. працюєте в команді з іншими;
6. отримуєте постійну підтримку і супервізію підготовленого супервізора. В ідеалі, це має бути фахівець з охорони психічного здоров'я, який пройшов повне навчання когнітивно-поведінкової терапії (КПТ). Якщо це неможливо, тоді це повинен бути той, хто пройшов додаткову підготовку і має практичний досвід як у використанні методів, описаних в посібнику, так і в проведенні супервізій.

## Навчання

Навчання помічників, які не є фахівцями в сфері охорони психічного здоров'я, повинно охоплювати теоретичну і практичну підготовку. Теоретичне навчання повинно тривати принаймі 80 годин (10 повних днів). Воно повинно проводитися фахівцем з охорони психічного здоров'я, який є компетентним та має досвід використання всіх стратегій, зазначених в УП+ (тобто терапії вирішення проблем, управлінні стресом, поведінковій активації і зміцненні соціальної підтримки).

Теоретичне навчання містить:

- інформацію про поширені проблеми з психічним здоров'ям (наприклад, депресію, тривожні розлади, стрес);
- принципи, що лежать в основі кожної стратегії;
- базові навички надання допомоги;
- рольові ігри (демонстрації тренера та участь учасників) по застосуванню стратегій і базових навичок надання допомоги. Ближче до кінця навчання рольовим іграм слід присвятити цілий день;
- турботу помічників про себе.

Практичне навчання є обов'язковим. Знання теорії УП+ не означає, що помічник вміє застосовувати її на практиці. Практика під супервізією покращує знання і навички помічників в УП+, а також є потрібною для розвитку необхідної впевненості. Після теоретичного навчання потрібно провести під супервізією як мінімум п'ять сесій УП+ (тобто 15 годин) з двома клієнтами. П'ять сесій можна провести протягом двох тижнів (мінімум).

Практичні сесії повинні проводитися з клієнтами, у яких немає гостро виражених симптомів важких розладів (наприклад, які не страждають на важку депресію) і під постійною супервізією (1-2 супервізійні сесії на тиждень). Після проходження навчання по застосуванню інтервенції, УП+ можна застосовувати під регулярною супервізією. Частотність супервізій (наприклад, щотижнева або раз на два тижні) залежить від рівня навичок помічників, який може змінюватися з часом.

Фахівці в сфері охорони психічного здоров'я без формальної клінічної підготовки з КПТ також можуть навчатися УП+. Їх навчання можна провести за 40 годин (п'ять повних днів) з двома наступними практичними випадками під постійною супервізією. Регулярна супервізія (щотижнева або раз на два тижні, залежно від навичок помічників) повинна проводитися після закінчення навчання.

## Супервізія

Супервізія є необхідною. Доброю моделлю є групова супервізія тривалістю 2-3 години раз на тиждень. Рекомендується обмежити супервізійну групу максимум шістьма помічниками. Супервізори повинні мати досвід роботи в сфері охорони психічного здоров'я. Вони повинні пройти тренінг по УП+ і два додаткових тренінгових дні по проведенню супервізії. Всі супервізори повинні мати або отримати досвід використання УП+ на практиці.

Супервізія колег і супервізія один на один (наприклад, у випадку кризової ситуації або клієнта з проблемами, що вимагають невідкладного втручання) можуть бути корисними на додаток до моделі групової супервізії.

Супервізія включає:

- обговорення прогресу клієнтів;
- обговорення труднощів у роботі з клієнтами чи при використанні стратегій;
- рольові ігри по роботі з труднощами чи практика (для покращення навичок помічників в УП+);
- турботу помічників про себе.

Для детальнішого опису навчання і супервізії, будь ласка, зверніться до посібника для навчання помічників УП+ (доступно на вимогу).

## Структура посібника

Цей посібник складається з трьох основних частин.

1. Перша частина описує:

- Передумови до посібника (Розділ 1).
- Інтервенцію УП+ (Розділ 2).
- Базові навички надання допомоги (Розділ 3).

2. Друга частина описує кожну з основних частин інтервенції, зокрема:

- Оцінювання УП+ (Розділ 4).
- Розуміння несприятливих обставин та інтервенції УП+ (Розділ 5).
- Управління стресом (Розділ 6).
- Управління проблемами (Розділ 7).
- Починайте і продовжуйте (Розділ 8).
- Посилення соціальної підтримки (Розділ 9).
- Підтримання гарного самопочуття (Розділ 10).

3. Третя частина містить додатки, зокрема:

- Інструменти оцінювання (процедури отримання згоди, оцінювання до, під час та після застосування УП+) (Додатки А, В і С).
- Оцінювання та реагування на суїцидальні думки (Додаток D).
- Роздаткові матеріали для клієнтів (Додаток E).
- Приклади конкретних випадків для розуміння того, як допомагати іншим (Додаток F).
- Протокол інтервенції (який є допоміжним матеріалом для роботи і описує інтервенцію повністю, сесію за сесією) (Додаток G).

## Приклади діалогів



Ми додали зразки діалогів у посібник та протокол інтервенції, які потрібно адаптувати відповідно до місцевого контексту. Важливо дотримуватися їх якомога точніше, тому що ці сценарії містять всю інформацію, яка може знадобитися вам для пояснення клієнту тієї чи іншої стратегії. Проте, пряме зачитування діалогів не є ідеальним способом побудови добрих стосунків з клієнтом. Можливо, вам вдасться знайти більш тактовний спосіб пояснення стратегії, і тоді відхід від сценарію є прийнятливим. Також, при описі поширеної проблеми (наприклад, в «Розумінні несприятливих обставин»), і поясненні того, як певна стратегія може бути корисною (наприклад, в «Управлінні стресом для зниження рівня тривоги»), вам може здатися доречним навести загальні приклади. Ми пропонуємо використовувати приклади, які є релевантними і мають сенс для клієнта та стосуються його проблем.

Текст у вікнах сірого кольору описує як працювати зі складними випадками (наприклад, людьми, які постраждали від сексуального насильства) і клієнтами, що проживають у складних обставинах (наприклад, в умовах конфлікту). Тому надзвичайно важливо ознайомитися з матеріалом в цих вікнах до початку роботи з більш складними випадками або в складних умовах.

## Роздаткові матеріали

Ви можете використовувати роздаткові матеріали для клієнтів (Додаток E) як допоміжні засоби для опису клієнту певної стратегії. Їх також можна роздавати клієнтам для нагадування того, що обговорювалося під час сесії. Також в додатку є календар, який ви можете використовувати при роботі з клієнтами, щоб занотувати, коли клієнт завершить план дій чи якусь діяльність.

## Для кого було розроблено УП+?

Як зазначалося вище, УП+ було розроблено для дорослих з депресивними, тривожними розладами чи стресом, які проживають в громадах, що постраждали внаслідок несприятливих обставин.

УП+ не розроблялося для роботи з такими проблемами:

- план покінчити з життям в найближчому майбутньому;
- важке порушення, спричинене психічними, неврологічними розладами чи розладами внаслідок вживання психоактивних речовин (наприклад, психоз, алко- чи наркозалежність, важка розумова відсталість, деменція).

Для роботи з клієнтами з невідкладними потребами і/або ризиками щодо захисту (наприклад, молода жінка, що знаходиться у ситуації підвищеного ризику щодо виникнення насильства) рекомендується розпочати реагування з першої психологічної допомоги (ППД)<sup>4</sup>. Якщо доречно, такі клієнти також можуть отримувати УП+.

Розділ 4, що описує оцінювання, пояснює як оцінити критерії для виключення і надає варіанти для перенаправлення.

## Що коли клієнту не покращало після інтервенції?

Вам слід обговорити прогрес клієнта зі своїм супервізором. Якщо ви і ваш супервізор вирішите, що стан клієнта недостатньо покращився до 5 сесії (наприклад, жодних або незначні зміни стосовно емоційних проблем, таких як знижений настрій, тривога або стрес), можна розглянути декілька варіантів (див. нижче). Ви і ваш супервізор можете вирішити це (а) між 4 і 5 сесіями чи (б) після закінчення 5 сесії.

1. Ґрунтуючись на обговоренні зі своїм супервізором, ви можете заохотити клієнта продовжувати практикувати стратегії УП+ самостійно і домовитися про зустріч для обговорення результатів в майбутньому (наприклад, через три місяці після 5 сесії). Цей варіант рекомендується лише в тому разі, якщо рівень дистресу клієнта не є критичним та при відсутності у клієнта суїцидальних думок.
2. Ґрунтуючись на обговоренні зі своїм супервізором, ви можете перенаправити клієнта до фахівця в сфері охорони (психічного) здоров'я для діагностики та подальшого лікування. Цей варіант рекомендується після завершення УП+ або під час проведення повторного оцінювання через три місяці для клієнтів у стані важкого дистресу або з суїцидальними думками чи планами. Також цей варіант рекомендується, якщо клієнт брав активну участь в УП+, але рівень дистресу практично не змінився.
3. Ґрунтуючись на обговоренні зі своїм супервізором, ви можете запропонувати додаткові сесії УП+, використовуючи ті самі стратегії. Наприклад, цей варіант може бути корисним для клієнта, якому знадобилося більше часу, щоб почати вам довіряти як помічнику, і його стан почав покращуватися лише під час останніх сесій.

Для більшості клієнтів важливо практикувати стратегії УП+ самостійно в повсякденному житті протягом декількох місяців після закінчення УП+. Часто зміни рівню дистресу і способів справляння з ним відбуваються через певний час після закінчення інтервенції. Тому важливо заохочувати клієнтів намагатися продовжувати роботу без додаткової психологічної допомоги, якщо це є безпечно.

4. Вам слід навчитися надавати ППД, для вивчення ППД потрібен один день. Див.: Всесвітня організація охорони здоров'я, Фонд допомоги жертвам війни і World Vision International (2011). Перша психологічна допомога: Посібник для працівників на місцях. ВООЗ: Женева; і Всесвітня організація охорони здоров'я, Фонд допомоги жертвам війни і World Vision International (2013). Перша психологічна допомога: Посібник фасилітатора з орієнтації працівників на місцях. ВООЗ: Женева.

Також рекомендується домовитися про зустріч з клієнтами через певний час, наприклад, три місяці після завершення інтервенції. Таким чином вони зможуть отримати подальшу допомогу, якщо й надалі переживатимуть проблеми.

## Адаптація посібника до культури та місцевого контексту

Посібник у представленій тут формі - це загальна версія УП+.

Можливо, вам буде потрібно адаптувати посібник до місцевого контексту для вирішення певних питань, а саме:

- точний і зрозумілий переклад на місцеву мову;
- використання місцевих зворотів і метафор;
- соціокультурні відмінності щодо надання допомоги (наприклад, надавати допомогу в клієнта вдома чи у центрі, чи повинні помічники бути однієї статі з клієнтами чи ні; як отримати згоду; як залучити до участі членів сім'ї; як обговорювати з клієнтами табуовані теми, такі як, наприклад, сексуальне насильство);
- доречність стратегій. Обставини гуманітарної кризи можуть перешкодити використанню певних частин УП+ саме так, як вони описані в цьому посібнику (наприклад, ви не повинні вибирати ті види діяльності з розділу «Починайте і продовжуйте», які потенційно можуть нанести шкоду клієнту);
- юридичні відмінності при повідомленні про суїцид і жорстоке поводження з дитиною;
- відмінності у доступних місцевих ресурсах (формальних і неформальних) для захисту осіб, що знаходяться в ситуації підвищеного ризику щодо виникнення сексуального насильства;
- відмінності в соціальних послугах, включно з послугами в сфері захисту;
- відмінності в системах охорони здоров'я, включно з доступом до лікування психічних, неврологічних проблем і проблем, пов'язаних з вживанням психоактивних речовин в системі загальної охорони здоров'я та спеціалізованих медичних послуг;
- адаптація зображень і фотографій, які використовуються в посібнику.

## Застосування УП+ на практиці

Вам слід взяти до уваги декілька важливих моментів:

- як організувати навчання та супервізію;
- де проводити сесії;
- як визначити потенційних клієнтів;
- як призначати перші і наступні зустрічі з людьми;
- як спостерігати за станом осіб, які не приходять на призначену зустріч;
- як моніторити УП+;
- як і куди перенаправляти людей, яким потрібна додаткова або інша допомога.



## Розділ 2

# ІНТЕРВЕНЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС (УП+)

<b>МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> <b>Що ви вивчите</b> <b>у цьому розділі?</b>	<b>СЕСІЯ</b> <b>З якою сесією пов'язаний</b> <b>цей розділ?</b>	<b>РОБОЧІ ЗАПИСИ</b> <b>Які робочі записи пов'язані</b> <b>з</b> <b>цим розділом?</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Отримаєте короткий огляд УП+ (наприклад, структуру інтервенції, порядок стратегій)</li> <li>Коротко дізнаєтеся про кожну з стратегій УП+</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>З усією інтервенцією</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Роздаткові матеріали для клієнтів УП+ Додаток Е</li> </ul>

Управління проблемами Плюс (УП+) - це термін, який використовується для опису загального підходу, що застосовується в цій короткій інтервенції. Він об'єднує добре відомі стратегії вирішення проблем з певними поведінковими стратегіями. Загальна мета УП+ складається в покращенні здатності клієнта управляти власним емоційним дистресом і, якщо змога, вирішувати власні практичні проблеми. Через це мова, якою написаний цей посібник, є подібною до мови, що використовується в тренінгових та коучингових підходах; ми також уникаємо порад в УП+.

Кожен клієнт отримує всі стратегії УП+ в тій послідовності, в якій вони подаються в цьому посібнику.

## Стратегії УП+

Нижче коротко описуються всі психологічні стратегії, які разом складають УП+.

### Управління стресом (Розділ 6)

Вивчення клієнтами короткої стратегії «Управління стресом» допоможе їм краще справлятися з тривогою і стресом. Щоденна практика цієї стратегії допоможе попередити стани гострого стресу чи тривожності. Це може допомогти клієнтам заспокоїтися в стресових ситуаціях. Повільне дихання - стратегія, що використовується. Хоча ми і вважаємо, що повільне дихання є здебільшого доречним, ефективні місцеві методи релаксації (наприклад, техніки з йоги) також можуть використовуватися.<sup>5</sup>

5. Це питання слід розглянути в процесі адаптації посібника УП+ до місцевого соціокультурного контексту.

Тема «Управління стресом» вводиться на ранніх етапах УП+ (Сесія 1). Крім того, цю стратегію слід практикувати в кінці кожної сесії.

## Управління проблемами (Розділ 7)

Ця стратегія застосовується в ситуаціях, коли у клієнта виникають практичні проблеми (наприклад, безробіття, конфлікт в родині і т.і.). Ми називаємо цю стратегію «Управління проблемами». Вона вводиться на Сесії 2. Ви і ваш клієнт будете працювати разом над пошуком можливих шляхів розв'язання проблеми, яка викликає в клієнта найбільше занепокоєння. Разом ви зможете вибрати ті рішення, які є найбільш ефективними, а після цього сплануєте стратегію для реалізації обраних рішень.

## Починайте і продовжуйте (Розділ 8)

Метою цієї стратегії є підвищення рівня активності клієнта (наприклад, соціальної діяльності чи виконання необхідних завдань та роботи). Багато клієнтів, які стали менш активними, відчувають себе пригніченими. Депресія проявляється по-різному у різних людей, але часто її ознаками є: відчуття швидкої стомлюваності, відсутність енергії та мотивації, поганий настрій, втрата інтересу до занять, які раніше приносили задоволення, відчуття безнадії та нікчемності. Часто люди скаржаться на різні фізичні симптоми (наприклад, головні болі чи болі в спині). Люди з депресією часто припиняють займатися тим, чим вони займалися раніше. Стратегія «Починайте і продовжуйте» націлена на підвищення рівня активності клієнта, що безпосередньо впливає на його настрій. Ця стратегія вводиться на Сесії 3.

## Посилення соціальної підтримки (Розділ 9)

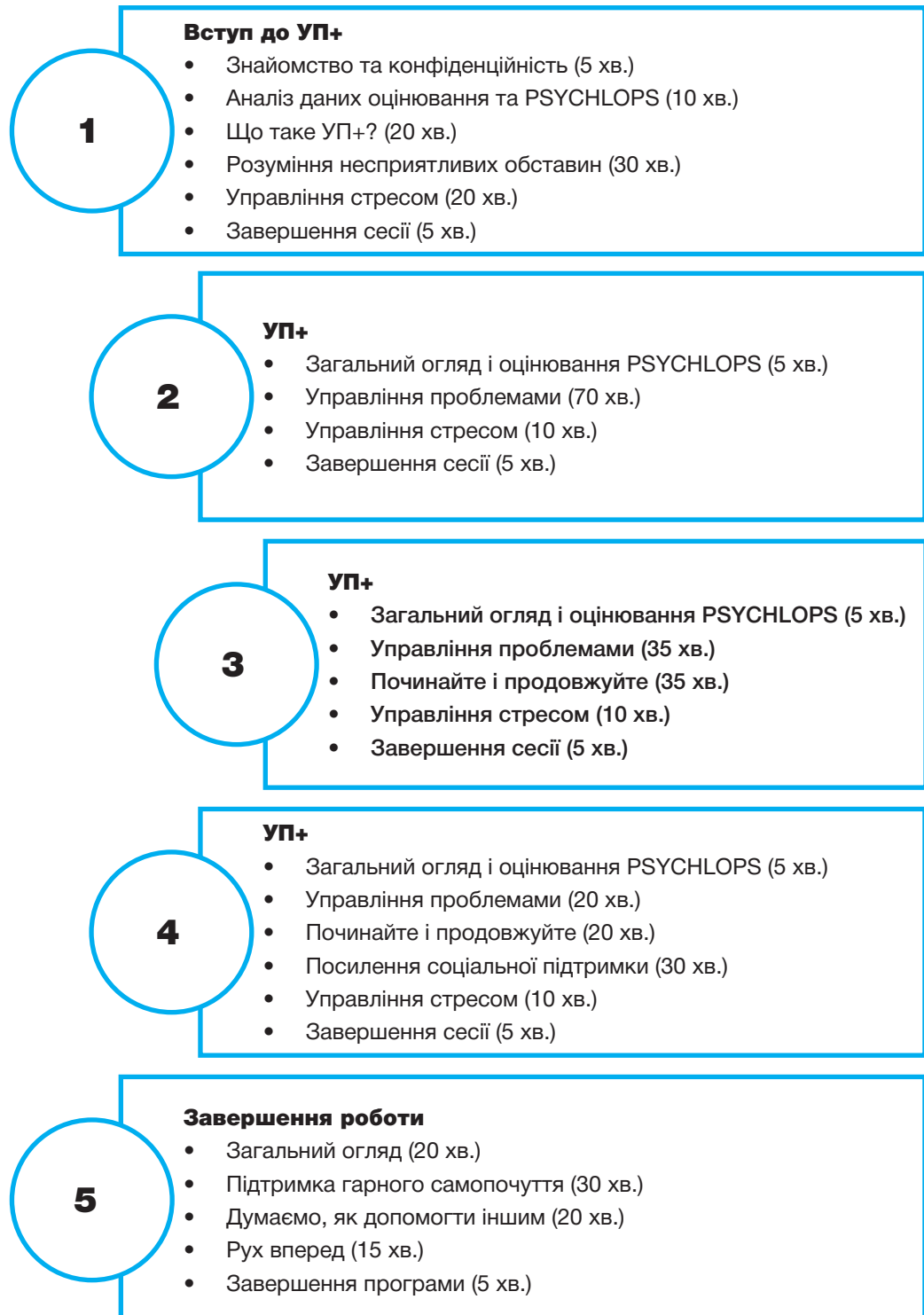
Особи з емоційними проблемами можуть бути ізольованими від підтримки інших людей або організацій. Посилення соціальної підтримки клієнта (наприклад, друзів, яким клієнт довіряє, сім'ї, колег чи громадських організацій) сприяє покращенню його благополуччя. Ця стратегія вводиться на Сесії 4. Якщо у клієнта добре налагоджена система соціальної підтримки і він регулярно користується нею, вам може знадобитися лише заохотити його продовжувати це робити. Проте з іншими клієнтами вам, ймовірно, доведеться детально обговорити те, як вони можуть посилити свою соціальну підтримку, і допомогти їм розробити практичний план дій для отримання більшої соціальної підтримки.

## Структура УП+

УП+ складається з п'яти 90-хвилинних індивідуальних сесій. Рекомендується проводити одну сесію на тиждень. Але іноді, залежно від запиту клієнта та місцевого контексту, може виникнути потреба зустрічатися частіше або рідше. Нижче ви можете ознайомитися з повною схемою інтервенції, включно з основними елементами кожної сесії. Для кожної частини вказується рекомендований час роботи з середньостатистичним клієнтом. Якщо немає якихось особливих причин, ми рекомендуємо, по можливості, дотримуватися вказаного часу, оскільки це дозволить вам досить детально пройти всі стратегії протягом сесій.

Вам також слід уникати ситуацій, коли ви приділяєте більше уваги своїй улюбленій стратегії, ігноруючи інші. Проте допускається й певна гнучкість. Наприклад, працюючи з клієнтом, у якого є декілька практичних проблем, але який страждає від сильної депресії, можливо, вам буде потрібно присвятити більше часу розумінню і плануванню стратегії «Починайте і продовжуйте», ніж «Управлінню проблемами». У такому разі доречно виділити більше часу на «Починайте і продовжуйте». Отже, хоча УП+ і є структурованою інтервенцією, ми заохочуємо вас проявляти певну гнучкість в її використанні для вирішення основних проблем клієнтів за підтримки свого супервізора.

## Схема: Структура УП+



## Структура сесій

На початку кожної сесії ви будете просити клієнта пройти оцінювання, що проводиться під час інтервенції (Додаток В). Ви можете використовувати відповіді клієнта з цієї форми оцінювання для обговорення його самопочуття і того, як він справляється з ситуацією загалом після останньої зустрічі (наприклад, протягом минулого тижня). Під час цього короткого огляду можна обговорити, як взагалі йдуть справи у клієнта. Це дасть клієнту можливість поговорити про будь-який позитивний досвід або труднощі, що виникли минулого тижня. Також ви можете прямо запитати у клієнта про симптоми емоційного дистресу, щоб відстежити будь-які зміни в його стані (наприклад, настрої клієнта покращився чи погіршився протягом минулого тижня). Ще можна обговорити практичні завдання, які ви з клієнтом запланували виконувати між сесіями (наприклад, поговорити про досягнення клієнта та про те, чого клієнт навчився, виконуючи завдання, а також про труднощі, які виникали).

До того як розпочати введення ключових стратегій кожної сесії, варто приділити трохи часу, намагаючись вирішити чи допомогти клієнту справитися з проблемами, які виникли під час домашньої практики. Після цього короткого огляду можна представити клієнту план сьогоднішньої сесії (наприклад, повторний огляд «Управління проблемами», представлення нової стратегії для покращення настрою, спільна практика «Управління стресом»).

В кінці кожної сесії коротко підведіть підсумки і обговоріть практичні завдання, які клієнт буде виконувати самостійно, а також дайте йому робочі записи, які можуть допомогти виконувати ці завдання. Завжди перевіряйте, чи зрозумів клієнт, що від нього очікується зробити до наступної сесії. На завершення попрощайтеся і підтвердіть домовленість про час та місце вашої наступної зустрічі.

Протокол інтервенції (Додаток G) детально описує кожну сесію.

## Присутність членів сім'ї або друзів під час сесій УП+

Інколи під час УП+ трапляється так, що клієнт хоче, щоб довірений друг або член сім'ї був присутнім на сесії з ним. Багатьом клієнтам це може дуже допомогти, особливо для залучення їх до виконання завдань та практики стратегій після сесії. Проте, присутність інших осіб на сесії може викликати певні труднощі. Деякі люди можуть намагатися домінувати під час сесії чи заважати її проведенню (наприклад, говорити клієнту щось неприємне, критикувати стратегії УП+ і т.і.). Залучаючи до сесії сторонніх осіб, яким довіряє клієнт, пам'ятайте, що ви фокусуєтесь не на їх проблемах. Роль іншої особи - підтримувати вашого клієнта під час використання таких стратегій як «Управління Стресом» та «Починайте і продовжуйте».

Загалом може бути дуже доречним дозволити довіреному члену сім'ї або другові бути присутнім на Сесії 1 (після завершення оцінювання з використанням інструменту PSYCHLOPS)<sup>6</sup> і дізнатися більше про інтервенцію та стратегію «Управління Стресом». Крім того, можна запросити довіреного члена сім'ї або друга на частину Сесії 3, щоб він дізнався більше про стратегію «Починайте і продовжуйте». На цих сесіях довірена особа вашого клієнта може вивчити певні стратегії і краще знати, як саме підтримати клієнта в майбутньому у разі, коли він зіткнеться з певною проблемою чи відчуватиме дистрес. Але ми не очікуємо, що така особа виступатиме в ролі помічника клієнта, оскільки для цього їй може бракувати впевненості. Ми не рекомендуємо запрошувати членів сім'ї та друзів на роботу зі стратегією «Управління Проблемами» (Сесія 2 і частково Сесії 3, 4 і 5), тому що клієнтові може бути незручно обговорювати певні проблеми при сторонніх. Також

6. PSYCHLOPS - це один з інструментів, що включений в оцінювання до, під час та після інтервенції УП+. Див. Розділ 4 і Додатки А, В і С для більш детального опису.

вам слід обміркувати всі «за» і «проти» присутності члена родини чи друга під час будь-якого з оцінювань, коли ви сподіваєтеся отримати від клієнта особисту інформацію.

### **В цьому розділі ви дізналися**

- Про інтервенцію УП+, включно з деякою інформацією про кожен із стратегій
- Про структуру сесій УП+
- Про те, коли можлива присутність довірених членів сім'ї або друзів

## Розділ 3

# БАЗОВІ НАВИЧКИ НАДАННЯ ДОПОМОГИ

<b>МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> <b>Що ви вивчите у цьому розділі?</b>	<b>СЕСІЯ</b> <b>З якою сесією пов'язаний цей розділ?</b>	<b>РОБОЧІ ЗАПИСИ</b> <b>Які робочі записи пов'язані з цим розділом?</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Як використовувати базові навички надання допомоги для побудови добрих, довірливих стосунків з вашими клієнтами</li><li>• Що потрібно знати про стосунки клієнта та помічника</li><li>• Як справлятися зі складними проблемами клієнтів</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ви використовуєте ці навички при кожній розмові з клієнтом</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Жодні</li></ul>

Перш ніж розглянути конкретні стратегії УП+, ми обговоримо базові навички надання допомоги, що фокусуються на процесі спілкування під час сесій та побудові стосунків з вашим клієнтом. Побудова стосунків, що ґрунтуються на довірі і повазі, є основою будь-якого виду психологічної підтримки. По суті, ці базові навички надання допомоги є фундаментом УП+. Формальні стратегії УП+ навряд чи принесуть успіх, якщо ви не будете постійно використовувати ці навички.

## Повага до клієнта

Ви повинні мати щире бажання допомогти клієнту, інтерес до вислуховування інших та бути відкритим до нових ідей. В цілому, допомога завжди повинна надаватися з повагою до гідності клієнта, з урахуванням та відповідно до культурних особливостей і без жодної дискримінації за расою, кольором шкіри, статтю, віком, мовою, релігією, політичними чи будь-якими іншими переконаннями, національністю, приналежністю до будь-якої етнічної групи, соціальним статусом, власністю, сексуальною орієнтацією, місцем народження або іншим статусом. Таке ставлення є важливим для формування стосунків з клієнтом. Без добрих стосунків інтервенція навряд чи принесе користь вашому клієнту.

## Розуміння культурних, ґендерних та мовних особливостей

До того як розпочати роботу з клієнтами, вам необхідно добре розуміти культурні особливості місцевості, де ви будете працювати. Як правило, це не проблема, якщо ви самі є представником місцевої громади або ваша культура схожа на місцеву. Проте, іноді існують суттєві відмінності між країнами, регіонами і громадами. Суспільство складається з багатьох культурних груп та формується під впливами різних чинників і ви не

завжди можете знати ці особливості.

Вони включають гендерні ролі і очікування, а також різні релігійні вірування і практики ваших клієнтів. Іноді необхідно більш детально дізнатися про властиву культурі систему цінностей і вірувань. Це можна зробити, розпитавши клієнтів про їхні вірування і звичаї їх групи, релігії чи культури. Ставлячи такі запитання, ви виявите повагу до можливих відмінностей і зменшите шанси образити клієнта чи втратити важливу інформацію.

Іноді вам доведеться прийняти рішення (під супервізією) і взяти під сумнів деякі культурні переконання чи практики (наприклад, «в зґвалтуванні винна жертва», «вигнання духу через побиття може зцілити психічний розлад»), так як вони є очевидно шкідливими. Вам слід робити це дуже обережно і делікатно, щоб клієнт залишився і не передумав брати участь в інтервенції.

Деяким клієнтам комфортніше працювати з помічниками своєї статі. Якщо можна, то це потрібно організувати. Також слід звернути увагу на мову або діалект, якому клієнт віддає перевагу. Знову ж, якщо змога, слід направляти клієнтів до тих помічників, які впевнено розмовляють відповідною мовою чи діалектом.

## Базові навички надання допомоги

Для підтримання здорових стосунків з клієнтом вам слід розвинути і регулярно практикувати певні якості і психологічні навички. Читаючи опис цих навичок, спробуйте пригадати ситуації, коли близький друг або член родини був вам вдячний за розмову про його проблеми. Найімовірніше, слухаючи його, ви використовували багато з цих навичок. Ці навички можуть проявлятися дуже природно і показують клієнтам, що ви їх слухаєте і бажаєте підтримати.

### А. Конфіденційність

Довіра і конфіденційність важливі у ваших стосунках з клієнтом. Клієнтам потрібно знати, що коли вони відверто говорять про особисті речі, ця інформація залишиться конфіденційною і не буде розголошена. Це особливо важливо при роботі з особами, які пережили інтимні форми травматичного досвіду і особливо тоді, коли подібні події стигматизуються (наприклад, випадки сексуального насильства). Проте клієнт також повинен усвідомлювати юридичні обмеження такої конфіденційності. Наприклад, залежно від законів країни та існуючих систем захисту і соціальних послуг, ви можете бути зобов'язаними порушити конфіденційність і повідомити у відповідні організації чи владні структури, коли є ризик того, що клієнт збирається покінчити з життям або нашкодити комусь.<sup>7</sup>

Постійна супервізія також обмежує конфіденційність. Під час супервізії ви будете обговорювати проблеми і прогрес клієнта протягом інтервенції зі своїм супервізором і, можливо, командою помічників. Супервізія має дуже позитивний вплив на інтервенцію, але не забувайте, що ви повинні повідомити клієнта про це обмеження конфіденційності.

Дотримуючись конфіденційності, важливо зберігати всю інформацію про клієнтів (наприклад, результати оцінювання, особисту інформацію тощо) в безпечному і захищеному місці (наприклад, в ящику для документів)<sup>8</sup>. Це також стосується даних оцінювання, що збираються на початку кожної сесії щотижня.

7. Це питання слід розглянути в процесі адаптації посібника до місцевого контексту.

8. Один із способів забезпечення конфіденційності інформації - це виключення особистої інформації (імені та контактних даних клієнта) з форм оцінювання. Натомість ви використовуєте спеціальний код для ідентифікації клієнтів у цих формах. В такому разі вам буде потрібно зберігати всю особисту інформацію клієнта і його спеціальний код в окремому документі. Цей документ слід зберігати окремо від форм оцінювання та інформації по інтервенції в місці, що замикається на ключ.

## В. Прояв турботи

Прояв турботи до вашого клієнта - це дуже важлива навичка. Намагайтеся якнайкраще зрозуміти ситуацію клієнта, включно з його емоціями. З іншого боку, важливо не занурюватися надто глибоко в почуття клієнта і не приймати їх як свої власні. Це може викликати у вас стрес та перенавантаження роботою.

Приклади тверджень для прояву турботи:

- *Схоже на те, що вам було дуже складно / сумно / страшно (і так далі).*
- *Я бачу по вашому обличчю, як боляче вам було.*
- *Ви пережили багато труднощів.*
- *Ви багато через що пройшли.*
- *Я чую, як сумно / страшно вам було.*

## С. Навички невербальної комунікації

Навички невербальної комунікації повідомляють клієнту, що ви його слухаєте, а також можуть бути способом прояву турботи. Вони включають в себе: культурно-доречний зоровий контакт, культурно-доречне кивання головою і, в більшості культур, відкриту позу (наприклад, уникнення схрещених рук, сидіння з неприродно прямою спиною чи відвертання від клієнта). Іноді вияв тих самих емоцій, що відчуває клієнт, покаже йому, що ви його слухаєте і чуєте. Це означає вияв смутку на вашому обличчі, коли клієнту сумно (наприклад, його очі наповнилися сльозами). Також можна використовувати короткі вербальні маркери, щоб продемонструвати, що ви слухаєте (наприклад, «угу», «добре», «ясно» і «mmm»). Важливо пам'ятати, що засоби невербальної комунікації можуть суттєво відрізнятися в різних культурах.



## D. Схвалення відвертості

Щоб допомогти клієнту відчувати себе комфортно під час обговорення особистих, складних або делікатних тем, спробуйте подякувати або навіть щиро похвалити його за відвертість. Під час інтервенції ви можете також схвально оцінити зусилля клієнта у роботі над стратегіями УП+ та його намагання покращити свій стан.

Деякі приклади схвалення відвертості:

- *Спасибі, що розповіли мені про це.*
- *Ви вчинили дуже сміливо, поділившись цими інтимними почуттями зі мною.*
- *Хоча вам, напевно, було важко говорити про це зі мною, я думаю, що це дуже допоможе вашому одужанню.*
- *Я бачу, що ви дійсно намагаєтеся регулярно практикувати стратегію «Управління стресом».*
- *Використовуйте місцеві прислів'я, наприклад: «Розділене щастя подвоюється, розділений смуток половиниться».*

## E. Підтвердження

Багатьом клієнтам незручно говорити про свої проблеми з незнайомцями. Вони можуть вірити, що ніхто не відчуває себе так як вони. Вони також можуть думати, що обговорення емоцій або особистих проблем - це ознака захворювання, божевілля чи слабкості. Деякі клієнти можуть навіть звинувачувати себе за свої почуття. Тому під час інтервенції важливо допомогти клієнту розвінчати ці міфи. Це можна зробити нормалізуючи проблеми клієнта, допомагаючи їм зрозуміти, що багато інших людей переживають подібні реакції і труднощі. Це є «підтвердження» проблем, тобто ви даєте клієнту зрозуміти, що його реакції зрозумілі і нормальні. Це також дуже хороший спосіб проявити турботу. Проте ми рекомендуємо вам уникати тверджень, що ви розумієте і знаєте, що переживає клієнт. Хоча у такий спосіб ви намагаєтеся підтвердити його досвід, це може мати зворотній ефект і клієнт може просто не повірити вам.

