



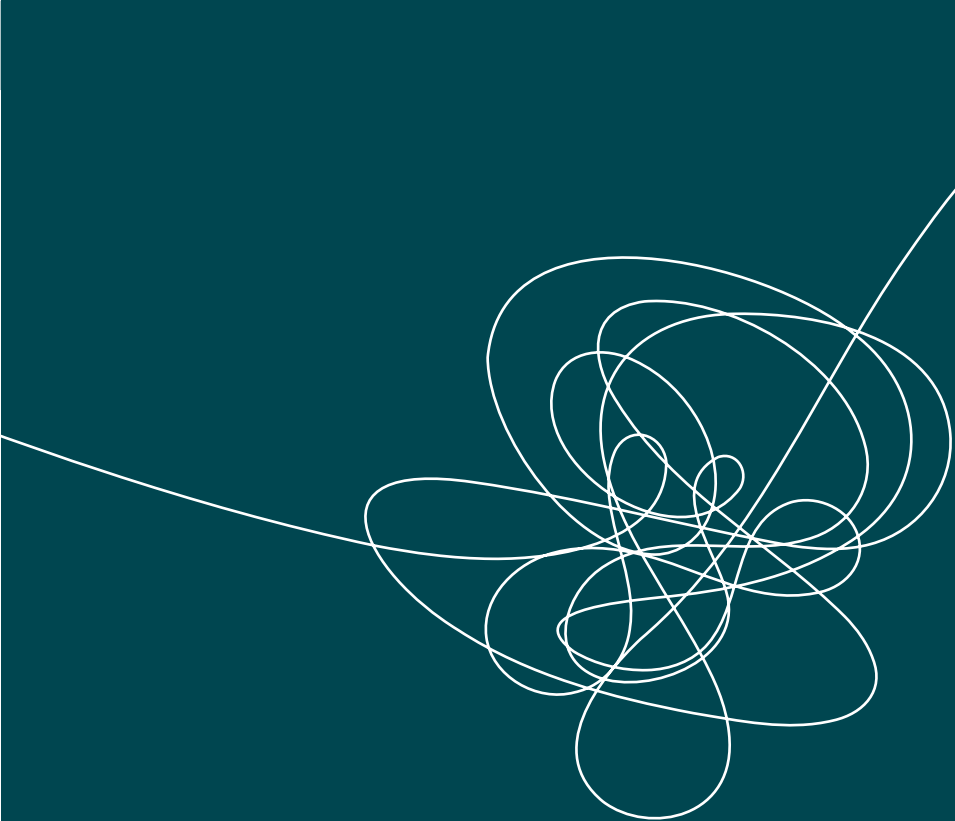
УПРАВЛІННЯ  
ПРОБЛЕМАМИ ПЛЮС  
КОНСУЛЬТУВАННЯ  
ЩОДО ВЖИВАННЯ  
АЛКОГОЛЮ

# ПРОГРАМА **CHANGE**

Індивідуальна психологічна допомога дорослим  
із проблемами, пов'язаними з алкоголем,  
та психологічним дистресом у громадах, що  
зазнають впливу несприятливих обставин

Інтервенція (програма допомоги) CHANGE є адаптацією інтервенції  
«Управління проблемами плюс» (УП+), яка була розроблена  
Всесвітньою організацією охорони здоров'я

**CHANGE**  
CONFLICT · ALCOHOL · MENTAL HEALTH



## Примітка:

Цей посібник із інтервенції було розроблено дослідницьким консорціумом CHANGE для проведення дослідження CHANGE в Україні. Інтервенція проводилася виключно для чоловіків. Якщо ця інтервенція буде впроваджуватися в інших умовах або серед інших груп населення, може виникнути необхідність у додаткових адаптаціях змісту посібника. Звертаємо увагу, що результати дослідження ефективності інтервенції CHANGE в Україні, ще не є оприлюдненими. Вони будуть доступними у 2026 році. З усіх додаткових питань, будь ласка, звертайтеся до дослідницького консорціуму CHANGE.

Посібник із інтервенції CHANGE є адаптацією програми Управління проблемами плюс (УП+) розробленої Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ). Програма CHANGE була підтримана Національним інститутом досліджень у сфері охорони здоров'я (NIHR) (у межах офіційної допомоги розвитку Великої Британії — ODA) та Wellcome (номер гранту 219468/Z/19/Z) у рамках Партнерства NIHR–Wellcome з глобальних досліджень у сфері здоров'я. Висловлені погляди є поглядами авторів і не обов'язково відображають позицію ВООЗ, Wellcome, NIHR або Департаменту охорони здоров'я та соціального забезпечення.

### Контакт для зворотного зв'язку та комунікації:

✉ [thechangeintervention@gmail.com](mailto:thechangeintervention@gmail.com)

### Рекомендоване цитування:

CHANGE research consortium. (2024). *The CHANGE Intervention — Individual psychological help for adults impaired by alcohol and psychological distress in communities exposed to adversity*. <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/DA74E>.

# Зміст

|                  |                                                                           |                |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>РОЗДІЛ 1</b>  | Загальні відомості                                                        | <b>5-10</b>    |
| <b>РОЗДІЛ 2</b>  | Програма допомоги CHANGE                                                  | <b>11-18</b>   |
| <b>РОЗДІЛ 3</b>  | Базові навички надання допомоги та проведення мотиваційного інтерв'ювання | <b>19-30</b>   |
| <b>РОЗДІЛ 4</b>  | Початок сесій програми CHANGE                                             | <b>31-36</b>   |
| <b>РОЗДІЛ 5</b>  | Розуміння несприятливих обставин та програми допомоги CHANGE              | <b>37-44</b>   |
| <b>РОЗДІЛ 6</b>  | Розуміння вживання алкоголю                                               | <b>45-58</b>   |
| <b>РОЗДІЛ 7</b>  | Зміна поведінки щодо вживання алкоголю                                    | <b>59-68</b>   |
| <b>РОЗДІЛ 8</b>  | Управління стресом                                                        | <b>69-74</b>   |
| <b>РОЗДІЛ 9</b>  | Управління емоціями                                                       | <b>75-82</b>   |
| <b>РОЗДІЛ 10</b> | Управління проблемами                                                     | <b>83-96</b>   |
| <b>РОЗДІЛ 11</b> | Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому                                | <b>97-108</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 12</b> | Зміцнення соціальної підтримки                                            | <b>109-114</b> |
| <b>РОЗДІЛ 13</b> | Підтримка благополуччя та рух уперед: запобігання рецидивам               | <b>115-124</b> |

|                   |                                                        |                |
|-------------------|--------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Додаток А</b>  | Поетапний чек-лист і протокол програми допомоги CHANGE | <b>126-174</b> |
| <b>Додаток В</b>  | Роздаткові матеріали для клієнтів                      | <b>175-190</b> |
| <b>Додаток В1</b> | Розуміння вживання алкоголю                            | <b>176-179</b> |
| <b>Додаток В2</b> | Шкала готовності                                       | <b>180</b>     |
| <b>Додаток В3</b> | «За» і «Проти»                                         | <b>181</b>     |

---

|                    |                                                                           |                |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Додаток В4</b>  | Постановка цілей                                                          | <b>182</b>     |
| <b>Додаток В5</b>  | Робочий аркуш «План змін»                                                 | <b>183</b>     |
| <b>Додаток В6</b>  | Управління стресом                                                        | <b>184</b>     |
| <b>Додаток В7</b>  | Види емоцій                                                               | <b>185</b>     |
| <b>Додаток В8</b>  | Запис думок                                                               | <b>186</b>     |
| <b>Додаток В9</b>  | Управління проблемами                                                     | <b>187</b>     |
| <b>Додаток В10</b> | Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому                                | <b>188</b>     |
| <b>Додаток В11</b> | Зміцнення соціальної підтримки                                            | <b>189</b>     |
| <b>Додаток В12</b> | Щотижневий календар/План активностей                                      | <b>190</b>     |
| <b>Додаток С</b>   | Оцінювання та реагування на думки про самогубство                         | <b>191-193</b> |
| <b>Додаток D</b>   | Думаємо, як допомогти іншим: приклади конкретних кейсів                   | <b>194-201</b> |
| <b>Додаток Е</b>   | Відносини між клієнтом і консультантом                                    | <b>202-209</b> |
| <b>Додаток F</b>   | Рекомендації щодо організації віддаленого консультування в межах програми | <b>210-215</b> |

---

---

## Розділ 1

# ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

## Розділ 1

# ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

Ця інтервенція (програма допомоги) для дорослих називається «Управління проблемами плюс консультування щодо вживання алкоголю» (УП+А) (далі — програма CHANGE). Вона проводиться протягом п'яти—семи тижнів. Усі сесії відбуваються індивідуально. Програма також дає змогу за бажанням клієнта залучити його сім'ю або друзів.

Підхід охоплює управління проблемами (УП) (також відоме як консультування з вирішення проблем, або терапія з вирішення проблем) плюс (+) використання окремих поведінкових стратегій для вирішення проблем, пов'язаних із вживанням алкоголю (А —консультування щодо алкоголю). Такий підхід, об'єднуючи ці стратегії, має на меті зарадити взаємопов'язаним психологічним проблемам (наприклад, стрес, страх, відчуття безпорадності), проблемам із вживанням алкоголю і, за можливості, практичним проблемам (наприклад, матеріальна скрута, конфлікти в сім'ї тощо). Звідси й назва терміну УП+А. Програма CHANGE — це адаптація програми УП+, яку розробила Всесвітня організація охорони здоров'я.

Програма CHANGE має на меті зменшити рівень вживання алкоголю або проблемне вживання алкоголю, посилюючи мотивації клієнта змінити свою поведінку та зменшуючи проблеми, які хвилюють чи непокоять клієнтів. Ця програма не допоможе впоратися з усім спектром труднощів, що їх може переживати людина, перебуваючи під впливом несприятливих обставин. Тож, цей підхід 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 таких умовах.

Програма допомоги CHANGE корисна в роботі з проблемами вживання алкоголю та спектром емоційних проблем. Вона не містить діагностики психічних розладів, хоча може допомогти людям з афективними і тривожними розладами.

У посібнику ми використовуємо термін «управління проблемами», а не «консультування з вирішення

проблем». Це пов'язано з тим, що клієнти, ймовірно, стикаються з багатьма проблемами, які може бути складно розв'язати. Наприклад, вони можуть майже або зовсім не контролювати такі проблеми, як війна, насильство або хронічна бідність. Використовуючи термін «управління», ми сподіваємося, що консультанти і клієнти розуміють, що навіть за складних проблем усе ще можна знайти способи послабити їхній вплив.

Цей посібник призначено для використання разом із тренінгом та під супервізією. Він містить «Протокол програми допомоги» (**Додаток А**), який є керівництвом для консультантів, як проводити кожну сесію. Посібник складається з детального опису кожної стратегії і способів, як найкраще представити стратегію Вашому клієнту. Однак для вивчення стратегій недостатньо лише прочитати посібник. Єдиний спосіб навчитися бути консультантом, застосовуючи цей посібник — це практичне навчання та супервізія.

Для цього необхідно:

- навчання базових навичок надання допомоги і навичок мотиваційного інтерв'ювання, а також стратегій програми CHANGE включно з управлінням емоціями, визначенням ситуацій високого ризику вживання алкоголю, подоланням бажання випити;
- відпрацювання цих навичок і стратегій за допомогою рольових ігор і практичної роботи з клієнтами;
- регулярна супервізія під час використання програми CHANGE із клієнтами.

## Хто може використовувати цей посібник?

Цей посібник адресовано: (а) фахівцям, які раніше ніколи не вивчали ці методи; (б) широкому колу людей без професійної підготовки у сфері охорони психічного здоров'я (починаючи від дипломованих психологів, але без формального навчання та досвіду супервізії у сфері консультування, до соціальних працівників та інших нефахових консультантів); (с) тренерам і супервізорам тих людей, які здійснюють програму CHANGE.

Посібник програми CHANGE адресовано Вам, якщо Ви:

- працюєте в організації, що надає допомогу людям, які зіткнулися з проблемою вживання алкоголю та постраждали від несприятливих обставин;
- маєте щиру мотивацію допомагати іншим і працюєте в таких умовах, які дають Вам змогу проводити достатньо часу зі своїми клієнтами;
- маєте хоча б повну середню освіту;
- пройшли навчання з використання програми CHANGE;
- працюєте в команді з іншими;
- отримуєте постійну підтримку і супервізію від навченого супервізора. В ідеалі, це має бути фахівець у галузі психічного здоров'я, який пройшов навчання когнітивно-поведінкової терапії

(КПТ). Якщо це неможливо, це має бути хтось із додатковою підготовкою та практичним досвідом як використання методів, представлених у посібнику, так і проведення супервізії.

## Для кого було розроблено програму CHANGE?

Як зазначалося, програма CHANGE призначена для дорослих, які зіткнулися з проблемою вживання алкоголю, депресією, тривогою або стресом, які живуть у громадах, що постраждали від несприятливих обставин.

Програма CHANGE **не** була розроблена для роботи з тими, хто:

1. планує вчинити самогубство в найближчому майбутньому;
2. має тяжкі порушення, пов'язані з психічним, неврологічним розладом або розладом, пов'язаним із вживанням психоактивних речовин (наприклад, психоз, алкогольна або наркотична залежність, тяжка розумова відсталість, деменція).

Клієнтів із тяжкою алкогольною залежністю необхідно перенаправляти до відповідних фахівців.

## Структура цього посібника

Посібник складається з трьох основних частин.

### 1. Перша частина містить:

- Загальні відомості про посібник.
- Програму допомоги CHANGE.
- Базові навички надання допомоги та проведення мотиваційного інтерв'ювання.

### 2. Друга частина описує кожний основний етап програми допомоги:

- Розуміння несприятливих обставин, вживання алкоголю та програми допомоги CHANGE.
- Управління стресом.
- Зміна поведінки щодо вживання алкоголю.
- Управління проблемами.
- Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому.
- Зміцнення соціальної підтримки.
- Підтримка благополуччя і рух уперед: застосування стратегій на практиці та запобігання рецидивам.

### 3. Третя частина складається з додатків:

|                    |                                                                           |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Додаток А</b>   | Поетапний чек-лист і протокол програми допомоги CHANGE                    |
| <b>Додаток В</b>   | Роздаткові матеріали для клієнтів                                         |
| <b>Додаток В1</b>  | Розуміння вживання алкоголю                                               |
| <b>Додаток В2</b>  | Шкала готовності                                                          |
| <b>Додаток В3</b>  | «За» і «проти»                                                            |
| <b>Додаток В4</b>  | Постановка цілей                                                          |
| <b>Додаток В5</b>  | Робочий аркуш «План змін»                                                 |
| <b>Додаток В6</b>  | Управління стресом                                                        |
| <b>Додаток В7</b>  | Види емоцій                                                               |
| <b>Додаток В8</b>  | Запис думок                                                               |
| <b>Додаток В9</b>  | Управління проблемами                                                     |
| <b>Додаток В10</b> | Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому                                |
| <b>Додаток В11</b> | Зміцнення соціальної підтримки                                            |
| <b>Додаток В12</b> | Щотижневий календар/План активностей                                      |
| <b>Додаток С</b>   | Оцінювання та реагування на думки про самогубство                         |
| <b>Додаток D</b>   | Думаємо, як допомогти іншим: приклади конкретних кейсів                   |
| <b>Додаток Е</b>   | Відносини між клієнтом і консультантом                                    |
| <b>Додаток F</b>   | Рекомендації щодо організації віддаленого консультування в межах програми |

### Приклади діалогів



У посібник і «Протокол програми допомоги» (**Додаток А**) ми додали приклади діалогів, які необхідно адаптувати до місцевого контексту. Важливо дотримуватися їх якомога точніше. Це пов'язано з тим, що сценарії містять усю інформацію, яка може придатися Вам, щоб пояснити клієнту конкретну стратегію. Однак читання безпосередньо з діалогів негативно позначиться на побудові хороших відносин із клієнтом. Ви можете знайти більш делікатний спосіб опису стратегії, тоді відхід від сценаріїв буде можливий. До того ж Ви можете включити загальні приклади, коли

---

описуєте поширену проблему (наприклад, як у Розділі 5 «Розуміння несприятливих обставин») і те, як конкретна стратегія може бути корисною (наприклад, «Управління стресом для зниження тривожності»). Пропонуємо використовувати актуальні і значущі приклади для клієнта та його проблем.

## Роздаткові матеріали

Коли Ви описуєте конкретну стратегію своєму клієнту, то можете використовувати роздаткові матеріали **(Додаток В)** як допоміжні інструменти. Їх також можна давати клієнтам як нагадування про те, що відбувалося на сесії. У додатку міститься Календар, який Ви можете використовувати разом з клієнтом, щоб записувати виконання Плану дій або активностей.

Для більшості клієнтів важливо, щоб вони самостійно практикували стратегії програми CHANGE у своєму повсякденному житті протягом кількох місяців після завершення програми. Часто зміни щодо вживання алкоголю, дистресу та способів боротьби з ним відбуваються саме в цей період після завершення програми. Тому важливо заохочувати клієнтів практикуватися самостійно без додаткової психологічної допомоги (якщо це безпечно для них). Також рекомендовано домовитися про подальшу зустріч із клієнтом через певний період часу, наприклад, через три місяці після завершення програми. Таким чином, клієнти зможуть отримати подальшу допомогу, якщо матимуть проблеми.

---

## Розділ 2

# ПРОГРАМА ДОПОМОГИ CHANGE

## Розділ 2

# ПРОГРАМА ДОПОМОГИ CHANGE

|                           |                                                   |                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МАТЕРІАЛИ<br>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ | Що розглянемо<br>у цьому розділі?                 | <ul style="list-style-type: none"><li>Отримаєте загальне уявлення про програму CHANGE (наприклад, структуру програми, порядок стратегій)</li><li>Отримаєте коротку інформацію про кожну стратегію програми CHANGE</li></ul> |
| ЕТАП                      | З яким етапом<br>пов'язаний цей розділ?           | <ul style="list-style-type: none"><li>З усією програмою</li></ul>                                                                                                                                                           |
| РОБОЧІ АРКУШІ             | Які робочі аркуші<br>пов'язані з цим<br>розділом? | <ul style="list-style-type: none"><li>Роздаткові матеріали для клієнтів програми CHANGE (<b>Додаток В</b>)</li></ul>                                                                                                        |

Управління проблемами плюс алкоголь (УП+А) (Програма CHANGE) — це термін, який використовується для опису загального підходу цієї програми допомоги.

Загальна мета програми CHANGE полягає в розвитку здатності клієнта керувати своїм емоційним дистресом і вживанням алкоголю, коли це можливо, щоб зменшити свої проблеми. У зв'язку з цим термінологія, що використовується, має схожість із тренінговим або коучинговим підходами; також програма CHANGE уникає порад.

## Етапи та стратегії

Нижче наведено схему всієї програми включно з основними цілями та стратегіями кожного з етапів.

На кожному етапі програми допомоги консультант сприятиме виконанню певних дій.

Кожен етап програми може бути пройдений за одну або дві сесії. Деякі сесії займуть менше часу, а деякі — більше. Варто уникати застосування Ваших улюблених стратегій, ігноруючи інші. Проте допускається певна гнучкість. Наприклад, якщо у клієнта мало практичних проблем, але водночас він відчуває великі труднощі з виконанням плану щодо відмови від алкоголю, то йому може знадобитися більше часу на планування запобігання рецидивам, ніж на «Управління проблемами». У такому випадку краще витратити більше часу на «Запобігання рецидиву». Таким чином, хоча програма CHANGE і структурована, рекомендуємо певний ступінь гнучкості за підтримки Вашого супервізора, щоб переконатися, що це відповідає основним потребам клієнтів.

Кожен клієнт отримає всі стратегії програми CHANGE у тому порядку, в якому вони описані в цьому посібнику. Стратегії щодо зниження шкідливого вживання алкоголю (+A) надаватимуться клієнтам залежно від їхніх потреб.

Програма CHANGE складається з трьох етапів, які реалізуються протягом 5—7 сесій. Рекомендується проводити сесії раз на тиждень. Однак може виникнути необхідність зустрічатися з клієнтами частіше або рідше залежно від їхніх потреб та місцевих реалій.

На етапі I мета консультанта полягає в тому, щоб досягти взаєморозуміння з клієнтом і залучити його до роботи. Вам необхідно допомогти клієнту зрозуміти, як несприятливі обставини можуть вплинути на його благополуччя та як вживання алкоголю може спричиняти проблеми. На цьому етапі консультант також має оцінити мотивацію клієнта щодо зміни проблем, пов'язаних із вживанням алкоголю, та сприяти цим змінам, використовуючи навички мотиваційного інтерв'ювання. Консультант допомагає клієнту визначити цілі, які допоможуть йому вирішити проблеми, пов'язані із вживанням алкоголю.

На етапі II роль консультанта зводиться до того, щоб заохочувати й допомагати клієнту дотримуватися своїх цілей у проблемах із вживанням алкоголю, а також навчати корисним стратегіям для зменшення дистресу, як-от «Управління стресом», «Управління емоціями». Також на цьому етапі консультант має навчити клієнта управлінню/зменшенню/відмові від вживання алкоголю.

На заключному етапі III консультант допомагає клієнту підготуватися до ситуацій, які можуть призвести до зриву або рецидиву. Консультант навчає стратегій, які допоможуть клієнту впоратися з дистресом і ризикованими ситуаціями, пов'язаними з вживанням алкоголю після завершення програми CHANGE.

## ЕТАП I (ОДНА-ДВІ СЕСІЇ)

| МЕТА                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Дії                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | СТРАТЕГІЇ                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Досягти взаєморозуміння з клієнтом</li> <li>Залучити клієнта до роботи, допомагаючи йому зрозуміти, як несприятливі обставини можуть вплинути на його благополуччя та як вживання алкоголю може спричиняти проблеми</li> <li>Оцінити мотивацію клієнта щодо змін, пов'язаних із вживанням алкоголю</li> <li>Сприяти змінам клієнта, використовуючи навички мотиваційного інтерв'ювання</li> <li>Допомогти клієнту визначити цілі, які допоможуть йому вирішити проблеми, пов'язані із вживанням алкоголю</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Залучення клієнта до роботи</li> <li>Ознайомлення клієнта із програмою CHANGE</li> <li>Оцінка мотивації клієнта та опрацювання несприятливих обставин</li> <li>Огляд результатів оцінювання</li> <li>Ознайомлення клієнта із ризикованим та шкідливим вживанням та його наслідками</li> <li>Постановка цілей щодо вживання алкоголю</li> <li>Допомога клієнту в створенні плану досягнення цілей щодо вживання алкоголю</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Розуміння щодо вживання алкоголю</li> <li>Цілі щодо вживання алкоголю</li> </ul> |

## ЕТАП II (ДВІ-ТРИ СЕСІЇ)

| МЕТА                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Дії                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | СТРАТЕГІЇ                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Заохочувати й допомагати клієнту дотримуватися своїх цілей щодо проблем зі вживанням алкоголю</li> <li>Навчити корисним стратегіям для зменшення дистресу</li> <li>Навчити клієнта управлінню/ зменшенню/ відмові від вживання алкоголю</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Зміна поведінки клієнта щодо вживання алкоголю</li> <li>Ознайомлення клієнта з навичками управління стресом та емоціями</li> <li>Ознайомлення клієнта з навичками управління вживанням алкоголю</li> <li>Ознайомлення клієнта з навичками управління проблемами</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Зміна поведінки щодо вживання алкоголю</li> <li>Управління стресом та емоціями</li> <li>Управління проблемами</li> <li>Продовжуйте, не зупиняйтесь на досягнутому</li> <li>Зміцнення соціальної підтримки</li> </ul> |

| ЕТАП III (ОДНА-ДВІ СЕСІЇ)                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МЕТА                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Дії                                                                                                                                                                                                                                  | СТРАТЕГІЇ                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Допомогти клієнту підготуватися до ситуацій, які можуть призвести до зриву або рецидиву</li> <li>Навчити стратегій, які допоможуть клієнту впоратися з дистресом і ризикованими ситуаціями, пов'язаними з вживанням алкоголю після завершення програми CHANGE</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ознайомлення клієнта зі стратегією запобігання рецидивам</li> <li>Попрактикувати з клієнтом ті стратегії та навички, які потребують повторення</li> <li>Завершення програми CHANGE</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Підтримка благополуччя та рух уперед: запобігання рецидивам</li> </ul> |

У наведеній нижче таблиці представлено психологічні проблеми та/або проблеми із вживанням алкоголю, які вирішують стратегії програми CHANGE.

| Стратегії                   | Допомагає з емоційними проблемами | Яким чином                                                                                     | Допомагає під час проблем із вживанням алкоголю | Яким чином                                                                                                                                            |
|-----------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Розуміння вживання алкоголю | Так                               | Дає клієнту змогу зрозуміти, які емоційні проблеми він намагається вирішити, вживаючи алкоголь | Так                                             | Сприяє розумінню, як вживання алкоголю може негативно вплинути на життя                                                                               |
| Цілі із вживання алкоголю   | Ні                                | Не застосовується                                                                              | Так                                             | Уможлиблює визначення чітких, реалістичних цілей зі зменшення вживання алкоголю та окреслює кроки, які йому потрібно зробити для досягнення цих цілей |

| Стратегії                                         | Допомагає з емоційними проблемами | Яким чином                                                                                                                                                                                                      | Допомагає під час проблем із вживанням алкоголю | Яким чином                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Зміна поведінки щодо вживання алкоголю</i>     | Так                               | Надмірне вживання алкоголю може зазвичай призводити до емоційних проблем, наприклад, пригніченого настрою. Зменшення рівня вживання алкоголю може допомогти усунути деякі з цих несприятливих впливів на емоції | Так                                             | Допомагає клієнту визначити ситуації високого ризику вживання алкоголю і способи впоратися з ними                                                       |
| <i>Управління стресом і емоціями</i>              | Так                               | Допомагає клієнту справлятися з такими емоціями, як гнів або смуток, що можуть виникнути внаслідок стресових ситуацій                                                                                           | Так                                             | Багато клієнтів у стані стресу можуть вживати алкоголь або відчувати бажання випити. Ця стратегія допомагає їм справлятися зі стресом у здоровий спосіб |
| <i>Управління проблемами</i>                      | Так                               | Дає змогу клієнту впоратися з практичними проблемами, які можуть викликати емоційний або психологічний дистрес                                                                                                  | Так                                             | Допомагає клієнту вирішити практичні проблеми, які можуть негативно вплинути на його поведінку щодо вживання алкоголю                                   |
| <i>Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому</i> | Так                               | Допомагає клієнту розірвати замкнене коло, що зв'язує відсутність занять, які приносять задоволення, з поганим настроєм                                                                                         | Так                                             | Дає клієнту можливість замінити вживання алкоголю іншими, більш втішними альтернативними заняттями                                                      |

| Стратегії                             | Допомагає з емоційними проблемами | Яким чином                                                                                                                                                           | Допомагає під час проблем із вживанням алкоголю | Яким чином                                                                                                                                                |
|---------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Зміцнення соціальної підтримки</i> | Так                               | Сприяє визначенню й зміцненню соціальної підтримки, як-от друзі, сім'я або ресурси, які потрібні клієнтові, щоб впоратися з емоційними або психологічними проблемами | Так                                             | Допомагає клієнту визначити та зміцнити соціальну підтримку, щоб зменшити або припинити вживання алкоголю, а також допомогти запобігти зриву або рецидиву |
| <i>Підтримка благополуччя</i>         | Так                               | Допомагає клієнту переглянути вивчені стратегії програми CHANGE, щоб впоратися зі складними ситуаціями, які можуть виникнути після завершення програми CHANGE        | Так                                             | Дає змогу клієнтові уникнути ситуацій, коли він зазнає високого ризику зриву або рецидиву                                                                 |

## Присутність членів сім'ї або друзів під час сесій програми CHANGE

Під час проходження програми CHANGE можуть виникати ситуації, коли клієнт хоче, щоб із ним перебував надійний друг або член сім'ї. Це може бути дуже корисним для багатьох клієнтів, допомогти їм у застосуванні та відпрацюванні стратегій поза сесією. Водночас присутність на сесії інших людей також може бути проблематичною. Хтось може взяти на себе роль лідера на сесії або, навпаки, бути некорисним (наприклад, негативно висловлюватися на адресу клієнта, критикувати стратегії програми CHANGE тощо). Якщо в сесії беруть участь інші люди, яким клієнт довіряє, потрібно пам'ятати, що Ви не фокусуєтеся на їхніх проблемах. Роль іншої людини полягає в тому, щоб підтримати клієнта в реалізації таких стратегій: «Запобігання рецидиву», «Подолання потягу», «Управління емоціями», «Управління стресом» і «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому».

Загалом, цілком доречно, щоб довірений член сім'ї або друг був присутній на всіх сесіях етапу I, щоб дізнатися більше про програму. Більше того, можна запросити довіреного члена сім'ї або друга на сесії «Запобігання рецидиву» і «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому». На цих сесіях довірена особа Вашого клієнта може дізнатися про певні стратегії та краще підготуватися до того,

щоб підтримати клієнта, якщо той зіштовхнеться із ситуацією підвищеного ризику, майбутньою проблемою або відчуватиме дистрес. Однак остаточне рішення щодо присутності довіреного члена сім'ї або друга на будь-якій із консультативних сесій залежатиме від комфорту клієнта та від того, чи допоможе це клієнтові у вирішенні його емоційних проблем або проблем з алкоголем. Так само Ви маєте зважити доцільність присутності членів сім'ї або друзів під час проведення оцінювання, якщо розраховуєте, що клієнт ділитиметься особистою інформацією. Незважаючи на це, ми не очікуємо, що інша людина виступатиме в ролі консультанта клієнта, оскільки вона може не почуватися впевнено в цій ролі.

**У цьому розділі  
Ви дізналися**

- Про програму допомоги CHANGE включно з короткою інформацією про кожну стратегію
- Про етапи та сесії програми CHANGE
- Коли залучати довірених членів сім'ї або друзів

---

## Розділ 3

# БАЗОВІ НАВИЧКИ НАДАННЯ ДОПОМОГИ ТА ПРОВЕДЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ІНТЕРВ'ЮВАННЯ

## Розділ 3

# БАЗОВІ НАВИЧКИ НАДАННЯ ДОПОМОГИ ТА ПРОВЕДЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ІНТЕРВ'ЮВАННЯ

|                           |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МАТЕРІАЛИ ДЛЯ<br>ВИВЧЕННЯ | Що розглянемо в цьому розділі?              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Як застосовувати базові навички надання допомоги, щоб побудувати хороші, довірчі стосунки з клієнтами</li> <li>Як використовувати базові навички мотиваційного інтерв'ювання, щоб допомогти клієнту рухатися до змін</li> <li>Як вирішувати складні проблеми, з якими можуть зіштовхнутися клієнти</li> </ul> |
| ЕТАП                      | З яким етапом пов'язаний цей розділ?        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ви застосовуєте ці навички в кожній розмові з клієнтом</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                             |
| РОБОЧІ АРКУШ              | Які робочі аркуші пов'язані з цим розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Додаток Е</b> про відносини між консультантом і клієнтом</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                        |

Перш ніж розглядати конкретні стратегії програми CHANGE обговорімо базові навички надання допомоги та навички мотиваційного інтерв'ювання. Базові навички надання допомоги фокусуються на спілкуванні під час сесій і побудові відносин із Вашим клієнтом. Побудова стосунків, заснованих на довірі та повазі, необхідна для всіх форм психологічної підтримки. Фактично, ці базові навички надання допомоги є основою для програми CHANGE.

**Формальні стратегії програми CHANGE навряд чи працюватимуть успішно, якщо Ви не будете постійно використовувати ці навички.**

## Повага до клієнта

Ви маєте відчувати щире бажання допомогти клієнту, бути відкритими для нових ідей і зацікавленими в тому, щоб вислуховувати інших. Надаючи допомогу варто завжди виявляти повагу до гідності клієнта, зважати на культурні особливості та в жодному разі не допускати дискримінації за кольором шкіри, статтю, віком, мовою, релігією, політичними чи будь-якими іншими переконаннями, національністю, належністю до будь-якої етнічної групи, соціальним походженням, сексуальною орієнтацією, місцем народження чи за будь-якою іншою ознакою. Такі принципи дуже важливі для побудови відносин із клієнтом. Без хороших стосунків програма допомоги не принесе користі Вашому клієнтові.

## Розуміння культурних, гендерних і лінгвістичних особливостей

Перш ніж зустрітися з клієнтами Вам необхідно розібратися в особливостях місцевої культури, того місця, де доведеться працювати. Як правило, це нескладно, якщо Ви самі є представником місцевої громади або Ваша культура близька до місцевої. Проте іноді простежуються суттєві відмінності між країнами, регіонами та громадами. Суспільства складні й можуть ділитися на численні культурні групи, Вам не завжди будуть досконало відомі особливості всіх культур. Крім того, потрібно ознайомитися з інформацією про гендерні ролі та очікування, а також про релігійні вірування і традиційні практики Ваших клієнтів. Часом варто більш детально дізнатися про систему культурних цінностей і вірувань клієнта. Це можна зробити, розпитавши клієнта про вірування та звичаї його групи, релігії чи культури. Поставивши такі запитання, Ви виявите повагу до можливих відмінностей і зменшите шанси образити клієнта або втратити важливу інформацію.

Від часу до часу Вам доведеться ухвалювати рішення (під супервізією) про заперечення деяких культурних переконань або практик (наприклад, думок про те, що «у зґвалтуванні винна жертва», «психічний розлад можнавилікувати вигнанням духа»), оскільки вони явно шкодять клієнту. Робити це потрібно дуже обережно і делікатно, щоб клієнт не відмовився від програми допомоги.

Деяким клієнтам комфортніше працювати з консультантами такої самої статі. Потрібно дотриматися цієї умови, якщо це можливо. Також треба звернути увагу на мову або діалект, які клієнт бажає використовувати. За можливості скеровуйте клієнтів до тих консультантів, які володіють відповідною мовою чи діалектом.

## Робота з клієнтом, який переживає горе і втрату

Горе — це дуже індивідуальний досвід. Люди по-різному і протягом різного часу переживають смерть близьких або інші втрати (наприклад, домівки, роботи, майна). Однак часто є певна схожість в емоційних проблемах, які люди описують, коли переживають втрату близької людини. Наприклад,

досить часто клієнти відчують психологічний дистрес, який дуже схожий на депресію — постійно пригнічений настрій, незадоволення від того, що раніше давало втіху, замикання в собі, або ізоляція, брак енергії тощо. Також часто люди вживають алкоголь, щоб впоратися зі стресом.

У більшості людей ці емоційні проблеми з часом зменшуються. У деяких спільнотах від людей очікують, що вони повернуться до нормального життя через місяць, а в інших — через рік чи більше. Проте в багатьох інших спільнотах це не визначено. Здебільшого люди починають повертатися до свого звичного життя протягом перших шести місяців після втрати. Це не означає, що вони обов'язково перестали горювати, просто ці емоційні проблеми більше не заважають їм функціонувати (наприклад, ходити на роботу, спілкуватися тощо). Однак для окремої групи людей ці проблеми можуть тривати.

**Примітка:** стратегія «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» (разом із стратегією «Зміцнення соціальної підтримки») є доречною для використання з клієнтом, який горює, коли його емоційні проблеми та відхід від звичних видів діяльності заважають його очікуваному функціонуванню. Проте не варто використовувати її, якщо брак активності розглядається як частина культурно прийнятного періоду трауру.

## Робота з клієнтом, який пережив сексуальне насильство

У випадку сексуального насильства або інших форм інтимного травматичного досвіду, довіра до інших може виявитися особливо складним завданням для клієнта. Ви маєте поважати це, але також заохочувати клієнта до зміцнення його соціальної підтримки, наскільки це можливо.

У жодному разі не варто змушувати клієнта обговорювати свій травматичний досвід з кимось іншим, якщо він не почувається комфортно. Насамперед це може бути не в інтересах клієнта, адже інша людина не буде зберігати інформацію в таємниці або не проявить співчуття. Швидше за все, це може посилити стигму щодо цього досвіду. Якщо є ймовірність того, що інша людина не повірить, відмахнеться або звинуватить клієнта в тому, що з ним сталося, то не потрібно рекомендувати обговорювати це з такою людиною. Для отримання додаткової інформації про труднощі, з якими стикаються клієнти, що пережили сексуальне насильство, дивіться **Додаток Е**.

Особливо важливо, щоб клієнт обрав того, кому можна довіряти. Спочатку клієнт може поділитися інформацією, яка не стосується його історії насильства. Наприклад, він може розповісти про наболіле (наприклад, труднощі з працевлаштуванням), попросити допомоги у залагодженні практичного питання (наприклад, позичити щось). Починаючи з легкої та менш загрозливої інформації, клієнт почуватиметься комфортніше у зміцненні соціальної підтримки. Це також дасть можливість клієнтові перевірити, наскільки можна довіряти цій людині.

Зрештою, клієнт може вирішити, що не хоче розповідати іншим про те, що він пережив сексуальне насильство, Ви маєте дати йому зрозуміти, що це нормально. Метою стратегії «Зміцнення соціальної підтримки» не обов'язково є розповідь іншим про проблеми. Ви можете заохотити клієнта проводити час з іншими людьми, чия компанія може йому сподобатися, але він може не захотіти розповідати іншим про свій досвід. Ви можете бути єдиною людиною, з якою він ділиться подробицями, але він все одно потребує соціальної підтримки від інших.

## Базові навички надання допомоги

Щоб підтримувати здорові відносини з клієнтом, є низка якостей і психологічних навичок, які необхідно засвоїти і регулярно застосовувати на практиці. Читаючи опис цих навичок, спробуйте пригадати час, коли близький друг або член сім'ї був вдячний Вам за те, що ви поговорили з ним про проблему, яка його турбує. Дуже ймовірно, що Ви використовували багато з цих навичок, коли слухали їх. Ці навички можуть бути цілком природними і показувати клієнтам, що Ви слухаєте і готові їх підтримати.

### *Прояв стурбованості*

Уміння висловити клієнту свою стурбованість — важлива навичка. Намагайтеся якомога краще зрозуміти ситуацію, в якій опинився клієнт, зокрема емоції, які він переживає. З іншого боку, також важливо, щоб Ви не надто захоплювалися почуттями клієнта і не сприймали їх як свої власні. Це може призвести до того, що Ви відчуєте стрес і перевантаження роботою.

Приклади формулювань для прояву стурбованості:

- Схоже, що Вам було дуже складно/це засмутило Вас/це налякало Вас тощо.
- Я бачу по Вашому обличчю, як Вам було боляче.
- Ви пережили багато труднощів.
- Ви багато чого пережили.
- Я чую, як важко/страшно Вам було.

### *Навички невербальної комунікації*

Невербальні навички також показують клієнту, що Ви його слухаєте, і можуть бути способом вираження стурбованості. До них належать:

- підтримка культурно прийнятного зорового контакту;
- культурно прийнятне кивання головою;

- відкрита поза (наприклад, не варто схрещувати руки і сидіти з неприродньо прямою спиною, а також відвертатися від клієнта);
- іноді прояв емоцій, подібних до емоцій клієнта, показує, що Ви чуєте те, що він говорить. Це може означати вираз смутку на Вашому обличчі, коли він виражає смуток (тому що у нього сльози на очах);
- використання коротких паравербальних сигналів, якими Ви показуєте, що слухаєте, наприклад, «Угу», «Зрозуміло», «Так», «Ммм».

Важливо пам'ятати, що всі згадані способи можуть мати широкі культурні варіації.

### *Похвала за відкритість*

---

Щоб клієнт почувався комфортно під час розмови на особисті, складні та незручні теми, спробуйте подякувати або навіть щиро похвалити його за відкритість. Протягом усієї програми Ви також можете хвалити зусилля клієнта у стратегіях програми CHANGE та його прагненнях до покращення.

Нижче наведено кілька прикладів:

- Дякую, що розповіли мені про це.
- З Вашого боку було дуже сміливо поділитися зі мною цими інтимними подробицями.
- Вам напевно було важко говорити про це, але, думаю, що це дуже важливо для Вашого відновлення.
- Я бачу, що Ви дійсно намагаєтеся регулярно використовувати стратегію «Управління стресом» на практиці.
- Використовуйте місцеві прислів'я, наприклад: «Розділена радість стає більшою, а біль — меншим».

### *Підтвердження*

---

Багато клієнтів соромляться говорити про свої проблеми з незнайомою людиною. Вони можуть думати, що ніхто інший не відчуває того ж, що й вони. Вони також можуть думати, що розмова про емоції або особисті проблеми — це ознака того, що вони хворіють, божеволіють або що вони слабкі. Деякі клієнти можуть навіть звинувачувати себе за свої почуття.

Важливо, щоб протягом усієї програми Ви допомагали клієнту розвінчати ці міфи. Ви можете зробити це, нормалізуючи проблеми клієнта та допомагаючи йому зрозуміти, що багато інших людей відчувають такі самі реакції і труднощі. Цей процес називається «Валідацією/підтвердженням», тобто Ви даєте клієнту зрозуміти, що його реакції зрозумілі та нормальні. Це також дуже хороший спосіб висловити стурбованість. Однак ми не рекомендуємо говорити клієнту, що Ви знаєте, через що він

проходить. Хоча Ви й можете таким чином підтвердити, що визнаєте його досвід, та іноді це має зворотний ефект, оскільки клієнт може просто не повірити Вам.

Нижче наведено кілька прикладів валідації/підтвердження:

- Ви отримали дуже складний досвід, і не дивно, що відчуваєте стрес.
- Те, що Ви щойно описали, є звичайною реакцією людей у таких ситуаціях.
- Багато людей, з якими я працював, також описували подібні відчуття.
- Реакції, які Ви описали, дуже поширені.
- Не дивно, що Ви відчуваєте страх.

### *Абстрагування від власної системи цінностей*

Використання базових навичок надання допомоги означає, що Вам завжди потрібно поважати цінності та переконання клієнта. Це може бути непросто, особливо якщо Ви не згодні з його переконаннями. Незалежно від того, що клієнт може Вам сказати, Ви не повинні його засуджувати. Це означає, що Ви маєте не дати власним переконанням чи цінностям впливати на те, як Ви реагуєте на клієнта. Можливо, клієнт ніколи раніше не спілкувався таким чином, коли його просто слухають без будь-якого осуду або оцінки, і це може допомогти йому довіритися Вам.

### *Стигма*

Стигма — це спрощене стереотипне уявлення про групу людей, яким притаманна певна характеристика. Розрізняють зовнішню стигму (це упереджене ставлення ззовні) та внутрішню (це те, як несхвально людина думає сама про себе).

Зовнішня стигма може впливати на те, як консультант ставиться до клієнта (наприклад, вважає, що той сам винний у своїх проблемах; або оскільки він надмірно уживає алкоголь чи є ВІЛ-позитивним, це означає, що він — негідна або погана людина).

Внутрішня стигма може впливати на те, що клієнт відчуватиме страх і недовіру до консультанта через можливе ставлення до нього.

Подумайте, чи не є Ви носієм упередженого ставлення до груп людей, наділених певними характеристиками? Як би це могло вплинути на Вашу поведінку на адресу клієнта? Було б доречно обговорити Ваші міркування з супервізором.

Пам'ятайте, що завдання консультанта — робити кроки для протидії впливу стигми та всіляко підтримувати впевненість клієнта у собі.

## Надання порад

Як правило, Ви не повинні давати поради клієнтам. Порада відрізняється від надання клієнту важливої або корисної інформації (наприклад, про юридичні послуги або інші громадські організації, які можуть бути корисними). Давати пораду означає говорити клієнту, що робити або чого не робити (наприклад, «не розмовляйте про це зі своїм чоловіком»).

Усі консультанти часом відчують бажання дати пораду. Це цілком нормальне бажання. Наприклад, клієнту, який почувається дуже безнадійно і має ознаки депресії, стратегія «Управління проблемами» може здатися складною, особливо коли він думає про потенційні рішення, які допоможуть йому впоратися з проблемами. Дуже хочеться порадити клієнту, які рішення було б добре спробувати. Але вам варто уникати прямих порад. Якщо клієнт покладатиметься на Ваші поради, він навряд чи зможе самостійно впоратися зі своїми проблемами в майбутньому, коли завершить програму допомоги CHANGE.

Одна зі стратегій, яка може бути корисною в ситуаціях, коли у Вас виникає непереборне бажання дати пораду, полягає в тому, щоб запитати клієнта, що він порадив би чи сказав би близькому другу або члену сім'ї, який опинився в подібній ситуації. Наприклад, клієнт, який дуже замкнутий і перебуває в депресії, може не звертатися за соціальною підтримкою, тому що не хоче обтяжувати інших. Замість того, щоб радити йому звернутися за підтримкою і сказати, що його думки надто негативні, Ви можете запитати його: «Що Ви сказали би близькому другові або члену сім'ї, який має подібні думки?», «Чи хотіли б Ви, щоб він залишився наодинці зі своїми проблемами, чи щоб попросив Вас про допомогу?», «І чи відчували б Ви себе обтяженими через це?». Такий тип запитань може допомогти клієнту поглянути на свої проблеми і поведінку з іншої точки зору, водночас Ви не будете прямо казати йому робити щось інакше.

Є два винятки з описаного правила щодо надання порад:

1. Під час реалізації програми CHANGE Ви рекомендуватимете клієнтам бути активнішими, шукати соціальну підтримку і практикувати «Управління стресом», оскільки ці стратегії є частиною програми CHANGE.
2. Під час навчання клієнта стратегії «Управління проблемами» Ваша мета — допомогти клієнту визначити, якою мірою потенційні рішення допоможуть йому впоратися з проблемою. На цьому етапі клієнт може пропонувати низку неефективних рішень (наприклад, рішення, які можуть спричинити проблеми для його емоційного або фізичного здоров'я, шкідливі або незаконні дії тощо). Вам потрібно допомогти клієнту зважити, чи є його рішення корисними або шкідливими. Для того, щоб клієнт не зосереджувався на некорисних рішеннях, Ви можете запитати, що він порадив би зробити близькому другу або члену сім'ї, який стикається з подібною проблемою (наприклад, «Чи порадили б Ви йому використати це рішення?»). Якщо клієнт продовжує зосереджуватися на рішеннях, які напевно не допомагають (наприклад, напиться, зробити щось

незаконне), Ви можете бути відвертими і зазначити, що ці рішення не зарадять. Важливо навести вагомі причини, чому рішення не вважається ефективним (іншими словами, зазначити проблемні або шкідливі наслідки), але вони не повинні бути пов'язані з Вашими цінностями.

Хороші відносини між клієнтом і консультантом потребують партнерства; розмова між Вами і клієнтом має відбуватися за ініціативою самого клієнта. Ваша роль полягає в тому, щоб діяти як партнер, який співпрацює з клієнтом, щоб допомогти йому змінити нездорову поведінку. Ви повинні будете прагнути зрозуміти точку зору клієнта та поважати її, навіть якщо вона відрізняється від Вашої (прийняття); визначати пріоритетність потреб клієнта і проявляти співчуття до нього; дослідити мотивацію клієнта до вживання алкоголю і сильні сторони або ресурси, які він має для того, щоб зменшити або припинити вживання алкоголю (заохочення). Ви можете дізнатися більше про відносини між клієнтом і консультантом у **Додатку Е**.

## Навички мотиваційного інтерв'ювання (Miller & Rollnick, 2013)

Навички мотиваційного інтерв'ювання — це особистісно-орієнтований стиль спілкування, який може допомогти Вам підвищити мотивацію клієнта до зміни поведінки, пов'язаної із вживанням алкоголю.

### Ставте запитання відкритого типу

Ставлячи відкриті запитання під час сесій, Ви допоможете клієнту поділитися своєю історією і знайти способи впоратися з емоційним дистресом і проблемами з вживанням алкоголю. Такі запитання спонукають клієнта більше говорити під час сесії.

### Підтримка

Показуючи своїм клієнтам, що щиро позитивно ставитеся до них і цінуєте їхню точку зору, Ви підвищуєте їхню впевненість і мотивацію вносити корективи у життя, які допоможуть краще впоратися з практичними проблемами і проблемою вживання алкоголю (Miller & Rollnick, 2013).

Ви можете підтримати клієнта, оцінюючи маленькі кроки, які він робить на шляху до змін, і наголошуючи на його сильних сторонах.

Використовуйте, наприклад, такі твердження як у Miller & Rollnick, 2013:

- Ви зробили великий крок, прийшовши сюди сьогодні.
- Хоча все сталося не так, як Ви сподівалися, Ви дуже старалися, і це багато значить.
- Це гарна ідея щодо того, як уникнути ситуацій, коли у Вас може виникнути бажання випити.

## Рефлексивне слухання

Рефлексивне слухання — це спосіб сказати клієнту, що Ви розумієте його думки і почуття. Воно також використовується, щоб уточнити, чи розумієте Ви, що має на увазі клієнт. Вербально або невербально воно показує, що Ви зацікавлені в тому, що говорить клієнт. Рефлексивне слухання є важливим компонентом мотиваційного інтерв'ю, і Вам необхідно використовувати його протягом усіх сесій, щоб створити безпечний і відкритий простір, де клієнт відчуває себе комфортно, ділячись своїми почуттями.

Рефлексивне слухання відрізняється від простого слухання клієнта. Воно передбачає, що Ви обмірковуєте значення того, що говорить клієнт, а потім рефлексуєте/повертаєте це клієнту, висловлюючи емпатію або шукаючи роз'яснень. Після рефлексії зачекайте на відповідь клієнта. Вербально чи невербально клієнт відповість Вам, чи правильно Ви його зрозуміли, чи ні.

### Приклад:

**Клієнт:** «Зазвичай я сварюся зі своєю партнеркою, коли п'яний».

**Засудження:** «Чи не вважаєте Ви, що неправильно проявляти агресію, коли Ви п'яні?» ✕

**Порада:** «Не йдіть додому, коли Ви занадто п'яні» ✕

**Питання:** «Чому Ви це робите?» ✕

**Рефлексія:** «Схоже, вживання алкоголю впливає на Ваші стосунки з партнеркою».

### Поширені способи взаємодії, яких варто уникати (Thomas Gordon, 1970):

- наказувати, керувати або командувати («Не пийте алкоголь із друзями»);
- попереджати, застерігати або погрожувати («Ви захворієте, якщо не кинете пити»);
- радити («Я думаю, Вам варто припинити зустрічатися з друзями»);
- сперечатися або переконувати («Я знаю, що саме так буде краще для Вас»);
- читати моралі («Ви повинні спробувати зменшити вживання алкоголю»);
- засуджувати, критикувати або звинувачувати («Вживати алкоголь — це неправильно»);
- присоромлювати або навішувати ярлики («Як вважаєте, у Вас є алкогольна залежність?»).

## Резюмування/підсумування

Резюмування — це об'єднання значущих думок та їх підсумування, щоб дати клієнту повнішу картину його досвіду. Резюмування можна проводити періодично між сесіями та наприкінці сесії. Це важливий спосіб зібрати воедино все, що розповів клієнт, і переконатися, що Ви правильно його зрозуміли.

**Приклад:** «Гаразд, дозвольте мені переконатися, чи я правильно Вас зрозумів(ла). У Вас проблеми на роботі, тому що Ви часто прокидаєтеся з відчуттям слабкості та втоми. Прогули на роботі та вживання алкоголю також спричинили певний стрес у сім'ї, оскільки Ви не можете робити такий внесок у догляд за дитиною, як раніше. Чи я зрозумів(ла) це правильно?» (Miller & Rollnick, 2013).

Відкриті запитання, підтримка, рефлексивне слухання і резюмування (OARS від англ. *Open Ended Questioning* — відкриті запитання, *Affirming* — підтримка, *Reflective Listening* — рефлексивне слухання, *Summarising* — резюмування) — це методи мотиваційного інтерв'ювання, які допомагають заохотити клієнта чи вселити йому впевненість змінити нездорову поведінку, наприклад, зловживання алкоголем.

## Як проводити мотиваційне інтерв'ю?

Існує чотири принципи, яких Ви маєте дотримуватися для практикування мотиваційного інтерв'ю (Miller & Rollnick, 2002).

### Проявляйте емпатію

Ваша роль як консультанта — бачити світ так, як його бачить клієнт. Ви можете виражати емпатію за допомогою рефлексивного слухання і задавати відкриті питання. Це дасть клієнтові змогу подумати про переваги та недоліки вживання алкоголю.

### Допоможіть клієнту побачити різницю між його поточною поведінкою і тією, якої хоче досягти

Люди більше схильні до змін, коли вони бачать, що їхня поведінка не відповідає цілям. Наприклад, Ваш клієнт може хотіти знайти роботу, проте він не зможе шукати роботу, оскільки більшу частину свого вільного часу проводить вживаючи алкоголь з друзями. Розмова про «За» та «Проти» вживання алкоголю (описано в **Розділі 6 «Розуміння вживання алкоголю»**) — це чудовий спосіб допомогти клієнту побачити різницю між тим, де він перебуває зараз і його цілями. Інший спосіб спонукати клієнта розмовляти про зміни — це Шкала готовності (описана в **Розділі 6 «Розуміння вживання алкоголю»**).

### Протистояння опору

Ви можете зустріти клієнтів, які не готові змінюватися або мають амбівалентність щодо змін та опираються спробам говорити про вживання алкоголю. У таких випадках Вам необхідно реагувати

без осуду і «протистояти» опору. Замість того, щоб переконувати клієнта змінюватися або сперечатися з ним, використовуйте прості рефлексії (наприклад, Вам не подобається ідея зниження рівня вживання алкоголю) або вислови-підтримка (наприклад, це Ваш вибір).

### *Підтримка самоефективності, тобто віра в себе*

Ви зустрінете клієнтів, які можливо вже намагалися зменшити або припинити вживати алкоголь у минулому або внести у власне життя інші види позитивних змін. За допомогою виділення їхніх сильних сторін, ми можемо посприяти вірі клієнтів у те, що вони здатні зробити позитивні зміни у своєму процесі вживання алкоголю.

#### **У цьому розділі Ви дізналися**

- Як враховувати культурні, гендерні та мовні відмінності клієнтів
- Базові навички надання допомоги та навички проведення мотиваційного інтерв'ю

---

## Розділ 4

# ПОЧАТОК СЕСІЙ ПРОГРАМИ CHANGE

## Розділ 4

# ПОЧАТОК СЕСІЙ ПРОГРАМИ CHANGE

|                                   |                                             |                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>МАТЕРІАЛИ<br/>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> | Що розглянемо в цьому розділі?              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Що робити, коли Ви починаєте першу сесію</li> <li>Що робити, коли Ви починаєте всі наступні сесії</li> </ul> |
| <b>ЕТАП</b>                       | З яким етапом пов'язаний цей розділ?        | <ul style="list-style-type: none"> <li>На початку першої сесії та на початку кожної сесії (під час програми)</li> </ul>                             |
| <b>РОБОЧІ АРКУШІ</b>              | Які робочі аркуші пов'язані з цим розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li>Немає</li> </ul>                                                                                             |

Перша сесія дає Вам можливість:

- познайомитися з клієнтом;
- почути історію клієнта;
- зібрати конкретну інформацію про його практичні та емоційні проблеми, а також проблеми, пов'язані із вживанням алкоголю.

Наступні сесії дадуть Вам можливість відстежувати прогрес клієнта і краще підтримувати його відновлення після стресу і проблем з алкоголем. Стан клієнта може покращитися не одразу. Інформація, отримана під час оцінювання, проведеного на початку кожної сесії, допоможе Вам і Вашому супервізору вирішити, як поліпшити процес надання допомоги. Крім того, оцінювання прогресу на початку кожної сесії допоможе Вам зрозуміти проблеми, з якими клієнт може зіткнутися під час сесій програми CHANGE, і покращити процес надання допомоги.

## Як почати першу сесію

1. Представтеся.
2. Скажіть клієнту, що він може не ділитися особистою інформацією, якщо це викликає в нього відчуття дискомфорту.
3. Розкажіть клієнту про конфіденційність.

Переконайтеся, що клієнт розуміє, яка інформація не підлягає розголошенню і з ким Ви можете нею поділитися:

- уся інформація залишається конфіденційною, якщо клієнт не дав згоду на те, щоб Ви поділилися нею з кимось іншим;
- уся інформація буде передана Вашому супервізоріві, щоб він міг переконатися, що клієнт перебуває під наглядом і отримує найкращу допомогу;
- під час проведення оцінювання або безпосередньо програми CHANGE, якщо є підстави вважати, що клієнт збирається накласти на себе руки або завдати комусь шкоди, або якщо клієнт розповідає Вам про випадок жорстокого поводження з дітьми (наприклад, фізичне або сексуальне насильство, невиконання обов'язків щодо дитини), Ви зобов'язані повідомити про це, навіть якщо клієнт не дав на це згоди.



*Перш ніж розпочнемо сьогодні, я хочу, щоб Ви зрозуміли, що все, що обговорюватиметься на наших сесіях, залишиться між нами. Без Вашого дозволу я не говоритиму з Вашою сім'єю або іншими знайомими людьми про Вас або про те, що відбувається на цих сесіях.*

*Проте існують деякі обмеження цієї конфіденційності, і я хочу про них повідомити Вам. Якщо у мене складеться враження, що Ви збираєтеся накласти на себе руки або нашкодити комусь, ми обговоримо з Вами цю проблему і спробуємо розробити план, як убезпечити Вас та інших. Це також означає, що мені доведеться обговорити це з клінічною командою, щоб якомога краще допомогти Вам. Адже моя роль полягає в тому, щоб дбати про Ваш добробут і безпеку.*

*Також я регулярно обговорюватиму Ваш прогрес зі своїм супервізором, який пройшов спеціалізоване навчання для надання допомоги людям з емоційними проблемами та проблемами із вживанням алкоголю. Він стежитиме за тим, щоб я подбав(ла) про Вас якнайкраще.*

*Чи зрозуміло Вам це, чи у Вас є якісь запитання щодо Вашої конфіденційності?*

Повідомте клієнту про можливість отримання додаткової підтримки.

*Може бути так, що деякі учасники потребуватимуть більше підтримки, ніж ми надаємо у межах програми CHANGE. Тому за результатами участі у програмі та у разі доцільності я зможу порекомендувати Вам звернутися за послугами до інших організацій.*

Консультант може за потреби (наприклад, учасник є ветераном або в учасника наявна комплексна психологічна травма тощо), надати клієнту лист з контактною інформацією інших організацій, де учасник може отримати спеціалізовані послуги.

#### 4. Надайте коротку інформацію про програму CHANGE.

Розкажіть клієнту, що програма CHANGE:

- навчає стратегій, які можуть допомогти дорослим із практичними, емоційними проблемами та проблемами із вживанням алкоголю;
- забезпечує простір, де учасники можуть поговорити про свої практичні та емоційні проблеми;
- це індивідуальна програма допомоги (клієнт зустрічатиметься з Вами віч-на-віч);
- проводиться один раз на тиждень протягом п'яти—семи тижнів;
- триває 5—7 тижнів.

Переконайтеся, що клієнт розуміє, що не передбачає програма CHANGE:

- клієнти не отримують жодних матеріалів, грошей чи ліків;
- будьте чесними щодо того, що клієнт отримає і чого не отримає від програми CHANGE.

## Структура наступних сесій

На початку кожної сесії програми CHANGE (окрім першої) дотримуйтесь структури, вказаної в **Розділі 2 «Програма допомоги CHANGE»** посібника. Обов'язково на початку кожної сесії нагадуйте клієнту своє ім'я, перевіряйте його безпеку, а також повторюйте правила щодо конфіденційності. Після цього запитайте клієнта, як він почувався і що робив з часу останньої зустрічі. Це дуже важливо для розуміння труднощів, з якими стикається клієнт щодень у застосуванні стратегій програми CHANGE або у реалізації своїх планів щодо зменшення або припинення вживання алкоголю.

Після першої сесії на кожній наступній сесії Ви:

- **аналізуватимете прогрес клієнта і надаватимете необхідний зворотний зв'язок:** запитуватимете клієнта про те, як він почувався і як загалом справлявся із ситуацією після останньої зустрічі (наприклад, за останній тиждень). Під час цього короткого обговорення можете обговорити, як справи загалом. Це дасть клієнту можливість розповісти про будь-який позитивний досвід або про труднощі, що виникли за останній тиждень або раніше;

- **запитуватимете клієнта про вживання алкоголю і симптоми емоційного дистресу**, щоб дізнатися, чи відбулися у зв'язку з цим якісь зміни (наприклад, чи зміг клієнт зменшити кількість вживання алкоголю; покращився чи погіршився його настрій за останній тиждень);
- **обговорюватимете практичні завдання**, які планували виконати з клієнтом між сесіями (наприклад, подолання бажання випити, обговорення його досягнень і того, чого він навчився, виконуючи ці завдання, а також будь-яких проблем);
- **розкажете про основні стратегії для кожної сесії, приділите трохи часу пошукові рішення або допомозі клієнту в управлінні будь-якими проблемами, що виникли під час виконання домашніх занять**. Після такого короткого обговорення Ви можете розповісти клієнту про плани на сьогоднішню сесію (наприклад, розгляд стратегії «Управління проблемами», представлення нової стратегії для покращення настрою або для подолання бажання випити, спільне застосування на практиці стратегії «Управління стресом»);
- **будете резюмувати узгоджені практичні завдання, які клієнт збирається виконати, і надавати йому робочі аркуші, які допоможуть у виконанні цих завдань**. Завжди уточнюйте, чи розуміє клієнт, що від нього очікують перед наступною сесією, а потім попрощайтесь й уточніть, коли й де Ви зустрінетеся наступного разу;
- **навчите клієнта і відпрацюєте з ним дихальні техніки**, якщо клієнт відчуває високий рівень стресу протягом усієї сесії.

У «Протоколі програми допомоги» (**Додаток А**) докладно описано кожен етап.

**У цьому розділі  
Ви дізналися**

- Як розпочинати та завершувати сесії
- Як оцінювати прогрес клієнта



---

## Розділ 5

# РОЗУМІННЯ НЕСПРИЯТЛИВИХ ОБСТАВИН ТА ПРОГРАМИ ДОПОМОГИ CHANGE

## Розділ 5

# РОЗУМІННЯ НЕСПРИЯТЛИВИХ ОБСТАВИН ТА ПРОГРАМИ ДОПОМОГИ CHANGE

|                                   |                                                   |                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>МАТЕРІАЛИ<br/>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> | Що розглянемо<br>в цьому розділі?                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Як мотивувати клієнтів до участі у програмі CHANGE</li> <li>Як надати клієнтам інформацію про типові реакції на несприятливі обставини</li> </ul> |
| <b>ЕТАП</b>                       | З яким етапом<br>пов'язаний цей<br>розділ?        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Етап I</li> </ul>                                                                                                                                 |
| <b>РОБОЧІ АРКУШІ</b>              | Які робочі аркуші<br>пов'язані з цим<br>розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li>Таблиця «Причини та перешкоди для участі у програмі CHANGE» (приклад у <b>Розділі 5</b>)</li> </ul>                                               |

### Допоможіть клієнту зрозуміти і взяти участь у програмі CHANGE

Вам потрібно коротко пояснити клієнту, у чому полягає програма допомоги і що очікується від нього. Пояснюючи це, важливо бути доброзичливим(-ою), щоб Ви не справляли враження суворої або контролюючої людини, особливо коли говорите з клієнтом про важливість відвідування сесій. Однак також потрібно наголосити на важливості участі в програмі й те, що вона буде ефективною тільки в разі, якщо клієнт відвідуватиме сесії регулярно й буде активно залучений до роботи.