Кілька прикладів підтвердження, наведені нижче:

- *Ви пережили дуже важкі часи, тому не дивно, що ви відчуваєте стрес.*
- *Те, що ви щойно описали, - це поширена реакція людей в таких ситуаціях.*
- *Багато людей, з якими я працював(ла), також описували подібні відчуття.*
- *Реакції, описані вами, є дуже поширеними.*
- *Мені не дивно, що ви так налякані.*

## F. Абстрагування від особистих цінностей

Застосування цих базових навичок надання допомоги означає, що вам потрібно буде завжди поважати особисті цінності та вірування клієнта. Це може бути непросто, особливо коли ви не погоджуєтесь з його переконаннями чи віруваннями. Але що б не сказав вам ваш клієнт, ви не повинні його засуджувати. Це означає, що ви не повинні дозволяти власним цінностям або віруванням впливати на вашу реакцію на слова клієнта. Можливо, клієнту ніколи раніше не доводилося переживати досвід, коли його просто слухають без жодного осуду чи оцінки, і це може серйозно допомогти йому довіритися вам.

## Г. Поради

Загалом ви не повинні давати порад клієнтам. Дати пораду і надати важливу чи корисну інформацію - це різні речі (наприклад, інформацію про юридичні послуги чи громадські організації, що можуть допомогти). Поради означають, що ви говорите клієнтові, що йому потрібно зробити, а що - ні (наприклад, «не говоріть про це зі своїм чоловіком»).

У всіх помічників час від часу виникає спокуса дати пораду. Це нормально. Наприклад, клієнтові, який відчуває безнадію і проявляє симптоми депресії, може бути непросто використовувати стратегію «Управління проблемами», особливо думати про можливі способи розв'язання своїх проблем. В такому випадку виникає спокуса порадити клієнтові певні хороші способи, які варто спробувати. Але вам слід уникати прямих порад. Якщо клієнт покладатиметься на ваші поради, то в майбутньому, після завершення інтервенції УП+, йому навряд чи вдасться справлятися із своїми проблемами самостійно.

У ситуаціях, коли у вас виникає спокуса дати пораду клієнтові, можна скористатися такою стратегією: запитайте клієнта, що б він запропонував або сказав близькому другу чи члену родини в подібній ситуації. Наприклад, дуже замкнутий і пригнічений клієнт може уникати соціальної підтримки, тому що він не хоче обтяжувати інших. Замість того, щоб рекомендувати йому попросити про підтримку і говорити йому, що його думки є надто негативними, ви можете запитати його: «Що б ви сказали вашому близькому другу чи родичу, який би так думав? Ви б хотіли, щоб він залишався наодинці зі своїми проблемами чи звернувся до вас за допомогою? Вас би це обтяжило?» Такі питання можуть допомогти клієнту задуматися про свої тривоги та подивитися на свою поведінку з іншого боку, а ви, водночас, не будете вказувати йому як зробити по-іншому.

Існує два винятки з цього правила про поради:

1. Працюючи з УП+, ви будете рекомендувати клієнтам ставати активнішими, шукати соціальну підтримку і практикувати управління стресом, оскільки це є стратегіями УП+.
2. Навчаючи клієнтів стратегії «Управління проблемами», ви намагаєтесь допомогти клієнту вирішити, наскільки корисними є потенційні способи управління проблемою. На цьому етапі клієнт може пропонувати деякі явно неефективні рішення (наприклад, рішення, що можуть нашкодити його емоційному і фізичному здоров'ю, незаконні дії і т.і.). Вам потрібно буде допомогти клієнту розібратися, наскільки корисними чи шкідливими є запропоновані рішення. Щоб відвернути увагу клієнта від неефективних рішень, ви можете запитати його, що б він запропонував або сказав близькому другу чи члену родини з подібною проблемою (наприклад: «ви б порадили їм скористатися цим рішенням?»). Якщо клієнт і далі фокусується на очевидно неефективному способі розв'язання проблеми (наприклад, напиться, вчинити правопорушення), ви можете прямо зазначити, що подібне рішення завдасть шкоди. Важливо навести переконливі докази, чому дане рішення є неефективним (інакше кажучи, звернути увагу на проблематичні чи шкідливі наслідки), але ваші докази не повинні ґрунтуватися на ваших цінностях.

## Стосунки клієнта та помічника

### А. Роль помічника

Для деяких людей отримання допомоги від помічника прирівнюється до визнання слабкості. Тому їм може бути складно брати активну участь в інтервенції в цілому або в певних її частинах. Інші можуть вважати вас кимось на зразок лікаря чи традиційного цілителя і очікуватимуть, що ви їх «зцілите» або «вилікуєте». Тому під час інтервенції УП+ важливо нормалізувати почуття клієнта, а також пояснити йому свою роль.

В УП+ ми заохочуємо вас розглядати вашу роль як роль вчителя (див. деякі альтернативні метафори в кінці цієї секції).



*Вчителі надають учням інформацію і допомагають їм вчитися. Але вчитель не може здати іспит замість учня або сказати йому, що потрібно написати. Він може лише якнайкраще підготувати учня до іспиту. Тільки учень вирішує, чи буде він слухати вчителя і добре вчитися, щоб здати свій іспит. Учень несе за це повну відповідальність. Хоча ви є дорослим, але це стосується і нашої взаємодії. Я навчу вас деяких важливих і корисних стратегій, але лише ви несете повну відповідальність за використання цих стратегій на практиці. Я не зможу зробити це замість вас. Ви можете порівняти своє повсякденне життя з іспитом, який здає дитина. Ви відповідаєте за те, наскільки ефективно ви будете використовувати ці стратегії в повсякденному житті. Проте, я буду підтримувати вас і допоможу підготуватися, щоб ви могли справитися якнайкраще.*

Також ви повинні наголосити клієнтові, що в цій кімнаті ви обидва - «експерти». Ви можете використати приклад, зрозумілий у місцевому контексті. Ви - експерт по емоціям і у виявленні та покращенні поганого емоційного самопочуття. Клієнт - експерт свого власного життя, про яке ви знатимете зовсім мало. Клієнт також є експертом зі своєї конкретної проблеми і того, як вона впливає на його життя. Мета полягає в поєднанні цих двох видів експертиз. Це важливо для зміцнення впевненості клієнта та розвінчання міфу, що ваше завдання полягає в «вирішенні» всіх його проблем.

### Альтернативні метафори для пояснення стосунків клієнта та помічника

- Метафора навчання дорослих: інтервенція УП+ подібна на навчання дорослих новим навичкам, наприклад, як користуватися новим сільськогосподарським обладнанням чи технікою. Вчитель надає всю необхідну інформацію, щоб учень освоїв використання нового устаткування чи способу роботи з ним. Але саме учень буде користуватися новим обладнанням чи застосовуватиме новий спосіб для оброблення своєї землі, тому що вчителя там не буде.
- Медична метафора: Хоча лікар і робить багато для лікування фізичної хвороби, даючи рекомендації стосовно лікування, саме пацієнт відповідає за своє одужання. Пацієнти повинні виконувати рекомендації лікаря, наприклад, уникати споживання певних продуктів, приймати ліки чи користуватися маззю. Лікар не робитиме цього за пацієнта, а лише навчить його як найкраще виконувати рекомендації та підтримуватиме пацієнта. Так само і з помічником. Ви можете пояснити: «Я дам вам деякі рекомендації стосовно того, як покращити свій емоційний стан і життєву ситуацію, та-

кож я навчу вас використанню певних стратегій і буду підтримувати вас в процесі, але саме ви відповідаєте за їх застосування на практиці у вашому повсякденному житті».

- Метафора спортивного тренера: Роль тренера - навчати і підтримувати спортсмена в процесі тренувань. Але тренер не біжить замість спортсмена. Спортсмен відповідає за дотримання інструкцій і рекомендацій тренера стосовно тренувань. Такі ж самі стосунки є між вами і клієнтом. Ваша роль - навчити клієнта стратегіям і супроводжувати їх під час практики цих стратегій в реальному житті. Але саме клієнт буде використовувати їх в своєму повсякденному житті. Ви не зможете зробити це замість нього.

## В. Клієнти, які опираються

Деякі клієнти спершу можуть вагатися і неохоче розмовляти з вами. Причинами може бути:

- брак довіри;
- табуованість проблем з психічним здоров'ям;
- психологічне консультування не є поширеним в даній культурі;
- брак розуміння або хибні уявлення про УП+;
- брак розуміння вашої ролі як помічника;
- клієнта змусили звернутися до УП+, наприклад, член родини;
- почуття сорому, викликане пережитим досвідом;
- почуття сорому, викликане тим, як саме справляється клієнт зараз;
- проблеми, пов'язані з ґендером, наприклад, обговорення особистих тем з представником протилежної статі;
- теми, які є сексуальним табу.

Ви можете помітити, що згодом, при постійному використанні навичок надання допомоги, описаних тут, багато клієнтів починають заспокоюватися і відкриватися. Проте деякі клієнти залишаються закритими чи сором'язливими. Вам, як помічнику, слід обговорити це зі своїм супервізором. Ви повинні поважати той факт, що клієнт може бути не готовим повністю відкритися в процесі УП+ з невідомих вам причин, про які ви так і не дізнаєтесь. З такими клієнтами може бути непросто говорити, оскільки вони не надають багато інформації. Ви можете ненав'язливо і з повагою спробувати розговорити клієнта, але ніколи не тисніть на нього. Це особливо важливо при роботі з клієнтами, які ймовірно пережили сексуальне насильство або тортури. Вам слід показати вашу відкритість та готовність слухати, якщо вони захочуть поділитися особистою інформацією про свій важкий досвід, але рішення завжди за ними. Якщо клієнт відмовляється обговорювати якусь тему, ви повинні поважати це рішення, оскільки це важливо для ваших стосунків.

Наприклад, ви можете сказати:



*Я бачу, як вас засмучує розмова про це і поважаю це. Проте, якщо ви захочете до неї повернутися, то знайте, що я завжди готовий(а) вислухати вас. Ви також можете помітити, що обговорення якоїсь теми дуже засмучує клієнта, але він не сказав, що не хоче про це говорити. У такій ситуації ви можете сказати, що якщо клієнт хоче, то можна припинити обговорення цієї теми. Деякі клієнти думають, що від них очікується робити все, що ви пропонуєте, зокрема, й говорити на делікатні чи особисті теми.*

Наприклад, ви можете сказати:



*Здається, ця розмова вас дуже засмучує. Я готовий(а) вислухати вашу історію і допомогти вам її розказати, але я хочу, щоб ви знали, що лише ви вирішуєте, про що ми будемо говорити, і якщо вам в будь-який момент захочеться зупинитися, або ви не захочете розказувати певну частину цієї історії, ви завжди можете це зробити.*

## С. Фізичний контакт

У деяких культурах фізичний контакт є прийнятливим, наприклад, можна покласти руку на коліно друга для підтримки. В інших культурах фізичний контакт є неприпустимим. Ви повинні знати ці культурні відмінності і поважати їх. Загалом ми рекомендуємо не використовувати фізичний контакт чи дотики для прояву підтримки і турботи до клієнтів. Це дозволить уникнути проблем, пов'язаних з неправильною інтерпретацією клієнтами значення такого контакту і відчуття незручності.

## Д. Місце

Вам варто спробувати знайти приватне і зручне місце для проведення сесій з клієнтами. Дайте клієнтам можливість самим обрати певне місце для зустрічі. Якщо такого місця немає, обговоріть це з клієнтом і прийміть спільне рішення. Це означає, що іноді, якщо немає можливості гарантувати приватність, вам доведеться уникати обговорення делікатних тем.

## Е. Управління власним дистресом

Робота з людьми, які пережили несприятливі обставини, може втомлювати і навіть викликати дистрес у деяких людей. Часто помічники відчують, що постійне вислуховування історій про несприятливі обставини впливає чи навіть переповнює їх. Для того, щоб попередити відчуття переповненості або навіть переживання надмірного дистресу (наприклад, стрес, поганий настрій, тривога, злість, безнадія і т.і.), спробуйте наступне:

- Регулярно спілкуйтеся з колегами і супервізором.
- Розплануйте перерви між сесіями з клієнтами (під час перерв намагайтеся поговорити з колегами, виконайте вправу на повільне дихання чи скористайтеся іншою подібною стратегією для управління стресом або займіться чимось, що приносить вам задоволення).
- Просіть про допомогу (наприклад, поговорити зі своїм супервізором), якщо ви відчуваєте дистрес або думаєте про роботу навіть займаючись іншими справами (наприклад, постійні думки про якогось клієнта, коли ви намагаєтесь заснути).

## Складні випадки чи контексти

### 1. Насильницькі дії сексуального характеру та інші інтимні форми травматичного досвіду

Надання допомоги людям, які пережили сексуальне насильство або інші форми того, що ми називаємо «інтимними формами травматичного досвіду» (наприклад, сексуальне насильство, тортури і жорстоке домашнє поводження), вимагає особливої делікатності, і на це є чотири причини:

1. Постраждалий може бути в небезпеці, і досвід може повторитися.
2. Психологічний досвід таких подій, зазвичай, надзвичайно лякаючий чи жахливий. Постраждалий може переживати травматичний стрес і намагатися уникати нагадувань про подію.
3. Ці події є часто особистим і культурним табу, через що постраждалим важко про них розказувати та отримати необхідну підтримку.
4. Постраждали можуть стикнутися зі стигматизацією та неприйняттям їх з боку сім'ї чи громади, якщо те, що сталося, стає відомим.

Коли ті, що пережили інші несприятливі обставини, діляться з вами своїм досвідом, вони часто відчувають «підтвердження» (інакше кажучи, ви показуєте розуміння того, що сталося). Але ті, що пережили інтимні форми травматичного досвіду, часто не отримують такого підтвердження, оскільки самі не говорять про це, їх змушують мовчати, або ж їм просто не вірять. Але ще гірше те, що їх почуття власної гідності і надалі принижуються, коли інші жартують над тим, що сталося або ж звинувачують у всьому постраждалих. Будь-яке неприйняття сім'єю чи членами громади спричиняє ще більші страждання (наприклад, бідність). У багатьох суспільствах ситуація погіршується ще більше, коли клієнти відкрито обговорюють досвід сексуального насильства. Тому, коли клієнт вирішує поділитися з вами своїм пережитим інтимним травматичним досвідом, то він проявляє велику мужність. Вам потрібно бути надзвичайно тактовними, реагуючи на таку розповідь. Конфіденційність є надзвичайно важливою в таких випадках.

Потреби осіб, які пережили сексуальне насильство, є значними. Ймовірно, вони також мають соціальні, юридичні проблеми та проблеми з фізичним здоров'ям. Вам слід повідомити їм про інші послуги та види підтримки, які допоможуть їм задовольнити ці потреби<sup>9</sup>.

Цей посібник не описує конкретних травмофокусованих психотерапевтичних інтервенцій. Замість цього пропонуються загальні корисні стратегії, які можуть безпечно використовуватися помічниками, які пройшли короткий тренінг. У багатьох випадках ці загальні психологічні стратегії повинні істотно допомогти вашим клієнтам. В інших випадках клієнти з подібними проблемами потребуватимуть більш спеціалізованого лікування, яке не описується в цьому посібнику. Багато клієнтів так і не розкажуть вам про такі події через причини особистого характеру та ймовірної стигматизації.

Але коли клієнти вирішують розповісти вам про інтимні форми травматичного досвіду, дуже важливо продемонструвати відкритість та готовність вислухати їх історію. Як згадувалося раніше, це пов'язано з тим, що клієнти часто не мають можливості розповісти свою історію так, щоб їх вислухали і підтвердили їх досвід. У багатьох країнах люди помилково звинувачують постраждалих за те, що сталося, і тому думають про них негативно.

9. Див. Міжвідомчий постійний комітет (МПК) (2015). Керівництво для інтегрування інтервенцій щодо ґендерно-обумовленого насильства в програми гуманітарного реагування. Женева: МПК.

Коли клієнт розповідає про інтимні форми травматичного досвіду, важливо виявити щире співчуття і не забувати застосовувати всі базові навички надання допомоги. Проте, не намагайтеся відразу перейти до стратегій інтервенції. Адже клієнт може відчувати, що його досвід не підтверджується. Ви використовуєте стратегії, описані в цьому посібнику, але важливо виявити повагу до клієнта, вислухати його і відзначити сміливість, яку він проявив, розказавши свою історію. Це можна зробити уповільнившись, даючи клієнтові час виговоритися, водночас застосовуючи всі базові навички надання допомоги, що описані вище у цьому розділі. Коли ви будете впевнені, що тактовно вислухали клієнта і проявили повагу до нього, ви можете поступово переходити до більш активної ролі помічника і застосувати відповідні стратегії, описані в цьому посібнику (наприклад, «Управління стресом» і т.і.).

Що потрібно зробити, якщо ви підозрюєте, що над вашим клієнтом були вчинені насильницькі дії сексуального характеру?

Іноді ви можете отримати певну інформацію (наприклад, плітки в громаді), яка вказує на те, що над вашим клієнтом були вчинені насильницькі дії сексуального характеру. Проте клієнт не розказує вам цього під час сесії. Це - дуже складна дилема. Тут важливо не повірити беззастережно в те, що насильницькі дії дійсно були вчинені. В подібній ситуації треба звернутися за супервізією.

Якщо ви вважаєте, що сексуальне насильство було вчинено недавно і хвилюєтеся про безпеку клієнта, вам може здаватися, що найкраще - це прямо запитати клієнта про це. Якщо ви вирішите так вчинити, то важливо зробити це тактовно і з повагою. Наприклад, ви можете сказати: «Я б хотів(ла) поговорити з вами про щось. Я не хочу спричинити вам жодного дискомфорту чи збентежити вас, але я хвилююся про вашу безпеку і хочу переконатися, що з вами все гаразд. Лише вам вирішувати, захочете ви зі мною про це говорити чи ні, гаразд? Будь ласка, не думайте, що я вас намагаюся змусити говорити про те, про що вам розповідати незручно. Мене турбує, що недавно люди вчинили з вами дещо проти вашої волі, і що є ризик повторення такої ситуації знову. Це трапляється з багатьма жінками та чоловіками і в цьому немає жодної їх провини. Я точно не буду вас засуджувати, якщо це сталося і з вами. Пам'ятайте, якщо подібне й сталося з вами, я нікому не розповідатиму про це, окрім свого супервізора. Але якщо така подія дійсно мала місце у вашому житті і ви відчуваєте себе спроможним розказати про неї, то давайте поговоримо. Тоді я, можливо, зможу зробити щось для забезпечення вашої безпеки чи допоможу вам впоратися з таким жахливим досвідом.»

Якщо вам здається, що сексуальне насильство відбулося давно (інакше кажучи, це сталося кілька років тому), то, можливо, не потрібно піднімати цю тему в розмові з клієнтом. Проте клієнту корисно знати, що ви спокійно можете обговорювати такі теми конфіденційно і без осуду. Якщо вам здається це доречним, ви можете використовувати певні приклади, описуючи поширену проблему (наприклад, при «Розумінні несприятливих обставин») чи обговорюючи користь певної стратегії (наприклад, «Управління стресом» для зниження тривоги). Надаючи приклади, ви можете використовувати тему сексуального насильства. Це допоможе клієнту зрозуміти, що ви не відчуваєте незручностей, обговорюючи такі складні та табуовані теми і, можливо, відкритися вам пізніше, розказавши про те, що сталося з ним.

Проте, в будь-якому разі, ви повинні поважати рішення клієнта не ділитися інформацією про вчинені над ним насильницькі дії сексуального характеру, якщо він не хоче цього робити.

## 2. Зона конфлікту

У громадах, що проживають в зоні конфлікту, багато жителів можуть боятися представників силових структур, збройних опозиційних груп, владних осіб та іноді інших членів громади. Інколи ви можете помітити, що клієнтам важко довіряти вам як помічнику. Вони можуть відчувати сильний стрес, відповідаючи на питання в процесі оцінювання. Ви завжди повинні поважати рішення клієнта не бути повністю відвертим з вами чи не надавати вам свої особисті дані. Також може трапитися, що історія клієнтів буде змінюватися з часом і це не тому, що вони вас обманюють.

Побудова довіри та використання базових навичок надання допомоги є дуже важливими у роботі в зоні конфлікту. Супервізія буде особливо корисною, якщо ви працюєте в подібних обставинах. Зокрема, можливо буде потрібно обговорити, як представити УП+ в громаді та клієнтам.

### В цьому розділі ви дізналися

- Як брати до уваги культурні, ґендерні та мовні відмінності між клієнтами
- Про базові навички надання допомоги, спрямовані на побудову довірливих стосунків між помічником і клієнтом
- Як управляти і реагувати на складні проблеми і ситуації



## Розділ 4

# ОЦІНЮВАННЯ УП+

МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ Що ви вивчите у цьому розділі?	СЕСІЯ З якою сесією пов'язаний цей розділ?	РОБОЧІ ЗАПИСИ Які робочі записи пов'язані з цим розділом?
<ul style="list-style-type: none"> <li>Різні види оцінювання</li> <li>Як проводити необхідні оцінювання</li> <li>Як оцінювати та реагувати на клієнтів, які планують покінчити з життям в найближчому майбутньому</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>До початку та після застосування УП+ і на початку кожної сесії (під час інтервенції)</li> <li>Приділіть 60 хвилин оцінюванню перед застосуванням УП+ і 5 хвилин оцінювання на початку кожної сесії</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Всі протоколи оцінювання Додатки А, В і С</li> <li>Суїцидальні думки – Додаток D</li> </ul>

### Коли проводити оцінювання?

Існує три види оцінювання:

- оцінювання до застосування УП+: проводиться до початку роботи з УП+ (Додаток А);
- на початку кожної сесії УП+: це коротке оцінювання, яке проводиться для моніторингу прогресу клієнта (Додаток В);
- оцінювання після УП+: проводиться через кілька тижнів після того, як клієнт завершив роботу з УП+ (Додаток С).

Ви також можете організувати контрольну зустріч з клієнтом через кілька місяців після завершення УП+. Це хороша можливість оцінити його прогрес. Ви можете використовувати питання з Додатку С для проведення оцінювання під час такої зустрічі або вам, можливо, захочеться зробити це менш формальним способом.

### Навіщо проводити оцінювання?

Проведення оцінювання до початку роботи з УП+ є дуже важливим. Це дасть вам змогу:

- зустрітися з клієнтом;
- почути історію клієнта;
- вирішити, чи підходить і чи готовий клієнт до роботи з УП+;
- зібрати необхідну інформацію про його практичні та емоційні проблеми, щоб підготуватися до УП+.

Проведення оцінювання під час і після УП+ допомагає відслідковувати прогрес клієнта і краще підтримувати його емоційне відновлення. Стан клієнта може покращитися не одразу. Інформація, отримана в процесі оцінювання, проведеного на початку кожної сесії, допоможе вам і вашому супервізору вирішити, як поліпшити процес надання допомоги.

## Як проводити оцінювання?

Кваліфіковані експерти з проведення оцінювання завжди використовують базові навички надання допомоги. Переконайтеся, що ви використовуєте навички, описані в Розділі 3 («Базові навички надання допомоги») при проведенні оцінювання. Також потрібно пам'ятати про наступне:

- Використовуйте просту та зрозумілу мову.
- Переконайтеся, що ви розмовляєте відповідно до віку, статі, культури клієнта та використовуєте його рідну мову.
- Завжди будьте доброзичливими, неупередженими та поважайте свого клієнта.
- Тактовно реагуйте на особисту та болючу інформацію (наприклад, про сексуальне насильство або самоушкодження).

## Покрокова інструкція для проведення оцінювання

### 1. Представтеся.

### 2. Поясніть людині навіщо проводити оцінювання та розкажіть, що буде відбуватися.

- Розкажіть що:
  - мета оцінювання - дізнатися, чи зможе УП+ допомогти у вирішенні тих проблем, з якими зіткнувся клієнт;
  - ви будете просити клієнта розповісти про деякі його труднощі;
  - ви будете ставити конкретні питання про його проблеми і почуття;
  - процес оцінювання займає не більше години.
- Скажіть клієнтам, що вони можуть не ділитися особистою інформацією, якщо не хочуть:
  - *Я буду ставити багато питань. Сподіваюся, що вам буде зручно на них відповідати. Якщо вам стане некомфортно через якесь із моїх запитань, будь ласка, скажіть мені про це. Відповідайте лише на ті питання, на які хочете. Я розумію, що це може бути непросто розмовляти з новою людиною про свої проблеми та переживання.*

### 3. Розкажіть клієнту про конфіденційність.

- Переконайтеся, що клієнти розуміють, яка інформація не підлягає розголошенню, і з ким ви можете поділитися інформацією:
  - Вся інформація залишається приватною, окрім випадків, коли клієнт дає дозвіл на те, щоб нею поділитися.
  - Ви будете ділитися інформацією зі своїм супервізором для того, щоб бути впевненим, що клієнт отримує найкращу можливу підтримку.
  - Під час проведення оцінювання або роботи з УП+, якщо у вас виникнуть причини думати, що клієнт збирається покінчити з життям чи нашкодити комусь, або якщо клієнт розповідає про випадок жорстокого поводження з дітьми (наприклад, фізичне або сексуальне насильство, невиконання обов'язків щодо дитини), вам доведеться повідомити про це, навіть якщо клієнт не дає згоди<sup>10</sup>.

---

10. Відповідне реагування на думки, плани або спроби суїциду залежить від національних законів і місцевих ресурсів, і вам потрібно взяти це до уваги на етапі адаптації посібника до місцевого контексту. У будь-якому випадку, потрібно негайно повідомити свого супервізора.

*До того як ми розпочнемо сьогодні працювати, я хочу, щоб ви чітко зрозуміли, що все, що ми будемо обговорювати на сесіях, залишиться між нами. Я не буду говорити про вас чи про те, що відбувається на наших сесіях, з кимось із вашої родини чи з іншими сторонніми особами без вашого дозволу.*



*Проте існують деякі обмеження цієї приватності, і я хочу, щоб ви це розуміли. Якщо я зрозумію, що є ризик того, що ви плануєте покінчити з життям або нашкодити комусь, ми обговоримо це і спробуємо розробити план для убезпечення вас та інших. Це означає, що мені доведеться обговорити ситуацію зі своїм супервізором для того, щоб надати вам найкращу можливу допомогу, оскільки моя роль полягає у піклуванні про ваш добробут і безпеку. (Потрібно адаптувати це повідомлення з огляду на закони країни.)*

*Також я буду регулярно обговорювати ваш прогрес зі своїм супервізором. Мій супервізор пройшов спеціалізоване навчання з надання допомоги клієнтам з емоційними проблемами і слідкуватиме за тим, щоб я надавав(ла) вам найкращу можливу допомогу.*

*Чи все із сказаного вам зрозуміло, чи у вас залишилися ще якісь питання щодо приватності?*

#### 4. Надайте коротку інформацію про УП+

- Розкажіть клієнтам, що УП+:
  - може допомогти дорослим з практичними та емоційними проблемами;
  - є індивідуальною інтервенцією (клієнти будуть зустрічатися з вами сам на сам);
  - відбувається раз на тиждень протягом п'яти тижнів.
- Переконайтеся, що клієнт усвідомлює, що УП+ не:
  - надає клієнтам жодних матеріалів, грошей або медикаментів.
- Будьте дуже відвертими стосовно того, що клієнт отримає і чого не отримає від УП+.

#### 5. Почніть оцінювання

- Ставте всі питання так, як вони викладені в протоколі проведення оцінювання до застосування УП+, включно з питаннями до проведення інтервенції з інструменту PSYCHLOPS (Додаток А).

## Оцінювання, що проводиться на початку сесій

На початку кожної сесії з УП+ вам потрібно провести оцінювання з використанням версії інструменту PSYCHLOPS для оцінювання під час інтервенції (Додаток В). Це коротке інтерв'ю (тривалістю 5-10 хвилин) дає загальне уявлення про прогрес клієнта. Ви можете використовувати відповіді клієнта, отримані в процесі оцінювання PSYCHLOPS, для подальшого обговорення подій минулого тижня і домашньої практики.

## Відслідковування суїцидальних планів

Під час проведення щотижневого оцінювання з використанням PSYCHLOPS, ви також будете відслідковувати суїцидальні думки деяких клієнтів:

1. тих, які висловлювали суїцидальні думки на етапі попереднього оцінювання до початку УП+;
2. тих, у кого дуже знижений настрій (які набрали 4 або 5 в питанні 1.4 версії PSYCHLOPS, що використовується під час інтервенції).

Відслідковуючи суїцидальні думки клієнтів, ви зможете допомогти їм отримати необхідну допомогу. Наприклад, клієнтові, який планує покінчити з життям в найближчому майбутньому, потрібна невідкладна допомога для забезпечення безпеки і УП+ наразі не зможе йому допомогти. УП+ також може бути недостатнім для клієнтів, які намагалися покінчити з життям під час інтервенції, тому що їм потрібна більш спеціалізована допомога. Але УП+ може допомогти клієнтам з суїцидальними думками, які не планують покінчити з життям в найближчому майбутньому.

## Оцінювання суїцидальних думок<sup>11</sup>

Вам доведеться ставити клієнтам прямі запитання про суїцид під час проведення оцінювання та інтервенції. Вам слід використовувати питання для оцінювання так, як вони написані. Вам потрібно буде вирішити, чи планує клієнт покінчити з життям в найближчому майбутньому і відреагувати на це відповідним чином.

Протягом всієї інтервенції вам потрібно відстежувати думки клієнта про суїцид, проводячи оцінювання під час інтервенції та відповідно реагуючи, щоб допомогти його убезпечити.

Багато людей уникають прямих запитань про суїцид, навіть якщо вони підозрюють, що в іншої людини є такі тривожні думки. Часто вони просто бояться, що розмови про суїцид спонукають клієнтів на такі думки, і що після подібних розмов людина може почати задумуватися про суїцид, навіть якщо раніше про це не думала. Це дуже поширена, але хибна думка. На жаль, замовчування теми суїциду приводить до того, що люди, які страждають від таких думок, залишаються на самоті і без підтримки. Тому, як помічнику, вам потрібно навчитися відкрито говорити про суїцид і показати клієнту, що вас не шокує нічого з того, що він може розповісти. Також, оскільки суїцид - це дуже делікатна тема, то важливо відкласти всі особисті переконання про суїцид і чітко дати клієнту зрозуміти, що ви не засуджуєте його за такі думки, плани або минулі спроби. Це може бути дуже нелегко зробити.

11. Див. матеріал для друку з тією ж інформацією в Додатку D. Помічникам рекомендується брати з собою копії цього матеріалу на сесії, щоб додати собі впевненості, реагуючи відповідно на клієнтів з суїцидальними думками та планами.

## Рекомендації для оцінювання суїцидальних думок клієнтів

Ставте прямі, чіткі запитання:

- Ставте питання так, як вони написані в формі оцінювання.
- Ставлячи питання про суїцид, уникайте використання абстрактних понять, які можна неправильно зрозуміти.
- Прямі питання допомагають клієнтам відчувати, що їх не осуджують за суїцидальні думки, плани або минулі спроби.
- Деяким людям може бути незручно говорити про суїцид, але ви можете сказати їм, що вам потрібно чітко розуміти рівень їх безпеки і це дуже важливо.
- Питання про суїцид не спровокують суїцидальні думки у людей, які не думали про це раніше.

Реагування на клієнта, який планує покінчити з життям в найближчому майбутньому:

- Завжди повідомляйте свого супервізора.
- Створіть безпечну і підтримуючу атмосферу.
- По можливості, заберіть всі предмети, якими можна нанести шкоду.
- Не залишайте клієнта на самоті. Простежте, щоб хтось із помічників або персоналу завжди був з ним.
- Поки очікуєте, якщо є змога, запропонуйте окрему тиху кімнату.
- Подбайте про психічний та емоційний стан клієнта, використовуючи базові навички надання допомоги.

## Труднощі під час оцінювання

Наступні сценарії можуть допомогти вам у роботі з клієнтами, які потребують додаткової уваги під час оцінювання.

### 1. Коли клієнт соромиться чи не хоче ділитися інформацією

Дуже важливо завжди поважати клієнта. Якщо він виглядає знервованим або йому незручно ділитися чимось, не змушуйте його розповідати вам особисту інформацію.

Також може бути корисно дати клієнту знати на самому початку, що він не зобов'язаний відповідати на всі ваші запитання. Клієнту важливо відчувати, що він управляє сесією, і що його ніхто не змушує ділитися інформацією, якщо йому некомфортно це робити.



*Якщо вам незручно відповідати на будь-яке з моїх запитань, ви не зобов'язані цього робити. Просто поділіться зі мною тією інформацією, якою хочете.*

## 2. Коли вам потрібно зупинити розповідь клієнта

Іноді вам потрібно буде перенаправити тему розмови, якщо клієнт багато говорить про те, що не стосується оцінювання, або коли вам потрібно отримати якусь конкретну інформацію, якою ви не володієте. Заохочуючи клієнта повернутися до потрібної теми, важливо продемонструвати теплоту.

Нижче пропонується варіант делікатної зміни теми.



*Здається, що ви зараз переживаєте багато труднощів. Проте наразі мені особливо цікаво дізнатися про (запитуєте наступне питання) ...*

Іноді вам доведеться бути більш прямим, особливо, якщо у вас закінчується час. При цьому важливо проявляти турботу та теплоту. Наприклад:



*Мені дуже цікаво було б почути про це, але у нас обмежений час. В мене ще є кілька запитань, які мені потрібно вам поставити. Ви не проти, якщо ми зараз перейдемо до цих запитань, а потім, якщо у нас залишиться час, ми поговоримо про інші речі, які вас непокоять?*

### В цьому розділі ви дізналися

- Про всі оцінювання, які ви будете проводити
- Як проводити психологічне оцінювання
- Як виявляти і реагувати на клієнтів, які планують покінчити з життям в найближчому майбутньому

## Розділ 5

# РОЗУМІННЯ НЕСПРИЯТЛИВИХ ОБСТАВИН ТА ІНТЕРВЕНЦІЇ УП+

МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ Що ви вивчите у цьому розділі?	СЕСІЯ З якою сесією пов'язаний цей розділ?	РОБОЧІ ЗАПИСИ Які робочі записи пов'язані з цим розділом?
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Як мотивувати ваших клієнтів взяти участь в УП+</li> <li>• Як надавати вашим клієнтам інформацію про поширені реакції на несприятливі обставини</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сесія 1</li> <li>• Приділіть 20 хвилин навчанню «Що таке УП+?»</li> <li>• Приділіть 30 хвилин навчанню «Що таке несприятливі обставини?»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• «Таблиця «Хороші і не дуже хороші причини» (приклад в розділі 5)</li> </ul>

### Допомагаючи клієнту зрозуміти та взяти участь в УП+

Вам слід коротко розповісти клієнту про те, як буде виглядати інтервенція та що ви очікуєте від нього. Пояснюючи це, важливо бути доброзичливим, щоб клієнт не сприймав вас як когось суворого і контролюючого, особливо коли ви будете розповідати про важливість відвідування сесій. Водночас потрібно наголосити на важливості участі в інтервенції і на те, що інтервенція буде ефективною лише тоді, коли клієнт регулярно відвідуватиме зустрічі і буде активно залученим в роботу.