*Під час програми CHANGE ми спілкуватимемося одне з одним і працюватимемо разом, щоб опанувати деякі стратегії, які допоможуть Вам подолати труднощі, про які Ви сьогодні розповіли. Для цього заплановано п'ять—сім сесій, враховуючи сьогоднішню. Сесії відбуватимуться раз на тиждень. На них ми вивчатимемо різні стратегії, а також матимемо час, щоб*

*практикувати їх. Між нашими зустрічами я рекомендуватиму Вам виконувати ці стратегії самостійно, щоб Ви могли почати вирішувати проблеми у своєму житті і навчитися самі собі допомагати. Стратегії, які ми вивчимо, допоможуть Вам зменшити і керувати проблемами, які, на Ваш погляд, викликають у Вас найбільший стрес (назвіть ці проблеми клієнта, наприклад, проблеми з алкоголем, проблеми вдома тощо).*

*Розмова про свої думки та почуття допомагає краще зрозуміти себе та інших. Що більше Ви знаєте про те, що викликає у Вас дистрес, то легше Вам змінити ситуацію на краще. Люди, які відчувають менший рівень стресу, часто мають краще фізичне здоров'я, можливості для заробітку та кращі стосунки з іншими людьми.*

*Стратегії, які Ви опануєте, допоможуть Вам впоратися з практичними проблемами, зменшити проблеми з алкоголем, підвищити активність, зменшити відчуття стресу і тривоги, а також покращити підтримку. Кожна з цих стратегій виявилася дуже корисною для людей у ситуаціях, схожих на Вашу. Найкраще це спрацює, якщо Ви приходитимете на кожну сесію протягом наступних п'яти—семи тижнів. Я розумію, що Вам може бути важко приходити на сесії, якщо Ви відчуєте сильну тривогу або депресію, або, можливо, погано почуватиметеся фізично, або матимете сімейні чи громадські обов'язки.*

*Мені хотілося б домовитися з Вами, що за можливості Ви говоритимете зі мною про це. Тому що я хочу, щоб Ви отримали максимум користі від часу, який ми проведемо разом. І я не хочу, щоб Ви почувалися незручно, розмовляючи зі мною про проблеми з відвідуванням сесій. Я не буду злитися або засмучуватися. Чи прийнятно це для Вас? Чи вбачаєте Ви труднощі в тому, щоб приходити на всі сесії?*

Якщо клієнт відповів, що у нього можуть виникнути проблеми з відвідуванням усіх сесій, приділіть деякий час вирішенню цих проблем, наприклад, виберіть краще місце або канал зв'язку для онлайн сесій, час, день тощо.

## **Причини та перешкоди для участі у програмі CHANGE (переваги та недоліки)**

Поставте клієнту одне-два запитання з наведеної нижче таблиці. Це допоможе йому подумати про причини та перешкоди для участі у програмі CHANGE. Ця розмова має тривати не більше 10—15 хвилин.

Якщо клієнт усе ще не впевнений щодо участі у програмі CHANGE, поговоріть з ним про його сумніви. Деякі з цих побоювань можуть виявитися хибними переконаннями, з якими Ви можете легко впоратися. Для інших клієнтів може бути очевидно, що наразі брати участь у програмі CHANGE занадто складно, і це може спричинити додаткові проблеми (наприклад, доведеться відлучатися на значний час від дітей чи роботи або ж їхні інші громадські обов'язки занадто важливі, участь у програмі може посилити їхній стрес).

Під час програми допомоги мотивація клієнта до продовження участі може змінюватися. У будь-який час Ви можете повернутися до цього обговорення і знову почати розмову про причини та перешкоди для продовження участі у програмі CHANGE.

Клієнт не повинен відчувати себе засудженим або винним, якщо він вирішить, що не може продовжувати участь у програмі CHANGE. Вам також варто заохотити його сконтактувати з Вами знову, якщо він пізніше вирішить, що хоче взяти участь в програмі допомоги. Те, що клієнт відмовився в перший раз, не означає, що він не може повернутися пізніше.

| Причини участі у програмі CHANGE (переваги)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Перешкоди для участі у програмі CHANGE (недоліки)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «Багато людей отримали користь від цієї програми допомоги.»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | «Я також розумію, що для деяких людей може бути складно взяти участь у такій програмі допомоги.»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Що, на Вашу думку, Ви отримаєте від програми CHANGE?</li> <li>• Що може покращитися у Вашому житті, якщо Ви приєднаєтеся до програми CHANGE?</li> <li>• На Вашу думку, що Ви зможете робити з того, чого не можете зараз?               <ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Домашні справи (наприклад, прибирання, приготування їжі)</li> <li>▫ Дбати про себе (наприклад, вставати з ліжка, вмиватися, одягатися)</li> <li>▫ Займатися приємними справами (наприклад, проводити час із друзями, вишивати)</li> </ul> </li> <li>• Якщо Ви зможете контролювати своє вживання алкоголю, як це вплине на інші сфери Вашого життя?</li> <li>• Якщо Ваші емоційні проблеми зменшаться, як це може вплинути на інші сфери Вашого життя?               <ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Наприклад, на Ваші стосунки, роботу, інші обов'язки</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Які існують проблеми, що заважають Вам долучитися до участі в програмі?</li> <li>• Від чого Вам доведеться відмовитися або що доведеться втратити, якщо Ви братимете участь у програмі CHANGE?</li> <li>• Чи зменшиться кількість часу, який Ви проводите із сім'єю, через участь у програмі CHANGE?</li> <li>• Чи відволікатиме Вас програма від інших важливих обов'язків?</li> </ul> <p>Приклади:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Матимете менше часу на домашні справи</li> <li>▫ Необхідно організовувати догляд за дітьми</li> <li>▫ Не буде можливості займатися повсякденними справами</li> <li>▫ Залишиться менше часу на себе</li> </ul> |

| Причини участі у програмі CHANGE (переваги)                                                                               | Перешкоди для участі у програмі CHANGE (недоліки)                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Яким було б Ваше повсякденне життя, якби Ваш емоційний стан покращився?</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Необхідно подолати довгий шлях, щоб дістатися до місця проведення сесії програми CHANGE (або у клієнта можуть бути складнощі зі зв'язком чи у нього не буде місця, де можна усамотнитися для участі в сесії)</li> </ul> |

## Альтернативне використання таблиці «Причини та перешкоди»: реагування на суїцидальні думки

Під час програми CHANGE у деяких клієнтів можуть виникати думки про те, щоб покінчити з життям. Щоб дізнатися, як реагувати на думки про самогубство, зверніться до нотаток у **Додатку С**.

Таблиця «Причини та перешкоди» — це хороший спосіб допомогти клієнту з суїцидальними думками обміркувати причини залишатися в живих. Ви можете використовувати таблицю так само, як описано вище, але основна увага приділяється причинам жити і причинам не жити. Ваше завдання полягає в тому, щоб м'яко допомогти клієнту знайти важливі причини, щоб залишатися живим та усвідомити, що його причини померти, швидше за все, є тимчасовими (наприклад, пригнічений стан, який викликає бажання померти, може змінитися, а настрої поліпшитися).

Почніть з того, щоб запитати клієнта, чому, на його думку, було б краще, якби він помер. Потім обговоріть причини, чому варто жити. Дивіться приклади запитань нижче:

- Що зараз тримає Вас при житті?
- Чи є члени сім'ї або друзі, заради яких Ви продовжуєте жити?
- Чи є речі, які приносять Вам задоволення в житті? Останнім часом? Давно?
- Чи завжди Ви так себе почували? Якщо ні, то що Вам подобалося в житті раніше?
- Які надії Ви покладаєте на своє майбутнє? (Допоможіть клієнту подумати про вирішення їхніх практичних проблем, зменшення емоційних проблем тощо).
- Якби у Вас не було теперішніх проблем, це вплинуло б на Ваші думки про смерть?
- Програма CHANGE розроблена, щоб допомогти Вам навчитися краще справлятися з проблемами та зменшити їх. Якби Ви взяли участь у програмі, і ці проблеми зменшилися, було би це вагомою причиною, щоб залишитися в живих зараз?

Вислухавши відповіді клієнта, підсумуйте його основні причини жити і не жити, наголошуючи на причинах жити. Ви можете ще раз повторити причини, чому програма CHANGE буде корисною

для клієнта. Ця рекомендація призначена для клієнтів, які не планують закінчувати своє життя в найближчому майбутньому. Якщо ж клієнт має намір здійснити самогубство, Вам необхідно зв'язатися з Вашим супервізором і вжити низку негайних заходів (створити безпечне і сприятливе середовище; приділити увагу психічному стану людини та її емоційному дистресу, використовуючи свої базові навички надання допомоги). За умови проведення консультації очно, Ви можете також за можливості прибрати засоби самоушкодження; не залишати людину наодинці; попросити осіб, які здійснюють догляд, або персонал постійно перебувати з людиною; якщо можливо, запропонувати окрему тиху кімнату на час очікування.

## Розуміння несприятливих обставин

Ця частина сесії дає можливість клієнту почути про загальні реакції людей, які живуть у громадах, що зазнали впливу несприятливих обставин. Акценти робляться на тому, щоб нормалізувати реакції клієнта в контексті труднощів і стресу, тобто пояснити, що його реакції є зрозумілими з огляду на те, з чим він стикається, і що вони не є ознакою того, що він слабкий або божеволіє.

Надаючи клієнту інформацію про несприятливі обставини, Ви можете навести приклади емоційних і практичних проблем, які стосуються клієнта більше, ніж ті, про які йдеться в діалозі. Це можуть бути приклади попередніх клієнтів, які мали подібні проблеми (але не вказуйте їхніх імен), або приклади, які зможете навести із Вашого досвіду і знань про поширені проблеми і про те, як певні стратегії можуть допомогти зменшити ці проблеми.

## Вступ до «Розуміння несприятливих обставин»



*Зараз я хотів(ла) би поговорити з Вами про причини виникнення проблем, які ми щойно обговорювали, і про те, як ця програма може допомогти Вам впоратися з ними.*

*Коли люди живуть у складних життєвих обставинах і переживають стресові події, більшість з них зазвичай відчують цілу низку різних емоцій, таких як сильний страх, горе, сильний смуток і неопорну безнадію. Деякі люди навіть описують, що не відчують жодних емоцій взагалі або відчують заціпеніння. Відчуття, які Ви описували раніше (перелічіть деякі з основних емоцій, названих раніше), також є поширеними. Деякі люди також можуть вживати алкоголь або випивати більше очікуваного, коли перебувають у стресовому стані.*

*Є причина, чому люди так реагують. Наш організм створений так, щоб забезпечувати виживання в ситуаціях, що загрожують життю. Тож, коли ми думаємо, що нам загрожує небезпека, наш організм може відреагувати на це підвищеною настороженістю — так ми зможемо встежити за небезпекою й уникнути її. Серце може дуже швидко битися, дихання може прискоритися, ми можемо відчувати*

напругу тощо. Ці реакції допомагають нам втекти або боротися, якщо це необхідно. У багатьох ці проблеми та реакції минають із часом. Але в деякого такий стан зберігається протягом тривалого часу.

Це може заважати нам займатися необхідними повсякденними справами, наприклад, вдома або на роботі. Наприклад, тривале відчуття сильного горя може змусити людей ізолюватися від сім'ї та членів громади. Це також може викликати бажання більше пити, щоб впоратися з негативними почуттями. Відчуття безнадійності може завадити людині виконувати важливі для виживання справи. (Якщо можете, наведіть приклад того, як подібні проблеми клієнта ускладнили б його життя). Або, як Ви описували, ... Будь-який із цих прикладів ілюструє, як з часом ці відчуття можуть спричинити серйозні зміни у житті. У програмі CHANGE є стратегії, які допоможуть Вам почуватися краще. Я сподіваюся, що стратегій, яких я Вас навчу протягом наступних кількох тижнів, буде достатньо, щоб допомогти Вам почуватися краще.

Отже, насамперед я хотів(ла) би розповісти Вам, що багато людей у Вашій ситуації мають схожі емоційні й практичні проблеми. Проблеми, які Ви переживаєте, не є ознакою Вашої слабкості, і Ви не винні в тому, що з Вами відбувається. Насправді те, що Ви пережили дуже складний досвід, свідчить, наскільки Ви сильна людина. Ви проявляєте неабияку сміливість, коли обговорюєте свій досвід зі мною. Я вважаю, що це важливо для покращення Вашого життя. Це також важливо для життя і майбутнього Вашої сім'ї та Вашої громади. Взявши повну участь у програмі, Ви почуватиметеся краще і зможете брати активнішу участь у житті своєї сім'ї та громади.

**У цьому розділі  
Ви дізналися**

- Як допомогти клієнту проаналізувати причини та перешкоди для участі у програмі CHANGE
- Як представити клієнту розуміння несприятливих обставин



---

## Розділ 6

# РОЗУМІННЯ ВЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ

## Розділ 6

# РОЗУМІННЯ ВЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ

|                           |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МАТЕРІАЛИ<br>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ | Що розглянемо<br>в цьому розділі?           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Що вважається проблемним вживанням алкоголю</li> <li>Як надати клієнту індивідуальний зворотній зв'язок щодо його вживання алкоголю</li> <li>Як допомогти клієнтові поставити мету припинити або зменшити кількість вживання алкоголю</li> </ul>                                                                                                                       |
| ЕТАП                      | З яким етапом пов'язаний цей розділ?        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Етап I</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| РОБОЧІ АРКУШІ             | Які робочі аркуші пов'язані з цим розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li>Роздатковий матеріал з психоедукації (<b>Додаток B1</b>)</li> <li>Шкала готовності (<b>Додаток B2</b>)</li> <li>Таблиця «За» і «Проти» (<b>Додаток B3</b>)</li> <li>Роздатковий матеріал у <b>Додатку B4</b> («Постановка цілей»)</li> <li>Робочий аркуш «План змін» (<b>Додаток B5</b>)</li> <li>Щотижневий календар/План активностей (<b>Додаток B12</b>)</li> </ul> |

## Загальні відомості

Коли вживання алкоголю негативно впливає на різні аспекти життя людини, як-от здоров'я, працевлаштування та стосунки з іншими людьми, це вважається проблемним вживанням алкоголю. Загалом, існує три типи проблемного вживання алкоголю, залежно від ступеня тяжкості. **Ризиковане, небезпечне, або те, що перебуває в групі ризику** — це таке вживання алкоголю, яке підвищує ризик отримання людиною фізичної, психічної або соціальної шкоди. **Шкідливе вживання алкоголю**, яке завдає шкоди фізичному та/або психічному здоров'ю, міжособистісним стосункам і роботі людини. **Алкогольна залежність** — це стан, який виникає внаслідок регулярного вживання алкоголю. Люди

з алкогольною залежністю можуть відчувати труднощі в житті без регулярного вживання алкоголю, їм важко контролювати бажання випити, незважаючи на те, що вони відчують його негативні наслідки. (Міжнародна класифікація хвороб-11, ВООЗ).

Шкоду від вживання алкоголю можна мінімізувати, заохочуючи клієнта змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю, інформуючи його про шкідливість вживання алкоголю та допомагаючи йому поставити перед собою реалістичні цілі щодо зменшення або припинення вживання алкоголю.

| Ризиковане вживання                                                                                                                                                                                       | Шкідливе вживання                                                                                                                                                                                                                                                                                | Залежне вживання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Вважається, що вживання алкоголю перебуває в категорії «ризикованого вживання», якщо кількість і характер вживання алкоголю створює для людини ризик фізичної, психічної, соціальної або юридичної шкоди. | Вважається, що до категорії «шкідливого вживання» належить таке вживання алкоголю, коли це фактично призводить до фізичної (наприклад, болі в шлунку), психічної (наприклад, поганий настрій), соціальної (наприклад, проблеми у стосунках) або юридичної шкоди (наприклад, проблеми з законом). | Вважається, що вживання належить до категорії «залежного вживання», якщо людина демонструє сильне внутрішнє бажання вживати алкоголь, що проявляється у погіршенні здатності контролювати процес вживання, збільшенні пріоритету, яке надається вживанню, над іншими видами діяльності та наполегливості щодо процесу вживання, незважаючи на можливу шкоду чи негативні наслідки. Ці переживання часто супроводжуються суб'єктивним відчуттям бажання або потягу до вживання алкоголю. |

## Чому люди випивають?

Люди вживають алкоголь з кількох причин: для розслаблення, спілкування, щоб насолодитися смаком, під тиском оточення, для соціалізації, зменшення болю та для кращого сну.

Ознаки та симптоми проблемного вживання алкоголю (Міжнародна класифікація хвороб-11, ВООЗ):

- модель вживання алкоголю, яка завдала шкоди фізичному чи психічному здоров'ю людини або призвела до поведінки, що шкодить здоров'ю інших;
- модель вживання алкоголю стає явною протягом принаймні 12 місяців, якщо вживання алкоголю є епізодичним, або принаймні протягом одного місяця, якщо вживання є безперервним.

Приклади симптомів, які виникають через проблемне вживання алкоголю:

- травми, спричинені поведінкою, яка пов'язана зі вживанням алкоголю (імпульсивна агресивна поведінка, психомоторні порушення, що призводять до травм);
- гострі проблеми зі здоров'ям (наприклад, гострий гастрит);
- загострення наявних хронічних проблем зі здоров'ям (наприклад, гіпертонія, захворювання печінки або виразкова хвороба);
- шкода здоров'ю інших включає будь-яку фізичну форму, зокрема травму (наприклад, порушення керування транспортним засобом, що спричинило ДТП, агресивна поведінка, що призвела до тілесних ушкоджень іншій особі) або психічний розлад (наприклад, посттравматичний стресовий розлад, що виникає внаслідок нападу особи у стані алкогольного сп'яніння), що безпосередньо пов'язано з поведінкою щодо процесу вживання алкоголю.

У програмі CHANGE Ви бачитимете клієнтів, які мають «ризикований» або «шкідливий» рівень вживання алкоголю.

**Таблиця 1** Розуміння результатів тесту на виявлення розладів, пов'язаних із вживанням алкоголю (AUDIT), (World Health Organisation, 2001)

| Бал за результатами оцінювання (AUDIT) | Що це означає       | Включено у програму CHANGE? |
|----------------------------------------|---------------------|-----------------------------|
| 0—7                                    | Звичайне вживання   | Ні                          |
| 8—11                                   | Ризиковане вживання | Так                         |
| 12—19                                  | Шкідливе вживання   | Так                         |
| 20 і вище                              | Залежне вживання    | Ні                          |

## Допомога клієнту у розумінні своєї поведінки, що пов'язана з вживанням алкоголю: ставте відкриті запитання і надавайте індивідуальний зворотний зв'язок

Ви знатимете загальний бал клієнта за результатами оцінювання AUDIT з огляду на дані, які надасть Вам асистент. Хоча ці деталі Ви отримаєте ще до зустрічі з клієнтом, буде корисно провести додаткове опитування, щоб зрозуміти, чи згоден клієнт зі своїми відповідями, чи бажає додати більше деталей. Приклади таких запитань: «Що Ви зазвичай п'єте?», «З ким Ви зазвичай випиваєте?», «Коли Ви почали вживати алкоголь?», «Як алкоголь впливає на Ваше життя?».

Після запитань про вживання алкоголю та/або уточнення відповідей клієнта в оцінюванні AUDIT, підсумуйте ці пункти в наступному розділі, надавши клієнтові індивідуальний зворотний зв'язок.

## Надання клієнту індивідуального зворотного зв'язку

Перший крок до того, щоб допомогти клієнту вирішити проблеми з алкоголем — це дати зрозуміти, як і чому вживання алкоголю може завдавати йому шкоди, і як це може бути пов'язано з емоційним дистресом або практичними проблемами, яких він зазнає чи переживає. Важливо надати клієнту індивідуальний зворотний зв'язок, щоб стимулювати зміни. Багато клієнтів можуть мати неправильне уявлення про кількість алкоголю, яку вживають інші люди в їхній громаді чи групі. Індивідуальний зворотний зв'язок допомагає клієнтові зрозуміти, як його вживання алкоголю співвідноситься з поведінкою людей у його оточенні. За можливості Ви також можете запросити довіреного члена сім'ї або друга, щоб посилити їхню підтримку і прагнення до змін.

Якщо клієнт погоджується, надайте йому індивідуальний зворотний зв'язок щодо його вживання алкоголю. Сюди варто включити інформацію про те, що означає його бал за інструментом оцінювання (AUDIT) (використовуйте Таблицю 1, щоб зорієнтуватися) та короткий опис характеру вживання алкоголю.



*Я хотів(ла) би підсумувати Ваші відповіді на поставлені мною запитання. Це дасть нам змогу прояснити правильність мого розуміння і внести зміни, якщо це необхідно. Ви зазначили, що випиваєте 5—6 разів на тиждень і зазвичай це 3—4 напої в день. Ви також повідомили, що часто сваритеся з дружиною після вживання алкоголю, а нещодавно лікар сказав Вам, що біль в животі, який Ви відчуваєте, спричинений вживанням алкоголю. Ваш бал за інструментом оцінки — 16.*

*Оцінка 16 балів відповідає категорії «шкідливого вживання» і означає, що вживання алкоголю завдає шкоди Вашому фізичному та психічному здоров'ю. Це також означає, що Ви вживаєте більше алкоголю, ніж більшість людей у Вашому регіоні.*

*Ви також зауважили, що продовжуєте вживати алкоголь, незважаючи на те, що через це у Вас проблеми в сім'ї та зі здоров'ям. Я думаю, що Вам буде корисно знати, що люди, які вживають стільки ж алкоголю, скільки й Ви, мають більшу вірогідність появи проблем із психічним здоров'ям (депресія або нервові напруження), а також інших проблем, з якими Ви зараз стикаєтеся. У них також вища ймовірність розвитку далі алкогольної залежності та більш серйозних проблем.*

Після того, як Ви надали клієнту індивідуальний зворотний зв'язок, попросіть його прокоментувати. Ви можете використовувати відкриті запитання: «Чи правильно я зрозумів(ла)?» і «Що Ви про це думаєте?».

## Інформування клієнта про проблемне вживання

Ця частина сесії спрямована на те, щоб допомогти клієнту краще зрозуміти поведінку щодо вживання алкоголю. Інформування клієнта також допомагає спонукати його замислитися про зміни та взяти на себе зобов'язання. Після надання індивідуального зворотного зв'язку запитайте клієнта, чи не проти він, якщо Ви поділитися з ним інформацією про проблемне вживання алкоголю.

Дайте клієнту роздаткові матеріали про вживання алкоголю (**Додаток В1**), його наслідки для фізичного і психічного здоров'я, соціального та сімейного життя, а також роботи (**Додаток В1**). Надаючи клієнту інформацію про вживання алкоголю, важливо отримати від нього зворотний зв'язок, що він думає про цю інформацію.

Наведений нижче діалог — це приклад того, як Ви можете поговорити з клієнтом про вживання алкоголю.



*Деякі люди, які регулярно вживають алкоголь, можуть відчувати проблеми з фізичним або психічним здоров'ям, наприклад, болі в шлунку або тривогу. Вони також можуть мати проблеми у стосунках або низьку продуктивність на роботі через регулярне вживання алкоголю. Проблеми, з якими Ви зіштовхуєтесь (підсумуйте відповідні проблеми, описані клієнтом), можуть бути пов'язані з Вашим вживанням алкоголю.*

*Якщо Ви не проти, я хотів(ла) би насамперед поділитися з Вами інформацією про те, як алкоголь впливає на тіло, психіку і стосунки (використовуйте роздатковий матеріал Додатку В1 для пояснення).*

*Проблемне вживання алкоголю може проявлятися по-різному у різних людей, залежно від того, як часто і скільки людина випиває. Існує три рівні вживання алкоголю. Усі вони є проблематичними, але кожний по-своєму. Є люди, які не відчують жодної шкоди від вживання алкоголю наразі, але через те, як вони випивають, вони мають підвищений ризик зазнати шкоди. Це називається «Ризикованим вживанням алкоголю». У деяких людей через вживання алкоголю виникають проблеми, і це належить до категорії шкідливого вживання алкоголю. І, зрештою, є люди, які можуть мати фізичну*

залежність від алкоголю, вони майже щодня не можуть обходитися без нього. Алкогольна залежність може розвинути за 5—10 місяців регулярного надмірного вживання.

Стрес — одна з найпоширеніших причин того, що людина може вживати алкоголь або випивати більше, ніж планувала. На поведінку людини щодо вживання алкоголю можуть впливати переживання негативних емоцій, як-от гніву, смутку або позитивних емоцій, наприклад, радості.

### Важливо пам'ятати

- Якщо клієнт раніше не отримував інформації про алкоголь, необхідно надати йому базову інформацію.
- Перед тим, як надавати інформацію, запитайте дозволу. У клієнта не повинно скластися враження, що Ви читаєте йому лекцію.
- Надайте інформацію, а потім запитайте клієнта, що він зрозумів. Наприклад, «Що Ви про все це думаєте?».

### Оцінювання та формування мотивації клієнта до змін

Зміни можуть бути стресовими та заплутаними. Не всі клієнти будуть готові змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю. Люди, які не готові до змін, можуть заперечувати, що їхнє вживання алкоголю є проблемою, або вважати, що алкоголь допомагає їм справлятися з проблемами, і саме тому вони не хочуть припиняти його вживати.

Простим інструментом для оцінки мотивації клієнта до змін є Шкала готовності (**Додаток В2**). Ви можете почати із запитання до клієнта: «Наскільки важливо для Вас змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю? Як би Ви оцінили себе за шкалою від 0 до 10, де 0 — зовсім неважливо, а 10 — надзвичайно важливо?».

|                   |   |   |   |              |   |   |   |         |   |    |
|-------------------|---|---|---|--------------|---|---|---|---------|---|----|
| 0                 | 1 | 2 | 3 | 4            | 5 | 6 | 7 | 8       | 9 | 10 |
| Зовсім не готовий |   |   |   | Не впевнений |   |   |   | Готовий |   |    |

Ви також можете використовувати відкриті запитання, щоб оцінити готовність до змін і заохотити клієнта до роздумів про зміни. Можна поставити такі запитання:

- Що Ви хотіли би змінити у своїх звичках щодо вживання алкоголю?
- Що Вам не подобається в тому, що відбувається зараз?

## Формування мотивації

Ви можете підвищити мотивацію клієнта до змін:

- заохочуйте клієнта говорити позитивно про зміни, які він втілює або прагне досягти.  
Це називається **Розмовою про зміни**;
- не заохочуйте клієнта позитивно говорити про те, що він залишатиметься таким, яким є.  
Це називається **Розмовою про збереження**.

Приклади Розмов про зміни та Розмов про збереження (Miller & Rollnick, 2013):

| Розмова про зміни (приклади)                                     | Як реагувати?                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Я хочу контролювати своє вживання алкоголю.                      | Використовуйте позитивні твердження:                                                                                |
| Я хочу кинути пити заради своєї сім'ї.                           | <i>Чудово!</i>                                                                                                      |
| Якщо я припиню пити, я зможу більше уваги приділяти своїм дітям. | <i>Дякую, що поділилися цим зі мною, дуже приємно знати, що Ви хочете здійснити ці зміни!</i><br><i>Дуже добре!</i> |

| Розмова про збереження (приклади)                                                             | Як реагувати?                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Я не хочу припиняти пити.                                                                     | Рефлексуйте над тим, що говорить клієнт, не критикуючи і не засуджуючи його. Додайте інформацію, яка заохочує до Розмови про зміни.                       |
| Випивка — це єдиний спосіб отримати задоволення від спілкування з друзями.                    | <i>Ви не хочете припиняти пити, тому що Вам подобається випивати з друзями, водночас Ви непокоїтеся, як Ваше вживання алкоголю впливає на Вашу сім'ю.</i> |
| Я не думаю, що хочу щось робити зі своїм вживанням алкоголю. Я отримую від цього задоволення. | Не будьте начальником у спілкуванні з клієнтом. Не поведьтеся як експерт.                                                                                 |

Різні клієнти можуть по-різному ставитися до змін. У таблиці нижче показані різні стадії, на яких може перебувати Ваш клієнт, і як на них реагувати.

| Стадія зміни клієнта                                                                          | Дія                                                                                                 | Що потрібно пам'ятати                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Клієнт не замислювався про зміну поведінки щодо вживання алкоголю                             | Надайте індивідуальний зворотний зв'язок<br><br>Повідомте про вживання алкоголю <b>(Додаток В1)</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Побудуйте взаєморозуміння та довіру.</li> <li>Не піддавайте сумніву почуття клієнта.</li> <li>Делікатно надавайте інформацію про вживання алкоголю.</li> </ul> <p><i>«Зважаючи на те, що Ви мені сказали, здається, що вживання алкоголю завдає Вам фізичної шкоди...»</i></p> <p><i>«Що мало б статися, щоб Ви задумалися про зміни?»</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Клієнт визнає, що має проблему із вживанням алкоголю, але не впевнений, що зможе щось змінити | Проаналізуйте хороші та погані причини вживання                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Попросіть клієнта подумати про переваги («За») та недоліки («Проти») зміни своєї поведінки щодо вживання алкоголю, використовуючи наведену нижче вправу «За і проти» стосовно причин для зменшення чи припинення вживання алкоголю.</li> <li>Не примушуйте клієнта змінювати свою поведінку щодо вживання алкоголю. Найімовірніше, клієнт змінить свою поведінку лише за власної мотивації.</li> </ul> <p><i>«Які Ви маєте занепокоєння щодо вживання алкоголю?»</i></p> <p><i>«Якщо нічого не зміниться у Вашій ситуації вживання алкоголю, що може трапитися?»</i></p> <p><i>«Що Вам подобається у вживанні алкоголю? Що Вам не подобається?»</i></p> |

| Стадія зміни клієнта                                                    | Дія                                                                                                      | Що потрібно пам'ятати                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Клієнт визнає, що має проблему з алкоголем, і розглядає можливість змін | Проаналізуйте хороші та погані причини вживання                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Попросіть клієнта подумати про переваги та недоліки зміни своєї поведінки щодо вживання алкоголю, використовуючи наведену нижче вправу «За і проти» стосовно причин для зменшення чи припинення вживання алкоголю.</li> </ul> <p>«Де Ви перебуваєте зараз? Де Ви хотіли би бути?»</p> |
| Клієнт вирішив припинити вживання алкоголю або зменшити кількість       | Постановка цілей (Підкріпіть рішення змінити поведінку щодо вживання алкоголю, окресливши цілі)          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Допоможіть клієнту поставити реалістичні цілі.</li> </ul> <p>«Ви усвідомлюєте актуальний ризик, і приємно бачити, що у Вас є сміливість щось з цим зробити»</p>                                                                                                                       |
| Клієнт робить активні кроки, щоб припинити пити або зменшити вживання   | Розробіть план дій (Підкріпіть кроки, які людина зробить для досягнення цих цілей, визначивши План змін) | <ul style="list-style-type: none"> <li>Допоможіть клієнту скласти схему, як буде досягнута кожна мета.</li> </ul> <p>«Який наступний крок?»</p> <p>«Про які зміни Ви думаєте?»</p>                                                                                                                                           |
| Клієнт утримується від вживання або зменшує вживання                    | Продовжуйте дотримуватися Плану дій                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Заохочуйте клієнта підтримувати зміни.</li> <li>Надайте клієнту інструменти для подолання зривів та рецидивів.</li> <li>Залучайте близьких клієнта.</li> </ul>                                                                                                                        |

## Аналіз вправи «За і проти»

Якщо клієнт невпевнений у тому, що хоче змінити своє вживання алкоголю, варто допомогти йому скласти список причин «За» і «Проти» для зменшення чи припинення вживання алкоголю. Ця вправа допоможе посилити мотивацію людини до змін. Ви можете використовувати наведену в **Додатку В3** таблицю, щоб виконати цю вправу разом з клієнтом.

## Постановка цілей

Коли клієнт усвідомлює, що його вживання алкоголю може бути проблемою, і готовий до змін, Ваша роль полягає в тому, щоб допомогти йому поставити цілі для змін. Не всі клієнти матимуть однакові цілі, навіть якщо їхня поведінка щодо вживання алкоголю схожа. Існує два різних типи цілей:

- велика ціль — кинути пити або контролювати вживання алкоголю;
- менші цілі, які клієнт ставить для досягнення своєї головної мети.

Якщо головна мета клієнта — повністю відмовитися від вживання алкоголю, Ваша роль полягає в тому, щоб допомогти йому визначити менші цілі, над досягненням яких він повинен працювати, щоб припинити вживати алкоголь. Прикладами таких малих цілей можуть бути зміна його групи друзів, заняття різними видами діяльності у вільний час або подолання стресу. Якщо мета клієнта — зменшити вживання алкоголю, його менші цілі можуть включати встановлення лімітів на щомісячне вживання алкоголю або використання конкретних стратегій для вирішення ситуацій, коли він може випити більше, ніж очікувалося, наприклад, після конфліктів вдома або під час перебування під тиском.

Клієнти можуть захотіти досягти цілей, які безпосередньо не пов'язані з їхнім вживанням алкоголю. Вони можуть захотіти скоротити спілкування з друзями, влаштуватися на роботу тощо. Ваша роль полягає в тому, щоб допомогти клієнту прояснити його цілі, використовуючи техніки мотиваційного інтерв'ю OARS (Відкриті запитання — Open questions, Підтримка — Affirmation, Рефлексивне слухання — Reflective listening, Резюмування — Summarising), наведених у **Розділі 3 «Базові навички надання допомоги та проведення мотиваційного інтерв'ювання»**.

Будь ласка, зверніться до роздаткового матеріалу з **Додатку В4 (Постановка цілей)**.

Підцілі, які ставить клієнт, повинні бути SMART-CV:

**S** — *Specific* — конкретними та чіткими;

**M** — *Measurable* — вимірюваними;

**A** — *Adequate* — відповідати вирішенню проблеми;

**R** — *Realistic* — реалістичними та досяжними;

**T** — *Timed* — визначеними у часі;

**C** — *Control* — підконтрольні клієнту;

**V** — *Values* — відповідати цінностям клієнта.

Приклади підцілей:



Приклади (Консультування з проблем вживання алкоголю/Counselling for Alcohol Problems, 2013):

|                                                    | Розпливчасті або нечіткі цілі                                                | Цілі SMART-CV                                                                                                |
|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Конкретні та чіткі <b>(S)</b>                      | Я хочу покращити свої стосунки                                               | Я хочу мати набагато менше суперечок з дружиною, сином та друзями, які виникають через моє вживання алкоголю |
| Вимірювані та такі, що можна перевірити <b>(M)</b> | Я хочу контролювати своє вживання алкоголю                                   | Протягом наступних двох тижнів я хочу скоротити вживання алкоголю до однієї пляшки пива щотижня              |
| Відповідають вирішенню проблеми <b>(A)</b>         | Я буду контролювати своє вживання алкоголю, щоб вирішити проблеми з печінкою | Я повністю припиню пити, щоб вирішити проблеми з печінкою                                                    |
| Реалістичні та досяжні <b>(R)</b>                  | Я більше ніколи не буду пити                                                 | Я зобов'язуюсь не вживати алкоголь щонайменше протягом наступного місяця                                     |
| Визначені в часі <b>(T)</b>                        | Я припиню пити в найближчі дні                                               | Я припиню пити з наступного понеділка                                                                        |

|                                           | Розпливчасті або нечіткі цілі                                                         | Цілі SMART-CV                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Підконтрольні клієнту <b>(С)</b>          | <i>У мене будуть хороші стосунки з дружиною, я не повернуся до вживання алкоголю</i>  | <i>Незважаючи на те, що я не можу контролювати поведінку дружини, я намагатимуся протягом наступних двох тижнів не реагувати на її негативні висловлювання</i> |
| Відповідають цінностям клієнта <b>(V)</b> | <i>Якщо я припиню пити, то матиму більше грошей, щоб витратити їх на азартні ігри</i> | <i>Якщо я припиню пити, то зможу регулярно працювати і краще піклуватися про своїх дітей</i>                                                                   |

## ЩО ПОТРІБНО ПАМ'ЯТАТИ:

- Постановка цілей — це спільний процес. Консультант і клієнт разом працюють над визначенням цілей, які є реалістичними та орієнтованими на клієнта.
- Процес постановки цілей повинен бути керований клієнтом. Клієнт сам вирішує, які цілі він хоче поставити, щоб зменшити або припинити вживання алкоголю. Ваша роль полягає в тому, щоб допомогти йому розглянути варіанти змін, надаючи зворотний зв'язок та інформацію.

## Визначення Плану змін

Як тільки клієнт визначив для себе підцілі, важливо скласти План змін, який допоможе йому досягти цих підцілей. Ви можете використовувати робочий аркуш «Плану змін» **(Додаток B5)**, щоб переконатися, що обговорили з клієнтом наступні моменти:

1. Які зміни я хочу здійснити? Наприклад, я хочу краще справлятися зі своєю тривогою.
2. Які є причини, чому я хочу здійснити ці зміни? Наприклад, через тривогу мені хочеться пити, а це також шкідливо для мого здоров'я.
3. Які кроки я можу зробити, щоб досягти цих змін? Наприклад, я робитиму дихальні вправи щоранку о 08:00.
4. Як я дізнаюся, що мій План працює? Наприклад, я знатиму, що мій План працює, якщо у мене не буде прискороного серцебиття щоранку або якщо я перестану пити щодня.
5. Що може завадити моєму Плану? Наприклад, іноді мені доводиться виходити рано-вранці у справах, і в такі дні я не зможу займатися дихальними вправами.

6. Що робити, якщо мій План не спрацює? Наприклад, я поговорю з Вами про те, як я можу краще справлятися зі своєю тривогою.

Пам'ятайте, що робочий аркуш «План змін» Ви починаєте заповнювати з клієнтом під час сесії та далі передаєте клієнту для самостійного заповнення. Записи слугуватимуть лише для того, щоб скеровувати обговорення під час сесії.

Що чіткіший План змін, то вища ймовірність того, що клієнт відчує, що мета досяжна. Також це означає, що клієнт з більшою ймовірністю дотримуватиметься Плану змін. Працюйте разом з клієнтом над створенням Плану змін, який відповідає його цілям і враховує його проблеми. Ваша роль не полягає в тому, щоб прописувати клієнтові План змін. Використовуйте принципи мотиваційного інтерв'ювання, щоб дискусія була орієнтована на клієнта. Використовуйте Щотижневий календар/План активностей (**Додаток В12**), щоб запланувати активності із Плану змін клієнта. Цей роздатковий матеріал залишається у клієнта.

### НА ЩО ПОТРІБНО ЗВЕРНУТИ УВАГУ:

- **Час:** часові рамки Плану змін, наприклад, короткострокові чи довгострокові. На ранніх етапах корисно починати з короткострокових планів.
- **Соціальна підтримка:** визначте наявну соціальну підтримку для досягнення цілей, наприклад, друзів і сім'ю.
- **Реалістичність:** якщо клієнт вказує нереалістичні або занадто амбітні плани, обговоріть і переробіть їх.

#### У цьому розділі Ви дізналися

- Як поінформувати клієнта про його поведінку щодо вживання алкоголю
- Як допомогти клієнту поставити цілі для зміни своєї поведінки щодо вживання алкоголю
- Як допомогти клієнту скласти план для досягнення поставлених цілей

---

## Розділ 7

# ЗМІНА ПОВЕДІНКИ ЩОДО ВЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ

## Розділ 7

# ЗМІНА ПОВЕДІНКИ ЩОДО ВЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ

|                                   |                                             |                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>МАТЕРІАЛИ<br/>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> | Що розглянемо в цьому розділі?              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Як допомогти клієнту на конкретному прикладі визначити ситуації підвищеного ризику вживання алкоголю</li> <li>Навички подолання ситуацій підвищеного ризику</li> </ul> |
| <b>ЕТАП</b>                       | З яким етапом пов'язаний цей розділ?        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Етап II</li> </ul>                                                                                                                                                     |
| <b>РОБОЧІ АРКУШІ</b>              | Які робочі аркуші пов'язані з цим розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li>Робочий аркуш «План змін» (<b>Додаток B5</b>)</li> <li>Щотижневий календар/План активностей (<b>Додаток B12</b>)</li> </ul>                                            |

### Підтримування змін

Клієнти, які планують змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю, потребують підтримки для збереження змін у своєму способі життя. Вам потрібно спільно з клієнтом розробити план, в якому будуть визначені ситуації підвищеного ризику та розроблені стратегії, як з ними впоратися. Це допоможе людині дотримуватися своєї мети: припинити або зменшити вживання алкоголю, правильно реагувати на ситуації, в яких існує ризик вжити алкоголь або випити більше, ніж передбачалося.

### Визначення ситуацій підвищеного ризику

Запитайте клієнта про ситуації, в яких, на його думку, він може піддаватися високому ризику випити або вжити більше алкоголю, ніж очікувалося. Запитайте клієнта, чи стикався він з такими ситуаціями після останньої зустрічі з Вами. Ви можете попросити клієнта подумати про випадки, коли у нього

траплялися рецидиви в минулому. Використовуйте відкриті запитання, наприклад: «Розкажіть мені про випадки, коли Ви найчастіше вживали алкоголь або випивали більше, ніж очікувалося».

Ви можете запитати конкретно:

- З ким Ви випивали?
- Які це були місця?
- Як Ви себе почували тоді?

Приклади ситуацій підвищеного ризику включають спілкування з друзями, негативні емоції (пригніченість, сум або злість), позитивні емоції (наприклад, збудження тощо). Для кожної людини ситуації підвищеного ризику можуть відрізнятися. Ви можете додати ці ситуації високого ризику або тригери до робочого аркуша «План змін».

Після того, як Ви з клієнтом визначили ситуації підвищеного ризику, попросіть його подумати про стратегії, які він може використати, щоб впоратися з цими ситуаціями. Ви можете використовувати наступний формат для отримання відповідей від клієнта.

| Що для Вас є ситуацією високого ризику? | Що Ви відчуваєте в такій ситуації? | Як Ви могли би відреагувати на це по-іншому?                    |
|-----------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Сварка з моєю партнеркою                | Я засмучуюсь і йду до бару випити  | Я міг би зателефонувати другу і поділитися своїми переживаннями |

Якщо клієнтові складно придумати стратегію вирішення проблеми, Ви можете повідомити йому варіанти, які спрацювали для інших, або запропонувати кілька способів вирішення ситуації.

## Ситуація підвищеного ризику: сильне бажання/потяг випити

Нижче наведено поширені способи подолання потягу випити в різних ситуаціях.

### Серфінг Потягу/Сильного бажання

У різних ситуаціях клієнт може відчувати потяг до вживання алкоголю. Серфінг потягу — це техніка, яка може бути використана для зменшення або подолання потягу до вживання алкоголю.

Спочатку потрібно пояснити клієнту, що таке потяг. Для цього можна використати наступну метафору:



*Потяг — це просто сильне бажання. Наприклад, іноді Ви можете відчувати сильне бажання з'їсти щось смачненьке, наприклад, шашлик/торт, або те, що дуже любите, але якщо цього вдома немає, то потяг з часом пройде, і бажання зникне саме по собі. Так само, якщо Ви намагаєтеся контролювати вживання алкоголю або відмовитися від алкоголю, у Вас може іноді виникати сильний потяг випити, але він завжди з часом минає.*

Ви можете використовувати метафору, щоб пояснити клієнту, як відбувається серфінг потягу:



*Потяг зростає, сягає піку, а потім спадає, як хвилі в океані. Коли Ви відчуваєте потяг до вживання алкоголю, Вам може здаватися, що пік бажання триватиме вічно, але, подібно до хвиль, потяги рідко тривають довго і проходять самі по собі, якщо ми дозволимо цьому статися.*

Кроки в серфінгу потягу:

- Зосередьтеся на своєму диханні.
- Коли у Вас виникає потяг випити, зверніть увагу на свої думки. Не підживлюйте їх і не засуджуйте. Просто помічайте.
- Зверніть увагу на те, що відчуває Ваше тіло, коли виникає потяг. Зверніть увагу на відчуття і зміни, які відбуваються.
- Використовуйте метафору і уявляйте подолання потягу, наче серфінг на хвилях.
- Переключіть увагу на своє тіло.
- Ви можете помітити, що потяг наростає і спадає, як хвилі, а потім зникає.



*Сядьте або ляжте в зручну позу. Заплющте очі або розслабте повіки. Зверніть увагу на своє дихання. Не змінюйте його. Дозвольте диханню відбуватися вільно. Подібно до океанської хвилі, потяг поступово набирає силу, досягає піку, а потім згасає. Коли потяг сягає піку, часто здається, що він ніколи не зникне. Ви можете відчувати дискомфорт, або Вам може здаватися, що Ви повинні діяти відповідно до цього сильного бажання. Пам'ятайте, що це лише відчуття. Простежте, де Ви перебуваєте на хвилі Вашого потягу. Потяг зростає, досягає піку чи починає згасати? Нагадайте собі, що це бажання тимчасове. Яким сильним не було би Ваше бажання, воно з часом ослабне і зникне, навіть якщо Ви не будете його задовольняти. Мета серфінгу не в тому, щоб змінити думки і почуття. Замість цього спробуйте прийняти те, що Ви відчуваєте. Знайдіть момент, щоб звернути увагу на свої думки. Просто спостерігайте за словами чи образами, які виникають у Вашій голові. Переключіть увагу на свої почуття. Ви можете відчувати щось неприємне, наприклад, гнів, спокусу або провину. Навіть незручні емоції — це нормально. Ви помітите, як вони хвилеподібно наростають і спадають, а згодом зникають (Therapist Aid LLC 2022).*

## РЕЧІ, ЯКІ ВАРТО ПАМ'ЯТАТИ:

- Яким сильним не був би потяг, він мине.
- Часто бажання стає найбільш сильними перед тим, як вщухнути.
- Потяги — це природно.
- Бажання, які не задовольняються, з часом слабшають.

## Залучення до активностей, не пов'язаних із вживанням алкоголю

Коли виникає сильне бажання випити, то багатьом людям допомагає відволікання на інші приємні заняття. Ви можете запитати клієнта, які активності, на його думку, можуть бути йому корисні. Це безпосередньо пов'язано зі стратегією «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому», яку обговорюватимете з клієнтом на наступних сесіях. Ви можете використовувати список активностей, наведений у **Розділі 11** «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому», щоб допомогти клієнту подумати про заняття, які він може виконувати, не вживаючи алкоголь.

Кілька прикладів занять, які можуть виявитися для клієнтів корисними:

- готувати страви або смаколики;
- ходити у гості до друга, який не п'є;
- піти у кіно або переглядати телепрограми;
- записувати свої думки і почуття.

Коли клієнт визначив види діяльності, до яких може вдаватися, не вживаючи алкоголь, допоможіть йому подумати про способи ефективного планування цих активностей у повсякденному житті. Це допоможе клієнтові обмірковувати заняття, які він зможе виконувати під час подальшого детального вивчення **Розділу 11** «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому».

## Ситуація підвищеного ризику: тиск з боку оточення, що схиляє до вживання алкоголю

### Навички відмови від алкоголю

Навички відмови від алкоголю — це навички, які клієнт може використовувати для того, щоб сказати «Ні», коли йому пропонують алкоголь. Дуже важливо допомогти клієнту підготуватися до ситуацій, коли йому можуть пропонувати алкоголь, і тим самим запобігти вживанню.

## Як допомогти клієнту розвинути навички відмови від алкоголю

Запитайте клієнта про поширені ситуації, коли йому пропонували алкоголь, і про те, як він реагував на це в минулому, в тому числі про випадки, коли йому вдавалося сказати «Ні». Заохочуйте і зміцнюйте навички відмови, використовуючи такі висловлювання, як: «Це, мабуть, було важко, але Ви впоралися з цим дуже добре».

Повторіть клієнту, що відмова від алкоголю вимагає чіткої мови тіла і впевненого тону. Ви можете використовувати рольові ігри під час сесії, щоб допомогти клієнтові попрактикуватися в тому, як він реагує на ситуації тиску з боку оточення.

Запитайте у клієнта дозволу запропонувати йому стратегії відмови, які спрацювали для інших людей. Ви можете запропонувати такі стратегії:

|                                             |                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Використання формулювань про відмову</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>«Ні, дякую.»</li> <li>«Ні, дякую, я кинув пити.»</li> <li>«Мені завтра рано вставати.»</li> <li>«Я краще вип'ю сік.»</li> </ul>                                   |
| <b>Альтернативна пропозиція</b>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Запропонуйте альтернативне заняття.</li> <li>«Нумо краще подивимося телевізор.»</li> <li>«Давай підемо поїмо.»</li> </ul>                                         |
| <b>Конфронтація</b>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Попросіть людину припинити пропонувати Вам випивку і не робити цього більше.</li> <li>«Я ж казав, що кинув пити. Будь ласка, більше не пропонуй мені.»</li> </ul> |
| <b>Вихід</b>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Вийдіть із ситуації, якщо Вам некомфортно.</li> </ul>                                                                                                             |

Клієнтам може бути складно відмовитися через страх втратити друга. Ви можете допомогти їм придумати твердження на кшталт: «Те, що я відмовляюся від алкоголю, не означає, що я не ціную нашу дружбу». Це допоможе клієнтові усвідомити і подолати почуття провини або страху.

Важливо навчитися впевнено казати «Ні». Ось кілька загальних порад для впевненого спілкування:

- говоріть твердим голосом. Ваш тон має відповідати суті Ваших слів;
- переконайтеся, що вираз Вашого обличчя також відповідає Вашим словам;
- підтримуйте зоровий контакт;

- стежте за мовою свого тіла. Ви маєте бути повернуті своїм тілом до співрозмовника;
- використовуйте Я-твердження («Я не хочу пити ... », «Я відчуваю тиск ... », «Я б хотів, щоб ти більше не пропонував мені пити ... »).

Якщо тиск триває, хоча клієнт упевнено каже «Ні», він може протистояти тому, хто пропонує, або вийти з ситуації, сказавши, наприклад: «Я збираюся піти, оскільки відчуваю, що на мене тиснуть, щоб я випив, незважаючи на те, що сказав «Ні»».

**Примітка:** попросіть клієнта практикувати ці стратегії між сесіями в повсякденному житті та проаналізуйте його прогрес на наступних сесіях. Якщо деякі стратегії не працюють, Ви можете попрацювати та обговорити з клієнтом нові.

## Ситуація підвищеного ризику: стрес

Стрес — одна з найпоширеніших причин, чому людина може вживати алкоголь або випити більше, ніж планувала. Корисно нагадати клієнту про вправи на повільне дихання, які він може практикувати між сесіями, щоб впоратися зі стресом.

Як зазначено в **Розділі 8** «Управління стресом», клієнти можуть зіткнутися з труднощами під час практики повільного дихання. Розгляньте проблеми або питання, з якими може зіткнутися клієнт, обміркуйте з ним можливі рішення.

## Ситуація підвищеного ризику: складні емоції

Як зазначено у **Розділі 9** «Управління емоціями», переживання негативних емоцій, як-от гнів і смуток, або позитивних емоцій, наприклад, радості, також може бути пов'язане з поведінкою клієнта щодо вживання алкоголю. Запитайте клієнта, чи виникало у нього бажання випити, коли він відчував позитивні або негативні емоції. Допоможіть клієнту подумати, як його емоції пов'язані з вживанням алкоголю, використовуючи схему «ситуація → емоції → думки → дії».

Якщо клієнт занотував свої думки та емоції в «Запис думок» під час останньої сесії (сесій), коротко проаналізуйте, як він справлявся зі своїми емоціями, та обговоріть будь-яку ситуацію (та пов'язані з нею емоції), яка спричинила бажання випити. Це допоможе клієнту бути готовим до управління емоціями, які можуть перешкоджати його прогресу в досягненні цілей щодо вживання алкоголю.

## Ситуація підвищеного ризику: життєві проблеми

Для багатьох людей вживання алкоголю може бути пов'язане з проблемами, з якими вони стикаються в житті, починаючи від міжособистісних проблем, наприклад, сімейних конфліктів або подружніх розбіжностей, і завершуючи проблемами в їхньому оточенні, наприклад, життям у конфліктному середовищі. Деякі проблеми можна вирішити, а деякі не вдасться. Важливо допомогти клієнту визначити, як проблеми, з якими він стикається, можуть бути пов'язані з його вживанням алкоголю.

Стратегія «Управління проблемами», наведена в **Розділі 10** «Управління проблемами» — це покроковий метод, який допоможе клієнту вирішити ці проблеми.

## Вступ до «Зміни поведінки щодо вживання алкоголю»



*Сьогодні ми почнемо з обговорення Плану змін, який розробили на минулому занятті. (Використовуйте відкриті запитання, щоб дізнатися у клієнта про його прогрес у припиненні або зменшенні вживання алкоголю). Зменшити або припинити вживати алкоголь — це складне завдання, і дуже добре, що Ви вже робите кроки на цьому шляху. Стратегія, яку сьогодні вивчимо, допоможе Вам контролювати вживання алкоголю.*

Пройдіть з клієнтом кожен із кроків, описаних у цьому розділі. Обов'язково чітко пояснюйте мету кожного кроку.

**Крок 1:** Запитайте клієнта про ситуації, в яких він може з більшою ймовірністю вжити алкоголь або випити більше, ніж очікувалося. (Визначення ситуацій підвищеного ризику.)

**Крок 2:** Запитайте клієнта, що він зробив би, якби зіткнувся з такими ситуаціями підвищеного ризику. (Визначення стратегій подолання.)

**Крок 3:** Залежно від ситуацій підвищеного ризику, які визначив клієнт, запропонуйте стратегії, які можуть допомогти йому впоратися.

Ці стратегії включають (описані в попередньому розділі):

- подолання потягу: серфінг потягу;
- залучення в активності, не пов'язані з вживанням алкоголю;
- навички відмови випити;
- управління стресом;
- управління емоціями.

Наприклад, якщо клієнт визначив «тиск оточуючих» як ситуацію підвищеного ризику, Ви можете приділити більше часу розмові про те, як він може розвинути «навички відмови від алкоголю». З іншим клієнтом, який визначив стрес як ситуацію підвищеного ризику вживання алкоголю, Ви можете зосередитися на розмові про стратегію «Управління стресом», описану в посібнику.

**Крок 4:** Нагадайте клієнту про необхідність застосувати відповідні стратегії програми CHANGE, якщо він перебуває в ситуації підвищеного ризику вживання алкоголю.

У цьому розділі  
Ви дізналися

- Як виявляти ситуації підвищеного ризику
- Як допомогти клієнту впоратися з потягом до алкоголю
- Як допомогти клієнту розвинути навички відмови від вживання алкоголю



---

## Розділ 8

# УПРАВЛІННЯ СТРЕСОМ

## Розділ 8

# УПРАВЛІННЯ СТРЕСОМ

|                                   |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>МАТЕРІАЛИ<br/>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> | Що розглянемо в цьому розділі?              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Мета стратегії «Управління стресом»</li> <li>• Техніка «Управління стресом» у програмі CHANGE: повільне дихання</li> <li>• Як подати клієнтам інформацію про повільне дихання</li> <li>• Як навчити клієнтів техніки повільного дихання</li> </ul> |
| <b>ЕТАП</b>                       | З яким етапом пов'язаний цей розділ?        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Етап I, II, III</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>РОБОЧІ АРКУШІ</b>              | Які робочі аркуші пов'язані з цим розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Роздаткові матеріали з «Управління стресом» <b>(Додаток В6)</b></li> </ul>                                                                                                                                                                         |

### Загальні відомості

Повільне дихання — це основна стратегія для розслаблення або управління фізичними симптомами стресу і тривоги. Коли ми відчуваємо стрес або тривогу, нашою природною фізичною реакцією є прискорення дихання, яке спрямовується в грудну клітку і стає більш поверхневим. Ця зміна може бути дуже малопомітною, ми її навіть не усвідомлюємо. Однак можемо помітити наслідки цієї зміни в диханні — наприклад, головний біль, біль у грудях, втому, запаморочення тощо. Уповільнюючи темп дихання і роблячи вдихи животом, а не грудьми, ми посилаємо мозку сигнал про те, що розслаблені і спокійні. Мозок передає це повідомлення решті тіла, наприклад, м'язам і серцю, і все тіло починає розслаблятися. Порівняно спокійний і розслаблений стан є важливим, особливо якщо клієнту потрібно щось вирішити, справитися з бажанням випити або коли він потрапив у складну ситуацію.

### Залучення сім'ї або друзів

Пам'ятайте, якщо клієнт хоче, щоб хтось із членів сім'ї або друзів, яким він довіряє, був присутнім під час сесії з «Управління стресом», Вам треба запросити їх.

## Інструкції для повільного дихання

Наступний діалог допоможе Вам пояснити клієнтам мету повільного дихання. За можливості, додайте інформацію, яка стосується поточних проблем клієнта (наприклад, чи вживає він алкоголь у стані стресу, які конкретні фізичні скарги він має, згадайте приклади, коли він відчував сильний стрес або тривогу тощо): це зробить інструкції більш значущими для клієнта. Перш ніж клієнт почне зосереджуватися на своєму диханні, попросіть його спробувати розслабити тіло. Це особливо корисно для клієнтів, які виглядають напруженими. Для цього Ви можете попросити їх розслабити тіло або м'язи, потрусивши руками і ногами, щоб вони стали вільними. Також можна відвести плечі назад або нахилити голову в обидва боки.

В ідеалі, Вам потрібно допомогти клієнту дихати зі швидкістю 10—12 вдихів на хвилину. Ми використовуємо базову стратегію підрахунку, щоб допомогти клієнтам сповільнити дихання — три секунди на вдих і три секунди на видих. Якщо клієнти будуть напружуватися, намагаючись дихати точно під рахунок, це не допоможе. Просто заохочуйте клієнтів намагатися дихати повільніше.



*Багато людей, які зіштовхуються з труднощами, небезпекою та стресовими життєвими подіями, скаржаться на те, що їх переполюють стрес і тривога. Регулярне вживання алкоголю також може ускладнити подолання стресу. Більше того, деякі люди набагато більше схильні до вживання алкоголю в стресових ситуаціях. Стрес може призводити до того, що деякі люди починають випивати щоразу більше, що викликає ще більший стрес. У деякого стрес і тривога можуть проявлятися як постійні стресові думки, які заповнюють голову. Інші можуть відчувати стрес або тривогу на фізичному рівні — постійно почуватися напруженими або скутими, відчувати, що дихають занадто швидко або що серце б'ється набагато швидше, ніж зазвичай. Якщо Ви переживаєте щось подібне, то насамперед дуже важливо знати, що це безпечно для Вашого організму. Насправді, Ваше тіло було створено таким чином. Якби існувала реальна загроза Вашому життю, ці фізичні реакції мали б допомогти Вам відреагувати, тобто Ви могли б або дуже швидко втекти, або дати відсіч. Проте, на жаль, ці фізичні відчуття дуже неприємні для Вас та непотрібні, коли Ви знаходитесь у ситуації, що не загрожує Вашому життю. Вони можуть бути схожі на пружину або катушку. З часом пружина стає все тугішою і тугішою, і це викликає дискомфорт. Стратегія, якої я навчу Вас сьогодні, допоможе відпустити цю тугу пружину. Це може статися не одразу, але з достатньою практикою пружина буде поступово розкручуватися, доки Ви не відчуєте себе більш розслабленими і спокійними.*

*Я навчу Вас дихати так, щоб розслабити тіло і розум. Навчившись справлятися зі стресом, Ви також зможете контролювати своє вживання алкоголю в стресових ситуаціях. Вам потрібна певна практика, перш ніж Ви дійсно відчуєте переваги, тому важливо регулярно пропрацьовувати цю стратегію між сесіями. Причина, чому ця стратегія фокусується на диханні, полягає в тому, що коли ми відчуваємо стрес, наше дихання частішає і прискорюється. Це викликає багато інших неприємних відчуттів, про які я згадував(ла) раніше, наприклад, відчуття напруженості. Щоб змінити такі відчуття, як напруженість, потрібно змінити своє дихання.*

*Перш ніж ми почнемо, я хочу трохи розслабити Ваше тіло. Потрусіть руками і ногами і дайте їм вільно розслабитися. Відведіть плечі назад і м'яко поверніть голову з боку в бік.*

*А тепер, поклавши руки на живіт, уявіть, що у Вас в животі є повітряна кулька, і коли Ви вдихаєте, то надуваєте цю кульку, так що живіт роздувається. А коли Ви видихаєте, повітря з кульки випускаєте, тому Ваш живіт сплющується. Спочатку спостерігайте за мною. Спершу я видихатиму, щоб випустити все повітря зі свого живота. (Продемонструйте дихання животом — спробуйте перебільшити надування і втягування живота. Зробіть принаймні п'ять вдихів).*

**Примітка:** Якщо Ви консультуєте телефоном, переконайтесь, що клієнт добре розуміє Ваші інструкції. Для цього інколи можна перепитати, чи він добре уявляє, про що йдеться.



*Гаразд, а тепер Ви спробуйте дихати животом разом зі мною. Пам'ятайте, починаємо з видиху, поки не вийде все повітря, а потім вдихаємо. Якщо можете, спробуйте вдихати через ніс, а видихати через рот. (Виконуйте з клієнтом щонайменше дві хвилини.)*

*Чудово! Тепер другий крок — сповільнити темп дихання. Отже, ми будемо вдихати три секунди і видихати три секунди. Я рахуватиму за Вас.*

*Отже, вдих: раз, два, три. І видих: раз, два, три. Ви помітили, як повільно я рахую? (Повторюйте це приблизно дві хвилини.)*

*Дуже добре. Тепер, коли Ви тренуєтеся самостійно, не намагайтеся вкластися в три секунди. Просто намагайтеся сповільнити дихання, пам'ятаючи, що в стані стресу дихання прискорюється.*

*Гаразд, спробуйте потренуватися самостійно протягом наступних кількох хвилин.*

Дозвольте клієнту потренуватися самостійно сповільнювати дихання принаймні протягом двох хвилин. Спробуйте порахувати кількість вдихів і видихів, щоб зрозуміти, чи не занадто швидко він це робить. Після цього обговоріть будь-які труднощі, які виникли під час вправи.



*Отже, як Вам було виконувати вправу самостійно? Чи було складніше намагатися дихати повільніше?*

Заохочуйте клієнта практикувати цю стратегію регулярно, а також застосовувати її, коли він відчуває тривогу або стрес. Ця стратегія може бути дуже корисною тоді, коли клієнт повністю припинить або зменшить вживання алкоголю. Ви можете закінчити сесію стратегією «Управління стресом», якщо помітили, що клієнт відчуває стрес або занепокоєння під час сесії. У таких ситуаціях запитайте клієнта, чи відчуває він тривогу або стрес, чи почуватиметься комфортно, якщо припините розмову, щоб разом попрактикувати «Управління стресом». Запитайте клієнта, чи хоче він робити це сам, чи щоб

Ви допомагали йому (наприклад, рахували вдихи і видихи). Дайте клієнту роздатковий матеріал «Управління стресом» (**Додаток В6**), щоб нагадати йому, як практикувати стратегію між сесіями.

## Труднощі у виконанні вправ на повільне дихання

Клієнти можуть зіткнутися з цілою низкою проблем, коли спробують самостійно практикувати повільне дихання. Нижче наведено перелік поширених проблем, з якими вони можуть зіткнутися. Завжди обговорюйте зі своїм супервізором, як вирішувати будь-які проблеми або реагувати на скарги, що виникають у клієнта під час практики стратегії.

| Проблема                                                                                                                      | Рішення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Клієнт занадто стурбований тим, щоб правильно дихати (наприклад, дотримуватися трисекундного вдиху і видиху, дихати животом). | <ul style="list-style-type: none"> <li>Заохочуйте клієнта не хвилюватися про абсолютно точне виконання всіх інструкцій.</li> <li>Допоможіть йому зрозуміти, що головна мета — просто сповільнити дихання так, як йому зручно, навіть якщо він не рахуватиме до трьох або не дихатиме животом.</li> <li>Після того, як клієнт навчився сповільнювати дихання, він може спробувати рахувати або дихати животом.</li> </ul>                                                                                   |
| Клієнт не може сповільнити дихання, коли він перебуває на піку тривоги або стресу.                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Скажіть клієнту, що одразу це дуже складно зробити будь-кому, навіть консультанту.</li> <li>Приділіть час, щоб допомогти клієнту визначити ранні ознаки того, що він починає відчувати тривогу або стрес, щоб він міг почати повільне дихання раніше.</li> <li>Якщо це занадто складно, допоможіть клієнту запланувати певний час протягом дня для практики повільного дихання, щоб він навчився використовувати його до того, як відчує сильну тривогу.</li> </ul> |
| Зосередженість на диханні змушує клієнта частіше дихати і відчувати більшу тривогу.                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Допоможіть клієнту зосередитися на годиннику, що коцає, і дихати під його відлік, а не концентруватися лише на диханні (або під музичний ритм у пісні).</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

| Проблема                                                                       | Рішення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Клієнт також може відчувати легке запаморочення або втрату контролю над собою. | <ul style="list-style-type: none"><li>• Нагадайте йому, що ці відчуття безпечні і він не втрачає контроль.</li><li>• Попросіть клієнта зосередитися на тому, щоб видихнути все повітря (тільки на видиху), і нехай вдих відбувається природно (або сам по собі).</li><li>• Потім він може знову зосередитися на всьому процесі дихання (вдиху і видиху).</li></ul> |
| У цьому розділі Ви дізналися                                                   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Чому «Управління стресом» є важливою стратегією</li><li>• Як навчити клієнтів управляти стресом за допомогою дихальних вправ</li></ul>                                                                                                                                                                                     |

---

## Розділ 9

# УПРАВЛІННЯ ЕМОЦІЯМИ

## Розділ 9

# УПРАВЛІННЯ ЕМОЦІЯМИ

|                           |                                                   |                                                                                                                         |
|---------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МАТЕРІАЛИ<br>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ | Що розглянемо<br>в цьому розділі?                 | <ul style="list-style-type: none"><li>Як навчити клієнтів керувати емоціями</li></ul>                                   |
| ЕТАП                      | Із яким етапом<br>пов'язаний цей<br>розділ?       | <ul style="list-style-type: none"><li>Етап II</li></ul>                                                                 |
| РОБОЧІ АРКУШІ             | Які робочі аркуші<br>пов'язані з цим<br>розділом? | <ul style="list-style-type: none"><li>Роздатковий матеріал «Управління<br/>емоціями» <b>(Додатки В7 і В8)</b></li></ul> |

### Загальні відомості

Стресові події або переживання стресу можуть призвести до того, що клієнт відчуватиме негативні емоції, наприклад, смуток, гнів або почуття провини. Ці негативні емоції можуть ще більше посилити стрес, який переживає клієнт. Якщо емоціями не управляти або уникати їх, вони стають сильнішими. Деяким людям нелегко впоратися зі своїми емоціями, через що вони можуть випивати більше. З часом деякі емоції, як-от смуток або радість, асоціюються з випивкою, і клієнту стає важко переживати ці емоції без бажання випити. Це також може заважати йому припинити або зменшити вживання алкоголю. Пошук здорових способів справлятися з емоціями може допомогти клієнту під час змін.