*В УП+ ми будемо разом працювати над вивченням деяких стратегій, які можуть вам допомогти впоратися з труднощами, про які ви мені розповідали сьогодні. Всього буде п'ять сесій, включно з сьогоднішньою. Сесії відбуватимуться раз на тиждень і триватимуть орієнтовно 90 хвилин. Під час сесій я навчатиму вас використовувати різні стратегії і ми будемо їх практикувати. Я рекомендую вам практикувати ці стратегії між нашими сесіями, щоб ви почали змінювати своє життя і навчилися бути своїм власним помічником.*

*Стратегії, яким я вас навчу, допоможуть вам зменшити кількість проблем, які, як ви розповідали, викликають у вас дистрес, та управляти ними (назвіть ці проблеми клієнта). Я навчу вас стратегіям, що допоможуть вам управляти практичними проблемами, підвищити вашу активність та знизити рівень стресу і тривожності, а також покращити ваші системи підтримки. Всі ці стратегії довели свою ефективність у роботі з людьми в ситуаціях, подібних до вашої.*

*Інтервенція буде найбільш ефективною, якщо ви відвідуватимете всі сесії протягом наступних п'яти тижнів. Я розумію, що вам може бути складно приходити на сесії, коли ви відчуватимете тривогу чи будете дуже засмученими, чи коли, можливо, погано себе почуватимете фізично, або коли у вас виникнуть якісь сімейні чи громадські обов'язки.*

*Я б хотів(ла) домовитися з вами, що якщо подібне траплятиметься, то ви мені про це роз-*

*кажете<sup>12</sup>, замість того, щоб просто не приходити або уникати зустрічей. Це потрібно для того, щоб наші сесії були для вас якомога кориснішими. І я також не хочу, щоб ви почували себе незручно, обговорюючи зі мною труднощі з відвідуванням сесій. Я не засмучуся і не розсерджуся. Вас це влаштовує? Чи передбачаєте ви можливі труднощі з відвідуванням усіх сесій?*

(Якщо клієнт говорить, що у нього можуть виникнути проблеми з відвідуванням всіх сесій, приділіть трохи часу обговоренню цих проблем, наприклад, виберіть зручніше місце зустрічі, час, день і т.і.).

## Хороші і не дуже хороші причини участі в програмі УП+

Поставте клієнту одне чи два запитання з таблиці нижче. Це допоможе йому подумати над хорошими і не дуже хорошими причинами для участі в УП+. Це обговорення повинно тривати не більше 10-15 хвилин.

Якщо клієнти грамотні, ви можете записати їхні відповіді в таблицю (яку ви можете намалювати на окремому аркуші паперу) і потім віддати їм заповнену форму. Якщо клієнт неписьменний, ви все одно можете записати їхні відповіді і залишити форму собі, щоб потім обговорити її зі своїм супервізором. Після того, як клієнт відповість на ці запитання, підведіть підсумки, наголосивши на названих клієнтом причинах чому УП+ може бути корисною для нього.

Якщо клієнт все ще вагається в необхідності участі в УП+, поговоріть про те, що його тривожить. Деякі з цих тривог можуть насправді виявитися хибними переконаннями, з якими ви легко зможете впоратися. Для інших клієнтів участь в УП+ наразі може бути занадто обтяжливою і спричинити додаткові проблеми (наприклад, забиратиме багато часу від дітей або роботи, або їхні громадські обов'язки є настільки значними, що участь в УП+ може стати джерелом додаткового стресу).

Під час інтервенції мотивація клієнта продовжувати участь в УП+ може змінюватися. У будь-який момент ви можете повернутися до таблиці і проговорити хороші і не дуже хороші причини для подальшої участі в УП+.

Клієнти не повинні відчувати, що їх засуджують або звинувачують, якщо вони вирішили не брати участь в УП+. Вам також слід заохотити їх зв'язатися з вами знову, якщо вони вирішать взяти участь в інтервенції пізніше. Те, що клієнт відмовився один раз, не означає, що він не зможе повернутися в майбутньому.

---

12. Залежно від місцевого контексту, вам потрібно адаптувати спосіб, яким клієнт зможе зв'язатися з вами. Наприклад, клієнт може не мати змоги зателефонувати вам, тому потрібно домовитися про щось інше.



Хороші причини для участі в УП+ (Переваги)	Не дуже хороші причини для участі в УП+ (Труднощі)
<p><b>«Ця інтервенція допомогла багатьом людям»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Що особисто ви думаєте отримати від участі в УП+?</li> <li>• Що може покращитися у вашому житті, якщо ви візьмете участь в УП+?</li> <li>• Що, на вашу думку, ви змогли б зробити з того, що не можете робити зараз?               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Домашню роботу (наприклад, прибирання, готування);</li> <li>– Догляд за собою (наприклад, встати з ліжка, вмитися, одягнутися);</li> <li>– Приємні активності (наприклад, провести час з друзями, вишивати, зайнятися птахівництвом).</li> </ul> </li> <li>• Якщо ваші емоційні проблеми стануть меншими, то як це може позитивно вплинути на інші сфери вашого життя?</li> <li>– Наприклад, ваші стосунки, роботу, інші обов'язки</li> <li>• Як виглядатиме ваше повсякденне життя, коли ваш емоційний стан покращиться?</li> </ul>	<p><b>«Я також розумію, що для деяких людей непросто взяти участь в подібній інтервенції»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Що вам заважає взяти участь в інтервенції?</li> <li>• Від чого вам доведеться відмовитися чи втратити, якщо ви візьмете участь в УП+?</li> <li>• Чи забиратиме участь в УП+ час, що ви зазвичай проводите з вашою родиною?</li> <li>• Чи вплине участь в УП+ на виконання ваших інших важливих обов'язків?</li> </ul> <p>Приклади:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Менше часу на домашню роботу.</li> <li>• Потрібно організувати догляд за дітьми.</li> <li>• Вплине на підробіток.</li> <li>• Забере час, що був «для себе».</li> <li>• Потрібно долати значну відстань, щоб потрапити на сесію.</li> </ul>

## Альтернативні варіанти використання таблиці «Хороші і не дуже хороші причини»: реагування на суїцидальні думки

Під час УП+ у деяких клієнтів можуть виникати думки про самогубство, але вони не планують покінчити з життям в найближчому майбутньому. Таблиця «Хороші і не дуже хороші причини» може допомогти клієнтам з суїцидальними думками виявити причини, чому варто жити далі. В таких випадках ви можете використовувати таблицю так, як це вказано вище, фокусуючись на причинах чому варто жити і чому ні. Ваше завдання полягає в ненав'язливій допомозі клієнту знайти важливі причини для того, щоб продовжувати жити і усвідомити, що причини, які викликають думки про смерть, швидше за все, тимчасові (наприклад, депресивний стан, який зараз провокує бажання померти, може змінитися на краще).

Спочатку запитайте клієнта про причини, які спонукають його думати, що було б краще, якби він помер. Після цього обговоріть причини, щоб продовжувати жити. Приклади питань:

- *Що зараз спонукає вас жити далі?*
- *Чи є у вас члени сім'ї або друзі, заради кого ви живете?*
- *Чи є у вашому житті щось, що приносило вам задоволення? Недавно? Давно?*
- *Чи завжди ви відчували себе так, як зараз? Якщо ні, то що приносило вам задоволення раніше?*
- *Які ваші сподівання на майбутнє? (Допоможіть клієнту подумати про вирішення їх практичних проблем, зменшення емоційних проблем і т.і.)*
- *Якби у вас не було нинішніх проблем, чи змінило б це ваші думки про смерть?*
- *УП+ було розроблено, щоб допомогти вам краще управляти проблемами та зменшити їх кількість. Якщо ви продовжите свою участь в УП+ і ваші проблеми зменшаться, то чи може це стати хорошою причиною, щоб жити далі?*

(Вислухавши відповіді клієнта, підсумуйте основні причини для того, щоб жити і не жити, наголошуючи на причинах для продовження життя. Також ви можете повторити причини клієнта щодо того, як УП+ може йому допомогти. Ці рекомендації стосуються клієнтів, у яких немає планів покінчити з життям в найближчому майбутньому. Якщо у клієнтів є такі плани, вам необхідно повідомити свого супервізора і взяти ряд невідкладних заходів (створити безпечну і підтримуючу атмосферу; по можливості, забрати всі предмети, якими можна нанести шкоду; не залишати клієнта на самоті; простежити, щоб хтось із помічників або персоналу завжди був поруч з ним; якщо є змога, запропонувати окрему тиху кімнату під час очікування; подбати про психічний та емоційний стан клієнта, використовуючи базові навички надання допомоги).

## Розуміння несприятливих обставин

Ця частина сесії - можливість для клієнта дізнатися про поширені реакції на несприятливі обставини у людей, що їх пережили. Акцент повинен бути на нормалізації реакцій клієнта в контексті труднощів та стресу, тобто, пояснення, що їх реакції є зрозумілими з огляду на все, що вони пережили, і не є проявами божевілля чи слабкості.

Надаючи клієнту інформацію про несприятливі обставини, ви можете використовувати приклади емоційних і практичних проблем, які є більш доречними в ситуації клієнта, ніж приклади, зазначені нижче. Наведені приклади можуть бути з життя ваших інших клієнтів з подібними проблемами (без вказування їх імен), або стосуватися відомих вам поширених проблем і того, як певні стратегії можуть допомогти їх зменшити.



*Я б хотів(ла) зараз присвятити трохи часу обговоренню причин, що можуть провокувати виникнення зазначених вами вище проблем, і того, як ця інтервенція може допомогти вам управляти і справлятися з цими проблемами.*

*Коли люди живуть в складних умовах і переживають стресові події, більшість з них відчуває різні емоції, такі як інтенсивний страх, горе, сильний смуток або повну безнадію. Деякі люди навіть описують повну відсутність будь-яких емоцій або перебування в заціпенінні. Почуття, які ви описували (назвіть деякі з емоцій, названих клієнтом раніше), є також досить поширеними.*

*Існує причина такої реакції людей. Наші тіла створені забезпечувати наше виживання в ситуаціях, що загрожують життю. Тому, якщо ми думаємо, що ми в небезпеці, наше тіла реагують надмірним збудженням для того, щоб ми могли помітити небезпеку і уникнути її. Наше серцебиття пришвидшується, наше дихання частішає, ми відчуваємо напруження і т.і. Подібні реакції у разі потреби допомагають нам втекти або боротися.*

*У багатьох людей ці реакції з часом минають. Але у деяких подібні відчуття залишаються. Вони можуть заважати нам робити необхідні справи в повсякденному житті, наприклад, виконувати домашню роботу чи працювати. Так, тривале відчуття сильного горя може спричинити уникання людиною членів своєї родини і громади. Відчуття безнадії може не дати людині виконувати важливі, необхідні для виживання справи. (Якщо змога, наведіть приклад того, як проблеми клієнта ускладнили його життя). Або, як ви описували, ... У будь-якому з цих прикладів видно, як згодом ці відчуття негативно впливають на життя людини. В УП+ ми пропонуємо стратегії, що допоможуть вам відчути себе краще. Я сподіваюся, що стратегії, яким я вас навчу протягом найближчих тижнів, допоможуть вам покращити ваше самопочуття.*

*Отже, я б хотів(ла) розпочати сьогодні з інформації про те, що багато людей у подібній ситуації переживають емоційні і практичні проблеми. Труднощі, з якими ви стикнулися зараз, не є ознакою слабкості і ви не винні в подібних переживаннях. Навпаки, те, що ви пережили такий складний досвід, говорить про вас як про неймовірну особистість. Ви також проявляєте мужність, обговорюючи свої проблеми зі мною. Я вірю, що це важливо і допоможе вам покращити своє життя. Це також потрібно для життя і майбутнього вашої родини та громади. Активно працюючи під час інтервенції, ви можете очікувати, що вам покращає, і ви зможете брати більш активну участь у житті своєї родини і громади, ніж зараз.*

## В цьому розділі ви дізналися

- Як оцінювати і підвищувати мотивацію клієнта для участі в УП+
- Про альтернативне використання таблиці «Хороші і не дуже хороші причини»
- Як надавати клієнтам інформацію про поширені реакції на несприятливі обставини та як «нормалізувати» їх реакції

## Розділ 6

# УПРАВЛІННЯ СТРЕСОМ

<b>МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> <b>Що ви вивчите у цьому розділі?</b>	<b>СЕСІЯ</b> <b>З якою сесією пов'язаний цей розділ?</b>	<b>РОБОЧІ ЗАПИСИ</b> <b>Які робочі записи пов'язані з цим розділом?</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Мета управління стресом</li><li>• Техніка управління стресом в УП+: повільне дихання</li><li>• Як розповідати про повільне дихання вашим клієнтам</li><li>• Як навчити клієнтів повільному диханню</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Сесії 1-4</li><li>• Приділіть приблизно 20 хвилин представленню цієї стратегії</li><li>• Приділіть 10 хвилин практиці в кінці Сесій 2-4</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Роздатковий матеріал по управлінню стресом – Додаток Е</li></ul>

### Передумови

Повільне дихання - це базова стратегія релаксації та управління фізичними симптомами стресу і тривоги. Коли ми відчуваємо стрес або тривогу, наша природна фізична реакція - це прискорення дихання, ми також починаємо дихати грудьми, тобто, більш поверхнево. Ці зміни можуть бути ледь помітними і ми їх навіть не усвідомлюємо. Але ми можемо помітити наслідки цих змін у диханні, наприклад, головний біль, біль в грудях, втому, запаморочення і т.і. Сповільнюючи дихання і починаючи дихати животом, а не грудьми, ми посилаємо нашому мозку сигнал, що ми розслаблені і спокійні. Потім мозок передає це повідомлення іншим органам і все тіло починає розслаблятися. Стан відносного спокою та розслаблення є важливим, особливо якщо клієнту необхідно ухвалити важливе рішення чи зіткнутися зі складною ситуацією.

### Залучення сім'ї і друзів

Пам'ятайте, що якщо клієнт хоче, щоб під час представлення стратегії «Управління стресом» був присутній довірений член родини або друг, то вам слід їх запросити.

## Інструкції до вправи на повільне дихання

Наступний текст допоможе вам пояснити клієнтам мету техніки повільного дихання. Додавайте інформацію, що стосується актуальних проблем клієнта там, де це можливо (наприклад, специфічні фізичні симптоми, пригадування ситуацій, коли вони відчували сильний стрес або тривогу і т.і.) - це допоможе зробити інструкції більш значущими для клієнта. Перш ніж клієнт сфокусується на своєму диханні, попросіть його трохи розслабити тіло. Це особливо корисно для клієнтів, які мають напружений вигляд. Для цього ви можете попросити клієнта розслабити тіло чи м'язи, струшуючи руки і ноги, поки вони не стануть м'якими і розслабленими. Вони можуть також покрутити плечима назад чи понахилити голову вправо-вліво.

В ідеалі потрібно допомогти клієнту дихати з частотою 10-12 вдихів/видихів за хвилину. Ми використовуємо просту стратегію рахування, щоб допомогти клієнту уповільнити дихання - три секунди на вдих і три секунди на видих. Якщо клієнт починає нервувати, намагаючись дихати точно під рахунок, ця стратегія йому не буде корисною. В такому разі просто попросіть клієнта спробувати дихати повільніше.



*Багато людей, які пережили труднощі, небезпечні чи стресові події, скаржаться на те, що їх переповнює стрес і тривога. У деяких у голові постійно крутяться настирливі гнітючі думки. Інші страждають від фізичних симптомів стресу або тривоги: відчують постійне напруження, надто швидко дихають, страждають від прискореного серцебиття. Якщо вам знайомі якісь із цих симптомів, то важливо зрозуміти, що це нормальна реакція вашого організму. Більш того, наше тіло запрограмоване на це. Якби існувала реальна загроза вашому життю, то ці фізичні реакції допомогли б вам адекватно зреагувати на ситуацію, інакше кажучи, ви б змогли швидко втекти або відбитися. Але, на жаль, подібні фізичні реакції викликають дискомфорт і не є необхідними, коли вам нічого не загрожує. Це немов пружина чи спіраль. Згодом вона все сильніше скручується і це викликає дискомфорт. Стратегія, якої я вас сьогодні навчу, допоможе вам послабити цю пружину. Послаблення може відбутися не одразу, але з практикою пружина буде поступово розкручуватися і ви відчуєте себе більш розслаблено та спокійно.*

*Я навчу вас дихати так, щоб ваші тіло і розум змогли розслабитися. Для відчуття реальних результатів потрібна практика, тому ми будемо виконувати цю вправу в кінці кожної сесії.*

*Основною причиною фокусування цієї стратегії на диханні є той факт, що коли ми відчуваємо стрес, наше дихання стає частішим і прискореним. Це проковує неприємні відчуття, які ми згадували раніше, наприклад, напруження. Тому, щоб змінити свої відчуття, потрібно змінити дихання.*

*Перш ніж ми почнемо, я хочу, щоб ви трохи розслабили своє тіло. Потрусіть руками і ногами, так, щоб вони стали м'якими і розслабленими. Покрутіть плечима назад і обережно понахиліть голову вправо-вліво.*

*Тепер покладіть руки на живіт і уявіть, що у вас в животі повітряна кулька, і вдихаючи, ви надуваєте цю кульку і тому ваш живіт збільшується. А коли ви видихаєте, то з кульки виходить повітря, і ваш живіт стає плоским. Поспостерігайте спершу за мною. Спочатку я видихаю, випускаючи з живота все повітря. (Продемонструйте дихання животом, спробуйте перебільшувати впускання та випускання повітря. Виконайте це принаймі п'ять разів.)*

*Добре, а тепер спробуйте дихати животом разом зі мною. Не забувайте, що ми починаємо з видиху, поки не випустимо все повітря, а потім вдихаємо. Якщо можете, намагайтеся вдихати носом і видихати ротом. (Виконуйте вправу разом з клієнтом протягом хоча б двох хвилин.)*

*Чудово! А тепер наступним кроком буде уповільнення дихання. Ми спробуємо три секунди вдихати і три секунди видихати. Я буду рахувати.*

*Отже, вдих, один, два, три. І видих, один, два, три. Ви помітили, як повільно я рахую? (Повторюйте цю вправу приблизно дві хвилини.)*

*Дуже добре. Виконуючи цю вправу самостійно, не переймайтеся занадто, щоб це займало точно три секунди. Просто намагайтеся уповільнити дихання, пам'ятаючи, що ми прискорюємо дихання в стресових ситуаціях.*

*Гаразд, а тепер спробуйте подихати самостійно протягом декількох наступних хвилин.*

Дайте клієнтові змогу попрактикувати повільне дихання хоча б протягом двох хвилин. Спробуйте поррахувати кількість вдихів і видихів, щоб зрозуміти, чи не занадто швидко вони це роблять. Потім обговоріть труднощі, які виникають у клієнта в процесі виконання вправи.



*Добре, то як вам було виконувати цю вправу самостійно? Чи було складно спробувати уповільнити дихання?*

Заохочуйте клієнта регулярно практикувати цю стратегію, особливо коли він перебуває у стресовому стані або відчуває тривогу.

В кінці кожної сесії ви будете використовувати стратегію «Управління стресом», але ви також можете робити це і під час сесії, коли помітите, що клієнт перебуває у стресовому стані або відчуває тривогу. В такому разі запитайте клієнта, чи відчуває він стрес або тривогу, і чи буде йому комфортно зупинити розмову і попрактикувати «Управління стресом» разом. Запитайте клієнта, чи хоче він зробити це самостійно, чи краще, щоб ви вели процес (тобто рахували вдихи і видихи).

Видайте клієнту роздатковий матеріал по «Управлінню стресом» (Додаток Е), щоб нагадати йому як практикувати стратегію між сесіями.

## Проблеми, пов'язані з вправами на повільне дихання

У клієнтів можуть виникати різні проблеми, пов'язані з самостійним виконанням вправи на повільне дихання. Нижче представлено список поширених проблем, з якими можуть стикнутися клієнти. Завжди обговорюйте з своїм супервізором, яким чином можна вирішити проблеми або скарги клієнта, пов'язані з виконанням будь-якої стратегії.

Проблема	Рішення
Клієнт занадто переймається тим, щоб дихати правильно (наприклад, завжди робити це протягом трьох секунд, дихати животом).	<ul style="list-style-type: none"> <li>Попросіть клієнта не турбуватися так щодо точного виконання інструкцій.</li> <li>Допоможіть їм зрозуміти, що основною ціллю є просто уповільнити своє дихання так, як їм найзручніше, навіть якщо їм і не вдається робити вдихи і видихи протягом трьох секунд, чи навіть якщо вони не дихають животом.</li> <li>Після того як вони навчаться уповільнювати своє дихання, вони можуть знову спробувати рахувати чи дихати животом.</li> </ul>
Клієнту не вдається уповільнити своє дихання, коли він відчуває сильну тривогу чи стрес.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Скажіть клієнту, що будь-кому дуже важко зробити це одразу, навіть помічниківі.</li> <li>Присвятіть трохи часу, щоб допомогти клієнту помічати ранні ознаки стресу чи тривоги, щоб він міг розпочати повільне дихання раніше.</li> <li>Якщо це занадто важко, допоможіть їм визначити конкретний час протягом дня для практики повільного дихання, щоб вони навчилися використовувати цю стратегію до того як відчуватимуть сильну тривогу.</li> </ul>
Вони також можуть відчувати легке головокружіння та запаморочення або втрату контролю.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Нагадайте їм, що подібні відчуття є безпечними і вони не втрачають контроль.</li> <li>Заохочуйте їх фокусуватися лише на повному видиху, а вдихати природно.</li> <li>Пізніше вони зможуть знову спробувати концентрувати увагу на повному циклі дихання (вдиху і видиху).</li> </ul>

### В цьому розділі ви дізналися

- Чому стратегія «Управління стресом» є такою важливою
- Кому ця стратегія буде корисною
- Як надавати вашим клієнтам інформацію про повільне дихання
- Як навчити клієнтів «Управління стресом»

## Розділ 7

# УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМАМИ

<b>МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> <b>Що ви вивчите у цьому розділі?</b>	<b>СЕСІЯ</b> <b>З якою сесією пов'язаний цей розділ?</b>	<b>РОБОЧІ ЗАПИСИ</b> <b>Які робочі записи пов'язані з цим розділом?</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• При яких проблемах використовується ця стратегія</li><li>• Етапи стратегії «Управління проблемами» включно з прикладом випадку</li><li>• Робота з труднощами (наприклад, клієнти, які пропонують неефективні рішення, клієнти, що відчувають безнадію) та важливість уникання порад</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Сесії 2-4</li><li>• Приділіть 70 хвилин представленню цієї стратегії</li><li>• Приділіть приблизно 20-35 хвилин короткому огляду цієї стратегії під час наступних сесій (див. графік з чітко вказаним часом)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Роздатковий матеріал «Управління проблемами» - Додаток Е</li><li>• Календар діяльності - Додаток Е</li></ul>

### Передумови

Несприятливі обставини можуть зменшити здатність людини справлятися з практичними проблемами. Люди можуть відчувати безнадію чи втратити впевненість у тому, що їм до снаги впоратися з труднощами, або переживання тривоги чи горя перешкоджають їм вирішувати свої практичні проблеми. «Управління проблемами» - це структурована стратегія, спрямована на покращення здатності клієнта вирішувати та управляти своїми проблемами. Вам буде потрібно приблизно 70 хвилин під час Сесії 2 для того, щоб навчити клієнта цієї стратегії, застосовуючи її до обраної проблеми (зазвичай це проблема, яка викликає найбільше занепокоєння).

### Етапи стратегії «Управління проблемами»

Стратегія «Управління проблемами» складається з декількох етапів, детально описаних нижче. Працюючи над обраною проблемою під час сесії, докладно роз'ясніть всі етапи клієнту. Покажіть йому роздаткові матеріали з «Управління проблемами», це може допомогти кращому розумінню стратегії.



## 1. Складання списку проблем

Проводячи оцінювання з використанням інструменту PSYCHLOPS, ви просили клієнта назвати дві проблеми, які його турбують. Перший етап стратегії «Управління проблемами» - це прояснення цих двох проблем за допомогою запитань про те, чи є у клієнта інші труднощі, що викликають занепокоєння, а також прийняття рішення, можливо чи ні розв'язати ці проблеми клієнта і наскільки важливими вони є<sup>13</sup>. Спершу обговоріть з клієнтом, які з обраних проблем є важливими і їх можна вирішити. Іншими словами, чи може клієнт контролювати або, хоча б частково, впливати на них? Якщо ваш клієнт відчуває сильну безнадію, йому може здаватися, що жодну з його проблем вирішити неможливо, тому, ймовірно, вам доведеться пояснювати йому, чому, на вашу думку, з його проблемою всеж таки можна справитися.

Проблеми, що не можна вирішити - це проблеми, на які ви ніяк не можете вплинути, проконтролювати чи змінити, наприклад, проживання в трущобах. Але іноді на деякі аспекти навіть таких проблем можна повпливати. Зазвичай це стосується ставлення клієнта до проблеми. Наприклад, людина хвора на рак, не може змінити факт захворювання, але в змозі повпливати на певні аспекти хвороби, тобто навчитися краще справлятися з болем чи вирішити проблеми, пов'язані з доступом до ліків. Як помічнику, вам потрібно буде разом із клієнтом дослідити проблему і вирішити, на які з її аспектів можна вплинути чи змінити.

Насамкінець вам слід скласти список проблем, які здаються клієнту неважливими. Поясніть клієнту, що «Управління проблемами» - це стратегія, яку можна використовувати для вирішення або змін усіх проблем, які можливо розв'язати.

## 2. Вибір проблеми

Другий етап «Управління проблемами» - це вибір проблеми, на якій клієнт хотів би зосередитися. Це не обов'язково повинна бути та проблема, яку клієнт зазначив під час оцінювання. Ми рекомендуємо починати з відносно простої проблеми. Це дасть клієнту змогу досягти успіху на ранніх етапах інтервенції. Проте в процесі інтервенції все ж варто разом взятися і за серйозну чи складну проблему клієнта.

Річ у тім, що клієнту може бути складно правильно використовувати «Управління проблемами» без вашої підтримки. Але, як і з іншими рішеннями, вам слід обговорити це зі своїм супервізором, оскільки подібне рішення може бути помилковим в роботі з клієнтами, які переживають сильне відчуття безнадії.

## 3. Визначення проблеми

Потім ви допомагаєте клієнту визначити проблему настільки точно, наскільки це можливо. Ваше завдання як помічника на цьому етапі - визначити, які аспекти проблеми мають практичний характер і можуть бути опрацьованими в рамках стратегії «Управління проблемами». Визначена проблема також повинна складатися з частин, на які можна вплинути чи проконтролювати. Клієнт може говорити, що «відчуття неповноцінності» - це проблема, яку він хоче змінити. Але ця проблема занадто велика і нечітка. Вам потрібно буде допомогти клієнту чіткіше визначити проблему і виокремити її практичні аспекти.

13. Джерело: 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.

Для цього ви можете запитати щось із переліченого нижче (такі питання можна також використовувати з іншими прикладами):

- *Коли це стає для вас проблемою? В яких ситуаціях виникає ця проблема?*
- *Як виглядає ця проблема? Якби я спостерігав(ла) за вами в ту мить, коли виникла ця проблема, що б я побачив(ла), який би у вас був вигляд, що б ви робили або не робили?*
- *Як би змінилося ваше життя (наприклад, повсякденне життя), якби ви не стикнулися з цією проблемою?*

Визначення проблеми може бути найскладнішим етапом для помічника. Однак це дуже важливий етап, оскільки він закладає основу того, як ви навчатимете клієнта іншим аспектам стратегії. Тому ми рекомендуємо вам підготуватися між сесіями 1 і 2 і вирішити, як ви можете допомогти клієнту визначити деякі з проблем, виявлених під час оцінювання. Це може бути корисною темою для обговорення під час супервізії.

## 4. Мозковий штурм

Після визначення проблеми слід запропонувати клієнту мозковий штурм, або придумати якомога більше можливих рішень та ідей, які можуть допомогти вирішити чи змінити його проблему або якусь її складову. Якщо змога, то запишіть всі рішення на папері, щоб нічого не забути. Це знадобиться, коли ви перейдете до Етапу 5. Візьміть до уваги, що ймовірні рішення також можуть стосуватися існуючих сильних сторін, ресурсів і системи підтримки клієнта.

### Тут не йдеться про поради

Багато клієнтів потребуватимуть допомоги з пошуком рішень під час мозкового штурму, особливо якщо вони відчують сильну безнадію. У вас може виникнути спокуса почати пропонувати клієнтові різні рішення, надто коли ви проявити нетерплячість через його повільність. Але, оскільки УП+ - це навчальна програма, то важливо лише скеровувати клієнта, пропонуючи загальні ідеї, які можуть допомогти йому придумати конкретні рішення. Наприклад, клієнтові, який перебуває у надзвичайно стресовому стані через табуйовані проблеми в його житті (наприклад, досвід сексуального насильства), ви можете запропонувати обговорити проблему з кимось, кому він довіряє. Це кращий спосіб заохочення мозкового штурму, ніж сказати клієнту, що йому потрібно поговорити з конкретною особою, наприклад, з мамою, про проблему. Ваша мета - допомогти клієнту придумати власні ідеї.

### Усвідомлюйте вплив власних цінностей

Це ще один момент, на який слід звернути увагу, щоб не дозволити власним цінностям вплинути на ситуацію. Наприклад, ви можете не погоджуватися з цінностями, на яких ґрунтується можливе рішення клієнта (розмова з якимось конкретним релігійним лідером, обман заради виконання робочого завдання, відмова допомогти комусь), або ж вам захочеться запропонувати рішення, спираючись на власну систему цінностей, а не на переконання клієнта. Дуже важливо під час УП+ абстрагуватися від власних переконань і допомагати клієнту ухвалювати рішення на основі його особистих цінностей та вірувань. Можете бути певними, що це непросто для всіх помічників. Проте важливо поважати клієнта і не сперечатися з його цінностями.

### Рішення, що не розв'язують проблему повністю

На цьому етапі важливо простежити, щоб клієнт не зосереджувався лише на знаходженні рішень, які б повністю вирішили проблему. Часто саме на цьому етапі клієнти «застряють», коли намагаються впоратися з проблемою самостійно. Мета цього етапу - знайти якомога більше рішень, незалежно від того, наскільки

ки ефективними (або неефективними) вони будуть для вирішення проблеми або, принаймні, її частини. Ви навіть можете використовувати гумор або пропонувати різні дурниці, щоб передати суть завдання. Також не забудьте нагадати клієнту, що він не повинен оцінювати можливі рішення з точки зору їх ефективності, чи відкидати якісь із них на цьому етапі, оскільки зараз йому потрібно просто придумати якомога більше рішень, а не оцінювати їх.

### Відчуття безнадії

Клієнтам, які страждають від депресії або сильного відчуття безнадії, буває дуже важко придумати рішення чи ідеї, що можуть вплинути на проблему. Зазвичай це тому, що їм здається, що нічого вже не зміниться на краще, і вони сумніваються в своїй здатності вплинути на ситуацію. Ви можете поставити клієнту кілька запитань, щоб заохотити його обміркувати ситуацію, зокрема:

- Попросіть клієнта придумати кілька ідей, які б допомогли його другові, що не страждає від депресії, в подібній ситуації.
- Запитайте його, що йому вдалося зробити в минулому (незалежно від того, спрацювало це чи ні).
- Запропонуйте загальні або непрямі ідеї, наприклад, *«Деяким людям допомогло спілкування з іншими. Як вам здається, чи могли б ви використати подібне рішення? З ким би ви могли поговорити? Що б ви сказали чи попросили для часткового вирішення проблеми?»*.

## 5. Вирішуємо та вибираємо

Після того, як ви з клієнтом вичерпали всі можливі ідеї щодо рішення проблеми, потрібно допомогти клієнту оцінити кожну з них. Ви допоможете клієнту вибрати лише ті стратегії, які будуть корисними у вирішенні чи управлінні проблемою.

### Коротко- і довгострокові наслідки

При оцінюванні різних рішень варто подумати про їх коротко- і довгострокові наслідки. Наприклад, рішення напиться для того, щоб справитися з важкими емоційними спогадами про померлу кохану людину, може допомогти клієнту в короткостроковій перспективі. Але це - неефективне рішення в довгостроковій перспективі, оскільки може спричинити інші проблеми. Тому зробити такий вибір - не є хорошим рішенням.

### Неефективні рішення

Коли клієнт вибирає очевидно неефективне рішення, ви можете сказати йому про це прямо. Рішення вважається неефективним, якщо воно спричинить значні проблеми фізичному та емоційному благополуччю клієнта або його друзям, сім'ї, роботі чи соціальному життю.

Давайте розглянемо попередній приклад регулярно напиватися для того, щоб справитися з горем. У короткостроковій перспективі це може бути ефективним рішенням, але тривале вживання великої кількості алкоголю швидше за все спричинить багато проблем емоційному благополуччю клієнта (наприклад, люди страждають від депресії внаслідок вживання алкоголю) і його фізичному здоров'ю (наприклад, це може привести до проблем з печінкою і нирками). Подібне може засмучувати сім'ю і друзів, а також впливати на здатність клієнта працювати (наприклад, клієнт змушений брати вихідні через пияцтво, у нього труднощі з концентрацією через похмілля). Інші приклади неефективних рішень: прояв фізичної агресії, вживання наркотиків, правопорушення, небезпечні заняття.

## Реальні для виконання рішення

Вам слід допомогти клієнту вирішити, наскільки реальним є виконання кожного з названих рішень. Навіть коли ідея здається дуже ефективною, вона може виявитися не найкращим рішенням, якщо клієнт не може її реалізувати через відсутність необхідних ресурсів.

Наприклад, один клієнт визначив відсутність роботи своєю основною проблемою. Помічник працював з ним над пошуком рішень цієї проблеми. В процесі обговорення клієнт зазначив, що йому недавно пропонували роботу з хорошою зарплатою. Хоча це і було б ефективним рішенням його проблеми, в процесі подальшого обговорення клієнт усвідомив, що запропонована робота була пов'язана зі значними ризиками - йому довелося б працювати вночі в дуже небезпечному районі міста. Клієнт вирішив, що оскільки в нього мо-лода сім'я, йому не варто ризикувати життям задля роботи. Саме тому він подумав, що ця робота не буде ефективним рішенням його проблеми. Проте помічник і клієнт погодились, що клієнту варто поговорити з керівником і запитати, чи є інші вакансії в менш небезпечних районах міста.

Після цього клієнт вибирає найкраще рішення (одне рішення або їх комбінацію) своєї проблеми.

## 6. План дій

Наприкінці дуже важливо приділити достатньо часу для того, щоб допомогти клієнту розробити план дій для реалізації обраного рішення. Для цього:








- розділіть рішення на кілька невеликих етапів (наприклад, шукаючи роботу, клієнту потрібно знайти інформацію про відкриті вакансії, дізнатися про вимоги для різних робіт, переглянути і, для деяких вакансій, оновити рекомендаційні листи, тощо);
- допоможіть клієнту вибрати певний день і час для виконання кожного із завдань, це також допоможе йому успішно пройти всі етапи. Ви можете скористатися календарем (Додаток Е), щоб записати, коли клієнт повинен завершити всі етапи плану дій;
- запропонуйте нагадування, які допоможуть клієнту не забувати про необхідність виконання всіх запланованих завдань (наприклад, використовувати нагадування на мобільному телефоні, організувати завдання так, щоб вони співпадали з громадськими заходами або прийманням їжі, попросити члена родини чи друга нагадати їм про завдання, - все це може допомогти клієнту виконати завдання).