## Як навчити клієнта управляти емоціями?

### 1. Позначити емоцію

Перший крок до управління емоціями — це вміння називати та відрізняти їх між собою. Попросіть клієнта вести щоденник важливих емоцій, які він відчуває протягом дня. Це допоможе клієнту краще усвідомити свої емоції та правильно ними управляти.

Ви можете використовувати наступний список, щоб розповісти про різні емоції, які відчувають люди:

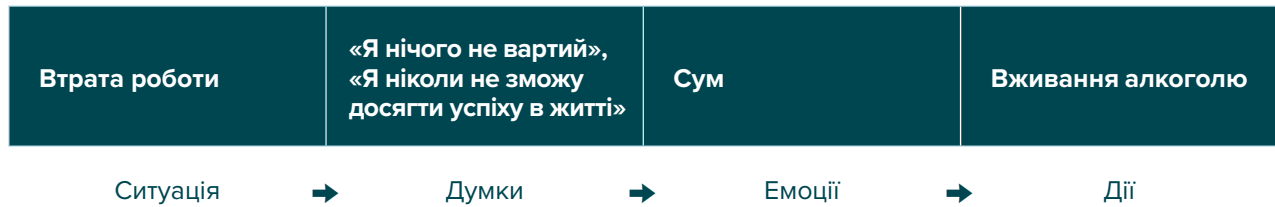
| СТРАХ           | ГНІВ         | СМУТОК          | РАДІСТЬ       |
|-----------------|--------------|-----------------|---------------|
| Занепокоєння    | Лють         | Розпач          | Захоплення    |
| Здивування      | Помста       | Скорбота        | Спокій        |
| Жах             | Ненависть    | Знехтуваність   | Натхненність  |
| Тривога         | Злість       | Самотність      | Ніжність      |
| Невпевненість   | Обурення     | Безпорадність   | Блаженство    |
| Спантиченість   | Образа       | Безнадійність   | Подяка        |
| Приголомшеність | Досада       | Нудьга          | Задоволення   |
| Збентеження     | Уразливість  | Втома           | Пожавлення    |
| Схвильованість  | Огида        | Почуття провини | Піднесеність  |
| Розгубленість   | Ревнощі      | Розчарування    | Умиротворення |
|                 | Заздрість    | Пригніченість   | Насолода      |
|                 | Невдоволення | Жаль            | Полегшення    |
|                 | Нетерпіння   | Печаль          |               |
|                 |              | Сором           |               |

### 2. Розпізнати думки та наслідки, що стоять за емоціями

Негативні емоції часто виникають через негативні думки. Допоможіть клієнту визначити ситуації, в яких він відчуває негативні емоції. Запитайте клієнта про думки, які виникають у нього під час хвили негативних емоцій. Багато клієнтів можуть вживати алкоголь, коли відчувають негативні емоції, але вони можуть також випивати, коли відчувають позитивні емоції.

Наприклад:

#### Негативна емоція



#### Позитивна емоція



### 3. Справлятися з негативними думками

Наступний крок — допомогти клієнту замінити негативні думки на позитивні. Це називається справлятися з емоціями.

Ви повинні допомогти клієнту подумати, як його дії можуть бути корисними в боротьбі з негативними думками. Наприклад, якщо клієнт каже, що випиває, тому що йому сумно, використовуйте відкриті запитання: «На Вашу думку, вживання алкоголю зробить Вас щасливішим?» або «Як вживання алкоголю допомагає Вам, коли Вам сумно?».

Коли клієнт розуміє, що його відповідь йому не допомагає, Ви можете запропонувати йому замінити її більш позитивними думками. Наприклад: «Я не буду пити, тому що від цього стане тільки гірше».

Заохочуйте клієнта управляти своїми емоціями, використовуючи «Запис думок» **(Додаток В8)** під час сесії або між сесіями.

## КЛЮЧОВІ МОМЕНТИ ЩОДО ЗАПИСУ ДУМОК:

1. Клієнт може використовувати це, щоб краще розуміти свої думки та емоції в стресових ситуаціях або за тригерних обставин. Ви можете допомогти клієнтові зрозуміти Запис думок, запитавши: «Коли востаннє Ви відчували себе нещасним?».
2. Це дасть Вам відповідь на перше запитання в Записі думок, тобто «Яка ситуація?».
3. Після цього Ви можете заохотити клієнта подумати про емоцію, яку він відчував, використовуючи список емоцій (**Додаток В7**).
4. Потім Ви можете запитати клієнта про негативні думки, які він мав у той час, наприклад, «Я нікчемний».
5. На завершення Ви можете заохочувати клієнтів по-іншому подивитися на негативну думку, ставлячи запитання на зразок «Що я сказав би своєму другові в подібній ситуації?». Записуйте такі відповіді, як «Я роблю все, що можу».



### ЯКА СИТУАЦІЯ?



### ЯКІ ЕМОЦІЇ Я ВІДЧУВАЮ?



### ЯКІ НЕГАТИВНІ ДУМКИ У МЕНЕ ВИНΙΚАЮТЬ?



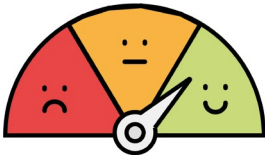
### ЯК Я МОЖУ ПОДУМАТИ ПРО ЦЕ ПО-ІНШОМУ? ЩО Б Я СКАЗАВ СВОЄМУ ДРУГОВІ У ТАКІЙ СИТУАЦІЇ?

Нижче наведено приклад, як використовувати «Запис думок»:



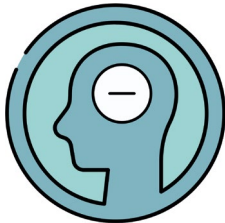
### ЯКА СИТУАЦІЯ?

*сварка з дружиною*



### ЯКІ ЕМОЦІЇ Я ВІДЧУВАЮ?

*злість*



### ЯКІ НЕГАТИВНІ ДУМКИ У МЕНЕ ВИНΙΚАЮТЬ?

*я хочу випити, щоб мені стало краще*



### ЯК Я МОЖУ ПОДУМАТИ ПРО ЦЕ ПО-ІНШОМУ? ЩО Б Я СКАЗАВ СВОЄМУ ДРУГОВІ У ТАКІЙ СИТУАЦІЇ?

*корисніше буде поговорити з дружиною, замість того, щоб пити*

## Спробувати приємні заняття

Якщо клієнт відчуває негативні емоції, Ви можете запропонувати йому спробувати зайнятися чимось приємним, наприклад, послухати музику, поспілкуватися з другом, прогулятися тощо. Більше прикладів знайдете у **Розділі 11** «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому».

У цьому розділі Ви дізналися

- Чому «Управління емоціями» є важливою стратегією
- Хто отримає користь від цієї стратегії
- Як навчити клієнтів управляти емоціями



---

# Розділ 10

# УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМАМИ

## Розділ 10

УПРАВЛІННЯ  
ПРОБЛЕМАМИ

|                                   |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>МАТЕРІАЛИ<br/>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> | Що розглянемо<br>в цьому розділі?           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Які типи проблем можна вирішити за допомогою цієї стратегії</li> <li>Які кроки є в «Управлінні проблемами» (на прикладі конкретного випадку)</li> <li>Як працювати з труднощами (наприклад, з клієнтами, які пропонують не дуже корисні рішення або з клієнтами, які почуваються безнадійно) і як уникати надання порад</li> </ul> |
| <b>ЕТАП</b>                       | З яким етапом пов'язаний цей розділ?        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Етап II</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>РОБОЧІ АРКУШІ</b>              | Які робочі аркуші пов'язані з цим розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li>Роздаткові матеріали «Управління проблемами» (<b>Додаток В9</b>)</li> <li>Щотижневий календар/План активностей (<b>Додаток В12</b>)</li> </ul>                                                                                                                                                                                     |

## Загальні відомості

Несприятливі обставини можуть знизити здатність людини адекватно реагувати на практичні проблеми. Ці проблеми також можуть бути пов'язані із вживанням алкоголю. Людина може відчувати безпорадність або невпевненість у тому, чи зможе впоратися зі своїми проблемами, або почуття тривоги чи горя можуть стати на заваді ефективному вирішенню практичних проблем. «Управління проблемами» — це структурована стратегія, спрямована на покращення здатності клієнтів вирішувати практичні проблеми та керувати ними.

Коли Ви обговорюєте з клієнтом проблеми, пов'язані зі вживанням алкоголю, він може розповісти про інші практичні проблеми, з якими стикається і які спричиняють дистрес. Ця стратегія допоможе Вам і Вашому клієнту працювати над вирішенням обраної проблеми (тобто тієї, яка зазвичай викликає у нього найбільший дистрес).

## Кроки в «Управлінні проблемами»

Стратегія «Управління проблемами» складається з кількох етапів, докладно описаних нижче. Під час роботи над виявленою проблемою детально пояснюйте клієнтові кожен крок у ході сесії. Під час обговорення можна показати клієнтам роздатковий матеріал «Управління проблемами» **(Додаток В9)**.

### 1. Складаємо список проблем

Перший крок роботи з проблемами полягає в тому, щоб переглянути проблеми, які клієнт міг озвучити Вам під час оцінювання або попередніх сесій. Запитайте, чи є у клієнта інші проблеми, і визначте, чи вони вирішувані, невирішувані або неважливі. Спочатку обговоріть з клієнтом, які проблеми важливі і водночас вирішувані; іншими словами, чи може клієнт контролювати або впливати на проблему, або хоча б на її частину? Якщо клієнт почувається дуже безнадійно, він може думати, що жодна з його проблем не може бути вирішена, тому Вам доведеться пояснити йому, чому Ви вважаєте, що проблема насправді вирішувана.

Невирішувані проблеми — це ті, які Ви не можете змінити або на які не можете вплинути чи контролювати, наприклад, життя у місті, що знаходиться під обстрілами. Однак іноді є частини невирішуваної проблеми, які можна змінити. Зазвичай це пов'язано з поглядом клієнта на проблему. Наприклад, людина, хвора на рак, не може змінити свою хворобу, але є речі, які вона може зробити, щоб полегшити свій біль або вирішити проблеми, пов'язані з доступом до лікування. Ваше завдання як консультанта — з'ясувати разом з клієнтом, чи є якісь частини проблеми, які можна змінити або на які можна вплинути.

Насамкінець назвіть усі проблеми, які клієнт може вважати неважливими. Скажіть клієнту, що «Управління проблемами» — це стратегія, яка може бути використана для виправлення або зміни вирішуваних проблем.

### 2. Вибираємо проблему

Другий крок «Управління проблемами» полягає у виборі проблеми, на якій клієнт хотів би зосередитися. Це не обов'язково має бути та сама проблема, яку клієнт зазначив під час оцінювання. Клієнти можуть говорити про проблеми, які пов'язані з їхнім вживанням алкоголю, наприклад, проблеми у стосунках з партнером. Ці практичні проблеми можна розглянути, використовуючи метод вирішення проблем. Ми рекомендуємо, щоб клієнт спочатку вибрав легшу проблему. Це дасть йому можливість відчути перші успіхи в програмі. Однак через деякий час Вам потрібно буде спробувати вирішити з клієнтом більшу або складнішу проблему під час сесій, адже без Вашої підтримки клієнту

може бути складніше правильно застосувати підхід «Управління проблемами». Однак, як і з іншими рішеннями, Ви маєте обговорити це зі своїм супервізором, адже для деяких клієнтів, які почуваються безнадійно, таке рішення може бути недоречним.

### 3. Окреслюємо проблему

Далі Ви допомагаєте клієнту окреслити проблему настільки конкретно, наскільки це можливо. Ваше завдання як консультанта полягає в тому, щоб на цьому етапі вирішити, які частини проблеми є практичними за своєю суттю і підходять для «Управління проблемами». Окреслена проблема також повинна містити елементи, на які можна вплинути або які можна контролювати. Клієнт може сказати, що «відчуття нікчемності» — це проблема, яку він хоче змінити. Проте ця проблема занадто велика і розпливчата. Вам потрібно допомогти клієнту зробити її більш конкретною і практичною. Для цього можете поставити деякі з наступних відкритих запитань (які також можна використовувати з іншими прикладами):

- Коли це стає для Вас проблемою? У яких ситуаціях проблема виникає?
- Як ця проблема виглядає? Якби я спостерігав(ла) за Вами тоді, коли виникла ця проблема, що я побачив(ла) б? Який Ви мали би вигляд? Що Ви робили б чи не робили би?
- Як змінилося би Ваше життя (наприклад, повсякденна активність), якби Ви не мали би цієї проблеми?

Окреслення проблеми може бути найскладнішим кроком для консультанта. Це важливий етап, який потрібно виконати добре, оскільки він визначає, як саме втілюватиметься стратегія надалі. Тому рекомендуємо Вам підготуватися в проміжках між попередніми сесіями і подумати, як Ви можете допомогти клієнту окреслити деякі з проблем, виявлені під час оцінювання. Корисно буде обговорити це під час супервізії.

### 4. Мозковий штурм

Після того, як проблема окреслена, Вам варто запропонувати клієнту провести мозковий штурм або придумати якомога більше рішень чи ідей, які можуть вирішити чи змінити цю проблему або її частину. За можливості запишіть рішення на аркуші паперу, щоб Ви могли запам'ятати їх усі. Це буде важливо, коли перейдете до Кроку 5. Враховуйте, що можливі рішення можуть також включати наявні сильні сторони, ресурси або підтримку, яку клієнт вже має.

## Ви не даєте порад

Багатьом клієнтам потрібна буде допомога у пошуку рішень, особливо якщо вони почуваються безнадійно. У Вас може з'явитися бажання порадити клієнту різні рішення, особливо якщо виникне нетерпіння через те, що клієнт не квапиться. Однак програма CHANGE базується на принципах мотиваційного підходу. Важливо, щоб Ви направляли клієнта, запитуючи дозволу і пропонуючи загальні ідеї, що можуть допомогти йому придумати більш конкретні рішення. Наприклад, клієнтові, який відчуває сильний стрес через якусь життєву проблему (наприклад, втрату роботи через проблеми з алкоголем), Ви можете запропонувати обговорити цю проблему з кимось, із ким він почувається комфортно. Це кращий спосіб стимулювати мозковий штурм, ніж просити клієнта поговорити з конкретною людиною, наприклад, з матір'ю, про цю проблему. Мета — допомогти клієнту згенерувати власні ідеї.

## Пам'ятайте про особисті цінності

На цьому етапі Ви також повинні бути обережними, щоб не дозволити особистим цінностям стати на заваді. Так, Ви можете не погоджуватися з цінностями, пов'язаними з можливими рішеннями, які розглядає клієнт (розмова з певним релігійним лідером, обман, щоб виконати робоче завдання, відмова допомогти комусь іншому). Або Вам, можливо, захочеться запропонувати рішення, засноване на власній системі цінностей, а не на системі цінностей клієнта. Дуже важливо, щоб під час програми CHANGE Ви абстрагувалися від особистих цінностей і допомогли клієнту знайти рішення з огляду на його систему цінностей і переконань. Знайте, що це складно зробити всім консультантам. Однак дуже важливо, щоб Ви поважали своїх клієнтів і не заперечували їхні цінності.

## Рішення, які вирішують всю проблему

Також важливо, щоб клієнт був не надто стурбований тим, щоб знайти рішення, яке цілком вирішить проблему. Багато клієнтів часто застрягають на цьому етапі, коли намагаються вирішити проблему самостійно. На цьому етапі метою є знайти будь-які рішення, незалежно від того, наскільки вони ефективні (чи ні) у вирішенні проблеми або її частини. Ви навіть можете використовувати гумор і пропонувати кумедні пропозиції, щоб проілюструвати цей момент. Також нагадайте клієнту, що він не повинен оцінювати можливі рішення з погляду їхньої ефективності, оскільки його завдання — знайти якомога більше рішень, а не оцінювати їх.

## Відчуття безнадійності

Клієнтам, які відчувають депресію або безнадію, може бути дуже складно дібрати рішення або ідеї, щоб змінити свою проблему. Це пов'язано з тим, що вони часто думають, що нічого не покращиться,

і сумніваються щодо своєї здатності змінити ситуацію. Ви можете використовувати низку запитань, щоб заохотити клієнта до відповідей, зокрема:

- попросіть його подумати про ідеї, які могли б спрацювати для друга, який перебуває в подібній ситуації, але не відчуває депресії;
- запитайте його, які варіанти рішень він використовував у минулому (незалежно від того, спрацювало це чи ні);
- запропонуйте загальні або розпливчасті ідеї, наприклад: «Деякі люди вважають, що розмови з іншими можуть допомогти. Як Вам здається, Ви могли б використати таке рішення? З ким би Ви могли поговорити? Що Ви сказали б або запитали для вирішення частини проблеми?».

## 5. Ухвалюємо рішення та робимо вибір

Після того, як Ви разом із клієнтом вичерпали всі можливі рішення, допоможіть йому оцінити або проаналізувати кожне з них. Варто обрати лише ті стратегії, які зарадять проблеми.

### Короткострокові та довгострокові наслідки

В оцінці рішень доцільно враховувати як короткострокові, так і довгострокові наслідки різних рішень. Наприклад, таке рішення, як напиться, щоб не згадувати про померлу кохану людину, може допомогти клієнту впоратися з емоціями в короткостроковій перспективі. Однак в довгостроковій перспективі це нерациональне рішення, оскільки, ймовірно, воно призведе до виникнення інших проблем. Тому це не надто хороший вибір для клієнта.

### Недоцільні рішення

Коли клієнт обирає рішення, яке йому явно не допоможе, Ви можете сказати про це відверто. Недоцільним буде рішення, яке спричинить значні проблеми для його фізичного чи емоційного благополуччя, для його друзів і членів сім'ї, а також роботи чи соціального життя.

Наприклад, візьмемо попередній приклад регулярного вживання алкоголю, щоб впоратися з горем. У короткостроковій перспективі це може бути ефективним, але тривале вживання алкоголю, ймовірно, спричинить більше проблем з емоційним благополуччям клієнта (наприклад, посилить депресивний стан людини), а також із фізичним благополуччям (наприклад, воно може призвести до проблем із печінкою та нирками). Це також може засмутити сім'ю та друзів і вплинути на працездатність людини (наприклад, клієнт змушений брати вихідні через випивання, він не може концентруватися на роботі через похмілля). Інші приклади недоцільних рішень — фізична агресія, вживання наркотиків або участь у незаконних чи небезпечних діях.

## Досяжні рішення

Ви повинні допомогти клієнту оцінити, наскільки реалістичним є кожне рішення. Навіть якщо одна ідея може бути дуже ефективною, але клієнт не може її реалізувати через брак ресурсів, це не буде гарним рішенням.

Наприклад, один клієнт визначив брак роботи як свою основну проблему. Консультант працював із ним над пошуком конкретних шляхів вирішення цієї проблеми. Під час обговорення клієнт згадав, що нещодавно йому запропонували роботу з хорошою зарплатнею. Незважаючи на те, що це було б дуже хорошим рішенням його проблеми, клієнт після подальшого обговорення зрозумів, що робота насправді дуже ризикована: йому довелося б працювати вночі в дуже небезпечному районі міста. Клієнт міркував, що, оскільки у нього молода сім'я, він не хоче ризикувати своїм життям, щоб отримати цю роботу. Через це він дійшов висновку, що ця конкретна робота не допоможе йому розв'язати його проблему. Однак консультант і клієнт вирішили, що він може поговорити з менеджером і запитати, чи є інша робота в менш небезпечних районах міста.

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

## 6. План дій

Зрештою, дуже важливо витратити достатньо часу, допомагаючи клієнту розробити План дій для реалізації обраного рішення. Для цього:

- розбийте рішення на невеликі кроки (наприклад, пошук роботи може передбачати отримання інформації про наявні вакансії, вивчення того, що потрібно для різних робочих місць, перегляд і, для деяких вакансій, оновлення рекомендаційних листів тощо);
- допоможіть клієнту вибрати конкретний день і час, коли він буде виконувати кожне із завдань; це також допоможе йому досягти успіху у виконанні цих кроків. Ви можете використовувати Календар (**Додаток В12**), щоб записати, коли клієнт буде виконувати кроки Плану дій;
- запропонуйте нагадування, які допоможуть клієнту виконувати необхідні завдання (наприклад, використання сповіщень на мобільному телефоні, планування завдань таким чином, щоб вони збігалися з громадськими заходами або часом прийому їжі, або прохання друзів чи членів сім'ї нагадувати про них — усе це хороші способи допомогти клієнту виконувати завдання).

Якщо рішення передбачає розмову з кимось іншим, а клієнт не відчуває себе впевнено, проведіть рольову гру (або попрацюйте цю взаємодію) з клієнтом. Це хороша можливість потренуватися в тому, що він скаже, якщо необхідно буде попросити щось або з ким-небудь поговорити. Це допоможе клієнту стати більш впевненим і підвищить шанси на успішне виконання плану. Заплануйте активності з Плану дій в роздатковому матеріалі «Щотижневий календар/План активностей» (**Додаток В12**).

## 7. Аналіз

На наступній сесії Ви витратите значну частину часу на аналіз виконання запланованих завдань. Обговоріть і вирішіть будь-які труднощі, які виникли під час виконання завдань, щоб клієнт міг провести наступний тиждень, намагаючись знову виконати необхідні завдання. Якщо клієнту вдалося реалізувати План, можете обговорити з ним наступні кроки, які потрібно зробити, щоб продовжити роботу над проблемою.

Аналіз також важливий для підвищення впевненості клієнта в собі, а ще для того, щоб показати йому, що виконання цих завдань важливе, і Вам не байдуже, чи зможе він їх виконати.

Це допомагає налагодити стосунки, а також робить клієнта відповідальним за докладання зусиль для виконання стратегій у вільний час.

### Огляд кроків «Управління проблемами»

| Крок                                                                                                               | Опис                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Складаємо список проблем<br> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Складіть список проблем і розділіть їх на вирішувані (які можна вирішити або змінити) і невирішувані (які не можна змінити або вирішити).</li> </ul>                                                                                                                                                                                                        |
| 2. Вибираємо проблему<br>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Для початку виберіть легшу (вирішувану) проблему.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 3. Окреслюємо проблему<br>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Виберіть ті елементи проблеми, які мають практичний характер і на які можна певною мірою впливати або контролювати.</li> <li>Опишіть проблему максимально коротко і точно.</li> <li>Намагайтеся розглядати тільки одну проблему.</li> <li>Якщо проблема складається з багатьох частин, розбийте її на складові та розгляньте кожну з них окремо.</li> </ul> |

| Крок                                                                                                                                 | Опис                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>4. Мозковий шторм</p>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Спочатку рекомендуйте клієнту озвучити найбільшу кількість можливих рішень проблеми. На цьому етапі не варто перейматися тим, хороші ці рішення чи погані.</li> <li>Подумайте про те, що клієнт може зробити сам, а також про людей, які можуть допомогти йому впоратися з окремими частинами проблеми.</li> <li>Розгляньте наявні сильні сторони, ресурси та підтримку.</li> <li>Спонукайте клієнта вигадувати ідеї, а не просто давайте готові рішення (якщо у Вас виникає бажання дати пораду, згадайте про стратегію, коли можна запитати, що він сказав би другу).</li> </ul> |
| <p>5. Ухвалюємо рішення та обираємо стратегії</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>З переліку можливих рішень оберіть ті, які найбільше допоможуть вплинути на проблему.</li> <li>У корисних стратегій дуже мало недоліків для клієнта або інших людей.</li> <li>Доцільними є стратегії, які можна реалізувати (наприклад, у клієнта є грошові та інші ресурси або можливість реалізувати ідею).</li> <li>Ви можете обрати більше ніж одне рішення.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                        |
| <p>6. План дій</p>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Розробіть детальний План того, як і коли клієнт буде втілювати свої рішення.</li> <li>Допоможіть йому обрати день і час, коли він буде це робити.</li> <li>Допоможіть клієнту вибрати, які рішення він спробує в першу чергу (якщо їх більше, ніж одне).</li> <li>Обговоріть, які ресурси (наприклад, гроші, транспорт, інша людина тощо) можуть стати у пригоді для виконання Плану.</li> <li>Запропонуйте допоміжні засоби, які нагадуватимуть клієнту про виконання Плану (нотатки, Календар, планування дій під час прийому їжі або інших рутинних подій).</li> </ul>          |
| <p>7. Аналіз</p>                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Цей етап відбувається на наступній сесії після того, як клієнт спробував виконати План.</li> <li>Обговоріть, що було зроблено і як це вплинуло на початкову проблему.</li> <li>Розгляньте будь-які труднощі, які виникли під час виконання Плану.</li> <li>Поміркуйте і сплануйте, що можна зробити наступного тижня, щоб продовжити впливати на проблему і керувати нею, враховуючи те, що було зроблено за останній тиждень.</li> </ul>                                                                                                                                          |

Джерело: УП+

## Вступ до «Управління проблемами»



*Сьогодні почнемо з проблеми, яка, за Вашими словами, викликає найбільше занепокоєння. (Назвіть її і перевірте, чи клієнт все ще хоче працювати над цією проблемою.) Наша стартова точка в будь-якій проблемі — вирішити, які її частини є практичними. (Можливо, спочатку Вам доведеться сказати клієнту, які частини практичні.)*

*Стратегія, якої я збираюся навчити Вас сьогодні, допоможе Вам з практичними частинами проблеми. Вона називається «Управління проблемами». Наша мета — побачити, які елементи проблеми Ви можете вирішити або на які можете вплинути. Ви не завжди зможете вирішити всю проблему, але зможете вплинути на неї або змінити свою реакцію на неї, що може зменшити негативні почуття (вказіть негативні емоції клієнта).*

Пройдіть з клієнтом кожен із кроків «Управління проблемами». Обов'язково чітко пояснюйте мету кожного кроку (скористайтесь роздатковим матеріалом В9 «Управління проблемами»).

Наприклад, Ви можете розповісти наступне про Крок 3 «Мозковий штурм»:



*На цьому етапі Вам потрібно придумати якомога більше можливих рішень цієї проблеми, незалежно від того, хороші це ідеї чи погані. На наступному етапі Ви вирішите, які з них будуть найбільш ефективні для вирішення проблеми.*

## Несприятлива ситуація або загроза, що досі триває

Багато з Ваших клієнтів, ймовірно, перебувають у складних життєвих обставинах або навіть у загрозливих ситуаціях, і це може вплинути на їхню здатність вирішити проблему або впоратися з нею. Це може бути пов'язано з тим, що для них небезпечно втілювати в життя певні рішення (або навіть застосовувати інші стратегії). Ви завжди повинні враховувати це і обговорювати способи дотримання максимальної безпеки клієнта, а також допомагати йому обмірковувати ідеї щодо вирішення його проблем. І Вам, і клієнту, можливо, доведеться визнати, що певні проблеми не можуть бути «вирішені» самостійно в умовах конфлікту, в якому вони існують.

Також важливо, щоб Ви продовжували шукати інформацію про те, якими є реальні ризики для клієнта. У всіх ситуаціях існує певний ризик. Однак клієнти можуть переоцінювати ймовірні загрози. Якщо Ви не впевнені в тому, чи висока ймовірність ризику для певного виду діяльності, завжди спочатку проконсультуйтеся зі своїм супервізором.

## ПРАКТИЧНИЙ КЕЙС 1

[ІМ'Я], 34-річний чоловік, який повідомив, що його основною проблемою є стосунки з дружиною. Він розповів своєму консультанту, що нещодавно втратив роботу і що з того часу його дружина стала особливо напруженою і злою. Це дуже сильно вплинуло на їхні стосунки, і [ІМ'Я] починає відчувати, що ситуація вкрай безнадійна. Вони сваряться майже щодня. Це також впливає на його настрій — він каже, що більшість днів почувається сумно і йому дуже важко робити те, що він робив раніше. Зокрема, останнім часом він не бачився з друзями, частково тому, що йому просто не хочеться, але також тому, що він соромиться проблем, які у нього виникли.

[ІМ'Я] та його консультант обговорили всі проблеми, про які він згадав під час сесії, і погодилися, що проблема сварки з дружиною є найважливішою і найбільш вирішуваною. Вони вирішили обрати саме цю проблему, тому що вона завдавала [ІМ'Я] багато клопотів. У нього не було легшої проблеми, яку він хотів би вирішити. До проблем, які вважалися важливими, але невирішуваними, входило те, щоб його дружина перестала гніватися або відчувати стрес. Він не вважав, що будь-яка з його проблем була неважливою, тому цей список залишився порожнім.

[ІМ'Я] разом з консультантом застосував стратегію «Управління проблемами», хоча спочатку йому було складно придумувати можливі шляхи вирішення проблеми. Вони з консультантом працювали разом — дивіться заповнений робочий аркуш «Управління проблемами» нижче.

| Вирішувані проблеми:<br><i>Зменшити кількість сварок із дружиною, поліпшити поганий настрій</i> | Невирішувані проблеми:<br><i>Зменшити злість моєї дружини</i>             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Виберіть вирішувану проблему                                                                    | Щоденні сварки з дружиною                                                 |
| Окресліть проблему                                                                              | Я хотів би зменшити кількість сварок з дружиною. Зараз ми сваримося щодня |

|                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Можливі шляхи вирішення проблеми</b><br>(Як я можу вирішити або зменшити проблему?) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Нічого не робити — чекати, поки я знайду роботу і побачу, чи покращиться ситуація</li> <li>• Намагатися активніше шукати роботу</li> <li>• Поговорити про проблеми з друзями — попросити їхньої поради</li> <li>• Сказати дружині, що я нещасливий</li> <li>• Покинути дружину</li> </ul> |
| <b>Доцільні рішення</b>                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поговорити про проблему з друзями. Поговорити про проблему з [ІМ'Я] (другом, якому можна довіряти). Він мав подібну проблему зі своєю дружиною і, швидше за все, зрозуміє ситуацію</li> <li>• Сказати дружині, що я нещасливий</li> </ul>                                                 |
| <b>План</b><br>(Як застосувати обране рішення)                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Вівторок: о 10-й ранку піти в гості до [ІМ'Я] (друга, якому Ви довіряєте). Поговорити з ним про проблему сварок з дружиною</li> <li>• Середа вранці: сказати дружині, що я почуваюся дуже нещасним, тому що ми часто сваримося. Чекати на її відповідь</li> </ul>                         |

Джерело: Посібник УП+ (ВООЗ, 2018)

[ІМ'Я] зробив кілька нотаток, щоб нагадати собі про необхідність виконати план протягом наступного тижня. Наступної сесії він повернувся, виконавши свої завдання. В останньому рядку таблиці нижче записано його аналіз.