Якщо рішення передбачає розмову з кимось і клієнт не відчуває себе достатньо впевненим, то розігрування (або практичне втілення) цієї розмови може допомогти. Це є хорошим способом попрактикувати, що говоритиме клієнт, якщо його план дій включає необхідність попросити щось або поговорити з кимось. Подібна практика також може допомогти підвищити впевненість клієнта і збільшити шанси на успішне виконання плану.

## 7. Аналіз

Протягом наступної сесії вам слід приділити значну кількість часу для аналізу того, як відбувається виконання запланованих завдань. Обговоріть і подумайте, як вирішити труднощі, що виникли під час виконання завдань, щоб клієнт зміг продовжувати далі працювати над ними протягом наступного тижня. Якщо клієнту вдалося виконати план, ви можете обговорити наступні кроки, які йому потрібно зробити для подальшого управління проблемою.

Аналіз є також важливим для підвищення впевненості клієнта в собі, він дає клієнту зрозуміти, що ви вірите в важливість завершення цих завдань, і що вам не однаково, зможе він їх виконати чи ні. Це допомагає побудувати стосунки між вами та нагадує клієнту про те, що лише він несе відповідальність за спроби використання стратегій в реальному житті.

Крок	Рішення
<p>1. Складання списку проблем</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Складаємо список проблем, що міститиме проблеми, які можна вирішити (вплинути чи змінити) та проблеми, які вирішити не можна (не можна ні вплинути, ні змінити).</li> </ul>
<p>2. Вибір проблеми</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Розпочинаємо з вибору простішої (такої, що можна вирішити) проблеми.</li> </ul>
<p>3. Визначення проблеми</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Визначаємо, які аспекти проблеми мають практичний характер і на них до певної міри можна вплинути чи проконтролювати.</li> <li>Дотримуємося настільки чіткого та короткого опису проблеми, наскільки це можливо.</li> <li>Намагайтеся зосередитися лише на одній проблемі.</li> <li>Якщо проблема складається з багатьох частин, розбийте її на елементи та працюйте з кожним із них окремо.</li> </ul>
<p>4. Мозковий штурм</p> 	<p>Спершу заохотьте клієнта придумати якомога більше способів розв'язання проблеми.</p> <p>На цьому етапі не оцінюйте наскільки хорошими чи поганими є ці способи.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Подумайте над тим, що може зробити клієнт самостійно, а що за допомогою інших людей для розв'язання цієї проблеми.</li> <li>Зверніть увагу на існуючі сильні сторони, ресурси та системи підтримки.</li> <li>Намагайтеся заохочувати клієнта придумувати власні ідеї замість того, щоб пропонувати йому прямі рішення (коли виникає спокуса дати пораду, згадайте стратегію, коли ми запитуємо, що б клієнт сказав своєму другу в такій ситуації).</li> </ul>
<p>5. Вирішуємо та вибираємо ефективні стратегії</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Із списку потенційних рішень виберіть ті, що матимуть найбільш ефективний вплив на проблему.</li> <li>Ефективні стратегії мають дуже мало недоліків для клієнта чи інших людей.</li> <li>Ефективні стратегії можна втілити (наприклад, у людини є необхідні фінансові чи інші ресурси, або можливості виконати рішення).</li> <li>Ви можете вибрати більше, ніж одне рішення.</li> </ul>
<p>6. План дій</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Розробіть детальний план як і коли клієнт втілюватиме свої рішення.</li> <li>Допоможіть йому обрати день і час для їх втілення.</li> <li>Якщо було прийнято більше, ніж одне рішення, допоможіть клієнту обрати рішення, з якого він розпочне.</li> <li>Обговоріть, які ресурси (наприклад, гроші, транспорт, інша людина і т.і.) їм можуть бути потрібними для реалізації свого плану.</li> <li>Запропонуйте допоміжні засоби для нагадування клієнту про виконання плану (нотатки, календар, план діяльності, який співпадатиме зі споживанням їжі чи іншими повсякденними справами).</li> </ul>
<p>7. Аналіз</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Над цим етапом ви працюватимете під час наступної сесії, після того як клієнт спробував реалізувати свій план.</li> <li>Обговоріть, що було зроблено і як це вплинуло на основну проблему.</li> <li>Обговоріть, з якими труднощами зіткнувся клієнт, реалізуючи свій план.</li> <li>При умові виконання завдань цього тижня, обговоріть та заплануйте дії на наступний тиждень, щоб надалі впливати на проблему і управляти нею.</li> </ul>

## Представляємо «Управління проблемами»



*Сьогодні ми ропочнемо роботу з проблемою, яка, як ви сказали, найбільше непокоїть вас. (Назвіть її і переконайтеся, що клієнт все ще хоче почати роботу з цієї проблеми). Початок роботи над будь-якою проблемою - це вирішити, які елементи проблеми мають практичний характер. (Спершу вам може буде потрібно розказати клієнту, які елементи проблеми є практичними.)*

*Стратегія, якої я навчу вас сьогодні, допоможе вам з вирішенням практичних аспектів вашої проблеми. Вона називається «Управління проблемами». Наша мета - зрозуміти, які елементи проблеми ви можете вирішити або змінити. Ви не завжди зможете вирішити проблему повністю, але, ймовірно, ви можете дещо вплинути на неї або змінити своє сприйняття, що так само може допомогти зменшити негативні емоції. (Вкажіть, які саме негативні емоції відчуває клієнт.)*

Пройдіться по всіх етапах «Управління проблемами» разом з клієнтом. Обов'язково чітко поясніть мету кожного етапу (щоб допомогти собі, використовуйте при цьому роздаткові матеріали по «Управлінню проблемами»).

Наприклад, пояснюючи Етап 3 «Мозковий штурм», ви можете сказати наступне:



*На цьому етапі вам потрібно знайти якомога більше можливих рішень цієї проблеми, незалежно від того хороші вони чи погані. На наступному етапі ви вирішите, які з рішень є найбільш ефективними для вирішення цієї проблеми.*

## Несприятливі чи загрозові обставини, що тривають



Багато з ваших клієнтів, ймовірно, проживатимуть в умовах постійних несприятливих обставин чи навіть в умовах, які загрозовують життю, що може негативно позначитися на їх здатності вирішувати чи управляти своїми проблемами. Адже інколи реалізація певних рішень (або навіть участь в реалізації інших стратегій) може виявитися небезпечною для клієнтів. Вам завжди потрібно це розуміти і обговорювати з клієнтом найбезпечніші для нього способи, водночас допомагаючи їм працювати над ідеями для управління їх проблемами. І ви, і клієнт повинні усвідомлювати, що деякі проблеми неможливо «вирішити» в теперішній ситуації (наприклад, бідність, зона конфлікту і т.і.).

Також важливо постійно дізнаватися про реальні ризики, що загрозовують клієнту. У будь-якій ситуації є певні ризики. Проте, клієнти можуть іноді їх перебільшувати. Якщо ви не впевнені, наскільки високими є ризики при виконанні тієї чи іншої діяльності, вам слід завжди спершу проконсультуватися зі своїм супервізором.

Лома - 34-річна жінка, яка стверджує, що її основна проблема - це стосунки з чоловіком. Вона розповіла помічникові, що недавно її чоловік втратив роботу, і з того часу він став особливо пригніченим та сердитим. Це серйозно вплинуло на їх стосунки і Лома починає відчувати повну безнадію у цій ситуації. Вони сваряться практично кожен день. Це також впливає на її настрій, за її словами, вона майже постійно дуже сумна і їй важко займатися справами як раніше. Зокрема, останнім часом вона перестала бачитися зі своїми друзями, частково через те, що їй просто не хочеться, але також і тому, що їй соромно через свої проблеми.

Лома і її помічник обговорили всі проблеми, названі під час оцінювання, і вирішили, що проблема сварок з чоловіком є найважливішою і такою, що можна розв'язати. Вони вирішили вибрати цю проблему тому, що саме вона спричиняла Ломі багато труднощів. У клієнтки не було простішої проблеми, з якою вона хотіла б попрацювати. Важливими проблемами, які наразі не можна було розв'язати, були: знайти нову роботу для її чоловіка і його переживання злості та стресу. Лома вважала всі ці проблеми важливими, тому список неважливих проблем залишився незаповненим.

Лома використовувала стратегію «Управління проблемами» разом зі своїм помічником, хоча спочатку їй було непросто вигадувати можливі рішення. Вона і її помічник працювали над цим разом (Див. заповнений робочий запис по «Управлінню проблемами» на наступній сторінці.)

 <b>ПРОБЛЕМИ, ЩО МОЖНА ВИРІШИТИ</b> Менше сваритися з чоловіком, покращити пригнічений настрій	 <b>ПРОБЛЕМИ, ЩО НЕ МОЖНА ВИРІШИТИ</b> Знайти чоловікові роботу та зменшити його злість
<b>ОБРАНУ ПРОБЛЕМУ МОЖНА ВИРІШИТИ?</b>	Щоденні сварки з моїм чоловіком.
<b>ВИЗНАЧАЄМО ПРОБЛЕМУ</b>	Я б хотіла зменшити кількість сварок з чоловіком. Зараз ми сваримося щодня.
<b>МОЖЛИВІ СПОСОБИ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМОЮ</b> (Як я можу вирішити чи зменшити проблему?)	Нічого не робити - зачекати, поки він знайде роботу, і подивитися чи не покращиться ситуація. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сказати йому, щоб звернувся до старійшини за допомогою.</li> <li>• Сказати йому, щоб активніше займався пошуками роботи.</li> <li>• Я сама могла б пошукати шляхи заробітку.</li> <li>• Обговорити проблеми з друзями і попросити їх поради.</li> <li>• Попросити поради у мами.</li> <li>• Сказати чоловікові, що я не щаслива.</li> <li>• Піти від нього.</li> </ul>
<b>ЕФЕКТИВНІ РІШЕННЯ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обговорити проблему з друзями. Поговорити з Анною (подругою, якій я довіряю) про проблему. У неї були схожі проблеми з чоловіком і вона, ймовірно, зрозуміє мою ситуацію.</li> <li>• Попросити поради у мами. Лише коротко описати ситуацію і запитати, що б зробила вона.</li> <li>• Сказати чоловікові, що я не щаслива.</li> </ul>
<b>ПЛАН</b> (Як втілити обрані рішення)	Вівторок: Відвідати Анну (подругу, якій я довіряю) в 10 ранку після того, як відведу дітей в школу. Обговорити з нею проблему, пов'язану зі сварками з чоловіком. Четвер: Відвідаючи свою маму, сказати їй, що у мене є деякі проблеми з чоловіком. Запитати її, що б зробила вона в подібній ситуації. Суботній ранок: Чоловік буде вдома. Сказати йому, що я відчуваю себе дуже нещасною через наші постійні сварки. Зачекати на його реакцію.
<b>АНАЛІЗ</b> (Після реалізації плану)	



Лома дещо занотувала собі для нагадування про необхідність реалізації свого плану протягом наступного тижня. На наступну сесію вона прийшла з виконаними завданнями. Останній рядок таблиці (внизу) містить її записи.

<p style="text-align: center;"><b>АНАЛІЗ</b></p> <p>(Після виконання плану)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анна мене дуже підтримала. Хоч вона і не порадила нічого нового, сама розмова з нею мені допомогла. Після неї я відчула себе краще і мій настрій дещо піднявся. Ми також обговорювали інші речі, що відволікали мене від постійного смутку.</li> <li>• Моя мама порадила мені поговорити з чоловіком, але з розумінням його стану і без звинувачень у втраті роботи. Вона допомогла мені попрактикувати, як саме я з ним розмовлятиму, і я відчула себе впевненіше.</li> <li>• Я поговорила з чоловіком того ж вечора, оскільки відчувала себе впевненою для такої розмови. Він погодився зі мною, але ми так і не знаємо, що робити далі.</li> <li>• Ми однаково двічі посварилися цього тижня, але це вже менше, ніж до того і, оскільки ми мали розмову раніше, нам вдалося краще обговорити наші проблеми після сварки.</li> </ul>
---	---

У цьому прикладі Ломі не вдалося повністю вирішити свою проблему (сварки з чоловіком), але вона трохи її зменшила. Її дії мали вплив на наслідки проблеми, тобто, вплив сварок на її настрій. Вона покращила свій настрій, поговоривши з подругою, якій довіряє. На тій же сесії її помічник використав цю інформацію для пояснення Ломі принципу роботи стратегії «Починайте і продовжуйте» (див. Розділ 8). Це істотно допомогло клієнтці знову почати займатися тією діяльністю, яку вона закинула, що зі свого боку ще більше покращило її настрій.

На тій же сесії Лома і її помічник обговорили як вона і далі може продовжувати працювати над своєю проблемою з чоловіком. Вони переглянули раніше запропоновані можливі рішення, щоб виявити, чи будуть якісь із них корисними для втілення наступного тижня. Вони також пошукали нові рішення, які могли б стати корисними (інакше кажучи, знову пройшлися по етапах «Управління проблемами», починаючи з Етапу 3).

Було вирішено, що наступного тижня Лома знову поговорить з чоловіком про сварки. Вона вирішила, що було б добре, якби вони з чоловіком разом спробували застосувати стратегію «Управління проблемами» на практиці. Зокрема, вони могли б разом назвати всі можливі рішення проблеми постійних сварок. Таким чином вони б розділили спільну проблему замість того, щоб Лома сама намагалася справитися з нею.

### В цьому розділі ви дізналися

- Для яких проблем підходить ця стратегія
- Етапи «Управління проблемами»
- Як представити стратегію «Управління проблемами» клієнтам
- Як справлятися з певними труднощами, що виникають під час роботи з цією стратегією

## Розділ 8

# ПОЧИНАЙТЕ І ПРОДОВЖУЙТЕ

<b>МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> <b>Що ви вивчите у цьому розділі?</b>	<b>СЕСІЯ</b> <b>З якою сесією пов'язаний цей розділ?</b>	<b>РОБОЧІ ЗАПИСИ</b> <b>Які робочі записи пов'язані з цим розділом?</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Для роботи з якими проблемами використовується ця стратегія?</li><li>• Як представити стратегію «Починайте і продовжуйте» клієнтові</li><li>• Приклади різних видів діяльності, до яких варто залучати клієнтів</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Сесії 3 і 4</li><li>• Приділіть 35 хвилин представленню цієї стратегії під час Сесії 3</li><li>• Приділіть 20 хвилин короткому огляду стратегії під час Сесії 4</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Роздатковий матеріал «Починайте і продовжуйте» - Додаток Е</li><li>• Календар діяльності - Додаток Е</li></ul>

### Передумови

Багато людей переживають симптоми депресії, перебуваючи під впливом несприятливих обставин. Вони можуть проявлятися по-різному у різних людей, але поширеними симптомами депресії є: швидка втомлюваність, відчуття безнадії, постійно знижений настрій, відсутність мотивації або задоволення від діяльності, яка раніше приносила радість. Також у людей часто з'являються фізичні скарги (наприклад, різні види болю). Згодом багато людей припиняють займатися звичними справами. Подібні реакції також є характерними для тих, хто пережили травмуючі події або горюють через втрату близьких, роботи чи інших важливих речей.

Види діяльності, які люди зазвичай припиняють робити або приділяють їм менше часу:

- приємна діяльність (напр., те, що раніше приносило задоволення);
- соціальні заходи;
- необхідні повсякденні заняття, включно з:
  - виконанням домашніх обов'язків (напр., прибирання, купівля продуктів, приготування їжі, догляд за дітьми);
  - виконанням робочих обов'язків (напр., зниження працездатності чи, у крайньому разі, нездатність виконувати регулярну роботу або працювати взагалі);
  - доглядом за собою (напр., встати з ліжка, регулярно митися, переодягатися, регулярно їсти).

Згодом розвивається цикл бездіяльності і поганого настрою. Часто клієнт з поганим настроєм говорить: «Я зроблю ..., коли у мене буде для цього настрій.» На жаль, уникання різних видів діяльності лише погіршує і так поганий настрій. Чим гірший настрій, тим складніше знову почати чимось займатися.

**Починайте і продовжуйте: Цикл бездіяльності**

Мета стратегії «Починайте і продовжуйте» - перервати цей цикл і покращити настрій клієнта, заохочуючи його знову почати займатися приємними і важливими видами діяльності, незважаючи на свій настрій<sup>14</sup>. Вам потрібно повідомити клієнтам, що вони повинні «спочатку зробити, а мотивація і позитивні емоції придуть слідом», а не просто чекати, поки у них з'явиться мотивація до діяльності.

Оскільки клієнти, ймовірно, не відчуватимуть, що їм хочеться займатися якоюсь діяльністю, або у них не буде достатньої мотивації це робити, то важливо встановлювати дуже малі цілі. Досягнення навіть незначного успіху після виконання якогось завдання, працюючи над цією стратегією, допомагає покращити настрій клієнта, дає відчуття звершення та впевненості. Тому важливо намагатися створювати спершу такі завдання, які можливо успішно виконати. Вибір простих завдань і їх розподіл на дрібні кроки - це один із способів забезпечення успіху виконання.

**Приклад конкретного випадку**

Клієнт перестав брати участь в громадських заходах, які раніше йому подобалися. Заходи відбувалися ввечері, тричі на тиждень. Помічник клієнта запропонував йому відвідати один захід разом з другом, але не брати в ньому активної участі (тобто, просто подивитися). Таким чином клієнт поступово зможе частіше відвідувати ці заходи і брати в них більш активну участь.

При більш серйозних проявах бездіяльності і депресії потрібно розбити завдання на дуже малі кроки. Багатьом клієнтам складно почати виконувати найскладнішу частину завдання, але як тільки вони розпочнуть, то можуть продовжувати роботу і, ймовірно, зробити навіть більше, ніж планувалося. Тому, пропонуючи клієнтові просте і легке перше завдання, ви можете допомогти йому почати.

14. В рамках стратегії «Починайте і продовжуйте» (також відомої як поведінкова активація), ми говоримо про підвищення рівня активності загалом, включно з фізичною активністю.

### Приклад конкретного випадку

Клієнтка вирішила випрати одяг наступного тижня. Вона почувала себе дуже втомленою і засмученою і думала, що це надто складне завдання, і внаслідок цього вона його не виконала. Помічник запропонував розбити завдання на менші кроки: зібрати весь брудний одяг одного дня, а іншого - посортувати його. Після цього вибрати купку одягу, з якої почнеться прання, і прати одну річ в день.

Коли мотивація чи настрої є дуже низькими, то розробка рутини чи графіку діяльності, тобто виконання певних завдань в певний час, може допомогти. Допоможіть клієнтові вибрати час і день, коли він буде найменше відволікатися, а також відчуватиме себе менш втомленим і пригніченим (напр., ранок після того як діти пішли до школи). Використання робочих записів з календарем (див. Додаток Е) може допомогти занотувати цю інформацію, щоб клієнт взяв її з собою додому. Використання інших нагадувань також може допомогти клієнту у виконанні завдань: наприклад, використання нагадувань на телефоні, поєднання завдань і громадських заходів або прийомів їжі, нагадування друзів чи членів сім'ї.

### Пояснення клієнтові стратегії «Починайте і продовжуйте»

Як і з усіма іншими стратегіями, що ви представляєте, тут важливо пояснити, що «Починайте і продовжуйте» - важлива і ефективна стратегія для покращення емоційного благополуччя. Добре пояснення є особливо важливим, якщо клієнт намагався підвищити рівень активності в минулому, але йому це не вдалося. Можливо, буде потрібен час, щоб переконати його спробувати знову. Часто невдачі стаються тому, що клієнти ставлять занадто амбітні та складні для досягнення цілі. Тому, пояснюючи стратегію, дуже важливо бути доброзичливим і проявляти розуміння до тривоги клієнта, навіть якщо клієнт не вірить в успіх стратегії. Можливо, варто наголосити, що клієнт нічого не втратить, спробуючи стати більш активним.

## Залучення сім'ї та друзів

Пам'ятайте, що якщо клієнт хоче, щоб довірений друг або член родини був присутній під час представлення стратегії «Починайте і продовжуйте», вам слід їх запросити. Це може бути корисним особливо при виконанні ними спільної діяльності.

### 1. Представлення циклу бездіяльності

Пояснюючи стратегію «Починайте і продовжуйте», не забудьте зв'язати загальну інформацію з конкретними проблемами клієнта. Зокрема, поділіться своїм баченням того, як проблеми клієнта впливають на його теперішнє уникання та припинення певних видів діяльності. Також, пояснюючи клієнту цикл, покажіть йому роздаткові матеріали «Починайте і продовжуйте» (Додаток Е).

Нижче представлено стандартне пояснення. Ви можете додати інформацію, яка краще і конкретніше описує ситуацію клієнта, або ж додати таку інформацію після загального пояснення (напр., «Отже, дізнавшись від вас, що ви припинили ...»). Подавати інформацію потрібно таким чином, щоб ви почували себе впевнено і зручно.



*Часто трапляється, що у людей, які переживають труднощі, втрати і стресові події, змінюється настрій і вони швидко втомлюються. Згодом, якщо настрій людини не покращується, вона починає відчувати брак енергії і мотивації займатися звичними справами, які раніше вдавалися досить легко. Також вона може втратити задоволення від раніше улюблених занять. Це може запустити цикл, у якому зниження настрою призводить до подальшого уникнення діяльності, внаслідок чого настрій ще більше погіршується і так далі. (Намалюйте клієнту цей цикл так, як показано вище).*

*Ми називаємо це циклом бездіяльності. На жаль, цикл бездіяльності утримує людину в стані горя чи поганого настрою. Часто люди думають: «Я почну знову займатися справами, коли мені стане краще». Або вони думають, що почати активно працювати можна тоді, коли відчуваєш багато енергії, проте насправді активна робота призводить до появи енергії. Тому стан багатьох людей не покращується, поки вони не починають активно чимось займатися. Для того, щоб розірвати цей цикл, вам потрібно знову чимось зайнятися, навіть якщо вам не хочеться. Пам'ятайте, стан багатьох людей не покращується, поки вони не починають активно чимось займатися.*

*Для багатьох найскладніше - це почати якусь діяльність. Але я можу вас запевнити, що багато людей переконалися в тому, що як тільки вони розпочали, продовжувати було легше<sup>15</sup>.*

15. У деяких контекстах, ви можете навести приклад необхідності підштовхнути машину для того, щоб вона завелася і акумулятор знову запрацював.

### Приклад конкретного випадку

Клієнт відчував сильну безнадію через своє безробіття, бідність і високий рівень злочинності у громаді, через який його родині стало небезпечно виходити з дому. Він часто говорив на сесіях: «Життя ніколи не стане кращим. Я нічого не можу зробити, щоб це змінити; мої діти будуть рости в бідності, тому що я нічого не можу змінити». Через це відчуття надмірної нікчемності та вини, що він не може забезпечити краще життя своїй сім'ї, він почав віддалятися від родини.

Його помічник йому сказав: «Ваша ситуація видається складною для вас та вашої родини. І я розумію, що до певної міри ви відчуватимете безнадію та сум через те, як це може вплинути на ваших дітей. Але я також бачу, що ці відчуття надзвичайно сильні і можуть утримувати вас у цій ситуації. Хоча ви не можете вплинути на загальну проблему бідності і злочинності в громаді, часто існують прості речі, зробивши які, ви можете покращити вашу ситуацію чи настрій, і тоді, почувавши себе краще, ви зможете впливати на обставини. Наприклад, невеликі кроки, які змусять вас зайнятися чимось зараз, допоможуть знайти спосіб заробляти на життя, коли випаде така нагода. Відчуваючи себе нікчемним і безнадійним, дуже легко втратити таку нагоду.

«Ці відчуття безнадії і нікчемності є досить поширеними серед людей, що живуть в подібних умовах. І тоді люди часто починають уникати виконання звичної для них діяльності, наприклад, через негативні думки та втому, вони припиняють займатися тим, що раніше приносило задоволення, проводити час зі своєю сім'єю. Згодом запускається цикл бездіяльності і ваш настрій ще більше погіршується; ви відчуваєте себе пригніченим і не можете ефективно вирішувати практичні проблеми. А тепер я б хотів(ла) поговорити з вами про стратегію, метою якої є підвищення рівня вашої активності, що, зі свого боку, покращить ваш настрій та зменшить втому. Також може виявитися, що як тільки ви почнете використовувати цю стратегію, вам стане легше управляти складними практичними проблемами».

## 2. Визначаємо види діяльності, якими клієнт може знову почати займатися

На цьому етапі ви можете скористатися прикладами, описаними нижче. Швидко визначте принаймі один вид діяльності, що приносить задоволення клієнту (будь-яка діяльність з перших трьох вікон) і хоча б одне завдання (будь-яка діяльність з останніх двох вікон). Приємною діяльністю може бути діяльність, якою клієнт займався в минулому, але припинив (наприклад, ігри з дітьми). Важливі для повсякденного життя завдання - це оплата рахунків, купівля продуктів, прання, прийоми їжі і т.і. Баланс між тими активностями, які приносять клієнту задоволення, і тими, які підвищують відчуття досягнення чогось, може бути дуже корисним для покращення настрою. Пам'ятайте про необхідність такого балансу. Інакше кажучи, уникайте ситуацій, коли клієнт займається тільки приємною діяльністю без виконання щоденних завдань. Подібне можливо лише тоді, коли у клієнта немає труднощів із виконанням повсякденних занять.

У багатьох клієнтів можуть бути власні ідеї щодо діяльності, якою б вони хотіли знову зайнятися. Це може бути діяльність, яка раніше приносила їм задоволення або заспокоювала, допомагала справлятися з болем або давала їм відчуття досягнення. Але якщо клієнту потрібна допомога у визначенні таких видів діяльності, наведіть приклади з таблиць або назвіть ті види діяльності, які, на вашу думку, підійдуть клієнту.

Лише вам і клієнту вирішувати, скільки видів діяльності є можливими для виконання за тиждень. Але вам потрібно зробити все можливе, щоб бути впевненим, що клієнту вдасться досягти певного успіху, оскільки це підвищить його впевненість. Якщо клієнт навряд чи впорається з двома видами діяльності, виберіть одну (приємну або важливу), яка буде більш значимою для клієнта. Клієнт сам може обрати її, якщо є щось, чим він би дійсно хотів зайнятися знову. Або це може бути та діяльність, яка, на вашу думку, може покращити настрій клієнта або вирішити його практичні проблеми (наприклад, ігри з дітьми можуть зменшити зазначену клієнтом проблему, що його дитина вимагає занадто багато уваги).

Може статися, що клієнт вибере ті види діяльності, які передбачають використання інших стратегій, такі як відвідування друзів («Посилення соціальної підтримки») або повільне дихання («Управління стресом»). Це може дуже допомогти.



*Подумайте про те, чим ви займалися раніше, до того, як стали себе так почувати, що раніше приносило вам радість і задоволення, і що б ви знову хотіли розпочати робити або робити частіше? І згадайте один вид діяльності, вдома чи на роботі, який ви, почувавшись краще, ніж зараз, раніше виконували регулярно, а зараз закинули або робите рідше? Чудово, а тепер давайте складемо графік цих занять, щоб ви почали їх виконувати знову протягом наступного тижня.*

### 3. Розбиваємо завдання на маленькі кроки

Беручи до уваги знижений настрій клієнта, брак енергії чи його горе, важливо розбити загальне завдання на кілька невеликих, більш реальних кроків. Не забувайте, це робиться для того, щоб клієнт не відчував себе переповненим завданням, і щоб переконатися, що він досягне певного успіху у його виконанні. Подібне сприятиме появі впевненості в собі та вплине на настрій клієнта.

Наприклад, «прибрати квартиру чи будинок» може бути великим завданням. Розбивши це завдання на кілька частин, вибираючи, наприклад, частини квартири чи будинку (напр., зона приготування їжі, зона для сну і т.і.), ми зробимо це завдання більш реальним та досяжним для клієнта.

### 4. Складаємо розклад завдань

Будьте дуже конкретними з клієнтом, вибираючи день і час для планування виконання певного завдання і запишіть цю інформацію у робочому записі по «Починайте і продовжуйте». Можна розпочати з невеликих цілей, таких як виконання одного виду діяльності раз на тиждень. Використовування нагадувань може допомогти виконанню клієнтом бажаних завдань. Наприклад, можна використовувати нагадування на телефоні (якщо у клієнта є телефон), поєднувати завдання з громадськими заходами або прийомами їжі, чи попросити друга або родича нагадати про завдання. Також корисно використовувати календар із робочих записів для нагадування клієнту про необхідність виконати завдання.

## Варіанти завдань для «Починайте і продовжуйте»

- З'їсти улюблене блюдо чи продукт.
- Почитати книжку.
- Розслабитися і помедитувати.
- Помолитися.
- Приготувати щось.
- Послухати музику.
- Заспівати або пограти на музичному інструменті.
- Потанцювати.
- Зайнятися мистецтвом (напр., помалювати).
- Почитати журнали або газети.
- Нарвати квітів або скласти букет.
- Написати вірш, історію або зробити запис у щоденнику.
- Відвідати красиве місце.
- Переглянути старі фотографії.
- Зв'язати, сплести щось.
- Піти на риболовлю.

- Відвідати друга чи родича (на вечерю або просто так).
- Піти або приєднатися до місцевої церкви, мечеті або храму.
- Зателефонувати або поговорити з другом, сусідом чи родичем.
- Запросити сусіда на чашку кави або чаю чи пообідати з ним.
- Відвідати збори місцевої громади.
- Зробити комусь подарунок.
- Зіграти у гру з сім'єю або сусідом.

- Кожен день прокидатися в один і той же час.
- Прийняти душ або ванну.
- Змінити одяг.
- Розчесатися.



## Варіанти завдань для «Починайте і продовжуйте»

- Піти на прогулянку на самоті або з друзями чи сім'єю.
- Спробувати зробити щось, чого ніколи раніше не робили.
- Виходити з автобуса на одну зупинку раніше, ніж зазвичай.
- Потанцювати.
- Погратися з дітьми в активні ігри.

- Попрати одяг.
- Підмести підлогу (виберіть одну зону).
- Заправити ліжко.
- Закупити їжу чи інші необхідні речі.
- Прибрати в будинку (виберіть одну зону, не весь будинок).
- Приготувати що-небудь.
- Подбати про дітей - опишіть в деталях: \_\_\_\_\_.
- Зашити одяг.
- Оплатити рахунки.
- Прочитати пошту.
- Зайнятися фермерською роботою.
- Допомогти дітям з домашнім завданням.
- Побудувати або відремонтувати будівлі, меблі, частину будинку і т.і.
- Професійні обов'язки (завдання для заробітку на прожиття) - опишіть в деталях: \_\_\_\_\_.
- Завдання, необхідні для громадської організації (або подібні) - опишіть в деталях: \_\_\_\_\_.

## Горе та втрата

Горювання є дуже особистісним переживанням. Люди горюють за померлими близькими або через інші втрати (наприклад, втрату будинку, роботи, заощаджень) по-різному і протягом різного часу. Проте часто простежуються певні подібні аспекти в описах емоційних проблем людьми, що втратили близьких. Наприклад, досить часто клієнти відчувають психологічний дистрес, який дуже схожий на депресію: постійно знижений настрій, втрата задоволення від того, що приносило радість раніше, відсторонення або самоізоляція, брак енергії, тощо.

У більшості людей ці емоційні проблеми з часом зменшуються. У деяких культурах люди повертаються до звичного життя через місяць після втрати, тоді як в інших - через рік або навіть більше. Проте у деяких культурах цей період горювання не є визначеним. Зазвичай люди починають повертатися до звичних самих себе приблизно через шість місяців після втрати. Це не означає, що вони вже перестали горювати, просто їх емоційні переживання більше не впливають так сильно на їх повсякденне життя (наприклад, роботу, соціалізацію, тощо). Проте для деяких людей ці проблеми продовжують тривати і далі.

«Починайте і продовжуйте» (як і «Посилення соціальної підтримки») - це відповідна стратегія для використання з клієнтом, що горює, коли емоційні проблеми і уникнення рутинних та звичних видів діяльності впливають на очікуваний рівень функціонування. Проте вам не слід використовувати цю стратегію, якщо уникнення і відсутність діяльності - це частина культурно-обумовленого періоду жалоби.

### В цьому розділі ви дізналися

- З якими проблемами допомагає справитися «Починайте і продовжуйте»
- Як представити цю стратегію клієнтам
- Як разом з клієнтом розбити великі завдання на менші кроки

## Розділ 9

# ПОСИЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ

МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ Що ви вивчите у цьому розділі?	СЕСІЯ З якою сесією пов'язаний цей розділ?	РОБОЧІ ЗАПИСИ Які робочі записи пов'язані з цим розділом?
<ul style="list-style-type: none"> <li>Що означає «Посилення соціальної підтримки»</li> <li>Як представити цю стратегію клієнтам</li> <li>Як заохочувати клієнтів посилювати соціальну підтримку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Сесія 4</li> <li>Приділіть 30 хвилин представленню цієї стратегії</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Роздатковий матеріал «Посилення соціальної підтримки» - Додаток Е</li> <li>Календар діяльності - Додаток Е</li> </ul>

### Передумови

Люди краще справляються з труднощами, якщо у них є хороша соціальна підтримка (тобто друзі, члени сім'ї, громади чи релігійної групи, групи підтримки психічного здоров'я і т.і., які піклуються і підтримують їх). Людині не обов'язково мати багато джерел соціальної підтримки, але їй потрібен хтось, хто може допомогти. Особливо це потрібно для задоволення основних потреб людини.

Іноколи емоційні проблеми можуть впливати на здатність клієнта отримати підтримку, коли вона йому потрібна. Наприклад люди, які переживають горе, досить часто самоізолюються. Це відбувається тому, що багатьом горюючим людям здається, що вони не можуть проводити час з іншими, оскільки це не має жодного сенсу без близької людини поруч, або тому, що ніхто не зможе зрозуміти їхні переживання. Вони можуть дуже сумувати чи постійно думати про померлого. Це може виглядати подібно до депресії: знижений настрій, брак енергії і задоволення від діяльності.

Згодом ізоляція може мати руйнівний вплив на емоційне благополуччя клієнта. Допомагаючи клієнту посилити соціальну підтримку, ви можете серйозно посприяти покращенню його емоційного благополуччя та функціонування.

«Посилення соціальної підтримки» може означати різне для різних людей. Різні форми підтримки включають:

1. мати друга або родича, який готовий вислухати і підтвердити тривогу і почуття клієнта, замість того, щоб знецінювати, ігнорувати чи не проявляти жодної турботи;
2. перенаправити клієнта в організацію, яка надає необхідну і відповідну інформацію та підтримку;
3. допомоги виконати складне завдання або знайти спосіб його виконання (наприклад, підвезти клієнта кудись, позичити що-небудь, тощо);
4. проводити час з іншими людьми, не обов'язково обговорюючи проблеми (наприклад, спільний прийом їжі);
5. допомагати іншим (не забуваючи про турботу про себе).

Якщо у клієнта немає жодної підтримки, вам слід допомогти йому отримати таку підтримку, наприклад, допомогти зв'язатися з довіреним другом, членом сім'ї, громадської службою (наприклад, громадською організацією). Якщо у клієнта є системи підтримки, але він ними не користується, слід обговорити, як можна краще скористатися цими системами підтримки. Наприклад, клієнтці, яка одного разу відвідала зустріч групи підтримки для жінок в громаді, але припинила туди ходити через відчуття сильної втоми, можна порадити знову почати ходити на ці зустрічі. Або ви можете заохотити клієнта, у якого є довірених друг, зв'язатися з цим другом.

Також, якщо вам здається, що існуючі системи підтримки клієнта йому не допомагають, вам слід обговорити це з ним і допомогти знайти більш корисні та ефективні джерела підтримки, нові чи інші. Наприклад, родич може говорити клієнту, що його власні проблеми є набагато серйознішими. Вам слід заохотити такого клієнта задуматися, наскільки доцільно ділитися інформацією з цим родичем, і подумати, чи немає когось іншого, з ким він може поговорити, і хто буде поважати його переживання і підтримувати його.

## Довіра

Основне у цій стратегії - це наявність довіреної особи або організації, яка може надати клієнту підтримку. Довіра є ще важливішою, коли ви заохочуєте клієнта поділитися своїми проблемами з кимось. Довіра до когось виникає з часом і поступово. Ви або довіряєте комусь і можете розповісти все про себе, або ж не довіряєте зовсім. Наприклад, ви починаєте, розказавши трохи інформації про себе. Якщо ви дізнаєтесь, що ця людина переповіла вашу інформацію багатьом іншим людям, це стає для вас гарним показником того, що їй довіряти не можна. Але якщо вашу інформацію зберегли в таємниці, наступної зустрічі ви зможете поділитися чимось більш особистим. Розмовляючи з такою людиною, кожного разу ви будете ділитися чимось більш інтимним.

Якщо клієнт планує обговорити свої проблеми або емоції з іншими, але він не впевнений, що цим іншим можна довіряти, або йому взагалі важко довіритися, то запропонуйте йому спочатку розповісти щось не таке важливе, якусь частину інформації. Це також корисна порада для клієнтів, які часто розповідають занадто багато особистої інформації. Якщо вони не вибиратимуть кому і що саме розказувати, то це може спричинити проблеми, і їх інформація перестане бути конфіденційною. Якщо клієнт вирішить попросити про підтримку, а саме практичної допомоги у когось, можливо варто почати з незначного прохання.

## Насильницькі дії сексуального характеру

У випадках з насильницькими діями сексуального характеру та іншими формами інтимного травматичного досвіду клієнту може бути особливо непросто довіритися комусь. Ви повинні поважати це, водночас заохочуючи клієнта посилювати соціальну підтримку настільки, наскільки це можливо.

Вони ніколи не повинні відчувати, що їх змушують комусь розповідати про свій травматичний досвід, якщо вони не хочуть цього робити. Насправді подібні розповіді можуть навіть нашкодити, якщо існує реальна можливість, що інша людина не збереже інформацію в таємниці або не проявить співчуття. Це навіть може посилити стигматизацію, пов'язану з таким досвідом. Якщо інша особа не повірить клієнту, відмахнеться від нього або звинуватить його в тому, що трапилося, не слід заохочувати клієнта обговорювати з нею його проблему (Більш детальну інформацію про труднощі роботи з клієнтами, які пережили насильницькі дії сексуального характеру дивіться в Розділі 3).

Саме тому дуже важливо, щоб клієнт вибрав когось, кому можна довіряти. Спершу клієнт може поділитися інформацією, яка не пов'язана з його досвідом пережитого насильства. Наприклад, він може обговорити практичну проблему (напр., проблеми з роботою), попросити про допомогу з виконанням практичного завдання (напр., позичити що-небудь). Починаючи з простої і не такої лякаючої інформації, клієнт зможе відчувати себе більш впевненим у посиленні власних систем соціальної підтримки. Це також дасть йому змогу подивитися, наскільки можна довіряти цій людині.

Врешті клієнт може вирішити не розповідати нікому про свій досвід сексуального насильства, і ви повинні сказати йому, що це нормально. Метою стратегії «Посилення соціальної підтримки» не є обов'язково розказати про свої проблеми іншим. Ви можете заохотити клієнта проводити більше часу з тими людьми, спілкування з якими приносить йому задоволення, але він може не розповідати про пережитий досвід. Ви можете бути єдиною людиною, кому клієнт про це розповів, але йому все рівно потрібна соціальна підтримка від інших.

## Представлення клієнту соціальної підтримки

Пояснюючи цю стратегію, ви можете показати клієнту роздаткові матеріали по «Посиленню соціальної підтримки» (Додаток Е).



*«Посилення соціальної підтримки» може означати різне для різних людей. Для деяких людей - це обговорення своїх труднощів та почуттів з тими, кому вони довіряють. Або ж це може бути просто час, проведений з друзями або родиною, без обговорення проблем. Для інших - це попросити довірених людей поділитися якимось ресурсами, наприклад, інструментами або навіть знаннями, необхідними для виконання якогось завдання. Ще для інших - це може бути зв'язок з громадськими організаціями, що надають підтримку. Ці форми соціальної підтримки можуть стати потужною допомогою для зменшення проблем та дистресу. Чи є якийсь спосіб, за допомогою якого ви б могли посилити свою соціальну підтримку?*

Допоможіть клієнту вирішити, як він хоче посилити свою соціальну підтримку, наприклад, поговорити з кимось, отримати більш практичну допомогу, позичити що-небудь, зв'язатися з якоюсь установою чи громадською організацією. Якщо клієнт не впевнений у необхідності посилення своєї соціальної підтримки, а ви маєте підстави вважати, що вона йому потрібна, то вам, ймовірно, доведеться обговорити це детальніше.



*Часто люди відчувають себе невпевненими, щоб обговорювати свої проблеми з іншими або просити інших про допомогу. Хвилювання, що своїми проблемами вони обтяжують інших, є однією з причин такої невпевненості. Але найчастіше це не є правдою. Коли люди чують як друг розповідає їм про свої проблеми, вони часто починають ділитися з ним своїми власними проблемами. Або ж вони теж можуть попросити про допомогу. Часто друзі стикаються з подібними проблемами. Рідко буває так, що лише одна людина розповідає про свої проблеми або просить про допомогу. Часто слухаючи про проблеми інших, ми починаємо бачити власні проблеми з іншого погляду і це дуже допомагає, особливо якщо раніше вам здавалося, що лише ви переживаєте подібне.*

*Ще однією причиною, чому люди не отримують підтримку від інших, може бути відсутність людини, якій можна довіряти. Якщо ви думаєте, що у вас немає нікого, кому можна довіритися, то може давайте разом подумано, як таку людину знайти?*

Присвятіть трохи часу обговоренню з клієнтом людей або організацій, від яких їм було б зручно отримати підтримку.

Як тільки клієнт назвав хоча б одну людину, громадську організацію або більш формальну форму підтримки, від якої він хотів би отримати допомогу, зробіть наступне:

- Складіть план конкретних дій (наприклад, подзвонити або зустрітися з людиною). Не забудьте розбити цей план на невеликі, реальні для втілення етапи.
- Вирішіть, коли він це зробить (виберіть день).
- Запитайте клієнта, що саме він скаже людині або представникові організації, або що вони будуть робити (наприклад, поговорять про практичну проблему і про почуття, що виникають у зв'язку з нею, про участь в УП+, про конкретну проблему, над якою ви працюєте на сесіях). Ви навіть можете виділити час на репетицію розмови клієнта з обраною людиною чи представником організації.

Використання нагадувань може допомогти впевнитися, що клієнт виконає поставлені завдання. Наприклад, можна використовувати нагадування на телефоні, поєднувати завдання з громадськими заходами або прийомом їжі, чи попросити друга або родича нагадати про завдання.

## Надмірна соціальна ізоляція

Деякі клієнти могли занадто довго ізолювати себе від оточення. Тому розмова про «Посилення соціальної підтримки» може викликати в них роздратування. Вони можуть бути не готовими або не хотіти встановлювати зв'язки з іншими людьми, ділитися особистою інформацією, просити про допомогу або навіть просто проводити час з іншими.

У таких випадках допоможіть клієнту подумати над невеликими завданнями, які вони могли б виконати для відновлення зв'язку з іншими. Наприклад, чи могли б вони просто почати посміхатися знайомим? Чи могли б вони встановити зоровий контакт з кимось (або використовувати інші культурно відповідні засоби невербальної комунікації)? Чи хотіли б вони привітатися з сусідом або запросити родича на обід або вечерю?

Таким чином ви допоможете їм відновити впевненість при встановленні контакту з іншими людьми і поступово посилити їх соціальну підтримку.

### В цьому розділі ви дізналися

- Що таке «Посилення соціальної підтримки»
- Як представити стратегію і заохотити клієнта посилювати власні системи соціальної підтримки

## Розділ 10

# ПІДТРИМАННЯ ГАРНОГО САМОПОЧУТТЯ І РУХ ВПЕРЕД

<b>МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ Що ви вивчите у цьому розділі?</b>	<b>СЕСІЯ З якою сесією пов'язаний цей розділ?</b>	<b>РОБОЧІ ЗАПИСИ Які робочі записи пов'язані з цим розділом?</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Про природу емоційного відновлення</li><li>• Як клієнти можуть підтримувати гарне самопочуття</li><li>• Як проводити оцінювання після завершення інтервенції</li><li>• Як завершити сесію та УП+ зі своїм клієнтом</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Сесія 5</li><li>• Приділіть 30 хвилин на «Підтримання гарного самопочуття»</li><li>• Приділіть 20 хвилин на «Думаємо, як допомогти іншим»</li><li>• Приділіть 15 хвилин на «Рух вперед»</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Приклади конкретних випадків «Думаємо, як допомогти іншим» – Додаток F</li><li>• Оцінювання після застосування інтервенції – Додаток С</li></ul>

### Відновлення та підтримання гарного самопочуття

Коли ми згадаємо як люди відновлюються після лікування фізичної хвороби чи травми, то бачимо, що цей процес не завжди йде гладко. Люди переживають біль різного ступеню під час одужання. Деякі дні є кращими за інші. Але загалом, якщо люди виконують вправи чи дотримуються плану лікування, розробленого медсестрою або лікарем, їм дійсно стає краще.

Такий самий процес одужання відбувається і при емоційних проблемах чи захворюваннях. Люди ймовірно переживатимуть такі ж «злети і падіння» в емоційному плані, як і під час відновлення після фізичних травм і хвороб. Тому дуже важливо для підтримання гарного самопочуття після закінчення інтервенції й надалі використовувати стратегії. Це допоможе клієнту попередити повернення проблем, а також дозволить йому більш впевнено використовувати стратегії. Так, в майбутньому, коли у нього виникне проблемна ситуація, що викликає дистрес, клієнт зможе зреагувати на неї з використанням цих стратегій.

Коли клієнт зіткнеться з іншими (новими) несприятливими обставинами (наприклад, смертю близької людини, втратою роботи, хворобою, підвищенням рівня злочинності в громаді і т.і.), він, звісно, буде переживати важкі почуття, такі як смуток, злість, скорботу або тривогу, і це - нормально. Нагадайте клієнту, що якщо відчуття не впливають на функціонування, то вони вважаються нормальними. Але, якщо клієнт знову відчуватиме сильний дистрес і це буде заважати його повсякденному функціонуванню (інакше кажучи, роботі, догляду за дітьми, тощо), то важливо швидко відреагувати на ситуацію, використовуючи одну із стратегій УП+ («Управління проблемами», «Починайте і продовжуйте», «Посилення соціальної підтримки» або «Управління стресом»). Попросіть клієнта переглянути матеріали з УП+ і почати використовувати відповідні стратегії.



## Представлення стратегії «Підтримання гарного самопочуття»

Ви представлятимете стратегію «Підтримання гарного самопочуття» на Сесії 5, останній сесії з клієнтом, після того, як проаналізуєте прогрес клієнта у використанні всіх стратегій, яким ви його навчили (це повинно зайняти приблизно 30 хвилин). У вас залишиться 30 хвилин на обговорення «Підтримання гарного самопочуття» до того, як ви розпочнете проводити з клієнтом оцінювання після застосування УП+.

Ця сесія повинна бути позитивною. Тому почніть з похвали клієнта за участь в УП+. Можете запитати клієнта що, на його думку, покращилося, а що ні. Там, де це доречно, наведіть приклади важливих досягнень клієнта, проявів мужності або значних зусиль (наприклад, коли він стикнувся з нереалістичним страхом або зміг побудувати нові довірливі стосунки з кимось). Ці коментарі потрібні для підкріплення впевненості клієнта й далі самостійно практикувати стратегії і управляти своїми емоційними проблемами.

Наприклад:



*Як ви знаєте, сьогодні наша остання сесія, і я б хотів(ла) почати з привітань, що ви дійшли до цього етапу. Ви проявили чималу сміливість і доклали значних зусиль в процесі обговорення деяких складних тем, і вам це вдалося. Як ви почуваете себе у зв'язку з тим, що це наша остання сесія? Чи відбулися покращення у якихось сферах вашого життя завдяки участі в УП+? А що не стало краще? Чи є у вас якісь ідеї, як спробувати покращити це в майбутньому?*

Також заохочуйте клієнта продовжувати використовувати стратегії для підтримання свого благополуччя. Ви можете спершу запитати його, як він планує підтримувати своє добре самопочуття. Також ви можете нагадати клієнту, що у нього є всі роздаткові матеріали, якими він завжди може скористатися, щоб пригадати стратегії (див. Додаток Е).

Наприклад:

*Отже, зараз ми поговоримо про те, як ви можете підтримувати гарне самопочуття після закінчення УП+. У вас є якісь ідеї, що можна робити, щоб почувати себе добре?*

Приклад того, як ви можете прямо сказати, що саме потрібно робити клієнту для підтримання гарного самопочуття:



*Мені подобається порівнювати роботу з УП+ з вивченням нової мови. Я допоміг(ла) вам навчитися використовувати деякі стратегії, щоб вам було легше впоратися з різними життєвими проблемами. Як і при вивченні нової мови, вам потрібно практикуватися кожен день, якщо ви хочете вільно ними володіти. Також, якщо ви будете користуватися цими стратегіями якомога частіше, то вам буде легше підтримувати своє добре самопочуття. Коли ви стикнетесь зі складною ситуацією в майбутньому, ваші шанси справитися з нею будуть більшими, якщо ви регулярно користуєтеся цими стратегіями.*

*У цій інтервенції немає нічого магічного. Ви вже все вивчили і можете самостійно застосовувати отримані знання в своєму житті. Ви тепер є своїм власним помічником.*

*І якщо вам потрібно буде згадати, як використовувати стратегії, ви завжди можете переглянути отримані роздаткові матеріали. Ви можете скористатися цими картинками або чимось іншим, що можна розвісити по будинку, і що буде нагадувати вам про отримані знання. Деякі люди приклеюють наліпки на стінах або в таких місцях будинку, де вони проводять найбільше часу для того, щоб ніколи не забувати про стратегії.*

Приділіть трохи часу обговоренню того, що конкретно клієнт може зробити, якщо він переживатиме дуже стресову подію чи негативні емоції в майбутньому. Дайте клієнтові можливість самому сказати, з чого він розпочне. Допоможіть йому описати свої дії настільки детально, наскільки це можливо (наприклад, запитайте про те, як саме він планує посилити свою соціальну підтримку, замість того щоб просто сказати, «Я посилю свою соціальну підтримку»).



Наприклад:

*Досить часто клієнти переживають труднощі і в майбутньому. Як ви думаєте, що б ви могли зробити наступного разу, коли б опинилися в дуже складній ситуації, або знову помітили появу негативних емоцій? (Наведіть конкретні приклади, що стосуються життя клієнта, наприклад, втрата роботи, конфлікт з партнером, депресивні переживання і т.і.).*

Дайте клієнтові можливість озвучити декілька ідей або ж спершу поговоріть про певні стратегії. Можливо, буде потрібно підказати клієнту, запитавши, що, на його думку, було особливо корисним для нього в роботі з УП+ (інакше кажучи, що вже допомогло йому справитися з певними емоціями або проблемами).

Під час цього обговорення заохочуйте клієнта намагатися використовувати стратегії УП+, які йому вже допомогли у разі, коли він стикнеться з будь-якими труднощами в майбутньому. Проте, ви можете також сказати, що якщо їм не вдасться успішно управляти своїми проблемами (тобто, якщо вони будуть регулярно використовувати стратегії, але продовжуватимуть відчувати серйозні емоційні проблеми), то існують інші варіанти. Доступність інших варіантів залежатиме від обставин та наявних ресурсів, але одним із них є також можливість для клієнта знову зв'язатися з вами і домовитися про додаткові сесії або перенаправлення до фахівця.

## Думаємо, як допомогти іншим

Часто у роботі з клієнтами потрібно переконатися, чи вони зрозуміли всі стратегії, яким ви їх навчали. Приділіть цьому 20 хвилин, використовуючи приклади конкретних випадків з Додатку F. Попросіть клієнта уявити, що кожен з цих людей - його близький друг, і подумати, яку б стратегію він запропонував використати своєму другу.

Якщо клієнтам це завдання видається занадто складним, використайте цю можливість для навчання, які стратегії краще підходять для тієї чи іншої проблеми. Якщо клієнти хотіли б поговорити про реального друга, який зараз переживає певні проблеми, то використайте його приклад.



*А зараз ми разом з вами попрацюємо в ролі помічників, щоб ви відчули себе більш впевненими в тому, що правильно розумієте всі стратегії УП+ і знаєте, коли їх краще використовувати. Отже, у мене є кілька прикладів випадків з різними людьми, і я би хотів(ла), щоб ви уявили, що це - ваш близький друг або родич. Після того, як я зачитаю приклад, ми з вами обговоримо як би ви могли допомогти їм справитися з їх проблемами, використовуючи якісь із вивчених стратегій (Зачитайте перший приклад з Додатку F).*

*Які з вивчених стратегій були б, на вашу думку, найбільш ефективними в цьому випадку?*

## Рух вперед

Іноді буває корисно коротко обговорити з клієнтом (приблизно 15 хвилин), які цілі він ставить собі на майбутнє. Це може допомогти клієнту подумати, як він і далі може використовувати стратегії, наприклад, вибираючи інші проблеми, які б він хотів вирішити за допомогою УП+.

Коли клієнт назвав ціль (або декілька цілей), поговоріть про те, як він може почати працювати в напрямку її досягнення. Наприклад, з чого можна почати роботу, або що він планує зробити протягом кількох наступних днів, місяця і так далі? Чим конкретніша і детальніша ціль та плани клієнта, тим легше буде їх реалізовувати.



*На завершення я б хотів(ла) поговорити трохи про те, як ви можете продовжувати використовувати стратегії, які ви вивчили під час роботи з УП+, для досягнення певних ваших цілей. Чи є у вас зараз якісь проблеми, з якими ви б хотіли розібратися в найближчому майбутньому за допомогою якоїсь із стратегій?*

(Якщо клієнтові складно визначитися з цілями або проблемами, з якими він би хотів попрацювати, ви можете повернутися до списку проблем, які клієнт назвав під час оцінювання).

*Отже, роздумуючи над цією проблемою, що ви можете найперше зробити, щоб почати вирішувати або зменшити цю проблему? Коли ви зможете це зробити?*

## Оцінювання після інтервенції (якщо є час)

В кінці сесії нагадайте клієнту про те, що ви зв'яжетеся з ним для проведення оцінювання після інтервенції протягом 1-2 наступних тижнів. Якщо вам вдасться провести оцінювання після інтервенції в кінці Сесії 5, це також можна зробити. Будь ласка, див. Розділ 4 стосовно того, як проводити оцінювання.

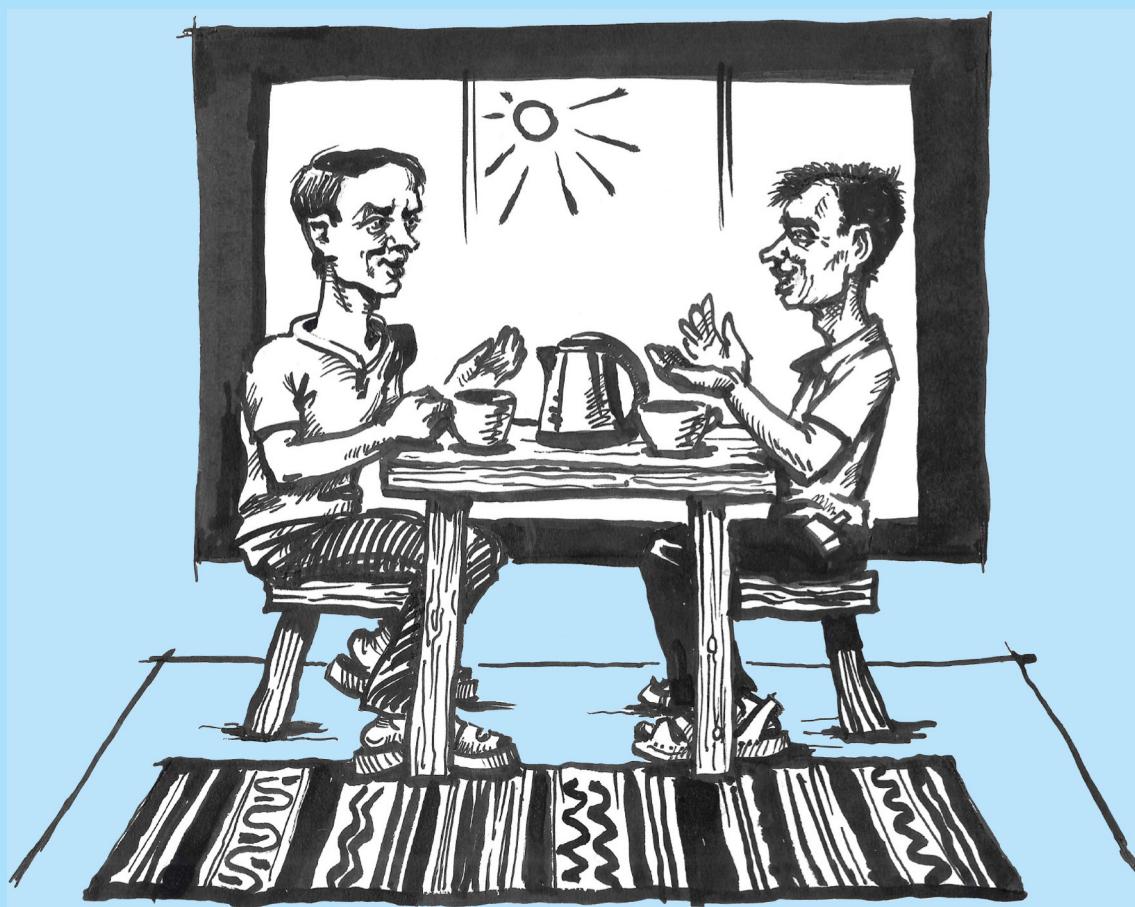
## Завершення Сесії 5 та УП+

Завершуючи УП+, подякуйте клієнту і знову привітайте його. Побажайте йому удачі у відновленні та нагадайте про необхідність подальшої роботи над стратегіями. Ми рекомендуємо домовитися з клієнтом про зустріч через декілька місяців, щоб перевірити його прогрес. Також можна запитати клієнта, чи не планує він кудись переїхати чи виїхати.

### В цьому розділі ви дізналися

- Як виглядає емоційне відновлення для більшості клієнтів
- Як клієнти можуть подбати про своє благополуччя і попередити повторне виникнення емоційних проблем
- Як провести оцінювання після інтервенції





## УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС (УП+)

Психологічна допомога для дорослих в громадах, що знаходяться під впливом несприятливих обставин

### ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А: ОЦІНЮВАННЯ ДО ПОЧАТКУ ІНТЕРВЕНЦІЇ УП+

**Примітка:** Це оцінювання проводиться на окремій сесії до першої сесії інтервенції. Зазвичай воно проводиться за один-два тижні до початку інтервенції.

Ваше ім'я: \_\_\_\_\_ Сьогоднішня дата: \_\_\_\_\_

Ім'я клієнта \_\_\_\_\_

Контактні дані клієнта: \_\_\_\_\_

Частина	Зміст
1	Вступ та усна згода
2	Демографічні дані
3	Інструмент оцінювання PSYCHLOPS (версія до початку інтервенції)
4	Оцінка функціональності (WHODAS 2.0)
5	Визначення рівню емоційного дистресу
6	Оцінювання суїцидальних думок
7	Порушення, спричинені важкими психічними, неврологічними розладами чи розладами, пов'язаними з надмірним вживанням речовин
8	Форма підведення підсумків та зворотній зв'язок

**Примітка:** Інструкції курсивом зачитуються клієнту.

## 1. ЗНАЙОМСТВО ТА УСНА ЗГОДА



*Добрий день, мене звати ..... і я представляю (назва організації). Наскільки я розумію, зараз ви відчуваєте певні труднощі, справитися з якими я, ймовірно, зможу вам допомогти. Я б хотів(ла) розповісти вам більше про цю інтервенцію, щоб ви змогли вирішити, чи буде вона корисною у вашому випадку.*

*Деякі люди відчувають стрес або інші психологічні труднощі<sup>16</sup>, які можуть впливати на їх здатність виконувати повсякденні справи. Інтервенція була розроблена так, щоб навчити людей навичкам, які допоможуть їм краще справлятися з цими труднощами. Дана програма розрахована на п'ять тижнів, і я навчатиму вас цим навичкам.*

*Ми сподіваємося, що завдяки цій інтервенції ви отримаєте навички управління своїми проблемами. Отже, ця інтервенція не передбачає надання безпосередньої матеріальної допомоги або грошей, а полягає в навчанні важливих навичок.*

*Якщо ви зацікавлені в цій інтервенції, я б хотів(ла) провести зараз з вами інтерв'ю, щоб дізнатися про ваше самопочуття і зрозуміти, чи підходить вам ця інтервенція.*

*До того, як ми розпочнемо, важливо, щоб ви розуміли, що все сказане вами під час інтерв'ю залишиться конфіденційним. Тобто, я не можу ділитися цією інформацією ні з ким, окрім свого супервізора, або, якщо ви самі дасте дозвіл, з лікарем чи медсестрою. Проте мені потрібно записати ваші відповіді під час інтерв'ю. Відповіді будуть зберігатися у зачищеному ящику, а ключ буде знаходитися в офісі (назва організації).*

*Єдиний випадок, коли мені дозволено порушити конфіденційність, це якщо у мене будуть підстави думати, що існує високий ризик вашого самогубства чи нанесення вами комусь шкоди. Це тому, що моя роль тут - забезпечувати вашу безпеку. Якщо мені доведеться порушити конфіденційність, я спершу скажу вам про це, а потім повідомлю свого супервізора. Мій супервізор - це фахівець, який пройшов спеціалізоване навчання по роботі з людьми, які мають суїцидальні думки.*

*Чи хотіли б ви продовжити?*

16. Спосіб опису цих проблем буде варіюватися відповідно до контексту (питання адаптації)

## 2. ДЕМОГРАФІЧНІ ДАНІ



Дякуємо вам за участь в цьому інтерв'ю. Дозвольте задати вам кілька запитань. Будь ласка, зверніть увагу, що немає правильних і неправильних відповідей на ці запитання. Просто будьте відвертими стосовно того, що відбувається зараз. Я розпочну із загальних питань.

1	<b>Запишіть стать, ґрунтуючись на спостереженні</b>	Жіноча	1
		Чоловіча	2
2	Скільки вам років?	_____ роки	
3	Скільки років загалом ви <u>провели в навчальних закладах</u> (школі, коледжі, університеті)?	_____ роки	
4	<b>Який ваш теперішній сімейний статус? (Виберіть один найбільш відповідний варіант)</b>	Ніколи не перебував(ла) у шлюбі	1
		Одружений(а)	2
		Розійшовся(ла)	3
		Розлучений(а)	4
		Вдівець(вдова)	5
		Спільне проживання	6
5a	<b>Який із запропонованих варіантів найкраще описує ваш робочий статус? (Виберіть один найбільш відповідний варіант)</b>	Оплачувана робота <b>(див. 5b)</b>	1
		Самозайнятість, наприклад, власна справа чи фермерське господарство <b>(див. 5b)</b>	2
		Неоплачувана робота, наприклад, волонтерство чи благодійність	3
		Студент(ка)	4
		Домогосподар(ка) / доглядаю за домом	5
		На пенсії	6
		Безробітний(а) (по стану здоров'я)	7
		Безробітний(а) (інші причини)	8
		Інше (кажіть) _____	9
5b	<b>Якщо клієнт працює на оплачуваній роботі або самозайнятий, то запитайте: Чим ви займаєтесь? (Що ви робите?) (Запишіть відповідь у відведеному для цього місці)</b>		



### 3. Інструмент оцінювання PSYCHLOPS (версія до початку інтервенції)<sup>17</sup>

Інструкції курсивом зачитуються клієнту. Решта інструкцій призначена лише для інтерв'юера.

Зараз ми проведемо опитування, щоб дізнатися більше про вас і ваше самопочуття. Спершу я запитаю про проблеми, які ви зараз переживаєте. Будь ласка, подумайте про всі проблеми, незалежно від того наскільки великими чи незначними вони вам здаються.

#### Питання 1

- а. *Виберіть проблему, яка турбує вас найбільше. Коротко запишіть опис проблеми клієнта. Якщо потрібно, запитайте: «Ви можете описати мені цю проблему?» (Будь ласка, опишіть проблему в спеціально відведеному для цього місці нижче.)*

- б. *Наскільки сильно вона впливала на вас протягом останнього тижня? (Будь ласка, виберіть один із варіантів нижче.)*

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не впливала	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Мала дуже серйозний вплив

#### Питання 2

- а. *Назвіть ще одну проблему, яка вас турбує. Коротко запишіть опис проблеми клієнта. Якщо потрібно, запитайте: «Ви можете описати мені цю проблему?» (Будь ласка, опишіть проблему в спеціально відведеному для цього місці нижче.)*

17. Цей опитувальник, що використовується тут з відповідного дозволу, - це адаптована версія п'ятої версії Опитувальника для вимірювання психологічних критеріїв ефективності» (PSYCHLOPS). Див. [www.psychlops.org](http://www.psychlops.org). Всі права захищені. © 2010, Департамент первинної медичної допомоги і наук в сфері загальної охорони здоров'я, Королівський коледж Лондону. Адаптована версія, яка використовується в цій публікації ВООЗ, відрізняється наступним: (а) вона не запитує, коли у людини виникло занепокоєння стосовно її проблеми; (б) вона запитує, як люди відчували проблему протягом минулого тижня, а не як вони відчували себе протягом минулого тижня (Питання 4); (в) вона просить описати проблему (Питання 1а і 2а); і (г) вона використовує слово «інтервенція», а не «терапія».

b. Наскільки сильно вона впливала на вас протягом останнього тижня?

(Будь ласка, виберіть один із варіантів нижче.)

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не впливала	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Мала дуже серйозний вплив

### Питання 3

a. Виберіть одну справу, яку вам складно робити через вашу проблему (чи проблеми). (Будь ласка, запишіть відповідь в спеціально відведеному для цього місці нижче.)

b. Наскільки важко вам було робити цю справу протягом минулого тижня? (Будь ласка, виберіть один із варіантів нижче.)

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не важко	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Дуже важко

### Питання 4

Як ви почували себе протягом останнього тижня? (Будь ласка, виберіть один із варіантів нижче.)

	0	1	2	3	4	5	
Дуже добре	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Дуже погано

### Підраховуємо бали PSYCHLOPS

- PSYCHLOPS розроблявся як інструмент для вимірювання критеріїв ефективності. Тому бали, отримані до проведення інтервенції, порівнюються з балами, отриманими пізніше - під час і після інтервенції. Різниця - це «показник змін».
- Всі відповіді на питання PSYCHLOPS оцінюються за шестибальною шкалою, від 0 до 5. Чим вищий показник, тим серйозніший вплив проблеми на клієнта.
- Не всі питання PSYCHLOPS оцінюються балами. Оцінюються лише ті питання, що стосуються Проблем (Питання 1b і 2b), Функціонування (Питання 3b) і Благополуччя (Питання 4).
- Решта питань дають корисну інформацію, але ніяк не впливають на показник змін. PSYCHLOPS складається з трьох частин (Проблеми, Функціонування та Благополуччя) і чотирьох питань, які оцінюються балами.
- Максимальний бал PSYCHLOPS - 20.
- Максимальний бал за кожне питання - 5.
- Якщо клієнт відповів і на Питання 1 (Проблема 1), і на Питання 2 (Проблема 2), загальний бал підраховується таким чином:  $Q1b + Q2b + Q3b + Q4$ .
- Якщо клієнт відповів на Питання 1 (Проблема 1), але не відповів на Питання 2 (Проблема 2), то загальний бал підраховується таким чином:  $(Q1b \times 2) + Q3b + Q4$ . Інакше кажучи, бал за Питання  $Q1b$  (Проблема 1) подвоюється. Відповідно максимальний бал PSYCHLOPS залишається 20.

Загальний бал PSYCHLOPS до початку інтервенції: \_\_\_\_\_

## 4. ОЦІНКА ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ (WHODAS 2.0)<sup>18</sup>

**Інструкції для інтерв'юера виділені жирним - не зачитуйте їх вголос.**

**Текст, призначений для респондента, написаний курсивом. Зачитайте його вголос.**

*Це інтерв'ю розроблялося для кращого розуміння проблем, з якими можуть стикатися люди. Вся інформація, яку ви повідомите під час інтерв'ю, є конфіденційною. Інтерв'ю займає 5-10 хвилин.*

*Навіть якщо ви здорові і не маєте жодних труднощів, мені потрібно поставити всі запитання, щоб заповнити опитувальник.*

*Опитування стосується труднощів, які люди можуть відчувати через свій стан здоров'я.*

### **Передайте респонденту картку # 1**

*Під станом здоров'я я маю на увазі хворобу, захворювання чи інші проблеми зі здоров'ям, які можуть бути короткочасними чи довготривалими: травми, психічні або емоційні проблеми, проблеми з алкоголем або наркотиками.*

*Згадайте всі свої проблеми зі здоров'ям, коли будете відповідати на питання. Коли я запитаю вас про труднощі, пов'язані з виконанням будь-якої діяльності, подумайте про ...*

### **Вкажіть на картку # 1**

- додаткові зусилля
- дискомфорт або біль
- повільність
- зміна способу виконання цієї діяльності

*Відповідаючи, згадуйте, будь ласка, минулі тридцять днів. Також я б хотів(ла), щоб ви, відповідаючи на ці питання, думали про те, наскільки складно вам було загалом, протягом минулих 30 днів, займатися діяльністю так, як ви звичайно це робите.*

### **Передайте респонденту картку # 2**

*Відповідаючи, використовуйте цю шкалу.*

### **Зачитайте шкалу вголос:**

*Зовсім ні, трохи, досить, дуже, неймовірно складно або не можу зробити*

---

18. WHODAS 2.0 - це Шкала 2.0 Оцінювання недієздатності WHO.

Переконайтеся, що респондент добре бачить картки # 1 і # 2 під час інтерв'ю.