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Аналіз</b><br>(Після виконання плану) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• [ІМ'Я] дуже підтримав мене. Хоча він не дав жодної нової поради, розмова з ним допомогла. Після цього я відчув себе краще, і мій настрій трохи поліпшився. Ми також поговорили про інші речі, які допомогли мені відволіктися від постійного відчуття смутку</li> <li>• Наступного ранку я поговорив зі своєю дружиною. Вона погодилася зі мною, але ми все ще не знаємо, що з цим робити</li> <li>• Цього тижня у нас було дві великі сварки, але це менше, ніж раніше, і ми змогли обговорити проблеми після цього завдяки попередній розмові, яку ми провели</li> </ul> |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## ПРАКТИЧНИЙ КЕЙС 2

[ІМ'Я], 27-річний чоловік, який повідомив, що останнім часом він багато п'є. Він розповів, що має велике навантаження на роботі, через що часто вживає алкоголь, щоб впоратися з цим. Він зазначив, що останнім часом він дуже дратівливий з друзями та родиною, не може насолоджуватися тим, що йому подобається. Обговоривши проблеми з консультантом, [ІМ'Я] та консультант вирішили, що проблема нездатності справлятися зі стресом на роботі є найважливішою і найбільш вирішуваною. Він не вважав, що будь-яка з його проблем є невирішуваною, тому залишив цю графу порожньою.

[ІМ'Я] разом із консультантом застосував стратегію «Управління проблемами» і знайшов можливі рішення для подолання стресу на робочому місці. Заповнений робочий аркуш «Управління проблемами» наведено нижче.

| Вирішувані проблеми:<br><i>Впоратися зі стресом на роботі, щоб зменшити вживання алкоголю</i> | Невирішувані проблеми:<br><i>Знайти роботу, з якою не буде проблем</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Виберіть вирішувану проблему</b>                                                           | Вживання алкоголю через нездатність впоратися зі стресом на роботі                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Окресліть проблему</b>                                                                     | Я хотів би навчитися справлятися зі стресом на роботі, а не вживати для цього подолання алкоголь                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Можливі шляхи вирішення проблеми</b><br>(Як я можу вирішити або зменшити проблему?)        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Практикувати вивчені дихальні вправи для боротьби зі стресом</li> <li>• Справлятися з бажанням випити, практикуючи «серфінг потягу»</li> <li>• Поговорити з друзями про проблеми, з якими я стикаюся на роботі</li> <li>• Запитати свого керівника, як я можу зменшити навантаження на роботі</li> <li>• Шукати іншу роботу</li> </ul> |

|                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Доцільні рішення</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Практикувати вивчені дихальні вправи для управління стресом: включити повільне дихання в свою щоденну рутину до і після роботи</li> <li>Практикувати «серфінг потягу» щоразу, коли я відчуваю бажання випити після повернення додому з роботи</li> <li>Поговорити з друзями про проблеми, з якими я стикаюся на роботі: поговорити з другом, якому я довіряю, і попросити поради</li> <li>Запитати мого керівника, як я можу зменшити навантаження на роботі</li> </ul> |
| <b>План</b><br>(Як застосувати обране рішення) | <ul style="list-style-type: none"> <li>З понеділка до неділі: практикувати повільне дихання о 8:00 і 18:00 щодня</li> <li>Понеділок: поговорити з керівником про те, що я можу зробити, щоб зменшити навантаження на роботі</li> <li>Вівторок: розповісти другу про розмову з начальником. Попросити поради, як краще справлятися з роботою</li> <li>Практикувати «серфінг потягу», коли я відчуваю, що мені хочеться випити</li> </ul>                                                                        |

Джерело: Посібник УП+ (ВООЗ, 2018)

[ІМ'Я] зробив кілька нотаток, щоб нагадати собі про необхідність виконати план протягом наступного тижня. Він повернувся наступної сесії, виконавши свої завдання. В останньому рядку таблиці нижче записано його аналіз.

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Аналіз</b><br>(Після виконання плану) | <ul style="list-style-type: none"> <li>Я відчув себе розслабленим після регулярної практики повільного дихання вранці та ввечері. Спочатку в мене були деякі проблеми з концентрацією уваги на диханні, але протягом тижня ситуація покращилася</li> <li>Більшість днів я міг контролювати своє вживання алкоголю, оскільки концентрувався на тому, як я почуваюся, коли відчуваю бажання випити</li> <li>Мій начальник дав мені хорошу пораду, як зменшити моє робоче навантаження</li> <li>Я поговорив зі своїм другом про те, як мій начальник підтримував мене під час розмови. Він також попросив мене піти з ним на громадський захід і провести деякий час поза роботою, щоб розслабитися</li> </ul> |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### У цьому розділі Ви дізналися

- Як представити клієнтові стратегію «Управління проблемами»

---

## Розділ 11

**ПРОДОВЖУЙТЕ,  
НЕ ЗУПИНЯЙТЕСЯ  
НА ДОСЯГНУТОМУ**

## Розділ 11

# ПРОДОВЖУЙТЕ, НЕ ЗУПИНЯЙТЕСЯ НА ДОСЯГНУТОМУ

|                                   |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>МАТЕРІАЛИ<br/>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> | Що розглянемо в цьому розділі?              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Для яких типів проблем прийнятна ця стратегія</li> <li>Як впроваджувати стратегію «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому»</li> <li>Приклади різних видів діяльності, щоб заохотити клієнтів до участі</li> </ul> |
| <b>ЕТАП</b>                       | З яким етапом пов'язаний цей розділ?        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Етап III</li> </ul>                                                                                                                                                                                                   |
| <b>РОБОЧІ АРКУШІ</b>              | Які робочі аркуші пов'язані з цим розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li>Роздатковий матеріал «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» (<b>Додаток В10</b>)</li> <li>Щотижневий календар/План активностей (<b>Додаток В12</b>)</li> </ul>                                                  |

## Загальні відомості

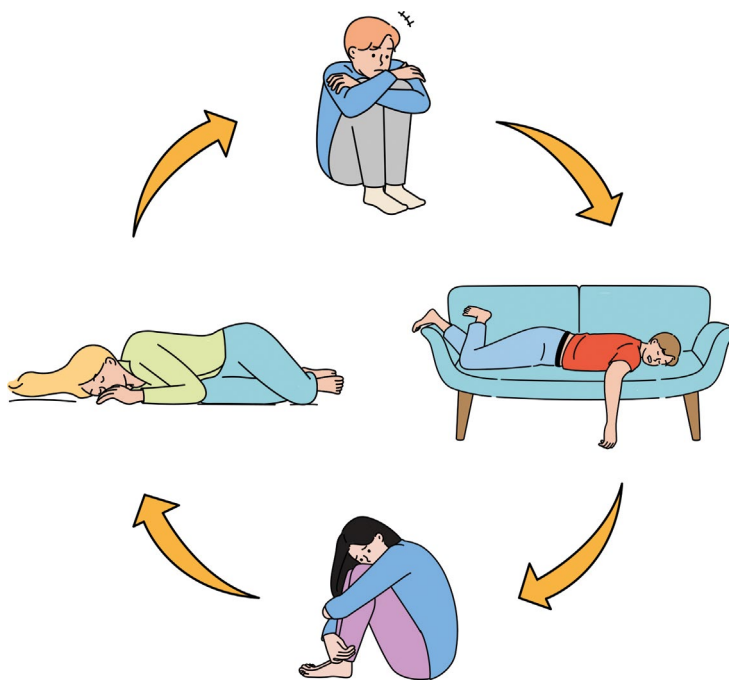
В умовах несприятливих обставин багато людей відчувають симптоми депресії. У різних людей вони можуть проявлятися по-різному, але зазвичай депресивні симптоми включають швидку втому, відчуття безнадійності, постійний поганий настрій, відсутність мотивації або брак задоволення від діяльності, яка зазвичай приносила задоволення. Депресія також пов'язана з вживанням алкоголю, а вживання алкоголю посилює депресію. Люди, які мають проблеми з алкоголем, частіше відчувають більш важкі та часті симптоми депресії. І депресія, і проблеми з алкоголем пов'язані також із фізичними проблемами. У людей часто виникає багато скарг щодо свого фізичного стану (наприклад, на болі та ломоту). Із часом багато людей відмовляються від звичних видів діяльності. Також це характерно для людей, які пережили травматичні події або переживають горе, пов'язане з втратою близьких, роботи або значущих речей.

Нижче наведено види діяльності, якими люди часто припиняють займатися або починають нехтувати:

- приємні заняття (наприклад, активності, які раніше їм подобалися);
- громадські заходи (зокрема, заходи, які не передбачають вживання алкоголю);
- духовні або релігійні заходи (наприклад, відвідування церкви або мечеті);
- основні види діяльності, необхідні для повсякденного життя:
  - домашні обов'язки (наприклад, прибирання, підтримання порядку в домі, купівля продуктів харчування та приготування їжі, догляд за дітьми);
  - трудові обов'язки (наприклад, зменшення активності на роботі або прогули на роботі чи взагалі відмова від роботи);
  - догляд за собою (наприклад, підйом з ліжка, регулярна гігієна, зміна одягу та регулярне харчування).

З часом у людини розвивається цикл бездіяльності та поганого настрою, що також може призвести до випивання частіше чи у більших кількостях. Це часто відбувається через те, що клієнт, який відчувається пригніченим, каже: «Я зроблю ... , коли захочу/матиму настрій». На жаль, відмова від цих активностей призводить до того, що поганий настрій триває. Що гірше людина відчувається, то важче їй знову почати щось робити.

## ПРОДОВЖУЙТЕ, НЕ ЗУПИНЯЙТЕСЯ НА ДОСЯГНУТОМУ: ЦИКЛ БЕЗДІЯЛЬНОСТІ



Джерело: УП+

## Як працює стратегія «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому»

Мета стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» — розірвати це замкнене коло і покращити настрій клієнта, заохочуючи його знову почати займатися приємними і результативними заняттями, незважаючи на настрій. Вам потрібно пояснити клієнту, що він має «спершу зробити щось, а мотивація або позитивні почуття прийдуть згодом», а не чекати, поки він відчує мотивацію, перш ніж почати щось робити.

Оскільки клієнт може відчувати, що не зможе виконувати активність або не матиме достатньої мотивації для цього, важливо ставити перед ним дуже маленькі цілі, яких він має досягти. Це стратегія, в якій успіх у виконанні навіть невеликої частини завдання є дуже корисним для покращення настрою, відчуття досягнення та впевненості клієнта. Тому важливо намагатися поставити завдання так, щоб воно передбачало певний успіх. Вибір простих завдань і розбиття їх на невеликі кроки — один із способів забезпечити успіх. Можна зазначити, що нічого не змінюється, якщо нічого не змінювати.

### ПРАКТИЧНИЙ ПРИКЛАД 1: ВІДНОВЛЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ З СІМ'ЄЮ І ДРУЗЬМИ

Клієнт, який нещодавно кинув пити, все більше і більше ізолюється від кола своїх друзів, щоб триматися подалі від алкоголю. Останнім часом він також перестав зустрічатися з іншими членами сім'ї або друзями. Консультант запропонував клієнту почати з того, щоб зателефонувати друзям, з якими він, можливо, захоче поспілкуватися. Поступово клієнт зможе відчувати себе комфортно, відвідуючи соціальні заходи.

### ПРАКТИЧНИЙ ПРИКЛАД 2: УЧАСТЬ У СОЦІАЛЬНИХ АКТИВНОСТЯХ

Клієнт перестав брати участь у громадському заході, який йому раніше подобався. Захід відбувається тричі на тиждень. Консультант запропонував клієнту спершу відвідати один такий захід із другом, але не брати в ньому участі (іншими словами, просто спостерігати). Потім клієнт міг би поступово відвідувати захід частіше, а також збільшити свою участь у заході.

У складніших випадках бездіяльності та депресії Вам може знадобитися розбити завдання на дуже маленькі кроки. Багато клієнтів вважають, що найскладнішим є розпочати виконання завдання, але, розпочавши, вони продовжують виконувати завдання і навіть, виконують більше, ніж планували спочатку. Таким чином, запропонувавши клієнту просте і легке перше завдання, Ви допоможете йому розпочати роботу.

### ПРАКТИЧНИЙ ПРИКЛАД 3: РОЗБИТТЯ ЗАВДАННЯ НА МАЛІ ПІДЗАВДАННЯ

Клієнт вирішив мити посуд протягом наступного тижня. Він відчував себе дуже втомленим і засмученим, думав, що завдання занадто складне, і, як наслідок, не виконував його. Консультант запропонував розбити завдання на менші кроки — сполоснути весь посуд одразу після їжі, помити посуд наприкінці дня, а наступного дня розсортувати посуд.

Коли мотивація або настрої особливо низькі, зарадить створення розпорядку дня або планування діяльності на певний час доби. Допоможіть клієнту вибрати час і день, коли він буде найменше відволікатися, а також час, коли він найчастіше відчуває найменшу втому або безнадію (наприклад, вранці після того, як діти підуть до школи). Для запису цієї інформації може бути корисним використання Щотижневого календаря (**Додаток В12**), який клієнт може взяти з собою додому. Також корисними можуть бути інші нагадування: наприклад, сповіщення на телефоні, прив'язка завдань до громадських заходів або часу прийому їжі, нагадування друзів або членів сім'ї — усе це хороші способи допомогти клієнту виконати завдання.

### ЗАЛУЧЕННЯ СІМ'Ї ТА/АБО ДРУЗІВ

Пам'ятайте, що якщо клієнт хоче, щоб хтось із членів сім'ї або друзів, яким він довіряє, був присутнім під час представлення стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому», Ви маєте запросити їх. Це може бути корисно, особливо якщо друг або член сім'ї може допомогти клієнту взяти участь у виконанні завдань і діяльності.

## Пояснення клієнту стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому»

Важливо пояснити клієнту, як і у випадку з усіма іншими стратегіями, що стратегія «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» є ефективною і життєво важливою для його емоційного благополуччя. Пояснення особливо важливе, якщо клієнт намагався збільшити свою активність у минулому, але зазнав невдачі. Може знадобитися деякий час, щоб переконати його спробувати ще раз. Часто невдачі трапляються через те, що клієнт ставить перед собою занадто амбітні цілі, яких складно досягти. Відтак дуже важливо, щоб під час пояснення клієнту Ви проявляли теплоту і розуміння до його стурбованості, навіть якщо йдеться про недовіру до цієї стратегії. Наголосіть клієнту, що він нічого не втратить, якщо спробує стати більш активним.

Коли говоримо про «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» (також відоме як активація поведінки), маємо на увазі підвищення рівня активності в цілому, і це передбачає фізичні справи.

### 1. Представити цикл бездіяльності

Представляючи стратегію «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому», не забудьте пов'язати загальну інформацію з конкретними проблемами клієнта. Зокрема, поговоріть про те, як, на Вашу думку, проблеми клієнта сприяють його поточній відмові від певних видів діяльності.

Також покажіть клієнту роздатковий матеріал «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» **(Додаток В10)** під час пояснення циклу бездіяльності.

Нижче наведено стандартний вступ. Ви можете додати інформацію, яка стосуватиметься клієнта, або включити більш конкретну інформацію після цього вступу (наприклад: «Із того, що Ви мені розповіли, я зрозумів(ла), що Ви перестали робити ... »). Тут важливо говорити так, як Вам зручніше і те, в чому впевнені.



*Дуже часто люди, які прагнуть контролювати своє вживання алкоголю зазнають труднощів, втрат і стресових життєвих подій, відчують зміни в настрої і швидко втомлюються. З часом, якщо настрої людини не покращується, вона може відчувати брак енергії та мотивації робити те, що раніше робила досить легко. Вона також може почати відчувати, що більше не отримує задоволення від діяльності, яка раніше дарувала їй радість. Так може розпочатися цикл, в якому настрої людини погіршується, що призводить до більшої відмови від активності, що спричиняє своєю чергою погіршення настрою тощо. (Намалюйте цей цикл клієнту, як показано вище).*

*Ми називаємо це Циклом бездіяльності. На жаль, цей цикл бездіяльності змушує Вас застрягти у поганому настрої або горі. Часто люди думають: «Я знову почну щось робити, коли мені стане*

*краще». Або ж вони думають, що відчуття енергійності веде до діяльності, але насправді діяльність веде до відчуття енергійності. Тому багато людей починають відчувати себе краще лише тоді, коли стають активними. Щоб розірвати це коло, потрібно знову почати щось робити, навіть якщо Вам цього не хочеться. Пам'ятайте, що багато людей не починають відчувати себе краще, поки не почнуть діяти. Для багатьох людей найважчим є саме почати щось робити. Але я можу запевнити Вас, що чимало людей помічають, що як тільки вони починають щось робити, їм значно легше потім продовжувати це робити.*

## ПРАКТИЧНИЙ ПРИКЛАД 1: РОЗБИТТЯ ЗАВДАННЯ НА МАЛІ ПІДЗАВДАННЯ

Клієнт відчував роздратування, засмучення і злість через погіршення стосунків зі своєю партнеркою. Він відчував, що йому ні з ким поговорити, і випивав, щоб упоратися зі стресом. У нього часто виникали такі думки, як «Я недостатньо хороший», «Я нічого не вартий» або «У мене нікого немає». Він почав віддалятися від своєї сім'ї і не міг спілкуватися зі своєю партнеркою та зарадити сваркам, що виникали між ними.

Його консультант сказав йому: «Здається, що Ви дуже засмучені сварками, які виникають між Вами і Вашою партнеркою, і це призвело до того, що Ви відчуваєте, що Ви нічого не варті і не маєте ніякої підтримки. Ці почуття також змусили Вас відмовитися від занять, які Ви б із задоволенням робили наодинці чи разом із партнеркою. Часто для покращення самопочуття достатньо зробити щось незначне. Хоча на початку Вам може бути важко, але щоденні маленькі кроки можуть покращити Ваш настрій. Зараз я хочу поговорити з Вами про стратегію, яка має на меті знову підвищити Вашу активність, щоб настрої покращився, відчуття втоми зникло чи зменшилося. Ви також можете помітити, що після того, як почнете застосовувати цю стратегію, Вам буде легше справлятися зі складними практичними проблемами».

## ПРАКТИЧНИЙ ПРИКЛАД 2: ПОСТУПОВЕ ЗБІЛЬШЕННЯ АКТИВНОСТІ ШЛЯХОМ ВИКОНАННЯ НЕВЕЛИКИХ КРОКІВ

Клієнт мав надмірне відчуття безнадійності через відсутність роботи, бідність і високий рівень насильства в його громаді, що призводило до того, що його сім'ї було небезпечно виходити

з дому. На сесіях він часто повторював: «Життя ніколи не покращиться. Я нічого не можу зробити, щоб змінити це; мої діти будуть рости в бідності, тому що я нічого не можу змінити». Він почав значно віддалятися від своєї сім'ї через почуття власної нікчемності і провини через те, що не зміг забезпечити їм краще життя.

Його консультант сказав йому: «Звучить так, що ця ситуація є складною для Вас і Вашої сім'ї. І зрозуміло, що певною мірою можете відчувати безнадію, а також засмучуватися через те, як це може вплинути на Ваших дітей. Але я також бачу, як через ці переживання Ви можете застрягти в цій ситуації, тому що вони дуже сильні. Хоча Ви не можете повністю змінити проблему бідності та насильства у Вашій громаді, однак можете зробити невеликі кроки, які допоможуть покращити Ваше становище або настрій, і тоді, коли обставини зміняться, зможете діяти відповідно до них, бо почуватиметеся краще. Наприклад, якщо почнете робити невеликі кроки вже зараз, Вам буде легше знайти спосіб заробляти на життя, якщо з'явиться така можливість. Коли Ви відчуваєте себе безнадійним або нікчемним, скористатися такою можливістю може бути надто складно».

«Відчуття безнадійності та нікчемності є поширеним серед людей, які живуть у подібних до Вашої ситуаціях. Дуже часто люди починають відмовлятися від звичної діяльності, наприклад, від приємних занять зі своєю сім'єю, тому що відчувають негативний настрій або втому. Але з часом розвивається цикл бездіяльності, який фактично погіршує Ваш настрій, і Ви можете відчувати себе пригніченим або повністю нездатним діяти позитивно у вирішенні практичних проблем. Зараз я хочу поговорити з Вами про стратегію, яка має на меті знову підвищити Вашу активність, щоб настрої покращився, відчуття втоми навпаки зменшилося. Ви також можете помітити, що після того, як почнете застосовувати цю стратегію, Вам буде легше справлятися зі складними практичними проблемами».

## 2. Визначити види діяльності, якими клієнт знову може займатися

Для цього кроку Ви можете використовувати приклади з наведених нижче блоків видів діяльності. Приділіть трохи часу визначенню хоча б одного приємного заняття (будь-яке заняття з перших трьох блоків) і хоча б одного завдання (будь-яке завдання з останніх двох блоків). Приємним заняттям може бути щось приємне, що клієнт робив раніше, але припинив робити (наприклад, гра з дітьми). Необхідні для повсякденного життя справи можуть включати оплату рахунків, купівлю продуктів, прання, прийом їжі тощо. Баланс між діяльністю, яка приносить задоволення, і діяльністю, яка підвищує почуття досягнення, може бути дуже корисним для покращення настрою. Пам'ятайте про дотримання цього балансу. Іншими словами, намагайтеся уникати того, щоб клієнт робив лише приємні активності,

крім випадків, коли він вже виконує повсякденні завдання без труднощів. Обов'язково визначайте види діяльності, які підходять для клієнта; не визначайте види діяльності, які пов'язані з випивкою, наприклад, зустрічі з друзями, які п'ють, навіть якщо це може здаватися приємним на цей момент.

Багато клієнтів можуть мати власні пропозиції щодо того, які види діяльності вони хотіли б поновити. Це може бути активність, яка раніше приносила їм задоволення або спокій, допомагала впоратися з болем або давала можливість відчувати, що вони чогось досягли. Однак якщо клієнту потрібна допомога у визначенні видів діяльності, наведіть приклади з таблиць нижче або вкажіть ті види діяльності, які, на Ваш погляд, підходять клієнту.

Тільки Вам і клієнту вирішувати, скільки видів діяльності він зможе виконувати протягом тижня, але потрібно, щоб клієнт досягнув певного успіху. Це додасть йому впевненості у власних силах. Якщо клієнт мало ймовірно зможе впоратися з двома видами діяльності, оберіть один (приємний або орієнтований на виконання завдання), який матиме для нього найбільше значення. Вирішити це має сам клієнт, якщо є щось, що він дійсно хоче знову почати робити регулярно. Або це може бути діяльність, яка, на Вашу думку, буде дуже корисною для настрою клієнта або інших практичних проблем, коли він знову візьме участь у цій діяльності (наприклад, гра з дітьми може зменшити виявлену клієнтом проблему, пов'язану з тим, що дитина вимагає до себе багато уваги).

Ви також можете помітити, що клієнт обирає деякі види діяльності, які також включають інші стратегії, наприклад, відвідування друзів («Зміцнення соціальної підтримки») або повільне дихання («Управління стресом»). Це може виявитися дуже корисним.



*Подумайте про речі, які Ви робили до того, як відчули себе гірше, яку приємну або корисну справу Ви могли б почати робити знову або робити частіше? Згадайте, коли Ви почувалися краще. Яке завдання, вдома чи на роботі, Ви виконували регулярно, але більше не робите або робите рідше? Чудово, тож зараз ми витратимо трохи часу на планування цих завдань, щоб Ви могли почати виконувати їх знову протягом наступного тижня.*

### 3. Розбити завдання на менші кроки

Враховуючи поганий настрій клієнта, брак енергії або горе, важливо розбити загальне завдання на менші та більші керовані кроки. Пам'ятайте, що це потрібно для того, щоб клієнт не відчував себе перевантаженим завданням і щоб переконатися, що він досягне певного успіху у його виконанні. Це додасть йому впевненості в собі і вплине на настрій.

Наприклад, «прибирання квартири або будинку» може бути важливим завданням. Можна розбити це завдання на частини, обравши для прибирання невеликі ділянки квартири або будинку (наприклад, кухню, спальню тощо), це допоможе клієнту зробити його більш керованим і досяжним.

## 4. Скласти графік виконання завдань

Чітко визначте з клієнтом день і час, коли він планує виконувати завдання, і запишіть цю інформацію на аркуші «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому». Ви можете почати з невеликих цілей, наприклад, виконати діяльність раз протягом наступного тижня. Використання нагадувань може бути корисним способом переконатися, що клієнт виконує бажані завдання. Наприклад, можна використовувати сповіщення на телефоні (якщо він є), прив'язати завдання до громадських заходів або часу прийому їжі, попросити друга чи члена сім'ї нагадати про нього. Ви також можете використовувати робочий аркуш Календаря, щоб допомогти клієнту пам'ятати про завершення своєї активності або завдання.

### Пропозиції до стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому»

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Час для себе</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• З'їсти улюблену страву</li> <li>• Почитати книгу</li> <li>• Розслабитися і помедитувати</li> <li>• Помолитися</li> <li>• Приготувати їжу</li> <li>• Послухати музику</li> <li>• Співати або грати на музичних інструментах</li> <li>• Танцювати</li> <li>• Відвідати гарне місце</li> <li>• Плести або в'язати</li> </ul>                                                                                             |
| <b>Спілкування</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Відвідати друга чи родину (поїсти чи поспілкуватися)</li> <li>• Піти в церкву, мечеть, храм</li> <li>• Зателефонувати другу, сусідові або члену родини та поговорити з кимось із них</li> <li>• Запросити сусіда на каву або чай, або пригостити чимось смачним</li> <li>• Приєднатися до місцевих громадських заходів</li> <li>• Зробити комусь подарунок</li> <li>• Пограти в гру з родиною або сусідами</li> </ul> |

|                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Догляд за собою</b>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Прокидатися щодня в один і той самий час</li> <li>• Помитися</li> <li>• Змінювати одяг</li> <li>• Розчісуватися</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Фізична активність</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Гуляти наодинці або з друзями чи родиною</li> <li>• Пробувати нові активності</li> <li>• Виходити з громадського транспорту на одну зупинку раніше, ніж зазвичай</li> <li>• Танцювати</li> <li>• Грати з дітьми в активні ігри</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Досягнення</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Попрати одяг</li> <li>• Підмести або пропилососити підлогу (оберіть одну ділянку)</li> <li>• Заправити ліжко</li> <li>• Купити їжу або інші речі</li> <li>• Прибрати в будинку (виберіть якусь частину будинку, а не весь будинок)</li> <li>• Приготувати їжу</li> <li>• Доглянути дітей</li> <li>• Полагодити одяг</li> <li>• Сплатити рахунки</li> <li>• Переглянути пошту</li> <li>• Попрацювати по господарству</li> <li>• Допомогти дітям з домашнім завданням</li> <li>• Відремонтувати меблі або щось в будинку</li> <li>• Виконати робочі завдання (ті, якими заробляєте на життя)</li> <li>• Виконати завдання з громадської діяльності (або подібні)</li> </ul> |
| <b>У цьому розділі Ви дізналися</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• З якими проблемами може допомогти стратегія «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому»</li> <li>• Як представити цю стратегію клієнтам</li> <li>• Як разом із клієнтом розділити великі завдання на маленькі кроки</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |



---

## Розділ 12

# ЗМІЦНЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ

## Розділ 12

# ЗМІЦНЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ

|                                   |                                                   |                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>МАТЕРІАЛИ<br/>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> | Що розглянемо<br>у цьому розділі?                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Що таке «Зміцнення соціальної підтримки»</li> <li>• Як представити цю стратегію клієнтам</li> <li>• Як заохочувати клієнтів до зміцнення соціальної підтримки</li> </ul> |
| <b>ЕТАПИ</b>                      | З яким етапом<br>пов'язаний цей розділ?           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Етап III</li> </ul>                                                                                                                                                      |
| <b>РОБОЧІ АРКУШІ</b>              | Які робочі аркуші<br>пов'язані з цим<br>розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Роздатковий матеріал «Зміцнення соціальної підтримки» <b>(Додаток В11)</b></li> <li>• Щотижневий календар/План активностей <b>(Додаток В12)</b></li> </ul>               |

### Загальні відомості

Люди, як правило, краще справляються з проблемами, коли мають хорошу соціальну підтримку (тобто друзів, членів сім'ї, громадські або релігійні групи, групи підтримки психічного здоров'я або інші групи, які пропонують турботу і підтримку). Людині не обов'язково потрібна велика кількість джерел соціальної підтримки, але їй потрібен хтось, хто може допомогти. Зокрема, ця допомога має бути корисною для потреб людини.

Іноді емоційні проблеми та проблеми з алкоголем можуть вплинути на можливість клієнта отримати підтримку, коли він її потребує. Горе — це особливий випадок, коли ізоляція може бути поширеним явищем. Це пов'язано з тим, що багато людей, які перебувають у процесі горювання вважають, що вони не можуть проводити час з іншими, тому що це не має сенсу без їхніх близьких людей поруч, або що ніхто не зрозуміє, що вони переживають. Вони можуть тужити за людиною, яка померла, або

постійно думати про неї. У них можуть виникати проблеми, схожі на депресію: поганий настрій, брак енергії та відсутність задоволення від активності. Іноді люди, які п'ють, можуть мати проблеми у стосунках з оточуючими і відчувати себе ізольованими.

Із часом ізоляція може стати руйнівною для емоційного благополуччя клієнта. Якщо приділити час допомозі клієнту у зміцненні його соціальної підтримки, це може мати значний вплив на його загальний емоційний стан і функціонування.

Зміцнення соціальної підтримки може означати різне для різних людей. Різні форми підтримки передбачають:

- наявність друга або члена сім'ї, який вислухає і підтримає переживання та емоції людини, замість того, щоб ставитися зневажливо і не виявляти ніякої турботи;
- наявність друга або члена сім'ї, який може підтримати клієнта в разі зриву або рецидиву;
- зв'язок з установою, яка надає необхідну та відповідну інформацію й підтримку людині;
- отримання допомоги у виконанні складного завдання або надання можливості виконати завдання (наприклад, відвезти кудись, позичити щось тощо);
- проведення часу з іншими, але не обов'язково для обговорення проблем (наприклад, спільний прийом їжі);
- допомога іншим людям (не забуваючи при цьому піклуватися про себе).

Якщо клієнт не має жодної підтримки, Ви повинні допомогти йому знайти якусь форму підтримки, наприклад, довіреного друга, члена сім'ї або громадську службу (наприклад, громадську організацію). Якщо клієнт має мережу підтримки, але не користується нею, потрібно обговорити, як він може краще її використати. Наприклад, клієнта, який відвідував групу підтримки для людей, які припинили вживати алкоголь, проте не продовжив відвідування через втому, можна заохотити знову почати ходити в групу.

Зрештою, якщо клієнту здається, що його соціальна підтримка не допомагає, Вам необхідно обговорити це з ним і знайти більш корисну та відповідну підтримку в нових або інших спільнотах. Наприклад, член сім'ї може заохочувати клієнта вживати алкоголь після того, як він вирішив кинути. Необхідно вмотивувати клієнта подумати, чи є ще хтось, з ким він може поговорити, хто буде поважати і підтримувати його інтереси та цілі. Ви можете поставити клієнту відкриті запитання, як-от: «Які Ваші основні джерела соціальної підтримки?», «Чи є інші люди, до яких Ви можете звернутися за підтримкою?», «Яким чином?», «Хто ще може допомогти Вам у досягненні запланованої зміни?». Ви також можете попросити клієнта попрактикувати навички відмови та нав'язливого спілкування під час або між сесіями.

## Довіра

Центральним елементом цієї стратегії є наявність довіреної особи або організації, від якої клієнт може отримати підтримку. Довіра ще більш важлива, коли Ви заохочуєте клієнта ділитися своїми

проблемами з іншими. Довіра — це те, що розвивається в стосунках з людиною поступово, з плином часу. Ви не можете довіряти людині все особисте або не довіряти їй взагалі. Наприклад, можете почати з того, що поділитися незначною інформацією про себе. Якщо Ви дізнаєтесь, що людина розповіла цю інформацію багатьом іншим, то це є гарною ознакою того, що вона не заслуговує на довіру. Однак, якщо вона тримала цю інформацію в таємниці, наступного разу Ви можете поділитися з нею чимось більш особистим. Кожного разу під час спілкування можете ділитися з нею більш особистою інформацією.

Якщо клієнт планує поговорити з іншими про свої проблеми або емоції, запропонуйте йому поділитися лише невеликими і менш важливими фрагментами інформації, якщо він не впевнений, чи можна довіряти цій людині, або якщо він відчуває себе невпевнено, довіряючи іншим людям. Це також корисна порада для клієнтів, які часто повідомляють іншим занадто багато особистої інформації. Якщо вони не дуже ретельно обирали особу, якій можна довіряти, і якщо інформація не зберігається в таємниці, це може спричинити проблеми. Якщо клієнт вирішив звернутися за підтримкою, щоб отримати практичну допомогу від когось іншого, можливо, краще почати з невеликого прохання.

## Представлення клієнту стратегії «Зміцнення соціальної підтримки»

Ви можете показати клієнту роздатковий матеріал «Зміцнення соціальної підтримки» під час пояснення стратегії (**Додаток В11**).



*Зміцнення соціальної підтримки може означати різні речі для різних людей. Для когось це означає ділитися своїми труднощами та почуттями з іншими людьми, яким вони довіряють, або просто корисно провести час з друзями чи родиною і не говорити про проблеми. Для інших це може означати прохання скористатися ресурсами людей, яким вони довіряють, наприклад, інструментами чи навіть знаннями, необхідними для виконання певної справи. А для когось це може означати зв'язок з громадськими організаціями чи установами, щоб отримати підтримку. Усі ці форми соціальної підтримки можуть бути дуже ефективними у вирішенні проблем із вживанням алкоголю, зменшенні труднощів і подоланні дистресу. Як, на Вашу думку, Ви могли б посилити соціальну підтримку?*

Допоможіть клієнту вирішити, яким чином він хоче зміцнити свою соціальну підтримку, наприклад, поговорити з кимось, отримати більш практичну допомогу, позичити щось або запобігти зриву, або звернутися до іншої установи чи громадської організації. Якщо клієнт не впевнений у потребі зміцнення соціальної підтримки, хоча у Вас є підстави так вважати, Ви можете обговорити це питання додатково.



*Багато людей почуваються невпевнено, коли говорять з іншими про свої проблеми або просять про допомогу. Одна з причин полягає в тому, що вони бояться, що обтяжать іншу*

*людину своїми проблемами. Це часто не відповідає дійсності. Люди зазвичай діляться власними проблемами, коли чують, що їхній друг розповідає їм про свої проблеми. Або вони можуть попросити про взаємну допомогу. Можливо, це відбувається тому, що їхній друг також переживає подібні проблеми. Рідко хто говорить тільки про свої проблеми або тільки просить про допомогу. Також буває корисно почути про труднощі інших людей, щоб поглянути на власні проблеми з іншого боку, особливо якщо Вам здається, що Ви єдині, хто має проблеми.*

*Ще одна причина, чому люди не отримують підтримки від інших, полягає в тому, що у них немає нікого, кому вони могли б довіряти. Якщо вважаєте, що Вам нікому довіряти, давайте разом обговоримо, як знайти людину, якій Ви зможете довіритися?*

Поговоріть з клієнтом про людей або служби, які можуть надати йому підтримку і з якими він міг би почуватися комфортно.

Після того, як клієнт визначив принаймні одну особу, громадську організацію або більш формальну службу підтримки, від якої він бажає отримати підтримку, допоможіть йому з наступним:

- сплануйте, що саме потрібно зробити (наприклад, зателефонувати цій особі або відвідати її). Обов'язково розбийте цей план на невеликі, здійсненні кроки;
- вирішіть, в який день це зробити;
- дізнайтеся, що саме клієнт скаже цій людині або представнику організації, або що буде робити з нею (наприклад, розкаже про практичну проблему і про те, як він себе відчуває, про участь у програмі CHANGE, про конкретну проблему, над якою Ви працюєте з клієнтом під час сесії). Ви навіть можете виділити час, щоб клієнт міг прорепетирувати, що він скаже цій особі або представнику обраної організації.

Використання нагадувань може бути корисним способом переконатися, що клієнт виконує потрібні завдання. Наприклад, використання сповіщень на мобільному телефоні, прив'язка завдань до громадської діяльності або часу прийому їжі, а також прохання друзів або членів сім'ї контролювати їх виконання — усе це хороші способи допомогти клієнту виконати завдання.

## Надмірна соціальна ізоляція

Деякі клієнти можуть тривалий час перебувати в ізоляції. Тому розмова про Зміцнення соціальної підтримки може змусити їх нервувати. Вони можуть бути не готові або не бажати спілкуватися з людьми, ділитися особистою інформацією, просити про допомогу або навіть просто проводити час з іншими.

У таких випадках допоможіть клієнту подумати про невеликі завдання, які він може виконати, щоб почати спілкуватися з іншими. Наприклад, чи може він почати з посмішки до знайомих людей? Чи

може він встановити зоровий контакт (або використовувати інші культурно прийнятні невербальні засоби комунікації)? Чи готовий він привітатися з сусідом або запросити члена сім'ї на вечерю?

Таким чином ви допомагаєте клієнту розвивати впевненість у спілкуванні з іншими людьми і поступово зміцнювати його соціальну підтримку.

**У цьому розділі  
Ви дізналися**

- Що таке «Зміцнення соціальної підтримки»
- Як представити стратегію та заохотити клієнта зміцнювати свою соціальну підтримку

---

## Розділ 13

# ПІДТРИМКА БЛАГОПОЛУЧЧЯ ТА РУХ УПЕРЕД

## Розділ 13

# ПІДТРИМКА БЛАГОПОЛУЧЧЯ ТА РУХ УПЕРЕД

|                                   |                                                   |                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>МАТЕРІАЛИ<br/>ДЛЯ ВИВЧЕННЯ</b> | Що розглянемо<br>в цьому розділі?                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Про природу емоційного відновлення</li> <li>• Як клієнти можуть підтримувати хороше самопочуття</li> <li>• Як завершити сесію та програму CHANGE з клієнтом</li> </ul> |
| <b>ЕТАП</b>                       | З яким етапом<br>пов'язаний цей розділ?           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Етап III</li> </ul>                                                                                                                                                    |
| <b>РОБОЧІ АРКУШІ</b>              | Які робочі аркуші<br>пов'язані з цим<br>розділом? | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Думаємо, як допомогти іншим: приклади конкретних кейсів (<b>Додаток D</b>)</li> </ul>                                                                                  |

## Відновлення та підтримка благополуччя

Якщо замислитися над тим, як люди одужують після фізичної хвороби чи травми, то зазвичай цей процес не є ідеально гладким. Люди відчують різний рівень болю під час цього відновлення. Деякі дні можуть бути кращими, ніж інші. Однак загалом, якщо люди виконують вправи або дотримуються плану відновлення, який їм надали лікар або медсестра, вони одужують.

Такий самий процес одужання відбувається у людей, які мають проблеми з алкоголем, емоційні проблеми або хвороби. Люди можуть переживати «злети і падіння» своїх емоцій так само, як і люди, що одужують від фізичних хвороб і травм. Люди також можуть відчувати бажання знову випити, і будуть дні, коли вони матимуть потяг до алкоголю або вип'ють більше, ніж планували. Для збереження хорошого самопочуття важливо продовжувати практикувати стратегії після завершення програми. Це допоможе клієнтам запобігти повному поверненню їхніх проблем, а також зміцнить їхню впевненість у використанні стратегій. Таким чином, у майбутньому, коли виникне проблемна ситуація, що спричиняє дистрес, клієнт із більшою ймовірністю зможе зреагувати на неї, використовуючи ці стратегії.

Коли клієнти стикаються з іншими (новими) несприятливими обставинами (наприклад, смерть близької людини, втрата роботи, хвороба, збільшення насильства в громаді тощо), то цілком нормально, що вони відчують неприємні емоції, як-от смуток і злість, горе або занепокоєння. Нагадайте клієнтам, що коли ці відчуття не заважають їм функціонувати, їх можна вважати нормальними. Однак якщо клієнт знову починає відчувати сильний дистрес, що заважає його повсякденному функціонуванню (виходу на роботу, догляду за дітьми тощо), то важливо, щоб він швидко відреагував, застосовуючи одну зі стратегій програми CHANGE («Управління емоціями», «Управління проблемами», «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому», «Зміцнення соціальної підтримки», «Управління стресом» або «Подолання потягу»). Попросіть клієнта переглянути свої матеріали з програми CHANGE і почати практикувати відповідні стратегії.

## Представлення стратегії «Підтримка благополуччя та рух уперед»

На завершальному етапі Ви познайомите клієнта зі стратегією «Підтримка благополуччя та рух уперед». Це станеться після того, як проаналізуєте прогрес клієнта в застосуванні всіх стратегій, яких Ви навчили його до цього часу. Потім Ви обговорите з клієнтом стратегію «Підтримка благополуччя та рух уперед».

Ця сесія має бути позитивною, тому почніть з похвали клієнта за участь у програмі CHANGE. Можете запитати його про те, що, на його думку, покращилося або не покращилося в його житті. За можливості наведіть приклади, коли клієнт досягнув важливих успіхів, проявив сміливість або доклав значних зусиль (наприклад, коли йому вдалося контролювати своє вживання алкоголю або коли він зіткнувся з нереалістичним страхом, або розвинув нові довірливі стосунки з кимось). Ці коментарі мають на меті зміцнити впевненість клієнта у змозі самостійно застосовувати стратегії й керувати власними проблемами, пов'язаними з алкоголем та емоційними переживаннями.

Приклад:



*Як Вам, мабуть, відомо, ми наближаємося до кінця наших сесій. Я хочу почати з того, аби привітати Вас з тим, що Ви досягли цього етапу. Ви проявили багато мужності та доклали значних зусиль, розповідаючи про такі складні теми, як управління своїм вживанням алкоголю, і зіткнулися з цим віч-на-віч. Що Ви відчуваєте з приводу того, що це остання сесія? Чи є сфери, які, на Вашу думку, покращилися з моменту початку програми CHANGE? А що не покращилося? Чи є у Вас якісь ідеї щодо того, що Ви можете зробити, щоб спробувати покращити ці сфери?*

Також Ви повинні заохочувати клієнта продовжувати практикувати стратегії для підтримки гарного самопочуття. Ви можете почати з того, щоб попросити його подумати про те, що він може зробити, щоб підтримувати своє благополуччя. Ви також можете наголосити, що у клієнта є роздатковий матеріал, який він може використовувати для повторення стратегій **(Додаток В)**.

Приклад:



*Отже, ми поговоримо про те, як Ви можете підтримувати своє благополуччя після завершення програми CHANGE. Чи є у Вас якісь ідеї щодо того, що Ви можете зробити, щоб підтримувати гарне самопочуття?*

Приклад, який допоможе Вам краще зрозуміти, що може зробити клієнт для збереження хорошого самопочуття:



*Мені здається, що програма CHANGE схожа на вивчення нової мови. Ми вивчили деякі стратегії, які допоможуть Вам впоратися з різними проблемами у житті. Однак, як і у вивченні нової мови, коли потрібно щодня практикуватися, щоб вільно нею розмовляти, Вам варто практикувати ці стратегії якомога частіше, щоб мати більше шансів почуватися добре. Крім того, якщо Ви зіткнетеся зі складною ситуацією в майбутньому, у Вас буде більше можливостей впоратися з нею, оскільки регулярно практикуватимете ці стратегії.*

*У цій програмі допомоги немає нічого магічного. Ви все вивчили і можете самостійно використовувати це у своєму житті. Тепер Ви самі собі консультант. І якщо потрібна допомога, щоб згадати, як використовувати стратегії, у Вас є ці роздаткові матеріали, які Ви можете переглянути. Можливо, Ви захочете використати ці малюнки або щось інше, щоб розвісити їх у себе вдома, щоб нагадувати про те, чого Ви тут навчилися. Деякі люди розклеюють записки на стінах або розміщують їх у тих місцях, де вони проводять найбільше часу, щоб ніколи не забувати про стратегії.*

Дайте клієнту можливість розповісти Вам, що він зробив би в першу чергу. Заохочуйте його якомога детальніше описати, що він буде робити (наприклад, запитайте його про способи Зміцнення соціальної підтримки, замість простого: «Я зміцню свою соціальну підтримку»).

Нерідко клієнти стикаються з труднощами в майбутньому. Запитайте клієнта, що, на його думку, можна зробити наступного разу, коли він опиниться у дуже складній ситуації або знову відчує негативні переживання. (Наведіть конкретні приклади, що стосуються клієнта, наприклад, бажання випити після того, як він планував кинути пити, вживання алкоголю після того, як він збирався припинити пити, втрата роботи, конфлікт з партнеркою чи партнером, депресія тощо.)

Спочатку дайте клієнту можливість визначити деякі ідеї або обговорити конкретні стратегії. Можливо, Вам доведеться запропонувати клієнтові подумати про те, що саме йому допомогло у програмі CHANGE (іншими словами, що вже допомогло йому впоратися з певними емоціями і проблемами з алкоголем). Під час цього обговорення Вам потрібно заохотити клієнта докласти зусиль до того, щоб практикувати корисні для нього стратегії програми CHANGE, коли він зіткнеться з будь-якими труднощами в майбутньому.

Потім приділіть деякий час обговоренню того, що конкретно клієнт може зробити, якщо у нього трапиться подія, яка може призвести до зриву або рецидиву, або якщо він переживе складні стресові події чи негативні відчуття в майбутньому. Важливо допомогти клієнту підготуватися до ситуацій, в яких він може опинитися під загрозою вживання алкоголю або вживання більшої кількості алкоголю, ніж очікувалося. Це називається «Запобіганням зриву та рецидиву».

Зрив відбувається, коли людина, яка припинила вживати алкоголь, повертається до його вживання або коли людина, яка вирішила зменшити вживання, випиває більше, ніж очікувалося. Якщо людина неодноразово повертається до вживання алкоголю або випиває більше, ніж планувала, це — рецидив.

Рецидиву можна запобігти. Рецидив зазвичай виникає, коли щось внутрішнє (наприклад, відчуття смутку) або зовнішнє (наприклад, конфлікт вдома) спонукає людину думати про алкоголь. Якщо ці думки тривають, людина відчуває бажання випити. Якщо не впоратися з цим потягом, людина може зірватися і згодом повернутись до вживання алкоголю.



*Протягом останніх кількох тижнів ми обговорювали речі, які Ви хотіли б змінити, щоб зменшити вживання алкоголю, а також описували людей, події чи місця, де Ви найчастіше випиваєте, і як з цим справлятися. Давайте розглянемо деякі з навичок, які Ви вже засвоїли, включаючи навички відмови від алкоголю, вирішення проблем, управління емоціями та подолання потягу.*

## Запобігання зриву

Основні кроки запобігання зриву:

- визначити, що спонукає клієнта до вживання алкоголю (які є тригери);
- запобігти впливу цих тригерів на клієнта;
- по-іншому справлятися з тригерами.

Першим кроком є розуміння тригерів клієнта, щоб запобігти «зриву». Такими тригерами можуть бути емоції або ситуації. Ви вже визначили ці тригери в рамках стратегій, спрямованих на подолання потягу до вживання алкоголю.

Скажіть клієнту, що після завершення сесій він все одно може зіткнутися з ситуаціями, в яких йому може захотітися випити. Коли це станеться, клієнт має практикувати стратегії, вивчені під час програми CHANGE. Буде корисним допомогти клієнту визначити «несуттєві, на перший погляд, рішення», які можуть загрожувати клієнту вживанням алкоголю або призвести до вживання більшої кількості алкоголю, ніж він очікував. Несуттєві рішення — ті, які можуть здаватися клієнту неважливими у цей момент, але насправді збільшують його шанси опинитися в ситуації підвищеного ризику, коли може відбутися зрив або рецидив.

### Приклад «несуттєвого, на перший погляд, рішення»

[ІМ'Я] не вживав алкоголь протягом 2 тижнів. Він їхав додому після роботи і замість того, щоб їхати своїм звичним маршрутом, обрав довший і «мальовничіший» шлях (несуттєве на перший погляд рішення). На цьому шляху він проїжджав повз бар, який часто відвідував раніше. Він вирішив зайти туди на хвилинку. Він оглядає бар, щоб побачити, чи не знає він кого-небудь. Він чує своє ім'я, повернувшись на голос, упізнає старого друга, з яким колись випивав. Його друг миттєво повертається до бармена і каже: «Налийте моєму другові випити, я так давно його не бачив!». [ІМ'Я] вирішує, що цілком можна випити один кухоль пива. Розмірковуючи лише секунду, [ІМ'Я] робить перший ковток пінистого пива і потім випиває ще кілька кухлів.

## Запобігання рецидиву

Навіть якщо клієнт готовий виявляти ситуації підвищеного ризику та боротися з ними, зрив може статися. Ваша роль як консультанта полягає в тому, щоб допомогти клієнтові запобігти рецидиву, коли він знову починає вживати алкоголь і/або випиває так само регулярно, як і раніше. Що може зробити клієнт, якщо у нього стався зрив?

Попросіть клієнта визначити, що призвело до зриву. Виходячи з того, де і як стався зрив, клієнт може визначити навички, які він може більше практикувати, щоб уникнути повторного зриву.

Клієнт може відчувати, що він зазнав невдачі у своїх зусиллях кинути пити або зменшити кількість вживання алкоголю та бути демотивованим до подальших дій. Попросіть клієнта уникати мислення за принципом «Усе або нічого». Прикладом такого мислення є: «Я випив раз, я вже зазнав невдачі у спробі відмовитися від алкоголю. Я можу знову почати пити».

## Зміцнення підтримки

Заохочуйте клієнта залучати членів сім'ї або друзів. Вони можуть допомогти підтримати його в тому, щоб він менше пив і контролював своє вживання алкоголю, а також відстежувати його прогрес.

Соціальна підтримка з боку сім'ї або друзів може допомогти клієнту досягти своїх цілей, впоратися з ситуаціями, коли він може піддатися ризику вживання алкоголю або випити більше, ніж очікувалося, а також практикувати стратегії, які допоможуть запобігти зривам і рецидивам.

Підтримка також може означати інші речі, наприклад, надання інформації та допомоги у виконанні завдання або створення безпечного простору для того, щоб поділитися своїми почуттями. Зверніться до розділу «Зміцнення соціальної підтримки», щоб дізнатися про різні способи, якими консультант може зміцнити підтримку клієнта.

Повідомте клієнту, що, якщо йому не вдається впоратися зі своїми проблемами (тобто якщо він регулярно практикує стратегії, але продовжує вживати алкоголь, завдаючи шкоди своєму здоров'ю та соціальному життю), для нього можуть бути доступні інші варіанти. Вони залежатимуть від Ваших умов і наявних ресурсів, але можуть включати повторне звернення до Вас за додатковими сесіями або направлення до спеціаліста.

## Думаємо, як допомогти іншим

Під час роботи з багатьма клієнтами існує спосіб переконатися, що вони зрозуміли всі стратегії, яких Ви навчали. Приділіть цьому деякий час, використовуючи приклади конкретних випадків з **Додатку D**. Попросіть клієнта уявити, що кожен із цих людей — його близький друг, і подумати, яку стратегію він запропонував би попрактикувати своєму другу. Якщо клієнтові буде складно виконати це завдання, скористайтеся можливістю пояснити йому, які стратегії підходять для вирішення тих чи інших проблем. Якщо клієнти вважають за краще говорити про реального друга, який має проблеми, використовуйте їхній приклад.



*Зараз ми працюватимемо разом як консультанти, щоб Ви могли бути впевнені, що розумієте всі стратегії програми CHANGE і коли їх найкраще використовувати. Отже, у мене тут є приклади різних людей, і я хочу, щоб Ви уявили, що це Ваш близький друг або член сім'ї. Після того, як я прочитаю приклад, ми поговоримо про те, як Ви могли б допомогти йому впоратися з його проблемами, використовуючи будь-яку з вивчених Вами стратегій. (Прочитайте перший приклад у Додатку D.) Чи можете Ви запропонувати, які з вивчених Вами стратегій можуть бути найбільш корисними для нього/неї?*

## Рух уперед

Іноді доцільно коротко обговорити з клієнтом, які цілі він ставить перед собою в майбутньому. Це може допомогти клієнту подумати про те, як він може продовжувати практикувати стратегії, наприклад, обравши інші проблеми, які він хоче вирішити за допомогою програми CHANGE.

Після того, як клієнт визначив ціль (або декілька цілей), обговоріть, як він може почати працювати над її (або їх) досягненням. Наприклад, що він може зробити в першу чергу або що він може запланувати зробити протягом наступних кількох днів, наступного тижня, наступного місяця тощо? Чим конкретнішими будуть цілі та плани клієнта, тим легше йому буде їх реалізувати.



*Насамкінець, я хотів(ла) би приділити трохи часу розмові про те, як Ви можете продовжувати практикувати стратегії, які вивчили у програмі CHANGE, щоб досягти певних цілей, які у Вас можуть бути. Чи є якісь поточні проблеми, які Ви хотіли б вирішити в короткостроковій перспективі за допомогою будь-якої зі стратегій?*

Якщо клієнту складно визначити цілі або проблеми, які він хотів би вирішити, Ви можете звернутися до його початкового списку проблем, отриманого під час оцінювання.



*Отже, міркуючи про цю проблему, що Ви можете зробити насамперед, щоб почати вирішувати або зменшувати її? Коли Ви можете це зробити?*

## Завершення програми CHANGE

На завершення програми CHANGE ще раз подякуйте клієнтові і привітайте його. Побажайте йому удачі у відновленні та нагадайте, що потрібно продовжувати працювати над своїми стратегіями. Ми рекомендуємо Вам домовитися про наступну зустріч з клієнтом через кілька місяців, щоб перевірити його прогрес. На цьому етапі може бути корисно дізнатися, чи планує клієнт переїжджати або залишати місце проживання.

## Що робити, якщо стан клієнта не покращився після програми?

Ви маєте обговорити прогрес клієнта з Вашим супервізором. Якщо Ви і Ваш супервізор вирішите, що до останньої сесії стан клієнта недостатньо покращився (наприклад, мало або зовсім немає змін щодо вживання алкоголю або змін щодо емоційних проблем: знижений настрій, підвищена тривожність або стрес), то можете розглянути кілька варіантів (див. нижче у таблиці). Ви і Ваш супервізор можете вирішити це або (a) між останньою і передостанньою сесією, або (b) після того, як Ви бачилися з клієнтом на останній сесії.

| Прогрес клієнта →                                                                                    | →                                  | → Рекомендовані дії                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| У клієнта знизився рівень психологічного дистресу та зменшилися проблеми із вживанням алкоголю       |                                    | Рекомендуйте клієнту продовжувати практикувати стратегії програми CHANGE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| У клієнта знизився рівень психологічного дистресу, але не змінилися проблеми із вживанням алкоголю → | Обговоріть із Вашим супервізором → | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рекомендуйте клієнту продовжувати практикувати стратегії програми CHANGE</li> <li>2. За потреби запропонуйте перенаправлення до відповідних служб</li> <li>3. Запропонуйте додаткові сесії з програми CHANGE, зосередивши увагу на стратегіях, що стосуються поведінки щодо вживання алкоголю (наприклад, «За і проти» вживання алкоголю, подолання ситуацій підвищеного ризику)</li> </ol> |
| Клієнт зменшив проблемне вживання алкоголю, але рівень психологічного дистресу не змінився           | Обговоріть із Вашим супервізором → | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рекомендуйте клієнту продовжувати практикувати стратегії програми CHANGE</li> <li>2. За необхідності запропонуйте перенаправлення до відповідних служб</li> <li>3. Запропонуйте додаткові сесії з програми CHANGE, зосередившись на стратегіях подолання психологічного дистресу (наприклад, управління стресом і розв'язання проблем)</li> </ol>                                           |
| У клієнта не відбулося жодних змін щодо проблем із вживанням алкоголю або психологічного дистресу    | Обговоріть із Вашим супервізором → | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рекомендуйте клієнту продовжувати практикувати стратегії програми CHANGE</li> <li>2. Запропонуйте направлення до спеціалізованих служб</li> <li>3. Запропонуйте додаткові сесії з програми CHANGE</li> </ol>                                                                                                                                                                                |
| У клієнта посилюються проблеми із вживанням алкоголю                                                 | Обговоріть із Вашим супервізором → | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Запропонуйте направлення до спеціалізованих служб для оцінювання та подальшого спостереження</li> <li>2. Запропонуйте додаткові сесії з програми CHANGE, спрямовані на проблеми із вживанням алкоголю</li> </ol>                                                                                                                                                                            |

| Прогрес клієнта →                                                             | →                                  | → Рекомендовані дії                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| У клієнта посилився психологічний дистрес або з'явилися думки про самогубство | Обговоріть із Вашим супервізором → | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Запропонуйте направлення до спеціалізованих служб для оцінювання та подальшого спостереження</li> <li>2. Запропонуйте додаткові сесії з програми CHANGE, спрямовані на роботу з психологічним дистресом</li> </ol> |

# ДОДАТКИ

|                    |                                                                           |                |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Додаток А</b>   | Поетапний чек-лист і протокол програми допомоги CHANGE                    | <b>126-174</b> |
| <b>Додаток В</b>   | Роздаткові матеріали для клієнтів                                         | <b>175-190</b> |
| <b>Додаток В1</b>  | Розуміння вживання алкоголю                                               | <b>176-179</b> |
| <b>Додаток В2</b>  | Шкала готовності                                                          | <b>180</b>     |
| <b>Додаток В3</b>  | «За» і «Проти»                                                            | <b>181</b>     |
| <b>Додаток В4</b>  | Постановка цілей                                                          | <b>182</b>     |
| <b>Додаток В5</b>  | Робочий аркуш «План змін»                                                 | <b>183</b>     |
| <b>Додаток В6</b>  | Управління стресом                                                        | <b>184</b>     |
| <b>Додаток В7</b>  | Види емоцій                                                               | <b>185</b>     |
| <b>Додаток В8</b>  | Запис думок                                                               | <b>186</b>     |
| <b>Додаток В9</b>  | Управління проблемами                                                     | <b>187</b>     |
| <b>Додаток В10</b> | Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому                                | <b>188</b>     |
| <b>Додаток В11</b> | Зміцнення соціальної підтримки                                            | <b>189</b>     |
| <b>Додаток В12</b> | Щотижневий календар/План активностей                                      | <b>190</b>     |
| <b>Додаток С</b>   | Оцінювання та реагування на думки про самогубство                         | <b>191-193</b> |
| <b>Додаток D</b>   | Думаємо, як допомогти іншим: приклади конкретних кейсів                   | <b>194-201</b> |
| <b>Додаток Е</b>   | Відносини між клієнтом і консультантом                                    | <b>202-209</b> |
| <b>Додаток F</b>   | Рекомендації щодо організації віддаленого консультування в межах програми | <b>210-215</b> |

## ДОДАТКИ А

# ПОЕТАПНИЙ ЧЕК-ЛИСТ І ПРОТОКОЛ ПРОГРАМИ ДОПОМОГИ CHANGE

## Чек-лист програми допомоги CHANGE

Чек-лист програми CHANGE — це перелік основних розділів і стратегій, які мають бути розглянуті на кожному етапі програми. Ви можете використовувати цей чек-лист на сесіях, щоб нагадувати собі про структуру сесії. У консультантів є можливість охопити ці важливі сфери в тому темпі, який прийнятний для клієнта (наприклад, можете провести частину сесії 2 на сесії 1, якщо Ви пройшли всю сесію 1 і маєте додатковий час); однак переконайтеся, що Ви охоплюєте матеріал протягом 1—2 сесій кожного етапу.

Якщо Ви працюєте онлайн або по телефону, зважайте на вимоги в *Додатку F*.

### Етап I:

#### СЕСІЯ 1

- ☐ Представтеся.
- ☐ Розкажіть про конфіденційність.
- ☐ Розкажіть про програму допомоги CHANGE.
- ☐ Обговоріть із клієнтом причини та перешкоди для участі у програмі CHANGE.
- ☐ Розкажіть про несприятливі обставини та поширені реакції на них.
- ☐ Визначте характер вживання алкоголю клієнтом на основі оцінювання (AUDIT).
- ☐ Надайте клієнту індивідуальний зворотний зв'язок.
- ☐ За необхідності запропонуйте техніку дихання (детальніше розглядатимемо на сесії 3).

#### СЕСІЯ 2

- ☐ Поінформуйте клієнта про вживання алкоголю (*Додаток B1*).
- ☐ Оцініть мотивацію клієнта за Шкалою готовності (*Додаток B2*).

- ☐ Обговоріть причини «За і проти» вживання алкоголю **(Додаток В3)**.
- ☐ Допоможіть клієнту визначити ціль щодо вживання алкоголю **(Додаток В4)**.
- ☐ Допоможіть клієнту встановити підцілі SMART-CV **(Додаток В4)**.
- ☐ Допоможіть клієнту розробити План змін для досягнення своїх підцілей **(Додаток В5)**.
- ☐ Використовуйте роздатковий матеріал «Щотижневий календар/План активностей» для планування активностей у Плані змін клієнта **(Додаток В12)**.
- ☐ За потреби запропонуйте техніку дихання (детальніше розглядатимемо на сесії 3).

## Етап II:

### СЕСІЯ 3

- ☐ Проаналізуйте прогрес клієнта в досягненні мети щодо вживання алкоголю (використовуючи роздатковий матеріал «Щотижневий календар/План активностей»); розгляньте будь-які труднощі.
- ☐ Визначте ситуації підвищеного ризику, пов'язані із вживанням алкоголю.
- ☐ Навчіть клієнта відповідної стратегії/стратегій, щоб впоратися із ситуацією підвищеного ризику.
- ☐ Навчіть клієнта техніці дихання та відпрацюйте її разом із ним **(Додаток В6)**.
- ☐ Розкажіть клієнту про емоції **(Додаток В7)**.
- ☐ Навчіть клієнта управляти емоціями за допомогою Запису думок **(Додаток В8)**.
- ☐ За необхідності виконайте дихальну техніку **(Додаток В6)**.

### СЕСІЯ 4

- ☐ Проаналізуйте прогрес клієнта в досягненні мети щодо вживання алкоголю; розгляньте будь-які труднощі.
- ☐ Проаналізуйте, як клієнт застосовує інші стратегії; обговоріть будь-які проблеми.
- ☐ Допоможіть клієнту скласти список проблем, з якими він стикається **(Додаток В9)**.
- ☐ Допоможіть клієнту вибрати проблему, над якою можна працювати **(Додаток В9)**.
- ☐ Допоможіть клієнтові окреслити проблему **(Додаток В9)**.
- ☐ Проведіть мозковий штурм рішень разом із клієнтом **(Додаток В9)**.
- ☐ Визначте та оберіть ефективні стратегії **(Додаток В9)**.
- ☐ Допоможіть клієнту розробити План дій для вирішення проблеми **(Додаток В9)**.
- ☐ Використовуйте роздатковий матеріал «Щотижневий календар/План активностей» для планування активностей у Плані дій клієнта **(Додаток В12)**.
- ☐ За необхідності попрацюйте дихальну техніку.

### СЕСІЯ 5

- ☐ Проаналізуйте прогрес клієнта в досягненні мети щодо вживання алкоголю; обговоріть будь-які труднощі.

- ☐ Проаналізуйте, як клієнт застосовує інші стратегії; розберіть будь-які проблеми.
- ☐ Проаналізуйте проблему клієнта та її вирішення.
- ☐ Розкажіть клієнту про цикл зниженого настрою та активності (**Додаток В10**).
- ☐ Розгляньте активності, які може виконувати клієнт.
- ☐ Заплануйте ці активності в Щотижневому календарі/Плані активностей клієнта (**Додаток В12**).
- ☐ Розкажіть про важливість наявності та використання хорошої соціальної підтримки (**Додаток В11**).
- ☐ Допоможіть клієнту визначити людину або організацію, від яких він міг би отримати підтримку.
- ☐ Складіть план, як клієнт може зміцнити свою соціальну підтримку за допомогою обраної людини або організації.
- ☐ За необхідності попрактикуйте дихальну техніку.

### Етап III:

#### СЕСІЇ 6—7

- ☐ Привітайте клієнта з досягненням цього етапу програми.
- ☐ Запитайте клієнта про те, що змінилося відтоді, як він приєднався до програми.
- ☐ Розкажіть клієнту про зрив і рецидив.
- ☐ Навчіть клієнта, як впоратися зі зривом або рецидивом, якщо це станеться.
- ☐ Допоможіть клієнту підготуватися до майбутнього.
- ☐ Допоможіть клієнту проаналізувати цілі, які не були досягнуті, або проблеми, які не були вирішені у програмі CHANGE.
- ☐ Допоможіть клієнту подумати, яким чином він хотів продовжувати вдосконалюватися (тобто назвіть нові цілі).
- ☐ За необхідності виконайте дихальну техніку.
- ☐ Завершіть програму CHANGE.