## Основні питання Частини 4

Покажіть картку # 2

Протягом минулих 30 днів, наскільки вам було складно:		Зовсім ні	Трохи	Досить	Дуже	Неймовірно складно або не можу зробити
S1	Стояти тривалий час, наприклад, 30 хвилин?	1	2	3	4	5
S2	Виконувати домашні обов'язки?	1	2	3	4	5
S3	Навчитися чомусь новому, наприклад, як дістатися до нового місця?	1	2	3	4	5
S4	Наскільки складно вам було брати участь в громадських заходах (наприклад, святах, релігійних або інших заходах) на рівні з іншими?	1	2	3	4	5
S5	Наскільки сильно проблеми зі здоров'ям впливали на ваш емоційний стан?	1	2	3	4	5

Протягом минулих 30 днів, наскільки вам було складно:		Зовсім ні	Трохи	Досить	Дуже	Неймовірно складно або не можу зробити
S6	Сконцентруватися на якійсь діяльності протягом десяти хвилин?	1	2	3	4	5
S7	Пройти довгу дистанцію, наприклад, кілометр [або еквівалентну]?	1	2	3	4	5
S8	Повністю вмитися?	1	2	3	4	5
S9	Одягнутися?	1	2	3	4	5
S10	Мати справу з незнайомими людьми?	1	2	3	4	5
S11	Підтримувати дружні стосунки?	1	2	3	4	5
S12	Виконувати щоденну роботу/вчитися?	1	2	3	4	5

H1	Загалом протягом скількох днів із 30 минулих ви відчували ці труднощі?	Запишіть кількість днів _____
H2	Протягом скількох днів із 30 минулих ви були зовсім не спроможними займатися звичними справами чи працювати через проблеми зі здоров'ям?	Запишіть кількість днів _____
H3	Протягом скількох днів із 30 минулих, не рахуючи ті дні, коли ви були зовсім не спроможними, вам доводилося зменшувати кількість звичних справ чи припиняти роботу через проблеми зі здоров'ям?	Запишіть кількість днів _____

<b>ЗАГАЛЬНИЙ БАЛ WHODAS 2.0</b>	
Додайте бали з S1 по S12 для підрахунку загальної кількості балів	

## WHODAS 2.0

### Картка 1

#### **Проблеми зі здоров'ям:**

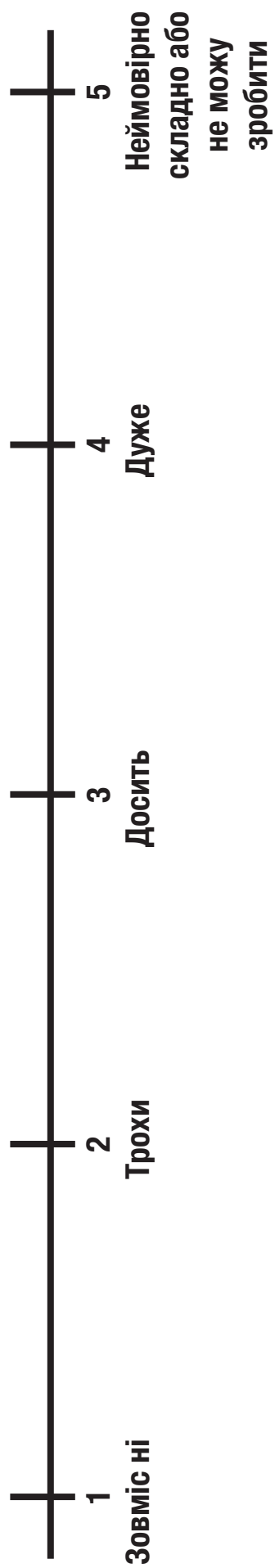
- **Хвороби, захворювання або інші проблеми зі здоров'ям**
- **Травми**
- **Психічні або емоційні проблеми**
- **Проблеми з алкоголем**
- **Проблеми з наркотиками**

#### **Відчувати труднощі, пов'язані з виконанням діяльності, означає:**

- **Додаткові зусилля**
- **Дискомфорт або біль**
- **Повільність**
- **Зміна способу виконання цієї діяльності**

**Відповідаючи, згадуйте лише минулі тридцять днів.**

**WHODAS 2.0**  
Картка 2



## 5. ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЮ ЕМОЦІЙНОГО ДИСТРЕСУ

Потрібно також додати інструмент для визначення рівню емоційного дистресу. Вибір інструменту оцінювання залежить від того, які інструменти є валідизованими в тій чи іншій країні. Ви можете скористатися загальним опитувальником для визначення рівню емоційного дистресу (наприклад, Опитувальником для самостійного заповнення-20 (Self-Reporting Questionnaire-20 (SRQ-20))<sup>19</sup> чи Опитувальником для визначення загального стану здоров'я -12 (General Health Questionnaire-12 (GHQ-12)) або ж інструментами для вимірювання депресії і тривоги (такими як Лікарняна шкала депресії і тривоги (Hospital Depression and Anxiety Scale (HDAS) чи Опитувальник по стану здоров'я пацієнта-9 (Patient Health Questionnaire-9 (PHQ-9)) і GAD-7).<sup>20</sup>

---

19. Див. A User's guide to the Self Reporting Questionnaire (SRQ). BOO3, Женева, 1994

20. Опитувальники PHQ-9 і GAD-7 доступні різними мовами на сайті <http://www.phqscreeners.com/select-screener>

## 6. ОЦІНЮВАННЯ СУЇЦИДАЛЬНИХ ДУМОК



Ми щойно говорили про різні емоційні труднощі, які можуть відчувати люди. Іноді, відчуваючи сильний смуток чи безнадію, люди починають думати про власну смерть або навіть самогубство. Ці думки є поширеними і вам не слід соромитися таких думок, якщо вони у вас виникають. Мої наступні питання стосуватимуться таких думок. Чи це для вас нормально? Можемо ми продовжити інтерв'ю?

1. Протягом минулого місяця у вас виникали серйозні думки щодо завершення життя чи плани самогубства?	ТАК	НІ	
	<b>Якщо відповідь «так», то попросіть клієнта описати думки або плани. Запишіть подробиці тут:</b>		
<b>Якщо клієнт відповів «ні» на Питання 1, подякуйте йому за відповіді на ваші питання і можете закінчувати оцінювання.</b>			
<b>Якщо клієнт відповів «так» на Питання 1, будь ласка, задайте Питання 2.</b>			
2. Які дії ви вчинили, щоб покінчити з життям?	<b>Будь ласка, запишіть подробиці тут:</b>		
3. Чи плануєте ви покінчити з життям протягом наступних двох тижнів?	ТАК	НІ	НЕ ВПЕВНЕНИЙ(А)
	<b>Якщо відповідь «так» чи «не впевнений(а)», попросіть клієнта описати вам свій план. Запишіть подробиці тут:</b>		
<b>Якщо клієнт відповів «так» на Питання 3, тобто у нього є план покінчити з життям в найближчому майбутньому, ви повинні негайно зв'язатися зі своїм супервізором. Залишайтеся з клієнтом, поки ви це робите (див. опис сценарію нижче, якщо потрібно).</b>			
<b>Якщо ви не впевнені, чи збирається клієнт покінчити з життям в найближчому майбутньому, скажіть йому, що ви б хотіли зв'язатися зі своїм супервізором, щоб задати декілька уточнюючих запитань.</b>			



Після того, що ви мені розповіли, я хвилююся про вашу безпеку. Як я зазначив(ла) на початку інтерв'ю, якщо мені здасться, що ви збираєтеся покінчити з життям, то я повинен(а) зв'язатися зі своїм супервізором. Це дуже важливо, оскільки нам потрібно якомога швидше надати вам найкращу допомогу для вирішення цих проблем. Я зараз це зроблю, ґаразд?



## 7. ПОРУШЕННЯ, СПРИЧИНЕНІ ВАЖКИМИ ПСИХІЧНИМИ, НЕВРОЛОГІЧНИМИ РОЗЛАДАМИ ЧИ РОЗЛАДАМИ, ПОВ'ЯЗАНИМИ З НАДМІРНИМ ВЖИВАННЯМ РЕЧОВИН

Наступні пункти ґрунтуються на ваших спостереженнях і судженнях про поведінку клієнта. Не запитуйте ці питання. Обведіть так чи ні, щоб відзначити ваші спостереження і занотуйте подробиці, якщо потрібно.

Поведінка	Подробиці
<p>1. Клієнт розуміє вас (навіть якщо ви розмовляєте тією ж мовою чи діалектом)?</p> <p>(Напр., він розуміє основні слова, питання чи слідує інструкціям?)</p>	<p>ТАК / НІ</p> <p>Якщо ні, занотуйте подробиці:</p>
<p>2. Чи клієнт здатен достатньо добре розуміти, що відбувається під час оцінювання?</p> <p>(Напр., він може згадати теми, що обговорювалися недавно, він розуміє, хто ви, і що ви разом робите, він певною мірою розуміє, чому ви задаєте ті чи інші питання? Будь ласка, подумайте, чи є клієнт настільки спантеличеним, п'яним або під впливом наркотичних речовин, що не може зрозуміти, що відбувається, і тоді обведіть найбільш відповідну відповідь.)</p>	<p>ТАК / НІ</p> <p>Якщо ні, занотуйте подробиці:</p>
<p>3. Відповіді клієнта є дивними і/або дуже незвичними?</p> <p>(Напр., використовує вигадані слова, довго дивиться в нікуди, розмовляє сам з собою, його розповіді є дуже дивними або неправдоподібними.)</p>	<p>ТАК / НІ</p> <p>Якщо ні, занотуйте подробиці:</p>
<p>4. Ґрунтуючись на відповідях та поведінці клієнта, чи здається вам, що він відірваний від реальності, або того, що відбувається під час оцінювання?</p> <p>(Напр., хибні думки чи тверді переконання або підозри, які не мають сенсу (є дивними) чи є нереальними в місцевому контексті клієнта, нереалістична параноя, наприклад, дуже нереалістичне переконання, що хтось намагається йому зашкодити.)</p>	<p>ТАК / НІ</p> <p>Якщо ні, занотуйте подробиці:</p>

Подумайте про те, щоб не включати клієнта в роботу з УП+, якщо ви відповіли НІ на питання 1 або 2, чи ТАК на питання 3 або 4.

## 8. ФОРМА ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ ТА ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК

КРИТЕРІЙ	ВІДПОВІДЬ/ БАЛ	ВИКЛЮЧЕННЯ (Відмітьте якщо будь-яка з відповідей ТАК)	ВІДПОВІДЬ ДЛЯ КЛІЄНТІВ, ЯКІ БУЛИ ВИКЛЮЧЕНИМИ	ВВЕДЕНІ ДАНІ (ПІДПИС/ ДАТА)
Загальний бал PSYCHLOPS				
Загальний бал по ОЦІНЦІ ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ (WHODAS 2.0) <sup>21</sup>			Низький бал по одному з цих двох опитувальників означає, що УП+ не рекомендовано	
Загальний бал по ВИЗНАЧЕННЮ РІВНЯ ЕМОЦІЙНОГО ДИСТРЕ- СУ <sup>22</sup>				
Клієнту <b>не</b> виповнилося 18 років?	ТАК / НІ		Якщо особі не виповни- лося 18 років, і вона має ознаки проблем з психічним здоров'ям та психосоціальні про- блеми, то необхідно зв'язатися з надавачами послуг в сфері психіч- ного здоров'я, соціаль- ними службами чи громадською системою захисту відповідно	
Клієнт планує покінчити з життям протягом на- ступних двох тижнів?	ТАК / НІ		Зателефонуйте своєму супервізору. Зв'яжіться з відповідни- ми службами надання допомоги	
Чи є ймовірність того, що клієнт має важкий психічний, неврологіч- ний розлад чи розлад, пов'язаний з надмірним вживанням речовин? (грунтуючись на спо- стереженні – пункти 8.1–8.4.)	ТАК / НІ		Зв'яжіться з відповідни- ми службами надання допомоги	

Обведіть відповідне рішення, грунтуючись на підсумковій таблиці вище.

ВКЛЮЧЕННЯ	ВИКЛЮЧЕННЯ
Надайте зворотній зв'язок (сценарій на наступній сторінці)	Надайте зворотній зв'язок і зробіть перенаправлення, якщо потрібно

21. Потрібно набрати 17 або більше балів на WHODAS 2.0, щоб бути включеним в інтервенцію.

22. Якщо використовується PHQ-9 як інструмент вимірювання емоційного дистресу, то для включення особі потрібно набрати не менше 10 балів.

## Зворотній зв'язок для клієнтів, які були виключені з УП+

**Для клієнтів, чиї проблеми не підходять для роботи з УП+ через низький рівень дистресу або функціональних порушень:**



*Дякую вам за ваш час. Здається, зараз ви досить добре справляєтеся зі своїми проблемами, і ця інтервенція вам не потрібна. Я дуже вдячний(на) вам за ваш час і вашу відвертість. Якщо ви в майбутньому будете відчувати, що вам потрібна допомога з рішенням психологічних проблем<sup>23</sup>, будь ласка, повідомте (ім'я відповідної людини), і я, ймовірно, зможу вам допомогти.*

**Для клієнтів, чиї проблеми не підходять для роботи з УП+ через те, що порушення найімовірніше є спричинені важкими психічними, неврологічними розладами чи розладами, пов'язаними з надмірним вживанням речовин:**



*Дякую за ваш час і відверті відповіді. Здається, ви переживаєте труднощі, з якими УП+ не зможе вам допомогти справитися (назвіть проблеми, напр., незвичайна поведінка, напади, дуже серйозні проблеми з алкоголем або наркотиками). Я б хотів(ла) перенаправити вас в службу, яка може більш ефективно вам допомогти з цими проблемами. Ви не заперечуєте?*

Чітко поясніть, що ви зробите, наприклад, зателефонуєте в службу, щоб домовитися про зустріч з клієнтом зараз або пізніше, поговорите зі своїм супервізором, зателефонуєте чи зустрінетеся з клієнтом іншого разу і т.і. (Див. сценарій в Додатку D, де вказано як відповісти клієнту, який планує покінчити з життям в найближчому майбутньому).

## Зворотній зв'язок для клієнтів, які будуть включені в роботу з УП+ (тобто, клієнт відповідає всім критеріям включення)



*Дякую вам за відповіді. Здається, ви маєте певні проблеми і зараз вам важко справитися з (назвіть ситуації або проблеми, зазначені клієнтом), тому, ймовірно, УП+ зможе вам допомогти. Я б хотів(ла) розповісти вам більше про УП+, щоб ви змогли вирішити, чи хочете взяти участь у цій інтервенції. Гарзд? (Продовжуйте, якщо клієнт згоден.)*

*УП+ передбачає щотижневі зустрічі зі мною протягом п'яти тижнів. Наші сесії триватимуть приблизно 90 хвилин. Я сподіваюся, що взявши участь у цій інтервенції, ви отримаєте навички, необхідні для вирішення (назвіть кілька проблем, зазначених клієнтом, наприклад, стрес, поганий настрій, практичні проблеми). Отже, УП+ не передбачає надання безпосередньої матеріальної допомоги або грошей, а полягає в навчанні важливих навичок.*

*Ви самі вирішуєте, чи будете ви брати участь в інтервенції чи ні, і ви також можете припинити роботу на будь-якому етапі. Все, що ви скажете мені під час інтервенції, залишиться конфіденційним, як я вже згадував(ла) на початку сьогоднішньої зустрічі.*

23. Спосіб опису цих проблем клієнту буде варіюватися відповідно до контексту (питання адаптації)

## ДОДАТОК В: ОЦІНЮВАННЯ ПІД ЧАС УП+

**ПРИМІТКА:** Це оцінювання проводиться на початку кожної сесії УП+.

Ім'я помічника: _____	Сьогоднішня дата: _____
Ім'я клієнта: _____	Сесія №: _____

## PSYCHLOPS (версія, що використовується під час інтервенції)<sup>24</sup>

Нижче знаходиться опитувальник з питаннями про вас та ваше самопочуття.

### Питання 1

Це проблема, яка, як ви розповідали під час нашої першої зустрічі, турбує вас найбільше.

**(Помічник - будь ласка, запишіть цю проблему у вікні нижче до початку сесії.)**

Наскільки сильно вона впливала на вас протягом минулого тижня?

**(Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче.)**

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не впливала	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Впливала дуже сильно

24. Цей опитувальник, що використовується тут з відповідного дозволу, - це адаптована версія п'ятої версії PSYCHLOPS, що використовується під час терапії. Див. [www.psychlops.org](http://www.psychlops.org). Всі права захищені. © 2010, Департамент первинної медичної допомоги і наук в сфері загальної охорони здоров'я, Королівський коледж Лондону.

**Питання 2**

Це інша проблема, яка, як ви розповідали під час нашої першої зустрічі, вас турбує.  
(Помічник - будь ласка, запишіть цю проблему у вікні нижче до початку сесії.)

Наскільки сильно вона впливала на вас протягом минулого тижня? (Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче.)

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не впливала	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Впливала дуже сильно

**Питання 3**

Як ви розповідали під час нашої першої зустрічі, цим вам було складно займатися.  
(Помічник - будь ласка, запишіть цю проблему у вікні нижче до початку сесії.)

Наскільки сильно вона впливала на вас протягом минулого тижня?  
(Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче.)

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не важко	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Дуже важко

**Питання 4**

а. Як ви себе почували минулого тижня? (Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче.)

	0	1	2	3	4	5	
Дуже добре	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Дуже погано

b. Оцінювання суїцидальних думок

**ПРИМІТКА:** Якщо клієнт вибрав 4 або 5 в Питанні 4а, або ж у нього виникали суїцидальні думки чи плани раніше протягом участі в УП+, проведіть оцінювання суїцидальних думок. З усіма іншими клієнтами перейдіть до Питання 5.

Зараз мені потрібно задати вам кілька питань про вашу безпеку.

<p>1. Протягом минулого тижня у вас виникали серйозні думки чи плани покінчити з життям?</p>	ТАК	НІ	
<p><b>Якщо так, попросіть клієнта описати свої думки або плани. Запишіть подробиці тут:</b></p>			
<p><b>Якщо клієнт відповів «ні» на Питання 1, ви можете завершити оцінювання. Якщо клієнт відповів «так» на Питання 1, перейдіть, будь ласка, до Питання 2.</b></p>			
<p>2. Які дії ви вчинили, щоб покінчити з життям?</p>	<p><b>Будь ласка, запишіть подробиці тут:</b></p>		
<p>3. Чи плануєте ви покінчити з життям протягом наступних двох тижнів?</p>	ТАК	НІ	НЕ ВПЕВНЕНИЙ (А)
<p><b>Якщо відповідь «так» чи «не впевнений(а)», попросіть клієнта описати вам свій план. Запишіть подробиці тут:</b></p>			
<p><b>Якщо клієнт відповів «так» на Питання 3, тобто у нього є план покінчити з життям в найближчому майбутньому, ви повинні негайно зв'язатися зі своїм супервізором. Якщо ви не впевнені, чи збирається клієнт покінчити з життям в найближчому майбутньому, скажіть йому, що ви б хотіли зв'язатися зі своїм супервізором, щоб задати декілька уточнюючих запитань.</b></p>			

**Питання 5**

- a. Тепер, коли ви приймаєте участь у цій інтервенції, можливо, сталося так, що інші проблеми стали важливими. Якщо це так, будь ласка, назвіть ту, яка турбує вас найбільше, або скажіть мені, що ніякі інші проблеми не стали важливими.

- b. Наскільки сильно ці інші проблеми впливали на вас протягом минулого тижня?

(Помічник - будь ласка, відзначте один із варіантів нижче, або ж залиште це поле порожнім, якщо не виникло жодних інших проблем.)

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не впливала	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Впливала дуже сильно

**Коментарі (заповнюються помічником)**

Будь ласка, запишіть будь-які коментарі, які у вас є щодо клієнта, якщо хочете, наприклад, як він виглядав/поводився під час сесії.

Загальний бал PSYCHLOPS до початку інтервенції: \_\_\_\_\_<sup>25</sup>

25. Якщо ви отримали відповіді і на Питання 1 (Проблема 1) і на Питання 2 (Проблема 2), то загальний бал підраховується таким чином:  $Q1b + Q2b + Q3b + Q4$ .  
Якщо клієнт відповів на Питання Q1 (Проблема 1), але не відповів на Питання 2 (Проблема 2), то загальний бал підраховується таким чином:  $(Q1b \times 2) + Q3b + Q4$ .

## ДОДАТОК С: ОЦІНЮВАННЯ ПІСЛЯ ЗАВЕРШЕННЯ УП+

**ПРИМІТКА:** Це оцінювання проводиться, якщо є змога, через кілька тижнів після того, як клієнт завершив участь в УП+. Ви також можете використати його як контрольне оцінювання через кілька місяців після завершення клієнтом УП+.

Ваше ім'я: \_\_\_\_\_ Сьогоднішня дата: \_\_\_\_\_

Ім'я клієнта: \_\_\_\_\_

Контактні дані клієнта: \_\_\_\_\_

Частина	Зміст
1	Вступ
2	PSYCHLOPS (версія після завершення УП+)
3	Оцінка функціональності (WHODAS 2.0)
4	Визначення рівню емоційного дистресу
5	Форма підведення підсумків

### 1. ВСТУП

1. Причина проведення оцінювання:



*Дякую, що погодилися зустрітися зі мною сьогодні. Питання, які я вам сьогодні поставлю, можуть видатися вам знайомими, оскільки це ті ж самі питання, що я запитував(ла) перед початком інтервенції. Проте тепер нам цікаво дізнатися, як йдуть ваші справи після завершення УП+.*

b. 2. Конфіденційність:



*Також я хочу нагадати вам, що, як і на попередніх сесіях, все, що ви розкажете мені, залишиться між вами, мною і моїм супервізором. Якщо у мене будуть підстави думати, що існує високий ризик вашого самогубства чи нанесення вами комусь шкоди, я буду змушений(а) розповісти про це своєму супервізору і направити вас до людей, які зможуть вам допомогти. Це тому, що моя роль тут - подбати про вашу безпеку. Ви мене розумієте?*



## 2. PSYCHLOPS (версія, що проводиться після завершення інтервенції)<sup>26</sup>

Інструкції курсивом зачитуються клієнту. Решта інструкцій призначена лише для інтерв'юера.

*Зараз ми проведемо опитування про вас і ваше самопочуття.*

### Питання 1

*а. Це - проблема, яка, як ви розповідали під час нашої першої зустрічі, турбувала вас найбільше.*  
**(Помічник - будь ласка, запишіть проблему, яку зазначив клієнт під час оцінювання PSYCHLOPS до початку інтервенції, у вікні нижче до того як почати оцінювання.)**

*б. Наскільки сильно вона впливала на вас протягом минулого тижня? (Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче.)*

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не впливала	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Впливала дуже сильно

### Питання 2

*а. Це - інша проблема, яка, як ви розповідали під час нашої першої зустрічі, вас турбувала.*

**(Помічник - будь ласка, запишіть другу проблему, яку зазначив клієнт під час оцінювання PSYCHLOPS до початку інтервенції, у вікні нижче до того як почати оцінювання.)**

26. Цей опитувальник, що використовується тут з відповідного дозволу, - це адаптована версія п'ятої версії PSYCHLOPS, що використовується після терапії. Див. [www.psychlops.org](http://www.psychlops.org). Всі права захищені. © 2010, Департамент первинної медичної допомоги і наук в сфері загальної охорони здоров'я, Королівський коледж Лондону.

b. Наскільки сильно вона впливала на вас протягом минулого тижня? (Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче.)

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не впливала	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Впливала дуже сильно

### Питання 3

a. Як ви розповідали під час нашої першої зустрічі, цим вам було складно займатися.

(Помічник - будь ласка, запишіть проблему, яку зазначив клієнт під час оцінювання PSYCHLOPS до початку інтервенції, у вікні нижче до того як почати оцінювання.)

b. Наскільки важко вам було займатися цим протягом минулого тижня?

(Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче.)

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не важко	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Дуже важко

### Питання 4

a. Як ви себе почували минулого тижня? (Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче.)

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не важко	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Дуже важко

### Питання 5

Можливо, сталося так, що за час вашої участі в інтервенції, інші проблеми стали важливими. Якщо це так, то наскільки сильно ці інші проблеми впливали на вас протягом минулого тижня?

(Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче, або ж залиште це поле порожнім, якщо не виникло жодних інших важливих проблем.)

	0	1	2	3	4	5	
Зовсім не впливали	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Впливали дуже сильно

### Питання 3

Якщо порівняти ваш стан на початку інтервенції та зараз, то як ви себе почуваєте?  
(Будь ласка, відзначте один із варіантів нижче.)

Набагато краще	Досить краще	Трохи краще	Так само	Трохи гірше	Набагато гірше
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1	2	3	4	5	6

Загальний бал PSYCHLOPS до початку інтервенції: \_\_\_\_\_<sup>27</sup>

### 3. ОЦІНКА ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ (WHODAS 2.0)

Використовується той самий інструмент, що і під час оцінювання, проведеного до початку інтервенції.

### 4. ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЮ ЕМОЦІЙНОГО ДИСТРЕСУ

Використовується той самий інструмент, що і під час оцінювання, проведеного до початку інтервенції.

### 5. ФОРМА ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ

Список контрольних показників, щоб переконатися, що ви використовували всі необхідні інструменти оцінювання.

ІНСТРУМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ	БАЛИ	ВВЕДЕНІ ДАНІ (ПІДПИС/ДАТА)
Загальний бал PSYCHLOPS		
Загальний бал по ОЦІНЦІ ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ		
Загальний бал по ВИЗНАЧЕННЮ РІВНЯ ЕМОЦІЙНОГО ДИСТРЕСУ		

27. Якщо клієнт відповів і на Питання 1 (Проблема 1), і на Питання 2 (Проблема 2), загальний бал підраховується таким чином: Q1b + Q2b + Q3b + Q4.  
Якщо клієнт відповів на Питання 1 (Проблема 1), але не відповів на Питання 2 (Проблема 2), то загальний бал підраховується таким чином: (Q1b x 2) + Q3b + Q4. Інакше кажучи, бал за Питання Q1b (Проблема 1) подвоюється.

## ДОДАТОК D: ОЦІНЮВАННЯ І РЕАГУВАННЯ НА СУЇЦИДАЛЬНІ ДУМКИ В УП+

Інформація, що подана нижче, стосується ризиків суїциду. Рекомендації повторюють те, що описувалося в посібнику, але представлені таким чином, щоб ви змогли зробити копію чи роздрукувати окремі сторінки і брати їх з собою на сесії оцінювання та інтервенції. Ми радимо вам робити це, щоб не забути як проводити оцінювання і реагувати на клієнтів із суїцидальними намірами.

### Рекомендації для оцінювання суїцидальних думок клієнтів

#### 1. Два види ризику суїциду:

- Плани покінчити з життям в найближчому майбутньому. Цих клієнтів не варто включати в роботу з УП+. Їх потрібно негайно перенаправити для отримання спеціалізованої допомоги.
- Немає планів покінчити з життям в найближчому майбутньому, але існує ризик ймовірного суїциду. У таких клієнтів можуть виникати суїцидальні думки, але вони не планують втілювати їх у реальність в найближчому майбутньому. У них могли бути, а могли й не бути суїцидальні думки, плани чи спроби покінчити з життям в минулому. Цих клієнтів можна включити в роботу з УП+. Якщо у вас виникають сумніви, то поговоріть зі своїм супервізором.

#### 2. Як ставити питання:

- Запитуйте про суїцид в усіх клієнтів, які знаходяться в депресивному стані чи відчувають безнадію.
- Уникайте використання абстрактних понять, які клієнт може неправильно зрозуміти.
- Якщо запитання є незручними для клієнта, скажіть йому, що ви повинні це питати в усіх, тому що вам дуже важливо чітко розуміти рівень їх безпеки.

#### 3. Реагування на клієнта, який планує покінчити з життям в найближчому майбутньому:

- Завжди повідомляйте свого супервізора.
- Створіть безпечну і підтримуючу атмосферу.
- По можливості, заберіть всі предмети, якими можна нанести шкоду.
- Не залишайте клієнта на самоті. Простежте, щоб хтось із помічників або персоналу завжди був з ним.
- Поки очікуєте, якщо є змога, запропонуйте окрему тиху кімнату.
- Подбайте про психічний та емоційний стан клієнта, використовуючи базові навички надання допомоги.

## Робота з клієнтами з суїцидальними думками в УП+

Під час УП+ у деяких клієнтів можуть виникати думки про самогубство, але вони не планують покінчити з життям в найближчому майбутньому. Таблиця «Хороші і не дуже хороші причини» (див. Розділ 5 посібника або Сесію 1 Протоколу інтервенції в Додатку G) може допомогти клієнтам справитися з такими думками і подумати над причинами, чому варто жити далі. В таких випадках ви фокусуєтесь на обговоренні причин чому варто жити і чому ні. Ваше завдання полягає в ненав'язливій допомозі клієнту знайти важливі причини для того, щоб продовжувати жити і усвідомити, що причини, які викликають думки про смерть, швидше за все, тимчасові (наприклад, депресивний стан, який зараз провокує бажання померти, може змінитися на краще).

Спочатку запитайте клієнта про причини, які спонукають його думати, що було б краще померти. Після цього обговоріть причини, щоб продовжувати жити.

Приклади питань:

- Що зараз спонукає вас жити далі?
- Чи є у вас члени сім'ї або друзі, заради кого ви живете?
- Чи є у вашому житті щось, що приносило вам задоволення? Недавно? Давно?
- Чи завжди ви відчували себе так, як зараз? Якщо ні, то що приносило вам задоволення раніше?
- Які ваші сподівання на майбутнє? (Допоможіть клієнту подумати про вирішення їх практичних проблем, зменшення емоційних проблем і т.і.)
- Якби у вас не було нинішніх проблем, чи змінило б це ваші думки про смерть?
- УП+ було розроблено, щоб допомогти вам краще управляти проблемами та зменшити їх кількість. Якщо ви продовжите свою участь в УП+ і ваші проблеми зменшаться, то чи може це стати хорошою причиною щоб жити далі?

Вислухавши відповіді клієнта, підсумуйте основні причини для того, щоб жити і не жити, наголошуючи на причинах для продовження життя. Також ви можете повторити причини клієнта взяти участь в УП+ з першої таблиці «Хороші і не дуже хороші причини», яку ви заповнили. Пам'ятайте, що до цієї таблиці можна повертатися в будь-який момент під час інтервенції.

## ДОДАТОК Е: РОЗДАТКОВІ МАТЕРІАЛИ ДЛЯ КЛІЄНТІВ

На наступних сторінках ви знайдете роздаткові матеріали по кожній із стратегій УП+:

- Управління стресом
- Управління проблемами
- Починайте і продовжуйте
- Посилення соціальної підтримки
- Тижневий календар

Вам слід використовувати їх, навчаючи клієнта нової стратегії (наприклад, при вивченні «Управління проблемами» покажіть клієнту відповідний роздатковий матеріал). Календар можна використовувати для запису того, коли клієнт буде виконувати різні види діяльності (наприклад, практика «Управління стресом», діяльність згідно плану дій по «Управлінню проблемами», «Починайте і продовжуйте» і «Посиленню соціальної підтримки»). Не забудьте видати клієнту відповідні роздаткові матеріали в кінці кожної сесії, щоб вони нагадували йому про стратегії між сесіями і після завершення УП+.

## Практика «Управління стресом»

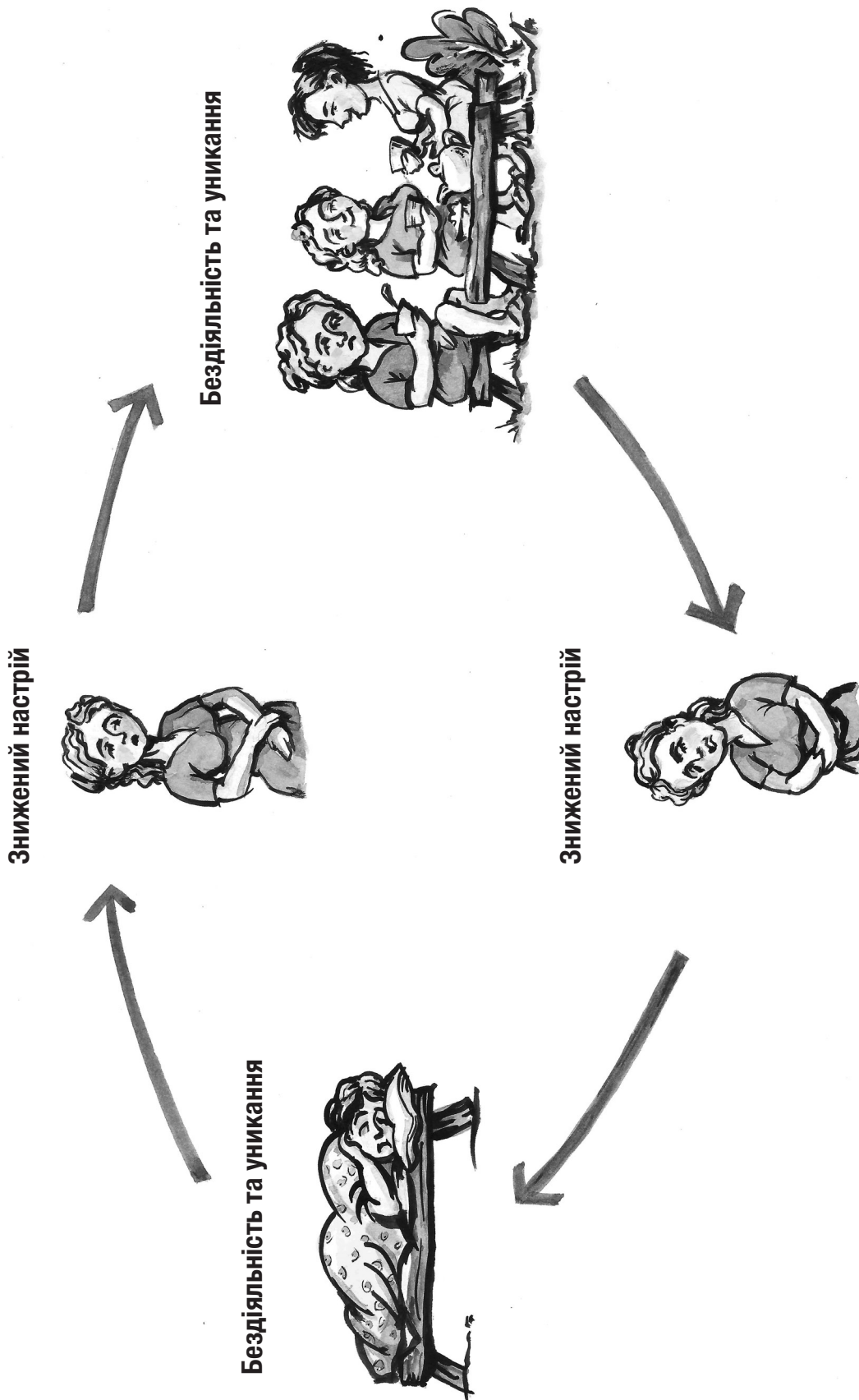


## Етапи «Управління проблемами»











**Починайте і продовжуйте: Цикл бездіяльності**



Посилення соціальної підтримки



Тижневий календар

Час	ПОНЕДІЛОК	ВІВТОРОК	СЕРЕДА	ЧЕТВЕР	П'ЯТНИЦЯ	СУБОТА	НЕДІЛЯ
							
							
							
							
							
							

## ДОДАТОК F: ДУМАЄМО, ЯК ДОПОМОГТИ ІНШИМ - ПРИКЛАДИ КОНКРЕТНИХ ВИПАДКІВ

Нижче наведені приклади конкретних випадків, які використовуються на Сесії 5 для роздумів, як допомогти іншим<sup>28</sup>. Ми пропонуємо вам вибрати кілька різних прикладів для обговорення, які є чимось подібними до ситуації клієнта. Ви також можете використовувати приклади клієнта (наприклад, його історії про друзів або членів сім'ї).

### Приклад конкретного випадку 1

ІМ'Я - чоловік, приблизно 30 років, що проживає в дуже небезпечній місцевості з високим рівнем насильства. Його дружину вбили півроку тому і тепер він сам доглядає за трьома дітьми. Його мати недавно до нього переїхала, тому що ІМ'Я відмовляється виходити з дому і погано піклується про дітей. Він більше не зустрічається з своїми друзями. Більшу кількість днів він не встає з ліжка і дуже схуд через нерегулярне харчування. Він відчуває себе дуже самотнім, але не знає, як собі допомогти.

**Найефективнішими стратегіями будуть:**

#### 1. Починайте і продовжуйте

Нагадайте клієнту, що «Починайте і продовжуйте» - це стратегія, що підходить для роботи з такими проблемами, як знижений настрій, відчуття сильної втоми і бездіяльність. В цьому випадку ІМ'Я переживає саме ці види емоційних проблем (тобто, відчуття самотності, часті сльози, уникання або ізолюваність, нерегулярне харчування і нездатність подбати про дітей), тому «Починайте і продовжуйте» буде для нього найефективнішою стратегією.

Попросіть клієнта розповісти вам все, що він знає про «Починайте і продовжуйте». Зверніть увагу на наступне:

- Підвищення рівня активності людини за допомогою частішого виконання тих справ, якими він вже займається, або введенню нових занять.
- Різні види занять - приємні і корисні.
- Приклади різних видів активності.
- Розбивання діяльності на невеликі завдання, які легше виконати.
- Одне або два заняття для початку і поступове підвищення активності згодом.

Якщо клієнт забуде згадати якийсь із пунктів, зазначених вище, спробуйте підказати їм, наприклад: «А пригадайте, ми з вами починали з виконання всієї роботи по дому одразу чи з поступового виконання невеликих конкретних завдань?»

28. Приклади конкретних випадків можна адаптувати відповідно до місцевого контексту.

## 2. Посилення соціальної підтримки

«Посилення соціальної підтримки» - це друга основна стратегія, яка може допомогти ІМ'Я.

Попросіть клієнта подумати, чому ця стратегія може бути ефективною. Ви повинні почути щось на кшталт:  
*«Тому що він самоізолювався і не дуже добре справляється зі своїми проблемами самостійно.»*

Попросіть клієнта розповісти вам все, що він знає про цю стратегію. Зверніть увагу на наступне:

- Різні види підтримки, включно з тим, щоб ділитися своїми проблемами з іншими, просити практичної допомоги, зв'язуватися з конкретними організаціями для отримання підтримки або інформації, проводити час з іншими, не обов'язково обговорюючи проблеми.
- Вибір когось, кому людина довіряє.
- Побудова довірливих стосунків, спершу розповідати лише частину особистої інформації.

Якщо клієнт забуде згадати якийсь із пунктів, зазначених вище, спробуйте підказати їм, наприклад: *«А як ІМ'Я зрозуміє, що він може довіряти цій людині?»*.

Ви також можете сказати клієнту, що ІМ'Я, напевно, матиме і практичні проблеми, що виникли через його самоізоляцію та постійне перебування в будинку. Тому стратегія «Управління проблемами» теж може бути корисною. Ви можете обговорити і цю стратегію в цьому випадку.

### Приклад конкретного випадку 2

ІМ'Я - 30-річна жінка, яка скаржиться на постійні сварки зі свекрухою через розподіл домашніх обов'язків між ними. Вона боїться, що конфлікт посилиться і спричинить проблеми в її стосунках з чоловіком. Вона скаржиться на біль у всьому тілі і на проблеми зі сном. Вона каже, що не може перестати думати про проблему і не знає, що робити.

## Найефективнішими стратегіями будуть:

### 1. Управління проблемами

Попросіть клієнта подумати, чому ця стратегія може бути ефективною для ІМ'Я. Ви повинні почути щось на кшталт: *«Жінка має практичну проблему і «Управління проблемами» - це стратегія, яка допомагає справитися з подібними проблемами.»*

Попросіть клієнта розповісти вам все, що він знає про цю стратегію. Зверніть увагу на наступне:

- З'ясувати, чи ця проблема є такою, що можна вирішити, не можна вирішити або неважливою.
- Визначити проблему (яку можна вирішити) настільки конкретно, наскільки це можливо.
- Придумати якомога більше варіантів рішень.
- Вибрати найефективніші рішення.
- Розробити план дій.
- Проаналізувати, наскільки ефективними є обрані рішення, і знову пройти по етапах, щоб продовжувати вирішувати проблему.

### 2. Управління стресом

Попросіть клієнта подумати, чому ця стратегія може бути ефективною для ІМ'Я. Ви повинні почути щось на кшталт: *«Жінка перебуває у стресовому стані і відчуває фізичні проблеми, тому ця стратегія може допомогти їй краще справлятися з цими симптомами.»*

Попросіть клієнта розповісти вам все, що він знає про цю стратегію. Зверніть увагу на наступне:

- Розслаблення тіла, якщо воно напружене (потрусити тілом та кінцівками, розправити плечі, злегка понахилити голову вправо-вліво).
- Дихання животом (випинати і втягувати живіт під час дихання).
- Уповільнення частоти дихання (три секунди на вдих і три на видих).
- Регулярне використання стратегії та її використання тоді, коли клієнт помічає симптоми стресу або фізичного дискомфорту.

## Приклад конкретного випадку 3

ІМ'Я - жінка приблизно 50 років, на яку напала група молодих людей, коли вона приїжджала до літньої матері. Насильство є досить рідкісним явищем в цьому районі, і поліція повідомила, що їй «просто дуже не пощастило». Але жінка сильно боїться, що на неї знову нападуть і протягом минулого місяця не відвідувала своєї матері. Вона також почала самоізолюватися і припинила зустрічатися з своїми друзями.

## Найефективнішими стратегіями будуть:

### 1. Посилення соціальної підтримки

Попросіть клієнта подумати, чому ця стратегія може бути ефективною. Ви повинні почути щось на кшталт: *«Оскільки ІМ'Я самоізолювалася, «Посилення соціальної підтримки» може бути ефективною стратегією для неї.»*

**Попросіть клієнта розповісти вам все, що він знає про цю стратегію. Зверніть увагу на наступне:**

- Різні види підтримки, включно з тим, щоб ділитися своїми проблемами з іншими, просити практичної допомоги, зв'язуватися з конкретними організаціями для отримання підтримки або інформації, проводити час з іншими, не обов'язково обговорюючи проблеми.
- Вибір когось, кому людина довіряє.
- Побудова довірливих стосунків, спершу розповідати лише частину особистої інформації.

Якщо клієнт забуде згадати пункт, зазначений вище, спробуйте підказати йому, наприклад: «А як ІМ'Я зрозуміє, що вона може довіряти цій людині?».

## 2. Управління проблемами

Ця стратегія також буде корисною для вирішення проблеми ІМ'Я, яка пов'язана з відвідуванням її матері. Попросіть клієнта згадати наступні етапи цієї стратегії:

- З'ясувати, чи ця проблема є такою, що можна вирішити, не можна вирішити або неважливою.
- Визначити проблему (яку можна вирішити) настільки конкретно, наскільки це можливо.
- Придумати якомога більше варіантів рішень.
- Вибрати найефективніші рішення.
- Розробити план дій.
- Проаналізувати, наскільки ефективними є обрані рішення, і знову пройти по етапах, щоб продовжувати вирішувати проблему.

Обговорюючи управління проблемою, яка пов'язана з відвідуванням матері, ваш клієнт може запропонувати ІМ'Я посилити її соціальну підтримку (наприклад, попросити довіреного друга піти до матері разом з нею). Це може бути дуже корисним. Попросіть клієнта докладніше описати цю стратегію.

## 3. Управління стресом

«Управління стресом» може бути корисною стратегією, коли ІМ'Я знову почне виходити з дому (або в процесі виконання її плану дій по «Управлінню проблемами»). Це допоможе їй зберігати спокій в ситуаціях, що викликають стрес. Попросіть клієнта згадати наступні етапи цієї стратегії:

- Розслаблення тіла, якщо воно напружене (потрусити тілом та кінцівками, розправити плечі, злегка понахилити голову вправо-вліво).
- Дихання животом (випинати і втягувати живіт під час дихання).
- Уповільнення частоти дихання (три секунди на вдих і три на видих).
- Регулярне використання стратегії та її використання тоді, коли клієнт помічає симптоми стресу або фізичного дискомфорту.

## Приклад конкретного випадку 3

ІМ'Я - молода жінка, чоловік якої просидів у в'язниці декілька років. З того часу настрої її чоловіка почав постійно погіршуватися. Він майже постійно дуже засмучений, і йому важко ходити на роботу. Це викликає стрес у жінки, і вона помітила, що більше не хоче проводити час разом з чоловіком чи друзями. Вона більше не отримує задоволення від того, чому раділа раніше, наприклад, від птахівництва чи прогулянок. Вона відчуває сильну безнадію стосовно ситуації, в якій вони з чоловіком опинилися і не знає, як її покращити.

## Найефективнішими стратегіями будуть:

### 1. Починайте і продовжуйте

У цьому прикладі ви або ваш клієнт повинні згадати про «Починайте і продовжуйте» як одну із стратегій, що підходять для вирішення проблем цієї жінки. Попросіть клієнта подумати, чому ця стратегія може бути корисною. Ви повинні почути щось на кшталт: *«Починайте і продовжуйте» може вирішити деякі труднощі, що переживає ІМ'Я, наприклад, постійний смуток, відчуття втоми, нездатність займатися тим, чим вона займалася раніше, включно з роботою та приємною діяльністю.»*

Попросіть клієнта розповісти вам все, що він знає про «Починайте і продовжуйте». Зверніть увагу на наступне:

- Підвищення рівня активності людини за допомогою частішого виконання тих справ, якими він вже займається, або введенню нових занять.
- Різні види занять - приємні і корисні.
- Приклади різних видів активності.
- Розбивання діяльності на невеликі завдання, які легше виконати.
- Одне або два заняття для початку і поступове підвищення активності згодом.

Якщо клієнт забуде згадати якийсь із пунктів, зазначених вище, спробуйте підказати їм, наприклад: *«А пригадайте, ми з вами починали з виконання всієї роботи по дому одразу чи з поступового виконання невеликих конкретних завдань?»*

### 2. Посилення соціальної підтримки

«Посилення соціальної підтримки» також може допомогти ІМ'Я впоратися зі своїми проблемами. Попросіть клієнта подумати, чому ця стратегія може бути ефективною. Можливо клієнт вже згадував цю стратегію як частину стратегії «Починайте і продовжуйте» (наприклад, він пропонував жінці знову зустрітися з друзями). Якщо так було, то скажіть клієнту, що це гарна ідея, але нагадайте, що можливо краще буде обговорити її як частину стратегії «Посилення соціальної підтримки» і вибрати якесь інше заняття для «Починайте і продовжуйте».

Попросіть клієнта розповісти вам все, що він знає про стратегію «Посилення соціальної підтримки». Зверніть увагу на наступне:

- Різні види підтримки, включно з тим, щоб ділитися своїми проблемами з іншими, просити практичної допомоги, зв'язуватися з конкретними організаціями для отримання підтримки або інформації, проводити час з іншими, не обов'язково обговорюючи проблеми.
- Вибір когось, кому людина довіряє.
- Побудова довірливих стосунків, спершу розповідати лише частину особистої інформації.

Ви також можете вказати, що як тільки ІМ'Я відчує, що вона стала краще справлятися зі своїми проблемами, вона зможе почати надавати підтримку своєму чоловікові.



## ДОДАТОК G: ПРОТОКОЛ ІНТЕРВЕНЦІЇ УП+

Протокол Інтервенції УП+ - це керівництво щодо проведення кожної сесії, яке може бути використане помічниками під час роботи з клієнтами. Воно містить весь блок інформації, що потрібна помічникові для проведення кожної сесії, включно з ключовими моментами, які повинні бути обговорені для навчання стратегій, а також допоміжні сценарії для помічника. Сценарії для помічника - це пропозиції щодо того, як пояснити або навчити стратегії. Хоча вам не потрібно чітко повторювати сказане у сценаріях, рекомендується дотримуватися їх, оскільки вони були написані так, щоб допомогти клієнтам зрозуміти стратегії.

**ПРИМІТКА:** Оцінювання до застосування УП+ повинно бути проведеним під час окремої зустрічі приблизно за 1-2 тижні до першої сесії з УП+.

### СЕСІЯ 1

#### Цілі сесії:

1. Знайомство та конфіденційність (5 хв.).
2. Аналіз даних оцінювання та PSYCHLOPS (10 хв.).
3. Що таке УП+? (20 хв.).
4. Розуміння несприятливих обставин (30 хв.).
5. Управління стресом (20 хв.).
6. Завершення сесії та задавання практичних завдань (5 хв.).

#### 1. Знайомство та конфіденційність (5 хв.)

Представтеся клієнтові.

Нагадайте йому про конфіденційність.

Наприклад, ви можете сказати наступне:



*Мене звати (ім'я) і я (вказіть свою роль чи посаду, наприклад, медсестра, соціальний працівник тощо). Наступні 5 тижнів я працюватиму з вами та супроводжуватиму вашу роботу у цій інтервенції. Перед тим, як ми почнемо говорити про УП+ або про ваші особисті труднощі, я би хотів(ла) нагадати вам, що все сказане вами під час цієї сесії залишиться конфіденційним. Я нікому не можу розказати те, що ви сказали під час сесій, навіть членам вашої родини. Єдиною людиною, з ким я можу поговорити про вас, є мій супервізор. Це спеціально навчена людина, завдання якої полягає в тому, щоб переконатися, що ви отримуєте від мене найкращу можливу допомогу. По-друге, якщо є ризик того, що ви плануєте покінчити з життям, я також маю поговорити із супервізором, щоб ми змогли забезпечити вас.*

### Додаткові діалоги для відповідей на конкретні запитання клієнта

- Пояснення інтервенції (які проблеми вона вирішуватиме):



*УП+ - це коротка інтервенція, яка має на меті допомогти вам управляти емоційними проблемами, такими як відчуття безнадії, страху чи печалі, що є поширеними серед людей, які живуть у важких умовах. Вона також може допомогти вам вирішувати практичні проблеми, такі як пошуки роботи, конфлікти з іншими тощо.*

- Що від них очікується: оцінювання (вказіть кількість оцінювань, які ви будете проводити, наприклад, попереднє та кінцеве оцінювання, контрольне оцінювання після завершення сесій), відвідування п'яти сесій, практичні завдання для виконання вдома (напр., практика стратегій між сесіями).
- Пояснити, що ви не будете надавати їм медикаментів:



**В УП+ ми не надаємо жодних медикаментів. Ми зацікавлені в тому, щоб навчити вас використанню стратегій для допомоги з вашими емоційними та практичними проблемами, що означає – вам не потрібно приймати ліки.**

- Пояснити, що вони не отримують жодних компенсацій / матеріальних вигод від участі:



*В УП+ ви отримаєте допомогу від мене, спрямовану на зменшення ваших емоційних та практичних проблем. Ми не будемо давати вам гроші або будь-яку іншу форму компенсації за участь. Чи є в УП+ тим, що вас все ще цікавить?*

**Примітка:** Якщо ви можете надати клієнту певну форму компенсації (наприклад, витрати на проїзд), тоді вкажіть їм це.

## 2. Провести оцінювання PSYCHLOPS по протоколу під час застосування УП+ (Додаток В 5-10 хв.)

### 3. Що таке УП+? (20 хв.)

#### Зазначити ключові моменти:

- Стратегії УП+ допомагають управляти практичними проблемами (такими як безробіття, проблеми з житлом, сімейні конфлікти) та емоційними проблемами (почуття смутку, безнадії, тривоги, стресу).
- 5 щотижневих сесій.
- 90 хвилин на кожну сесію.
- Навчання 4-х стратегій.
- УП+ працює краще, якщо клієнт проходить всі сесії.
- Щоб отримати максимальну користь від УП+, клієнти повинні практикувати стратегії між сесіями.



*В УП+ ми будемо разом працювати над вивченням деяких стратегій, які можуть вам допомогти впоратися з труднощами, про які ви мені розповідали сьогодні. Всього буде п'ять сесій, включно з сьогоднішньою. Сесії відбуватимуться раз на тиждень і триватимуть орієнтовно 90 хвилин. Під час сесій я навчатиму вас використовувати різні стратегії і ми будемо їх практикувати. Я рекомендую вам практикувати ці стратегії між нашими сесіями, щоб ви почали змінювати своє життя і навчилися бути своїм власним помічником.*

*Стратегії, яким я вас навчу, допоможуть вам зменшити кількість проблем, які, як ви розповідали, викликають у вас дистрес, та управляти ними, (назвіть ці проблеми клієнта). Я навчу вас стратегіям, що допоможуть вам управляти практичними проблемами, підвищити вашу активність та знизити рівень стресу і тривожності, а також покращити ваші системи підтримки. Всі ці стратегії довели свою ефективність у роботі з людьми в ситуаціях, подібних до вашої.*

*Інтервенція буде найбільш ефективною, якщо ви відвідуватимете всі сесії протягом наступних п'яти тижнів. Я розумію, що вам може бути складно приходити на сесії, коли ви відчуваєте тривогу чи будете дуже засмученими, чи коли, можливо, погано себе почуватимете фізично, або коли у вас виникнуть якісь сімейні чи громадські обов'язки. Я б хотів(ла) домовитися з вами, що якщо подібне траплятиметься, то ви мені про це розкажете<sup>29</sup>, замість того, щоб просто не приходити або уникати зустрічей. Це потрібно для того, щоб наші сесії були для вас якомога кориснішими. І я також не хочу, щоб ви почували себе незручно, обговорюючи зі мною труднощі з відвідуванням сесій. Я не засмучуся і не розсерджуся. Вас це влаштовує? Чи передбачаєте ви можливі труднощі з відвідуванням усіх сесій?*

Якщо клієнт говорить, що у нього можуть виникнути проблеми з відвідуванням всіх сесій, приділіть трохи часу обговоренню цих проблем, наприклад, виберіть зручніше місце зустрічі, час, день і т.і..

29. Залежно від місцевого контексту, вам потрібно адаптувати спосіб, яким клієнт зможе зв'язатися з вами. Наприклад, клієнт може не мати змоги зателефонувати вам, тому потрібно домовитися про щось інше.

### Хороші та не дуже хороші причини для участі в УП+

Виберіть 1-2 питання, наведені в таблиці нижче, щоб допомогти клієнту подумати про хороші та не дуже хороші причини для участі в УП +.

«Ця інтервенція допомогла багатьом людям»	«Я також розумію, що для деяких людей непросто взяти участь в подібній інтервенції»
<p><b>«Ця інтервенція допомогла багатьом людям»</b></p>	<p><b>«Я також розумію, що для деяких людей непросто взяти участь в подібній інтервенції»</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Що особисто ви думаєте отримати від участі в УП+?</li> <li>• Що може покращитися у вашому житті, якщо ви візьмете участь в УП+?</li> <li>• Що, на вашу думку, ви змогли б зробити з того, що не можете зробити зараз?             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Домашню роботу (наприклад, прибирання, готування)</li> <li>– Догляд за собою (наприклад, встати з ліжка, вмитися, одягнутися)</li> <li>– Приємні активності (наприклад, провести час з друзями, вишивати, зайнятися птахівництвом).</li> </ul> </li> <li>• Якщо ваші емоційні проблеми стануть меншими, то як це може позитивно вплинути на інші сфери вашого життя?             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Наприклад, ваші стосунки, роботу, інші обов'язки</li> </ul> </li> <li>• Як виглядатиме ваше повсякденне життя, коли ваш емоційний стан покращиться?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Що вам заважає взяти участь в інтервенції?</li> <li>• Від чого вам доведеться відмовитися чи втратити, якщо ви візьмете участь в УП+?</li> <li>• Чи забиратиме участь в УП+ час, що ви зазвичай проводите з вашою родиною?</li> <li>• Чи вплине участь в УП+ на виконання ваших інших важливих обов'язків?</li> </ul> <p>Приклади:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Менше часу на домашню роботу</li> <li>• Потрібно організувати догляд за дітьми</li> <li>• Вплине на підробіток</li> <li>• Забере час, що був «для себе»</li> <li>• Потрібно долати значну відстань, щоб потрапити на сесії</li> </ul>

Підсумуйте хороші та не дуже хороші причини приєднання до УП +:



У той час як можуть бути не дуже хороші причини доєднатися до інтервенції (наведіть конкретні приклади, надані клієнтом з таблиці «Хороші та не дуже хороші причини»), схоже, що ви отримаєте більше переваг, долучившись до неї (перелічіть приклади клієнта). Чи це вірно? Зараз, коли ви розумієте суть інтервенції трохи більше, чи це те, що ви б хотіли зробити? Я також хочу наголосити на тому, що якщо ви погоджуєтесь приєднатися, то це повністю добровільно. Це означає, що ви можете покинути інтервенцію у будь-який зручний для вас час, якщо захочете це зробити.

## 4. Розуміння несприятливих обставин (30 хв.)

### Цілі:

1. Надати інформацію про поширені реакції на несприятливі обставини.
2. Нормалізувати реакції клієнта в контексті його ситуації, оскільки багато клієнтів хвилюються, що їхні реакції є ознакою слабкості або що вони хворі чи божеволіють.
3. Пояснити, що УП+ розроблено для того, щоб допомогти клієнту управляти та долати свої проблеми через вивчення та втілення ефективних стратегій.

### Зазначити ключові моменти:

- Під несприятливими обставинами ми маємо на увазі будь-який стресовий або складний життєвий досвід.
  - Наприклад: жити в бідності, мати близьку людину, яка хворіє або помирає, постраждати від стихійних лих або війни
- Несприятливі обставини провокують у людей низку різних реакцій:
  - Наприклад: інтенсивний страх, безнадія, крайня печаль, втома, сильні головні болі.
- Ці почуття та реакції викликають проблеми в житті людей.
  - Наприклад: не вдається встати з ліжка, важко виконувати повсякденні заняття (такі як домашня робота), конфлікти з сім'єю, відсутність дозвілля або втрата насолоди від приємної раніше діяльності.
- У більшості людей ці реакції з часом зменшуються.
- Проте деякі люди «застрягають» у цих почуттях.
- Навчитися стратегіям для управління цими почуттями може бути корисним.



*Я б хотів(ла) зараз присвятити трохи часу обговоренню причин, що можуть провокувати виникнення зазначених вами вище проблем, і того, як ця інтервенція може допомогти вам управляти і справлятися з цими проблемами.*

*Коли люди живуть в складних умовах і переживають стресові події, більшість з них відчуває різні емоції, такі як інтенсивний страх, горе, сильний смуток або повну безнадію. Деякі люди навіть описують повну відсутність будь-яких емоцій або перебування в заціпенінні. Почуття, які ви описували (назвіть деякі з емоцій, названих клієнтом раніше), є також досить поширеними.*

*Існує причина такої реакції людей. Наші тіла створені забезпечувати наше виживання в ситуаціях, що загрожують життю. Тому, якщо ми думаємо, що ми в небезпеці, наше тіло реагує надмірним збудженням для того, щоб ми могли помітити небезпеку і уникнути її. Наше серцебиття пришвидшується, наше дихання частішає, ми відчуваємо напруження і т.і. Подібні реакції у разі потреби допомагають нам втекти або боротися.*

*У багатьох людей ці реакції з часом минають. Але у деяких подібні відчуття залишаються. Вони можуть заважати нам робити необхідні справи в повсякденному житті, наприклад, виконувати домашню роботу чи працювати. Так, тривале відчуття сильного горя може спричинити уникання людиною членів своєї родини і громади. Відуття безнадії може не дати людині виконувати важливі, необхідні для виживання справи.*

*(Якщо змога, наведіть приклад того, як проблеми клієнта ускладнили його життя).*

*Або, як ви описували, ... У будь-якому з цих прикладів видно, як згодом ці відчуття негативно впливають на життя людини. В УП+ ми пропонуємо стратегії, що допоможуть вам відчути себе краще. Я сподіваюся, що стратегії, яким я вас навчу протягом найближчих тижнів, допоможуть вам покращити ваше самопочуття.*

*Отже, я б хотів(ла) розпочати сьогодні з інформації про те, що багато людей у подібній ситуації переживають емоційні і практичні проблеми. Труднощі, з якими ви стикнулися зараз, не є ознакою слабкості і ви не винні в подібних переживаннях. Навпаки, те, що ви пережили такий складний досвід, говорить про вас як про неймовірну особистість. Ви також проявляєте мужність, обговорюючи свої проблеми зі мною. Я вірю, що це важливо і допоможе вам покращити своє життя. Це також потрібно для життя і мабутнього вашої родини та громади. Активно працюючи під час інтервенції, ви можете очікувати, що вам покращає, і ви зможете брати більш активну участь у житті своєї родини і громади, ніж зараз.*

## 5. Управління стресом (20 хв.)

### Цілі:

1. Запросить члена сім'ї чи друга в кімнату, якщо клієнт хоче, щоб вони були присутні.
2. Дайте інформацію про те, чому управління стресом корисно.
3. Прив'яжіть пояснення до конкретних проблем клієнта (стрес, напруженість, фізичні скарги).
4. Дайте вказівки для вправи на повільне дихання.
5. Дозвольте клієнту попрактикувати.

**Зазначити ключові моменти:**

- Однією з поширених реакцій на несприятливі обставини є стрес.
- Стрес може вплинути на організм як одразу (наприклад, наше дихання і частота серцевих скорочень пришвидшуються в ситуаціях, коли ми переживаємо стресову ситуацію або боїмося), так і мати довгостроковий вплив (наприклад, тривалий стрес може викликати головні болі, біль або дискомфорт у тілі).
- Можливість використання метафори:  
При подачі метафори використовуйте наочний матеріал (наприклад, клубок вовняних ниток, звичайні нитки або волосін для ловлі риби).
  - Ці відчуття можуть бути заплутаними як клубок вовняних ниток (показати). Якщо ми ігноруємо ці відчуття і продовжуємо жити далі, вовна може стати ще більш заплутаною (трохи більше переплетіть вовну). Це може викликати дискомфорт та інші фізичні проблеми. Стратегія, якої я вас сьогодні навчу, допоможе розплести заплутаний клубок вовни.
  - Ці відчуття можуть бути трохи схожими на пружину або спіраль. З плином часу пружина стає все більше і більше стиснутою, і це викликає дискомфорт. Стратегія, якої я вас сьогодні навчу, допоможе послабити цю напружену пружину.

**Слідуйте наступним крокам:**

1. Навчайте: Управління стресом допомагає розслабити тіло і заспокоїти розум, щоб зменшити стрес.
2. Запропонуйте клієнту випустити будь-яке напруження у своєму тілі (потрусити руками та ногами, зробити кругові обертання плечима тощо).
3. Навчіть клієнтів вправі на повільне дихання.
4. Попросіть уявити в своєму животі повітряну кульку, яку потрібно надути (продемонструйте, якщо змога, зі справжньою кулькою):
  - Тобто живіт розширюється, коли ви вдихаєте.
  - Ми прагнемо не дихати грудьми (наше дихання стає поверхневим, коли ми дихаємо грудьми).
  - Покладіть одну руку на живіт, а іншу на груди (це допоможе клієнтам переконатися, що вони дихають животом, а не грудьми).
5. Продемонструйте клієнтові дихання животом, а потім запропонуйте йому спробувати самостійно протягом 2 хв.
6. Запропонуйте клієнту зосередитися на уповільненні дихання, коли він вже зможе дихати животом.
  - Порахуйте 1, 2, 3 (зі швидкістю один рахунок в секунду) для вдиху, і 1, 2, 3 для видиху.
7. Практикуйте принаймні дві хвилини та рахуйте вголос для клієнта.
8. Продовжуйте практикувати щонайменше три хвилини, не рахуючи вголос (попросіть клієнта рахувати про себе або слідувати за звуком годинника чи іншого ритму).
9. Обговоріть досвід клієнта і труднощі, які виникали.



Багато людей, які пережили труднощі, небезпечні чи стресові події, скаржаться на те, що їх переповнює стрес і тривога. У деяких у голові постійно крутяться настирливі гнітючі думки. Інші страждають від фізичних симптомів стресу або тривоги: відчують постійне напруження, надто швидко дихають, страждають від прискореного серцебиття. Якщо вам знайомі якісь із цих симптомів, то важливо зрозуміти, що це нормальна реакція вашого організму. Більш того, наше тіло запрограмоване на це. Якби існувала реальна загроза вашому життю, то ці фізичні реакції допомогли б вам адекватно зреагувати на ситуацію, інакше кажучи, ви б змогли швидко втекти або відбитися. Але, на жаль, подібні фізичні реакції викликають дискомфорт і не є необхідними, коли вам нічого не загрожує. Це немов пружина чи спіраль. Згодом вона все сильніше скручується і це викликає дискомфорт. Стратегія, якої я вас сьогодні навчу, допоможе вам послабити цю пружину. Послаблення може відбутися не одразу, але з практикою пружина буде поступово розкручуватися і ви відчуєте себе більш розслаблено та спокійно.

Я навчу вас дихати так, щоб ваші тіло і розум змогли розслабитися. Для відчуття реальних результатів потрібна практика, тому ми будемо виконувати цю вправу в кінці кожної сесії.

Основною причиною фокусування цієї стратегії на диханні є той факт, що коли ми відчуваємо стрес, наше дихання стає частішим і прискореним. Це проковує неприємні відчуття, які ми згадували раніше, наприклад, напруження. Тому, щоб змінити свої відчуття, потрібно змінити дихання.

Перш ніж ми почнемо, я хочу, щоб ви трохи розслабили своє тіло. Потрусіть руками і ногами, так, щоб вони стали м'якими і розслабленими. Покрутіть плечима назад і обережно понахилийте голову вправо-вліво.

Тепер покладіть руки на живіт і уявіть, що у вас в животі повітряна кулька, і вдихаючи, ви надуваєте цю кульку і тому ваш живіт збільшується. А коли ви видихаєте, то з кульки виходить повітря, і ваш живіт стає плоским. Поспостерігайте спершу за мною. Спочатку я видихаю, випускаючи з живота все повітря. (Продемонструйте дихання животом, спробуйте перебільшувати впускання та випускання повітря. Виконайте це принаймі п'ять разів.)

Добре, а тепер спробуйте дихати животом разом зі мною. Не забувайте, що ми починаємо з видиху поки не випустимо все повітря, а потім вдихаємо. Якщо можете, намагайтеся вдихати носом і видихати ротом. (Виконуйте вправу разом з клієнтом протягом хоча б двох хвилин.)

Чудово! А тепер наступним кроком буде уповільнення дихання. Ми спробуємо три секунди вдихати і три секунди видихати. Я буду рахувати.

Отже, вдих, один, два, три. І видих, один, два, три. Ви помітили, як повільно я рахую? (Повторюйте цю вправу приблизно дві хвилини.)

Дуже добре. Виконуючи цю вправу самостійно, не переймайтеся занадто, щоб це займало точно три секунди. Просто намагайтеся уповільнити дихання, пам'ятаючи, що ми прискорюємо дихання в стресових ситуаціях.

Гаразд, а тепер спробуйте подихати самостійно протягом декількох наступних хвилин.



Дайте клієнтові змогу попрактикувати повільне дихання хоча б протягом двох хвилин. Спробуйте порахувати кількість вдихів і видихів, щоб зрозуміти, чи не занадто швидко він це робить. Потім обговоріть труднощі, які виникають у клієнта в процесі виконання вправи.



Добре, то як вам було виконувати цю вправу самостійно? Чи було складно спробувати уповільнити дихання?

### Корисні поради для «Управління стресом»

У клієнтів можуть виникати різні проблеми, пов'язані з самостійним виконанням вправи на повільне дихання. Нижче представлено список поширених проблем, з якими можуть стикнутися клієнти. Завжди обговорюйте зі своїм супервізором, яким чином можна вирішити проблеми або скарги клієнта, пов'язані з виконанням будь-якої стратегії.

Проблема	Рішення
Клієнт занадто переймається тим, щоб дихати правильно (наприклад, завжди робити це протягом трьох секунд, дихати животом).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Попросіть клієнта не турбуватися так щодо точного виконання інструкцій.</li> <li>• Допоможіть їм зрозуміти, що основною ціллю є просто уповільнити своє дихання так, як їм найзручніше, навіть якщо їм і не вдається робити вдихи і видихи протягом трьох секунд, чи навіть якщо вони не дихають животом.</li> <li>• Після того як вони навчаться уповільнювати своє дихання, вони можуть знову спробувати рахувати чи дихати животом.</li> </ul>
Клієнту не вдається уповільнити своє дихання, коли він відчуває сильну тривогу чи стрес.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Попросіть клієнта не турбуватися так щодо точного виконання інструкцій.</li> <li>• Допоможіть їм зрозуміти, що основною ціллю є просто уповільнити своє дихання так, як їм найзручніше, навіть якщо їм і не вдається робити вдихи і видихи протягом трьох секунд, чи навіть якщо вони не дихають животом.</li> <li>• Після того, як вони навчаться уповільнювати своє дихання, вони можуть знову спробувати рахувати чи дихати животом.</li> </ul>
Фокусування на диханні змушує клієнта пришвидшувати його і почуватися ще більше стривоженим.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Допоможіть їм сфокусувати увагу на цоканні годинника і дихати під звук годинника замість того, щоб зосереджуватися лише на диханні (чи під ритм якоїсь мелодії).</li> </ul>
Вони також можуть відчувати легке головокружіння та запаморочення або втрату контролю.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нагадайте їм, що подібні відчуття є безпечними і вони не втрачають контроль.</li> <li>• Заохочуйте їх фокусуватися лише на повному видиху, а вдихати природно.</li> <li>• Пізніше вони зможуть знову спробувати концентрувати увагу на повному циклі дихання (вдиху і видиху).</li> </ul>

## 6. Практика стратегій між сесіями та закінчення сесії (5 хвилин)

Заохочуйте клієнта практикувати повільні дихальні вправи якомога регулярніше. Обговоріть час, коли клієнт зможе практикувати цю техніку, тобто, коли клієнт не відволікатиметься від вправи.

Розкажіть, як клієнт може використовувати нагадування для уповільнення дихання. Ви можете запропонувати наступне:

- використання оповіщень на мобільному телефоні;
- планування завдань, що збігаються з громадською діяльністю або прийманням їжі;
- попросити друга чи члена сім'ї нагадувати їм про вправу;
- дозвольте клієнту попрактикувати.

## СЕСІЯ 2

### Цілі сесії:

1. Загальний огляд та оцінювання PSYCHLOPS, що проводиться під час інтервенції (5 хв.).
2. Вступ до стратегії «Управління проблемами» та робота з основними проблемами клієнта (70 хв.).
3. Практика «Управління стресом» (10 хв.).
4. Практичні завдання та завершення сесії (5 хв.).

### 1. Загальний огляд та оцінювання під час застосування УП+ (5 хв.)

Дайте клієнтові оцінювання PSYCHLOPS (версія оцінювання під час інтервенції; Додаток В). Використовуючи його відповіді, проведіть перші хвилини сесії, аналізуючи минулий тиждень. Також поговоріть про його практику вправи на повільне дихання. Проговоріть та спробуйте подолати труднощі, які виникли в клієнта під час практики цієї стратегії.

Перегляньте та обговоріть будь-які питання, які виникли в клієнта щодо попередньої сесії.

Перегляньте та обговоріть досвід клієнта з практики «Управління стресом» протягом минулого тижня. Перегляньте таблицю «Корисні поради» з Сесії 1, щоб відповісти на будь-які труднощі, які виникали в клієнта.

### 2. Управління проблемами (70 хв.)

#### Цілі сесії:

1. Надайте інформацію про користь стратегії «Управління проблемами».
2. Навчіть основних етапів цієї стратегії.
3. Застосуйте цю стратегію з проблемою, визначеною клієнтом при оцінюванні такою, що викликає найбільше занепокоєння (скористайтеся роздатковим матеріалом «Управління проблемами» – Додаток Е).
4. Складіть план для вирішення проблеми, який клієнт може втілити протягом тижня (використайте роздатковий матеріал з календарем - Додаток Е).

Короткий огляд етапів «Управління проблемами»

Шаг	Опис
1. Складання списку проблем	<ul style="list-style-type: none"> <li>Складаємо список, що міститиме проблеми, які можна вирішити (вплинути чи змінити) та проблеми, які вирішити не можна (не можна ні вплинути, ні змінити).</li> </ul>
2. Вибір проблеми	<ul style="list-style-type: none"> <li>Розпочинаємо з вибору простішої (такої, що можна вирішити) проблеми.</li> </ul>
3. Визначення проблеми	<ul style="list-style-type: none"> <li>Визначаємо, які аспекти проблеми мають практичний характер і на них до певної міри можна вплинути чи проконтролювати.</li> <li>Дотримуємося настільки чіткого та короткого опису проблеми, наскільки це можливо.</li> <li>Намагайтеся зосередитися лише на одній проблемі.</li> <li>Якщо проблема складається з багатьох частин, розбийте її на елементи та працюйте з кожним із них окремо.</li> </ul>
4. Мозковий штурм	<ul style="list-style-type: none"> <li>Спершу заохотьте клієнта придумати якомога більше способів розв'язання проблеми. На цьому етапі не оцінюйте наскільки хорошими чи поганими є ці способи.</li> <li>Подумайте над тим, що може зробити клієнт самостійно, а що з допомогою інших людей для розв'язання цієї проблеми.</li> <li>Зверніть увагу на існуючі сильні сторони, ресурси та системи підтримки.</li> <li>Намагайтеся заохочувати клієнта придумувати власні ідеї замість того, щоб пропонувати йому прямі рішення (коли виникає спокуса дати пораду, згадайте стратегію, коли ми запитуємо, що б клієнт сказав своєму другу в такій ситуації).</li> </ul>
5. Вирішуємо та вибираємо ефективні стратегії	<ul style="list-style-type: none"> <li>Із списку потенційних рішень виберіть ті, що матимуть найбільш ефективний вплив на проблему.</li> <li>Ефективні стратегії мають дуже мало недоліків для клієнта чи інших людей.</li> <li>Ефективні стратегії можна втілити (наприклад, у людини є необхідні фінансові чи інші ресурси, або можливості виконати рішення).</li> <li>Ви можете вибрати більше, ніж одне рішення.</li> </ul>
6. План дій	<ul style="list-style-type: none"> <li>Розробіть детальний план як і коли клієнт втілюватиме свої рішення.</li> <li>Допоможіть йому обрати день і час для їх втілення.</li> <li>Якщо було прийнято більше, ніж одне рішення, допоможіть клієнту обрати рішення, з якого він розпочне.</li> <li>Обговоріть які ресурси (наприклад, гроші, транспорт, інша людина і т.і.) їм можуть бути потрібними для реалізації свого плану.</li> <li>Запропонуйте допоміжні засоби для нагадування клієнту про виконання плану (нотатки, календар, план діяльності, який співпадатиме зі споживанням їжі чи іншими повсякденними справами).</li> </ul>
7. Аналіз	<ul style="list-style-type: none"> <li>Над цим етапом ви працюватимете під час наступної сесії, після того як клієнт спробував реалізувати свій план.</li> <li>Обговоріть, що було зроблено і як це вплинуло на основну проблему.</li> <li>Обговоріть з якими труднощами зіткнувся клієнт, реалізуючи свій план.</li> <li>При умові виконання завдань цього тижня, обговоріть та заплануйте дії на наступний тиждень, щоб надалі впливати на проблему і управляти нею.</li> </ul>

## Представляємо «Управління проблемами»



*Сьогодні ми розпочнемо роботу з проблемою, яка, як ви сказали, найбільше непокоїть вас. (Назвіть її і переконайтеся, що клієнт все ще хоче почати роботу з цієї проблеми). Початок роботи над будь-якою проблемою - це вирішити, які елементи проблеми мають практичний характер. (Спершу вам може буде потрібно розказати клієнту, які елементи проблеми є практичними.)*

*Стратегія, якої я навчу вас сьогодні, допоможе вам з вирішенням практичних аспектів вашої проблеми. Вона називається «Управління проблемами». Наша мета - зрозуміти, які елементи проблеми ви можете вирішити або змінити. Ви не завжди зможете вирішити проблему повністю, але, ймовірно, ви можете дещо вплинути на неї або змінити своє сприйняття, що так само може допомогти зменшити негативні емоції. (Вкажіть, які саме негативні емоції відчуває клієнт.)*

Пройдіться по всіх етапах «Управління проблемами» разом з клієнтом. Обов'язково чітко поясніть мету кожного етапу (щоб допомогти собі, використовуйте при цьому роздаткові матеріали по «Управлінню проблемами»).

### 3. Управління стресом (10 хв.)

Практикуйте повільне дихання з клієнтом. Допоможіть йому подолати будь-які проблеми, які він мав зі стратегією, коли практикував самостійно (наприклад, зосереджуйте увагу на диханні животом або зосереджуйте увагу на уповільненні дихання і т.і.).

### 4. Практика стратегій між сесіями та завершення сесії (5 хв.)

Заохочуйте клієнта виконувати план з «Управління проблемами» та продовжувати практику «Управління стресом». Надайте йому роздатковий матеріал з «Управління проблемами» (Додаток Е), щоб нагадати про те, як слідувати крокам та календар (Додаток Е), щоб пам'ятати, що він планував зробити протягом наступного тижня.

## СЕСІЯ 3

### Цілі сесії:

1. Загальний огляд та оцінювання PSYCHLOPS, що проводиться під час інтервенції (5 хв.).
2. Огляд «Управління проблемами» (35 хв.).
3. Представлення стратегії «Починайте і продовжуйте» (35 хв.).
4. Практика «Управління стресом» (10 хв.).
5. Практичні завдання та завершення сесії (5 хв.).

### 1. Оцінювання під час застосування УП+ та загальний огляд (5 хв.)

Дайте клієнтові оцінювання PSYCHLOPS (версія оцінювання під час інтервенції; Додаток В). Використовуючи його відповіді, проведіть перші хвилини сесії, аналізуючи минулий тиждень. Обговоріть прогрес у роботі зі стратегіями. Перегляньте та обговоріть будь-які питання, які виникли в клієнта щодо попередньої сесії.

Перегляньте та обговоріть досвід клієнта з практики «Управління стресом» протягом минулого тижня.

Перегляньте таблицю «Корисні поради» з Сесії 1, щоб відповісти на будь-які труднощі, які виникали в клієнта.

Більшість часу на сесії буде проведено за оглядом спроб клієнта виконати плани з «Управління проблемами» (близько 35 хвилин) та поясненню «Починайте і продовжуйте» (близько 35 хвилин).

### 2. Огляд «Управління проблемами» (35 хв.)

Переглядаючи «Управління проблемами», розгляньте наступне:

- Якщо клієнт не завершив свій план дій, обговоріть, що йому перешкоджало, і як можна подолати цю перешкоду, щоб виконати завдання наступного тижня (наприклад, планувати розподіл часу, щоб сісти і завершити завдання, виконати завдання разом з іншою людиною, яка допоможе подумати про різні рішення тощо).
- Обговоріть будь-які труднощі чи перешкоди, з якими клієнт стикнувся, і які повпливали на завершення плану дій.
- З клієнтами, які виконали весь або частину плану дій, обговоріть результати. Проговоріть, як ці результати змінюють початкову проблему. Поверніться до стратегії «Управління проблемами», щоб подумати над більш ефективними рішеннями (Етап 3) для продовження впливу на проблему.
- Заохочуйте клієнтів застосовувати «Управління проблемами» до інших проблем, які вони мають, або самостійно (і обговорювати прогрес під час огляду на кожній сесії), або, якщо є час, ви можете пропрацювати це разом, пройшовши етап за етапом з «Управління проблемами».

### 3. Починайте і продовжуйте (35 хв.)

#### Цілі сесії:

- Навчайте клієнта тому, що несприятливі обставини можуть спричиняти застрягання у циклі пониженого настрою та бездіяльності.
- Запевніть клієнта, що проблеми зі зниженим настроєм та бездіяльністю є поширеними.
- Навчайте клієнта, що використовуючи стратегію «Починайте і продовжуйте», він зможе розірвати цикл зниженого настрою та бездіяльності.
- «Починайте та продовжуйте» покращує настрій, що також може допомогти людям почуватися більш впевненими у вирішенні своїх практичних проблем.

Види діяльності, які люди зі зниженим настроєм зазвичай припиняють робити або приділяють їм менше часу:

- приємна діяльність (напр., те, що раніше приносило задоволення);
- соціальні заходи;
- необхідні повсякденні заняття, включно з:
  - виконанням домашніх обов'язків (напр., прибирання, купівля продуктів, приготування їжі, догляд за дітьми);
  - виконанням робочих обов'язків (напр., зниження працездатності чи, у крайньому разі, нездатність виконувати регулярну роботу або працювати взагалі);
  - доглядом за собою (напр., встати з ліжка, регулярно митися, переодягатися, регулярно їсти).

*Яка ціль цієї стратегії?*

Ціль даної стратегії - розірвати цикл бездіяльності, в якому застряг клієнт, коли перестав активно діяти. Ця бездіяльність стала причиною тривалого поганого настрою і відсутності бажання брати участь в різних видах діяльності. Клієнт може часто повторювати: «Я зроблю хх, коли у мене буде настрій це зробити».

## Починайте і продовжуйте: Цикл бездіяльності



Що ви робите?

Мета стратегії «Починайте і продовжуйте» - перервати цей цикл і покращити настрій клієнта, заохочуючи його знову почати займатися приємними і важливими видами діяльності, незважаючи на свій настрій.

Підказки

- Запросіть члена сім'ї чи друга в кімнату, де проходить сесія, якщо клієнт хоче, щоб вони були присутні. Вони можуть сприяти заохоченню і підтримати клієнта у його поверненні до діяльності.
- Будьте конкретними щодо завдання чи діяльності, якими клієнт буде займатися протягом наступного тижня.
- Ставте дуже маленькі цілі для досягнення (через погану мотивацію та, можливо, низьку самооцінку клієнтів, вам потрібно переконатися, що вони зможуть досягти мети).
- Використовуйте перелік видів діяльності в якості керівництва, якщо це необхідно.
- Допоможіть клієнтам вибрати час та день, коли вони зможуть найменше відволікатися, а також час, коли вони відчувають себе менш втомленими чи пригніченими (наприклад, вранці після того, як діти пішли до школи), щоб завершити діяльність або завдання.
- Використовуйте роздатковий календар (додаток Е).
- Запропонуйте використання інших нагадувань (наприклад, сповіщення на мобільному телефоні, планування завдань, що збігаються з прийманням їжі, або нагадування від друга чи члена родини – все це хороші способи допомогти клієнту виконати завдання).
- Зосередьтеся на поверненні до рутинної діяльності для того, щоб клієнт був продуктивним.
- Не потрапляйте в пастку, думаючи, що ця стратегія стосується лише приємних активностей. Багато ситуацій можуть не давати позитивного досвіду. Просто бути активним і продуктивним - це теж дуже корисно.
- Дайте клієнту роздатковий матеріал стратегії «Починайте та продовжуйте» (Додаток Е).



**Зазначити ключові моменти:**

- Несприятливі обставини можуть впливати на зміни людського настрою - люди можуть відчувати себе сумними та пригніченими.
- З часом, якщо їх настрої не покращується, люди можуть відчувати нестачу енергії та мотивації виконувати якусь діяльність.
- Люди можуть помітити, що вони більше не отримують задоволення від того, що приносило їм радість раніше.
- Це може спричинити початок циклу, який називається Цикл бездіяльності.

### 3. Починайте і продовжуйте (35 хв.)

Пояснюючи стратегію «Починайте і продовжуйте», не забудьте зв'язати загальну інформацію з конкретними проблемами клієнта. Зокрема, поділіться своїм баченням того, як проблеми клієнта впливають на його теперішнє уникання та припинення певних видів діяльності. Також, пояснюючи клієнту цикл, покажіть йому роздаткові матеріали «Починайте і продовжуйте» (Додаток Е).

Нижче представлено стандартне пояснення. Ви можете додати інформацію, яка краще і конкретніше описує ситуацію клієнта, або ж додати таку інформацію після загального пояснення (напр., «Отже, дізнавшись від вас, що ви припинили ...»). Подавати інформацію потрібно таким чином, щоб ви почували себе впевнено і зручно.



*Часто трапляється, що у людей, які переживають труднощі, втрати і стресові події, змінюється настрої і вони швидко втомлюються. Згодом, якщо настрої людини не покращується, вона починає відчувати брак енергії і мотивації займатися звичними справами, які раніше вдавалися досить легко. Також вона може втратити задоволення від раніше улюблених занять. Це може запустити цикл, у якому зниження настрою призводить до подальшого уникнення діяльності, унаслідок чого настрої ще більше погіршується і так далі. (Намалюйте клієнту цей цикл так, як показано вище).*

*Ми називаємо це циклом бездіяльності. На жаль, цикл бездіяльності утримує людину в стані горя чи поганого настрою. Часто люди думають: «Я почну знову займатися справами, коли мені стане краще». Або вони думають, що почати активно працювати можна тоді, коли відчуваєш багато енергії, проте насправді активна робота призводить до появи енергії. Тому стан багатьох людей не покращується, поки вони не починають активно чимось займатися. Для того, щоб розірвати цей цикл, вам потрібно знову чимось зайнятися, навіть якщо вам не хочеться. Пам'ятайте, стан багатьох людей не покращується, поки вони не починають активно чимось займатися.*

*Для багатьох найскладніше - це почати якусь діяльність. Але я можу вас запевнити, що багато людей переконалися в тому, що як тільки вони розпочали, продовжувати було легше.*

*Подумайте про те, чим ви займалися раніше, до того, як стали себе так почувати, що раніше приносило вам радість і задоволення, і що б ви знову хотіли розпочати робити, або робити частіше? І згадайте один вид діяльності, вдома чи на роботі, який ви, почувавшись краще, ніж зараз, раніше виконували регулярно, а зараз закинули або робите рідше? Чудово, а тепер давайте складемо графік цих занять, щоб ви почали їх виконувати знову протягом наступного тижня.*

Кроки для завершення «Починайте і продовжуйте»:

1. Допоможіть клієнту обрати прийнятну діяльність або завдання, яке він зможе виконати протягом наступного тижня.
2. Допоможіть клієнтові розбити діяльність чи завдання на дуже маленькі та керовані етапи.
3. Допоможіть клієнту запланувати коли (день та час) він завершить діяльність чи завдання протягом наступного тижня.
4. Обговоріть нагадування, які клієнт може використати для завершення завдання або діяльності.

#### 4. Управління стресом (10 хв.)

Практикуйте повільне дихання з клієнтом. Допоможіть йому подолати будь-які проблеми, які він мав зі стратегією, коли практикував самостійно (наприклад, зосереджуйте увагу на диханні животом або зосереджуйте увагу на уповільненні дихання та ін.)

#### 5. Практика стратегій між сесіями та завершення сесії (5 хв.)

Заохочуйте клієнта виконувати план по «Управлінню проблемами» та вибраною ними діяльністю для «Починайте і продовжуйте». Переконайтеся, що у клієнта є копії всіх роздаткових матеріалів з «Управління стресом», «Управління проблемами» та «Починайте і продовжуйте» (Додаток Е). Також, у нагоді може стати заповнення календаря, оскільки це допоможе клієнту не забути виконувати свої завдання.

## СЕСІЯ 4

### Цілі сесії:

1. Загальний огляд та оцінювання PSYCHLOPS, що проводиться під час інтервенції (5 хв.).
2. Огляд «Управління проблемами» (20 хв.).
3. Огляд «Починайте і продовжуйте» (20 хв.).
4. Представлення «Посилення соціальної підтримки» (30 хв.).
5. Практика «Управління стресом» (10 хв.).
6. Практичні завдання і завершення сесії (5 хв.).

### 1. Загальний огляд та оцінювання PSYCHLOPS, що проводиться під час інтервенції

Дайте клієнтові оцінювання PSYCHLOPS (версія оцінювання під час інтервенції; Додаток В). Використовуючи його відповіді, проведіть перші хвилини сесії, аналізуючи минулий тиждень. Обговоріть прогрес у будь-яких із стратегій.

Перегляньте та обговоріть будь-які питання, які виникли в клієнта щодо попередньої сесії.

Перегляньте та обговоріть досвід клієнта з практики «Управління стресом» протягом минулого тижня. Перегляньте таблицю «Корисні поради» з Сесії 1, щоб відповісти на будь-які труднощі, які виникли в клієнта.

### 2. Огляд «Управління проблемами» (20 хв.)

Продивіться нотатки з Сесії 3 для огляду та продовження роботи над «Управління проблемами».

### 3. Огляд «Починайте і продовжуйте» (20 хв.)

Роблячи огляд стратегії «Починайте і продовжуйте», візьміть до уваги наступне:

- Якщо клієнт не завершив заплановану діяльність, обговоріть, що перешкодило йому це зробити, а також способи подолання цих перешкод і завершення завдання наступного тижня (наприклад, планування розподілу часу для виконання завдання, домовленість з людиною, яка могла б підтримати клієнта у його виконанні, або попросити члена сім'ї доглянути за дітьми під час виконання завдання і т. і.).
- Обговоріть будь-які труднощі чи перешкоди, з якими стикнувся клієнт, і які повпливали на завершення плану.
- Обговоріть результати діяльності з клієнтами, які виконали хоча б якусь із завдань. Запитайте, як саме це вплинуло на їх настрій, впевненість у собі і т.і.)
- Перегляньте стратегію «Починайте і продовжуйте» і оберіть нові заходи чи завдання, які клієнт міг би включити до свого плану на тиждень, або обдумайте збільшення кількості разів, коли він бере участь у розпочатій діяльності. Допоможіть клієнтові обирати різні види завдань та активностей (наприклад, не зосереджуватися лише на турботі про себе).
- Впевніться у тому, що клієнт має копії роздаткових матеріалів з «Починайте і продовжуйте» (Додаток Е).

## 4. Посилення соціальної підтримки (30 хв.)

### Цілі:

- Надайте інформацію про важливість наявності та використання соціальної підтримки.
- Допоможіть клієнтові визначити хоча б одну особу або організацію, від якої він може отримати підтримку.
- Розробіть план, як клієнт може посилити соціальну підтримку з обраною людиною чи організацією.

### Зазначити ключові моменти:

- Існують різні форми соціальної підтримки:
  - мати друга або родича, який готовий вислухати і підтвердити тривогу і почуття клієнта, замість того щоб знецінювати, ігнорувати чи не проявляти жодної турботи;
  - перенаправити клієнта в організацію, яка надає необхідну і відповідну інформацію і підтримку;
  - допомогти виконати складне завдання або знайти спосіб його виконання (наприклад, підвезти клієнта кудись, позичити що-небудь, тощо);
  - проводити час з іншими людьми, не обов'язково обговорюючи проблеми (наприклад, спільний прийом їжі);
  - допомагати іншим (не забуваючи про турботу про себе).
- Люди, які перебувають під впливом несприятливих обставин, відчувають себе більш впевненими та сповненими надій щодо вирішення проблем, коли їх підтримують.
- Коли у людей є підтримка, то справитися з проблемами вдається легше.
- Після того, як ви поділилися проблемами з іншими, вони здаються не такими важкими.
- Після того, як ви почуєте про проблеми інших, вам легше зрозуміти, що ви не самотні в своїх стражданнях.
- Ви можете поділитися прислів'ям, що виражає суть соціальної підтримки: наприклад, «Поділитися проблемою – наполовину вирішити її», «Розділене щастя подвоюється, розділений смуток половиниться.»

### Представлення клієнту стратегії «Посилення соціальної підтримки»

Пояснюючи цю стратегію, ви можете показати клієнту роздаткові матеріали по «Посиленню соціальної підтримки».



«Посилення соціальної підтримки» може означати різне для різних людей. Для деяких людей - це обговорення своїх труднощів та почуттів з тими, кому вони довіряють. Або ж це може бути просто час, проведений з друзями або родиною, без обговорення проблем. Для інших - це попросити довірених людей поділитися якимось ресурсами, наприклад, інструментами або навіть знаннями, необхідними для виконання якогось завдання. Ще для інших - це може бути зв'язок з громадськими організаціями, що надають підтримку. Ці форми соціальної підтримки можуть стати потужною допомогою для зменшення проблем та дистресу. Чи є якийсь спосіб, за допомогою якого ви б могли посилити свою соціальну підтримку?

Допоможіть клієнту вирішити, як він хоче посилити свою соціальну підтримку:

- Наприклад, поговорити з кимось, отримати більш практичну допомогу, позичити що-небудь, зв'язатися з якоюсь установою чи громадською організацією.



Якщо клієнт не впевнений у необхідності посилення своєї соціальної підтримки, а ви маєте підстави вважати, що вона їм потрібна, то вам, ймовірно, доведеться обговорити це детальніше.

*Часто люди відчують себе невпевненими, щоб обговорювати свої проблеми з іншими або просити інших про допомогу. Хвилювання, що своїми проблемами вони обтяжують інших, є однією з причин такої невпевненості. Але найчастіше це не є правдою. Коли люди чують як друг розповідає їм про свої проблеми, вони часто починають ділитися з ним своїми власними проблемами. Або ж вони теж можуть попросити про допомогу. Часто друзі стикаються з подібними проблемами. Рідко буває так, що лише одна людина розповідає про свої проблеми або просить про допомогу. Часто слухаючи про проблеми інших, ми починаємо бачити власні проблеми з іншого погляду і це дуже допомагає, особливо якщо раніше вам здавалося, що лише ви переживаєте подібне.*

*Ще однією причиною, чому люди не отримують підтримку від інших, може бути відсутність людини, якій можна довіряти. Якщо ви думаєте, що у вас немає нікого, кому можна довіритися, то може давайте разом подумаємо, як таку людину знайти?*

1. Допоможіть клієнту обрати прийнятну діяльність або завдання, яке він зможе виконати протягом наступного тижня.
2. Допоможіть клієнтові розбити діяльність чи завдання на дуже маленькі та керовані етапи.
3. Допоможіть клієнту запланувати коли (день та час) він завершить діяльність чи завдання протягом наступного тижня.
4. Обговоріть нагадування, які клієнт може використати для завершення завдання або діяльності.

## Розробіть план, як клієнт може посилити соціальну підтримку

Як тільки клієнт назвав хоча б одну людину, громадську організацію або більш формальну форму підтримки, від якої він хотів би отримати допомогу, зробіть наступне:

- Складіть план конкретних дій (наприклад, подзвонити або зустрітися з людиною). Не забудьте розбити цей план на невеликі, реальні для втілення етапи.
- Вирішіть, коли він це зробить (виберіть день).
- Запитайте клієнта, що саме він скаже людині або представникові організації, або що вони будуть робити (наприклад, поговорять про практичну проблему і про почуття, що виникають у зв'язку з нею, про участь в УП+, про конкретну проблему, над якою ви працюєте на сесіях). Ви навіть можете виділити час на репетицію розмови клієнта з обраною людиною чи представником організації

## 5. Практика Управління Стресом (10 хв.)

Практикуйте повільне дихання з клієнтом. Допоможіть йому подолати будь-які проблеми, які він мав зі стратегією, коли практикував самостійно (наприклад, зосереджуйте увагу на диханні животом або зосереджуйте увагу на уповільненні дихання та ін.).

## 6. Практика стратегій між сесіями та завершення сесії (5 хв.)

Заохочуйте клієнта виконувати план по «Управлінню проблемами» та діяльності зі стратегії «Починайте і продовжуйте», а також план з «Посилення соціальної підтримки.» Переконайтеся, що у клієнта є копії всіх роздаткових матеріалів з усіх стратегій, а також використовуйте календар, щоб допомогти клієнту запланувати виконання завдання.

## СЕСІЯ 5

### Цілі сесії:

1. Загальний огляд та оцінювання PSYCHLOPS, що проводиться під час інтервенції (20 хв.).
2. Представлення стратегії «Підтримання гарного самопочуття» (30 хв.).
3. Думаємо як допомогти іншим (20 хв.).
4. Рух вперед (15 хв.).
5. Завершення сесії і програми. (5 хв.).

### 1. Оцінювання під час застосування УП+ та загальний огляд (20 хв.)

Дайте клієнтові оцінювання PSYCHLOPS (версія оцінювання під час інтервенції; Додаток В). Використовуючи його відповіді, проведіть перші хвилини сесії, аналізуючи минулий тиждень. Обговоріть його досвід із завершення розроблених планів по всіх стратегіях. Впевніться, що ви приділяєте достатньо часу огляду «Посилення соціальної підтримки», тому що ця стратегія була представлена лише минулої сесії.

Перегляньте та обговоріть будь-які питання, які виникли в клієнта щодо попередньої сесії.

### 2. Огляд «Управління проблемами» (20 хв.)

Продивіться нотатки з Сесії 3 для огляду та продовження роботи над «Управління проблемами».

### 2. Представлення стратегії «Підтримання гарного самопочуття» (30 хв.)

Почніть з привітання та похвали клієнта за участь в УП+ та за всі його зусилля:



*Як ви знаєте, сьогодні наша остання сесія, і я б хотів(ла) почати з привітань, що ви дійшли до цього етапу. Ви проявили чималу сміливість і доклали значних зусиль в процесі обговорення деяких складних тем, і вам це вдалося. Як ви відчуваєте себе у зв'язку з тим, що це наша остання сесія? Чи відбулися покращення у якихось сферах вашого життя завдяки участі в УП+? А що не стало краще? Чи є у вас якісь ідеї, як спробувати покращити це в майбутньому?*

#### Зазначити основні моменти:

- УП+ - це як вивчення іноземної мови: ви маєте практикувати її кожного дня, якщо хочете володіти нею вільно.
- Чим більше ви практикуєте стратегії УП+, тим більша ймовірність вашого гарного самопочуття.
- Якщо ви стикнетеся з важкою ситуацією у майбутньому, то у вас буде кращий шанс вирішити її, якщо ви практикуватимете стратегії УП+ регулярно.
- Клієнт має всю необхідну інформацію, щоб використовувати стратегії УП+ самостійно.
- Іноді, використання нагадувань щодо практики стратегій УП+ у будинку (вдома у клієнта) може бути корисним (ви можете заохотити клієнта запропонувати ідеї стосовно того, як це можна зробити).
- Багато клієнтів зіткнулися з проблемами у майбутньому.

Заохочуйте клієнта продовжувати використовувати стратегії для підтримки свого благополуччя. Ви можете спершу запитати його, як він планує підтримувати своє добре самопочуття. Також ви можете нагадати клієнту, що у нього є всі роздаткові матеріали, якими він завжди може скористатися, щоб пригадати стратегії. (див. Додаток Е).

Наприклад:



*Отже, зараз ми поговоримо про те, як ви можете підтримувати гарне самопочуття після закінчення УП+. У вас є якісь ідеї, що можна робити, щоб почувати себе добре?*

Приклад того, як ви можете прямо сказати, що саме потрібно робити клієнту для підтримання гарного самопочуття:



*Мені подобається порівнювати роботу з УП+ з вивченням нової мови. Я допоміг(ла) вам навчитися використовувати деякі стратегії, щоб вам було легше впоратися з різними життєвими проблемами. Як і при вивченні нової мови, вам потрібно практикуватися кожен день, якщо ви хочете вільно ними володіти. Також, якщо ви будете користуватися цими стратегіями якомога частіше, то вам буде легше підтримувати своє добре самопочуття. Коли ви стикнетеся зі складною ситуацією в майбутньому, ваші шанси справитися з нею будуть більшими, якщо ви регулярно користуєтеся цими стратегіями. У цій інтервенції немає нічого магічного. Ви вже все вивчили і можете самостійно застосувати отримані знання в своєму житті. Ви тепер є своїм власним помічником. І якщо вам потрібно буде згадати, як використовувати стратегії, ви завжди можете переглянути отримані роздаткові матеріали. Ви можете скористатися цими картинками або чимось іншим, що можна розвісити по будинку, і що буде нагадувати вам про отримані знання. Деякі люди приклеюють нотатки на стінах або в таких місцях будинку, де вони проводять найбільше часу для того, щоб ніколи не забувати про стратегії.*

Приділіть трохи часу обговоренню того, що конкретно клієнт може зробити, якщо він переживатиме дуже стресову подію чи негативні емоції в майбутньому. Дайте клієнтові можливість самому сказати, з чого він розпочне. Допоможіть йому описати свої дії настільки детально, наскільки це можливо (наприклад, запитайте про те, як саме він планує посилити свою соціальну підтримку, замість того щоб просто сказати, «Я посилю свою соціальну підтримку»).



*Досить часто клієнти переживають труднощі і в майбутньому. Як ви думаєте, що б ви могли зробити наступного разу, коли б опинилися в дуже складній ситуації, або знову помітили появу негативних емоцій? (Наведіть конкретні приклади, що стосуються життя клієнта, наприклад, втрата роботи, конфлікт з партнером, депресивні переживання і т.і.)*



### 3. Думаємо як допомогти іншим (20 хв.)

Часто у роботі з клієнтами потрібно переконатися, чи вони зрозуміли всі стратегії, яких ви їх навчали. Приділіть цьому 20 хвилин, використовуючи приклади конкретних випадків з Додатку F. Попросіть клієнта уявити, що кожен з цих людей - його близький друг, і подумати, яку б стратегію він запропонував використати своєму другу.

Якщо клієнтам це завдання видається занадто складним, використайте цю можливість для навчання, які стратегії краще підходять для тієї чи іншої проблеми. Якщо клієнти хотіли б поговорити про реального друга, який зараз переживає певні проблеми, то використайте його приклад.



*А зараз ми разом з вами попрацюємо в ролі помічників, щоб ви відчули себе більш впевненими в тому, що правильно розумієте всі стратегії УП+, і те, коли їх краще використовувати. Отже, у мене є кілька прикладів випадків з різними людьми, і я хотів(ла) би, щоб ви уявили, що це - ваш близький друг або родич. Після того, як я зачитаю приклад, ми з вами обговоримо, як би ви могли допомогти їм справитися з їх проблемами, використовуючи якісь із вивчених стратегій. (Зачитайте перший приклад з Додатку F.)*

*Які з вивчених стратегій були б, на вашу думку, найбільш ефективними в цьому випадку?*

### 4. Рух вперед (15 хв.)

#### Цілі:

- Допомогти клієнту підготуватися до майбутнього.
- Допомогти клієнту переглянути цілі, яких не було досягнуто та проблеми, які не зменшилися за час участі в УП+.
- Допомогти клієнту поміркувати над тим, який напрямок він хотів би продовжувати покращувати (наприклад, нові цілі).



*На завершення я б хотів(ла) поговорити трохи про те, як ви можете продовжувати використовувати стратегії, які ви вивчили під час роботи з УП+, для досягнення певних ваших цілей. Чи є у вас зараз якісь проблеми, з якими ви б хотіли розібратися в найближчому майбутньому за допомогою якоїсь із стратегій?*

Якщо клієнтові складно визначитися з цілями або проблемами, з якими він би хотів попрацювати, ви можете повернутися до списку проблем, які клієнт назвав під час оцінювання.



*Отже, роздумуючи над цією проблемою, що ви можете найперше зробити, щоб почати вирішувати або зменшити цю проблему? Коли ви зможете це зробити?*

Допоможіть клієнту скласти план дій, наприклад: що він може почати робити, щоб продовжувати покращувати своє благополуччя чи управляти своїми проблемами.

## . 5. Завершення сесії та УП+ (10 хв.)

Завершуючи УП+, подякуйте клієнту і знову привітайте його. Побажайте йому удачі у відновленні та нагадайте про необхідність подальшої роботи над стратегіями. Ми рекомендуємо домовитися з клієнтом про зустріч через декілька місяців, щоб перевірити його прогрес. Також можна запитати клієнта, чи не планує він кудись переїхати чи виїхати.

Що якщо клієнту не покращало після інтервенції?

Вам слід обговорити прогрес клієнта зі своїм супервізором. Якщо ви і ваш супервізор вирішите, що стан клієнта недостатньо покращився до 5 сесії (наприклад, жодних або незначні зміни стосовно емоційних проблем, таких як знижений настрій, тривога або стрес), можна розглянути декілька варіантів (див. нижче). Ви і ваш супервізор можете вирішити це (а) між 4 і 5 сесіями чи (б) після закінчення 5 сесії.

1. Ґрунтуючись на обговоренні зі своїм супервізором, ви можете заохотити клієнта продовжувати практикувати стратегії УП+ самостійно і домовитися про зустріч для обговорення результатів в майбутньому (наприклад, через три місяці після 5 сесії). Цей варіант рекомендується лише в тому разі, якщо рівень дистресу клієнта не є критичним та при відсутності у клієнта суїцидальних думок.
2. Ґрунтуючись на обговоренні зі своїм супервізором, ви можете перенаправити клієнта до фахівця в сфері охорони (психічного) здоров'я для діагностики та подальшого лікування. Цей варіант рекомендується для клієнтів в стані важкого дистресу або з суїцидальними думками чи планами після завершення УП+ або під час проведення повторного оцінювання через три місяці. Також цей варіант рекомендується, якщо клієнт брав активну участь в УП+, але рівень дистресу практично не змінився.
3. Ґрунтуючись на обговоренні зі своїм супервізором, ви можете запропонувати додаткові сесії УП+, використовуючи ті самі стратегії. Наприклад, цей варіант може бути корисним для клієнта, якому знадобилося більше часу, щоб почати вам довіряти як помічнику, і його стан почав покращуватися лише під час останніх сесій.