## Протокол програми допомоги CHANGE

Протокол програми допомоги CHANGE — це інструкція щодо кожного етапу, яку консультанти можуть використовувати під час сесії з клієнтами. Він містить усю інформацію, необхідну консультантові для проведення кожної сесії, зокрема ключові моменти, які потрібно донести до клієнта для навчання тієї чи іншої стратегії, а також скрипти для консультантів. Скрипти для консультантів — це рекомендації щодо пояснення або навчання тієї чи іншої стратегії. Ви не зобов'язані достеменно говорити те, що написано в скриптах, але рекомендується дотримуватися їх, оскільки вони написані таким чином, щоб допомогти клієнтам зрозуміти стратегії. Ви можете гнучко підходити до змісту і стратегій у межах кожної сесії. У будь-який момент, якщо клієнт виглядає засмученим, Ви можете представити або попрактикувати дихальну техніку, незалежно від того, яка це сесія.

**ЕТАП І:****Цілі етапу:**

1. Знайомство та конфіденційність.
2. Що таке програма CHANGE?
3. Розуміння несприятливих обставин.
4. Розуміння вживання алкоголю:
  - а. Індивідуальний зворотний зв'язок.
  - б. Психоедукація.
  - с. Постановка цілі та План змін.

Цей етап може тривати 1—2 сесії залежно від доступності та потреб клієнта.

**СЕСІЯ 1:****Знайомство та конфіденційність (пов'язано з Розділом 4)****Представтеся клієнту. Нагадайте про конфіденційність.**

Наприклад, Ви можете сказати:



*Мене звуть (ім'я), і я (назвіть посаду, наприклад, медичний або соціальний працівник). Я працюватиму з Вами протягом наступних п'яти-семи тижнів як Ваш консультант у цій програмі. Перш ніж ми почнемо обговорення програми CHANGE або Ваших особистих проблем, я хотів(ла) б нагадати Вам, що все, сказане Вами під час наших сесій, залишиться між нами. Я не можу розповісти про це будь-кому, зокрема Вашій родині. Мені дозволено говорити про Вас тільки з клінічною командою, чиє завдання — переконатися, що Ви отримуєте від мене найкращу допомогу. Також, якщо виникне ризик того, що Ви можете скоїти самогубство, я буду зобов'язаний(на) сказати про це клінічній команді, щоб ми могли подбати про Вашу безпеку і безпеку інших людей. Зазвичай це означатиме, що мені потрібно буде поговорити з клінічною командою і спробувати надати Вам найкращу допомогу.*

## Розкажіть клієнту про програму CHANGE

**Поясніть, яка і в чому полягає програма допомоги (які проблеми вона вирішуватиме):**



*CHANGE — це коротка програма, мета якої — допомогти Вам впоратися з проблемами, алкоголем та емоційними проблемами, як-от відчуття безнадійності, страху або смутку, що часто виникають у людей, які живуть у складних обставинах.*

*Програма також допоможе Вам впоратися з практичними проблемами: пошук роботи, вирішення конфліктів з іншими людьми тощо.*

**Повідомте, що очікується від клієнтів:** оцінювання (вказіть, що вони проходилимуть одну сесію з оцінювання), відвідування п'яти—семи сесій, виконання практичних домашніх завдань (тобто відпрацювання стратегій між сесіями).

**Поясніть, що Ви не будете надавати клієнтам медикаменти:**



*У програмі CHANGE ми не будемо видавати Вам медикаменти. Ми зацікавлені в тому, щоб навчити Вас користуватися стратегіями, які можуть допомогти управляти вживанням алкоголю і впоратися з емоційними та практичними проблемами, і це означає, що Вам не потрібно приймати ліки.*

**Зазначте, що клієнти не отримають жодної компенсації і матеріальної вигоди від участі:**



*У програмі CHANGE Ви отримуватимете від мене допомогу у розв'язанні емоційних і практичних проблем. Ми не будемо платити Вам або надавати іншу компенсацію за участь. Ви все ще зацікавлені у програмі CHANGE?*

**Провідні моменти, які варто включити:**

- Стратегії програми CHANGE допомагають упоратися з практичними проблемами (наприклад, безробіттям, житловими проблемами, сімейними конфліктами), емоційними проблемами (відчуттям смутку, безнадії, занепокоєння, стресу тощо) і проблемами з вживанням алкоголю.
- П'ять—сім щотижневих сесій.
- Навчання кількох стратегій.
- Програма CHANGE працює найефективніше, якщо клієнти проходять усі сесії.
- Щоб отримати максимальну користь від програми CHANGE, клієнтам варто практикувати стратегії між сесіями.

## Розкажіть клієнту про програму CHANGE

### Що таке програма CHANGE?



*Під час програми CHANGE ми будемо спілкуватися одне з одним і працювати разом, щоб вивчити деякі стратегії, які можуть допомогти Вам подолати труднощі, про які Ви мені сьогодні розповіли. Враховуючи сьогоднішню сесію, буде проведено п'ять—сім сесій. Сесії відбуватимуться раз на тиждень. На них ми вивчатимемо різні стратегії, а також матимемо час, щоб попрактикувати їх. Між нашими зустрічами я рекомендуватиму практикувати ці стратегії, щоб Ви могли почати змінювати проблеми у своєму житті і навчитися самі собі допомагати. Стратегії, які ми вивчимо, допоможуть Вам зменшити і керувати проблемами, які, за Вашими словами, викликають найбільший стрес (назвіть ці проблеми клієнта: проблеми з алкоголем, проблеми вдома тощо).*

*Розмова про свої думки та почуття допомагає краще зрозуміти себе та інших. Чим більше Ви знаєте про те, що викликає у Вас дистрес, тим легше буде змінити ситуацію на краще. Люди, які відчують менший рівень стресу, часто мають краще фізичне здоров'я, можливості для заробітку та кращі стосунки з іншими людьми.*

*Ми вивчимо стратегії, які допоможуть Вам впоратися з практичними проблемами, зменшити проблеми з алкоголем, підвищити активність, зменшити відчуття стресу і тривоги, а також покращити Вашу підтримку. Кожна з цих стратегій виявилася дуже корисною для людей у ситуаціях, схожих на Вашу. Найкраще це спрацює, якщо Ви будете відвідувати кожну сесію протягом наступних п'яти—семи тижнів. Я розумію, що Вам може бути важко відвідувати сесії, якщо відчуватимете сильну тривогу або депресію, або, можливо, погано почуватиметеся фізично, або матимете сімейні чи громадські обов'язки. Мені хотілося б домовитися з Вами, що за можливості говоритимете зі мною про це. Тому що я хочу, щоб Ви отримали максимум користі від часу, який проведемо разом. І я не хочу, щоб Ви відчували себе незручно, розмовляючи зі мною про проблеми. Я не буду злитися або засмучуватися. Чи прийнятне це для Вас? Чи бачите Ви труднощі в тому, щоб відвідувати всі сесії?*

Якщо клієнт сказав, що у нього можуть виникнути проблеми з відвідуванням усіх сесій, приділіть деякий час вирішенню цих проблем: наприклад, виберіть краще місце, інший чи додатковий канал для зв'язку, час, день тощо.

### Повідомте клієнта про можливість отримання додаткової підтримки:



*Може бути так, що деякі учасники потребуватимуть більше підтримки, ніж ми надаємо у межах програми CHANGE. Тому за результатами участі у програмі я зможу порекомендувати Вам звернутися за послугами до інших організацій, у випадку, якщо це буде доцільно.*

Консультант може за потреби (наприклад, учасник є ветераном або в нього наявна комплексна психологічна травма тощо), надати клієнту лист із контактною інформацією інших організацій, де учасник може отримати спеціалізовані послуги.

### Причини та перешкоди для участі у програмі (тільки для тих клієнтів, які мають сумніви щодо участі у програмі CHANGE) (пов'язано з Розділом 4)

Виберіть 1—2 запитання з наведеної нижче таблиці, щоб допомогти клієнту подумати про причини та перешкоди для участі у програмі CHANGE.

| Причини участі у програмі CHANGE (переваги)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Перешкоди для участі у програмі CHANGE (недоліки)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>«Багато людей отримали користь від цієї програми допомоги.»</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Що, на Вашу думку, Ви отримаєте від програми CHANGE?</li> <li>Що може покращитися у Вашому житті, якщо Ви долучитеся до програми CHANGE?</li> <li>На Вашу думку, що зможете робити з того, чого не можете робити зараз? <ul style="list-style-type: none"> <li>Домашні справи (наприклад, прибирання, приготування їжі)</li> <li>Дбати про себе (наприклад, вставати з ліжка, вмиватися, одягатися)</li> <li>Займатися приємними справами (наприклад, проводити час із друзями, вишивати)</li> </ul> </li> <li>Якщо Ви зможете контролювати своє вживання алкоголю, як це може вплинути на інші сфери Вашого життя?</li> <li>Якщо Ваші емоційні проблеми зменшаться, як це може вплинути на інші сфери вашого життя? <ul style="list-style-type: none"> <li>Наприклад, на Ваші стосунки, роботу, інші обов'язки</li> </ul> </li> <li>Як могло б виглядати Ваше повсякденне життя, якби Ваш емоційний стан покращився?</li> </ul> | <p>«Я також розумію, що для декого може бути складно взяти участь у такій програмі допомоги.»</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Які існують проблеми, що заважають долучитися до участі в програмі?</li> <li>Від чого Вам доведеться відмовитися або що доведеться втратити, якщо братимете участь у програмі CHANGE?</li> <li>Чи зменшиться кількість часу, який Ви проводите із сім'єю, через участь у програмі CHANGE?</li> <li>Чи відволікатиме Вас програма від інших важливих обов'язків?</li> </ul> <p>Приклади:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Буде менше часу на домашні справи</li> <li>Необхідно організовувати догляд за дітьми</li> <li>Не буде можливості виконувати повсякденну роботу</li> <li>Залишиться менше часу на себе</li> <li>Необхідно долати довгий шлях, щоб дістатися до місця проведення сесії програми CHANGE (або у клієнта можуть бути складнощі із зв'язком, або у нього не буде місця, де можна усамітнитися для участі в сесії)</li> <li>Друзі відмовляють від участі в програмі допомоги</li> <li>Буде менше часу на друзів</li> </ul> |

### Причини та перешкоди для участі у програмі (тільки для тих клієнтів, які мають сумніви щодо участі у програмі CHANGE) (пов'язано з Розділом 4)

Підбийте підсумки щодо причин та перешкод для участі у програмі CHANGE:



Отже, попри те, що існують причини для відмови брати участь у цій програмі (назвіть конкретні приклади, згадані клієнтом, із таблиці «Причини та перешкоди», Розділ 5), виглядає так, що наразі переваг для Вас більше (наведіть конкретні приклади з розповіді клієнта). Чи це так? Тепер, коли Ви розумієте суть програми трохи краще, чи хотіли б Ви взяти в ній участь? Я також хочу звернути Вашу увагу на те, що участь має добровільний характер. Це означає, що в будь-який момент Ви можете відмовитися від подальшої участі у програмі.

### Розуміння несприятливих обставин (Розділ 5)

Провідні моменти, які потрібно включити:

- Під несприятливими обставинами маємо на увазі будь-який стресовий або складний життєвий досвід. Наприклад, бідність, хвороба або смерть близької людини, вплив природної катастрофи чи війни. У людей виникають різні реакції на несприятливі обставини, наприклад, сильний страх, безнадійність, смуток, занепад сил, головний біль тощо.
- Ці відчуття та реакції призводять до виникнення проблем у житті людей: нездатність встати з ліжка, проблеми з виконанням звичайних щоденних завдань, зокрема, домашні обов'язки, конфлікти в сім'ї, самоізоляція, брак задоволення від приємних занять.
- Здебільшого ці реакції з часом минають.
- У деяких випадках реакції не минають.
- Вивчення стратегій може допомогти управляти цими емоціями.

#### 1. НАДАЙТЕ ІНФОРМАЦІЮ ПРО ПОШИРЕНІ РЕАКЦІЇ НА НЕСПРИЯТЛИВІ ОБСТАВИНИ.

### Вступ до «Розуміння несприятливих обставин»



Зараз я хотів(ла) би поговорити з Вами про причини виникнення проблем, які ми щойно обговорювали, і про те, як ця програма може допомогти впоратися з ними.

Коли люди живуть у складних життєвих обставинах і переживають стресові події, більшість із них зазвичай відчувають цілу низку різних емоцій, як-от сильний страх, горе, сильний смуток і непоборну безнадію. Деякі люди навіть описують, що не відчувають жодних емоцій взагалі або відчувають заціпеніння. Відчуття, які Ви описували раніше (перелічіть деякі з основних емоцій, названих раніше), також є поширеними. Деякі люди також можуть вживати алкоголь або випивати більше, ніж очікують, коли вони перебувають у стресовому стані.

**Розуміння несприятливих обставин (Розділ 5)**

*Є причина, чому люди так реагують: наш організм створений так, щоб забезпечувати виживання в ситуаціях, що загрожують життю. Тож, коли ми думаємо, що нам загрожує небезпека, наш організм може відреагувати на це підвищеною настороженістю — так ми зможемо стежити за небезпекою й уникнути її. Серце може дуже швидко битися, дихання прискоритися, ми можемо відчувати напругу тощо. Ці реакції допомагають нам втекти або боротися, якщо це необхідно.*

*У багатьох ці проблеми та реакції минають із часом, але в декого такий стан зберігається протягом тривалого часу. Це може заважати нам займатися необхідними повсякденними справами, наприклад, вдома або на роботі. Наприклад, тривале відчуття сильного горя може змусити людей ізолюватися від сім'ї та членів громади. Це також може викликати бажання більше випивати, щоб впоратися з негативними почуттями. Відчуття безнадійності може завадити людині виконувати важливі для виживання справи.*

*(За можливості наведіть приклад того, як подібні проблеми клієнта ускладнили його життя).  
Або, як Ви описували ...*

*У будь-якому з цих прикладів видно, як з часом ці відчуття можуть спричинити серйозні зміни у житті. У програмі CHANGE є стратегії, які допоможуть Вам почуватися краще. Я сподіваюся, що стратегій, яких я Вас навчу протягом наступних кількох тижнів, буде достатньо, щоб допомогти Вам почуватися краще.*

*Отже, насамперед я хотів(ла) би розповісти Вам, що багато людей у Вашій ситуації мають схожі емоційні та практичні проблеми. Проблеми, які Ви переживаєте, не є ознакою Вашої слабкості, і Ви не винні в тому, що з Вами відбувається. Насправді, те, що Ви пережили дуже складний досвід, свідчить про те, наскільки Ви — надзвичайна людина. Ви проявляєте неабияку сміливість, коли обговорюєте свій досвід зі мною. Я вважаю, що це важливо для покращення Вашого власного життя. Це також важливо для життя і майбутнього Вашої сім'ї та громади. Взявши повну участь в програмі, Ви почуватиметеся краще і зможете брати активнішу участь у житті своєї сім'ї та громади.*

- 2. НОРМАЛІЗУЙТЕ РЕАКЦІЇ КЛІЄНТА В КОНТЕКСТІ ЙОГО СИТУАЦІЇ, ОСКІЛЬКИ БАГАТЬОМ КЛІЄНТАМ ЗДАЄТЬСЯ, ЩО ЇХНІ РЕАКЦІЇ — ЦЕ ПРОЯВ СЛАБКості, ХВОРОБИ АБО БОЖЕВІЛЛЯ.**
- 2. ПОЯСНІТЬ, ЩО ПРОГРАМУ CHANGE РОЗРОБЛЕНО ДЛЯ ДОПОМОГИ КЛІЄНТУ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ ТА УПРАВЛІННІ НИМИ ЗАВДЯКИ ВИВЧЕННЮ І ЗАСТОСУВАННЮ ЕФЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ.**

**Розуміння вживання алкоголю. Індивідуальний зворотний зв'язок**

Після того, як Ви поясните клієнту розуміння несприятливих обставин, **почніть вивчати поведінку клієнта щодо вживання алкоголю і надайте йому індивідуальний зворотний зв'язок**, що ґрунтується на оцінюванні AUDIT.

Ви знатимете, як клієнт пройшов оцінювання (AUDIT), ґрунтуючись на даних, отриманих від асистента. Хоча ці дані Ви матимете ще до зустрічі з клієнтом, буде корисно провести додаткове опитування, щоб зрозуміти, чи згоден клієнт зі своїми відповідями, чи бажає додати більше деталей. Приклади таких запитань: «Що Ви зазвичай п'єте?», «З ким Ви зазвичай випиваєте?», «Коли Ви почали вживати алкоголь?», «Як алкоголь впливає на Ваше життя?».

Це допоможе клієнту отримати уявлення про те, як його вживання алкоголю співвідноситься з випиванням людей в його оточенні. За можливості Ви також можете залучити до участі довіреного члена сім'ї або друга, щоб зміцнити підтримку клієнта і його прагнення до змін.



*Перед початком програми колега з моєї організації поставив(ла) Вам кілька запитань про Ваше вживання алкоголю. Ви не проти, якщо я поділюся своїми думками про те, що Ви розповіли?*

Якщо клієнт дає згоду, надайте йому індивідуальний зворотний зв'язок.

**Приклад:** *«Я хотів(ла) би підсумувати Ваші відповіді на поставлені запитання. Це дасть змогу прояснити правильність мого розуміння і внести зміни, якщо це необхідно. Ви зазначили, що випиваєте 5—6 разів на тиждень і зазвичай випиваєте 3—4 напої в день. Ви також повідомили, що часто сваритеся з дружиною після вживання алкоголю, а нещодавно лікар сказав Вам, що біль в животі, який Ви відчуваєте, спричинений вживанням алкоголю. Ваш бал за інструментом оцінки — 16. Оцінка 16 балів відповідає категорії «шкідливого вживання» і означає, що вживання алкоголю завдає шкоди Вашому фізичному та психічному здоров'ю. Це також означає, що Ви вживаєте більше алкоголю, ніж більшість людей у Вашому регіоні.*

*Ви також зазначили, що продовжуєте вживати алкоголь, незважаючи на те, що через це у Вас проблеми в сім'ї та зі здоров'ям. На мою думку, Вам буде корисно знати, що люди, які вживають стільки ж алкоголю, скільки й Ви, мають більшу вірогідність виникнення проблем із психічним здоров'ям (депресія або нервові напруження), а також інших проблем, з якими Ви зараз стикаєтеся. У них також вища ймовірність розвитку в подальшому алкогольної залежності та більш серйозних проблем.»*

### Завершення сесії

1. Підведіть підсумки за результатами оцінювання AUDIT та індивідуального зворотного зв'язку.
2. За потреби представте або попрактикуйте техніку дихання.
3. Призначте дату і час зустрічі з клієнтом для проведення наступної сесії. Запитайте клієнта, чи є в нього запитання щодо того, що Ви йому розповіли.

## СЕСІЯ 2:

### Початок сесії

Почніть сесію з аналізу того, як клієнт почувається з часу останньої зустрічі.

Можна запитати клієнта:



*Як Ви почували себе після нашої останньої зустрічі? Чим займалися? Як Ваш настрій?*

### Розуміння вживання алкоголю. Психоедукація (Розділ 6)

#### Надайте інформацію клієнту про вживання алкоголю (Розділ 6)

Ви можете використовувати роздатковий матеріал із **Додатку В1** і поданий нижче діалог, щоб розповісти клієнту про те, як вживання алкоголю може вплинути на нього. Пам'ятайте, що Вам не потрібно читати йому нотацію про вживання алкоголю. Перед початком діалогу запитайте дозволу і попросіть клієнта подумати над Вашими словами.



*Є те, що непомітно для будь-якої людини впливає на мозок та нервову систему. Одним з таких чинників є вживання алкоголю, що призводить до незворотного руйнування клітин головного мозку та відмирання нервових закінчень. Цей процес є невидимим та безболісним, але становить загрозу нервовій системі людини, а через це — вмінню будувати та підтримувати стосунки з іншими людьми: членами родини, друзями, колегами.*

*Деякі люди, які регулярно вживають алкоголь, можуть відчувати проблеми з фізичним або психічним здоров'ям, наприклад, болі в шлунку або тривогу. Вони також можуть мати проблеми у*

**Розуміння вживання алкоголю. Психоедукація (Розділ 6)**

*стосунках або низьку продуктивність на роботі через регулярне вживання алкоголю. Проблеми, які Ви переживаєте (підсумуйте відповідні проблеми, описані клієнтом), можуть бути пов'язані з Вашим вживанням алкоголю.*

*Якщо Ви не заперечуєте, я хотів(ла) би почати з того, щоб поділитися з Вами інформацією, як алкоголь впливає на тіло, психіку і стосунки (використовуйте роздатковий матеріал В1 для пояснення).*

*Проблемне вживання алкоголю може виглядати по-різному у різних людей залежно від того, як часто і скільки людина випиває. Є люди, які не відчують жодної шкоди від вживання алкоголю зараз, але через випивання, вони мають підвищений ризик зазнати шкоди — це ризиковане вживання алкоголю. У деяких людей через вживання алкоголю виникають проблеми, і це належить до категорії шкідливого вживання алкоголю. І, зрештою, є люди, які можуть мати фізичну залежність від алкоголю і майже щодня не можуть обходитися без нього. Алкогольна залежність може розвинути за 5—10 місяців регулярного надмірного вживання.*

*Стрес — одна з найпоширеніших причин того, що людина може вживати алкоголь або випивати більше, ніж планувала. На поведінку людини щодо вживання алкоголю можуть впливати переживання негативних емоцій, як-от гніву і смутку, або позитивних емоцій, наприклад, радості.*

*Ми дещо обговорили Ваші звички щодо вживання алкоголю, і також я дав(ла) Вам досить багато інформації. Що Ви думаєте про це?*

**Оцінка та формування мотивації клієнта щодо вживання алкоголю (Розділ 6)**

**Використовуйте відкриті запитання та/або Шкалу готовності (Додаток В2) для оцінки мотивації клієнта до змін.** Ви можете не використовувати цю стратегію, якщо клієнт відкрито говорить про те, наскільки він мотивований змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю.

- Підсумуйте результати оцінювання щодо вживання алкоголю клієнтом (бали за AUDIT).
- Поставте відкриті запитання, щоб оцінити, чи хоче клієнт змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю.

Клієнт може вести Розмову про зміни або Розмову про збереження. Ваша роль як консультанта полягає у формуванні мотивації до змін у клієнта:

- Заохочуйте клієнта говорити позитивно про зміни, які він здійснює або планує здійснити. Це називається Розмовою про зміни.

## Оцінка та формування мотивації клієнта щодо вживання алкоголю (Розділ 6)

- Не заохочуйте клієнта позитивно говорити про те, що він залишатиметься таким, яким він є — це Розмова про збереження.

### Приклади Розмов про зміни та Розмов про збереження

#### Розмова про зміни (приклади):

- Я хочу контролювати своє вживання алкоголю.
- Я хочу кинути пити заради своєї сім'ї.
- Якщо я припиню пити, я зможу більше уваги приділяти своїм дітям.

#### Як реагувати?

Використовуйте позитивні твердження, наприклад:

- *Чудово!*
- *Дякую, що поділилися цим зі мною, дуже приємно знати, що Ви хочете здійснити ці зміни!*
- *Дуже добре!*

#### Розмова про збереження (приклади):

- Я не хочу припиняти пити.
- Випивка — це єдиний спосіб отримати задоволення від спілкування з друзями.
- Я не думаю, що хочу щось робити зі своїм вживанням алкоголю. Я отримую від цього задоволення.

#### Як реагувати?

Рефлексуйте над тим, що говорить клієнт, не критикуючи і не засуджуючи його.

- *Ви не хочете припиняти вживати алкоголь, тому що Вам подобається випивати з друзями, і водночас Ви непокоїтеся, як вживання алкоголю впливає на Вашу сім'ю.*

Не будьте начальником у спілкуванні з клієнтом. Не поведіться як експерт.

### Додайте інформацію, яка заохочує до Розмови про зміни

- Ви можете використовувати Шкалу готовності (**Додаток В2**), щоб запитати, наскільки клієнт готовий змінити своє вживання алкоголю.

**Оцінка та формування мотивації клієнта щодо вживання алкоголю (Розділ 6)**

Шкала готовності — чудовий спосіб зрозуміти, що клієнт думає про зміни, та дає йому відчуття, що Ви його слухаєте. Нижче наведено кілька прикладів діалогів.

**Консультант:** *«Наскільки важливо для Вас змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю? За шкалою від 0 до 10, де 0 — зовсім не важливо, а 10 — дуже важливо, як би Ви себе оцінили?».*

**Клієнт:** *«Думаю, 5».*

**Консультант:** *«Чому Ви оцінюєте себе на 5, а не на 3?».*

Якщо запитати клієнта, чому він оцінює себе вище, а не нижче, це допоможе клієнту більше говорити про позитивні причини для змін, а не змушувати його захищатися.

**Консультант:** *«Наскільки важливо для Вас змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю? За шкалою від 0 до 10, де 0 — зовсім не важливо, а 10 — дуже важливо, як би Ви себе оцінили?».*

**Клієнт:** *«Десь на 3».*

**Консультант:** *«Чому Ви оцінюєте себе на 3, а не на 2?».*

Це знову сприяє появі позитивних причин для змін або Розмові про зміни.

Ця стратегія допоможе Вам визначити, чи клієнт готовий, не впевнений або не хоче змінюватися. Нижче показано різні стадії, на яких може перебувати Ваш клієнт, і як на них реагувати.

**Стадія зміни клієнта:**

Клієнт не замислювався про зміну своєї поведінки щодо вживання алкоголю

**Дії:**

- Надайте індивідуальний зворотний зв'язок.
- Надайте інформацію про вживання алкоголю **(Додаток В1)**.

**Що потрібно пам'ятати:**

- Побудуйте взаєморозуміння та довіру.
- Не піддавайте сумніву почуття клієнта.
- Делікатно надавайте інформацію про вживання алкоголю.

**Оцінка та формування мотивації клієнта щодо вживання алкоголю (Розділ 6)****Стадія зміни клієнта:**

Людина визнає, що має проблему з вживанням алкоголю, але не впевнена, що зможе щось змінити

**Дії:**

- Проаналізуйте хороші та погані причини вживання.

**Що потрібно пам'ятати:**

- Попросіть клієнта подумати про переваги та недоліки зміни своєї поведінки щодо вживання алкоголю, використовуючи вправу «За і проти».
- Не примушуйте клієнта змінювати свою поведінку щодо вживання алкоголю. Найімовірніше, клієнт змінить свою поведінку лише за власної мотивації.

**Стадія зміни клієнта:**

Людина визнає, що у неї є проблема з алкоголем, і розглядає можливість змін

**Дії:**

- Проаналізуйте хороші та погані причини вживання.

**Що потрібно пам'ятати:**

- Попросіть клієнта подумати про переваги та недоліки зміни своєї поведінки щодо вживання алкоголю, використовуючи вправу «За і проти».

**Стадія зміни клієнта:**

Людина вирішила припинити або зменшити вживання алкоголю

**Дії:**

- Постановка цілей (Підкріпіть рішення змінити поведінку щодо вживання алкоголю шляхом постановки цілей).

**Оцінка та формування мотивації клієнта щодо вживання алкоголю (Розділ 6)****Що потрібно пам'ятати:**

- Допоможіть клієнту поставити реалістичні цілі.

**Стадія зміни клієнта:**

Людина робить активні кроки, щоб припинити або зменшити вживання

**Дії:**

- Розробіть План дій (Посильте кроки, які людина зробить для досягнення цих цілей, визначивши План змін).

**Що потрібно пам'ятати:**

- Допоможіть клієнту скласти схему досягнення кожної цілі.

**Стадія зміни клієнта:**

Людина утримується від вживання або зменшує вживання

**Дії:**

- Продовжуйте дотримуватися Плану дій.

**Що потрібно пам'ятати:**

- Заохочуйте клієнта підтримувати зміни.
- Надайте клієнту інструменти для подолання зривів та рецидивів.
- Залучайте близьких людей клієнта.

**Робота з клієнтами, які не готові до змін або не впевнені в них (Розділ 6)**

Деякі клієнти можуть відчувати сумніви щодо того, хотіли б вони змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю чи ні, тоді як деякі клієнти, можливо, ніколи не думали про це (наприклад, клієнти, які оцінюють свою мотивацію від 0 до 7 балів за Шкалою готовності).

## Оцінка та формування мотивації клієнта щодо вживання алкоголю (Розділ 6)

Нижче наведено приклад діалогу, який Ви можете використати для цієї стратегії:



*З огляду на те, що Ви мені розповіли, здається, що (коротко перекажіть думки клієнта про зміну його поведінки щодо вживання алкоголю). Якщо Ви не проти, я хотів(ла) б приділити трохи часу, щоб обговорити переваги та недоліки зміни Вашої поведінки щодо вживання алкоголю. Це також може допомогти Вам ухвалити рішення щодо Вашого вживання.*

Ви можете поставити клієнту такі запитання:

- *Які плюси вживання алкоголю для Вас?*
- *Які мінуси вживання алкоголю для Вас?*
- *Які будуть переваги, якщо Ви припините або зменшите вживання алкоголю?*
- *Які будуть недоліки, якщо Ви припините або зменшите вживання алкоголю?*
- *Які будуть наслідки, якщо Ви не припините або не зменшите вживання алкоголю?*

**Разом із клієнтом заповніть Додаток В3 («За» і «Проти»).** Резюмуйте відповіді клієнта і наприкінці запитайте, чи згоден він із цим висновком. Ви можете запитати: «Я нічого не пропустив(ла)?» або «Чи це правильно?».

Клієнти можуть вигадувати різні причини для продовження або відмови. Ваша роль як консультанта полягає в тому, щоб виокремити причини, які важливі для клієнта, а також допомогти йому подумати про те, як зміна його поведінки може позитивно на нього вплинути. Пам'ятайте, що не потрібно змушувати клієнта змінюватися. Ви можете сказати такі слова: «Ви самі вирішуєте, що Вам робити».

## Постановка цілей (Розділ 6, Додаток В4)

Коли клієнт готовий змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю, Ваша роль полягає в тому, щоб **допомогти йому поставити цілі для змін**. Не у всіх клієнтів будуть однакові цілі, навіть якщо їхня поведінка щодо вживання алкоголю схожа.

Якщо головна мета клієнта — повністю відмовитися від вживання алкоголю, Ваша роль полягає в тому, щоб допомогти йому визначити менші цілі, над досягненням яких він має працювати, щоб припинити вживати алкоголь. Прикладами таких малих цілей можуть бути зміна кола спілкування, заняття різними видами діяльності у вільний час або подолання стресу. Якщо мета клієнта — зменшити вживання алкоголю, його менші цілі можуть включати встановлення лімітів на щомісячне вживання алкоголю або використання конкретних стратегій для вирішення ситуацій, коли він може випити більше, ніж очікувалося.

**Постановка цілей (Розділ 6, Додаток В4)**

Приклад діалогу, який Ви можете використовувати для цієї стратегії:



*Ми розглянули проблеми, пов'язані з Вашим вживанням алкоголю, і поговорили про те, як це впливає на здоров'я та інші сфери Вашого життя. Ви згадали, що хотіли б змінити своє відношення до вживання алкоголю, і, як Ви знаєте, я готовий(ва) допомогти у цьому.*



*Змінити свій спосіб життя може бути непросто, і Ви можете уявляти це собі як сходження на гору. Вершина гори — це те місце, де Ви хочете опинитися. Це і є Ваша велика ціль. Якою, на Вашу думку, є Ваша ціль? Повністю припинити пити? Або зменшити вживання алкоголю і намагатися його контролювати? (Використовуйте Додаток В4 (Постановка цілей), щоб пояснити це клієнту).*

Залежно від того, чи вирішив клієнт повністю припинити пити або контролювати своє вживання алкоголю, запитайте його, що йому потрібно зробити для досягнення цієї цілі, які можуть бути перешкоди на шляху до цього і як він може подолати ці перешкоди.



*Ви розповіли, що досягнення вершини цієї гори означатиме для Вас (коротко опишіть велику ціль клієнта). Як і у випадку з горами, де потрібно піднятися на кілька невеликих узвиш, перш ніж дістатися вершини, Вам доведеться зробити кілька кроків для досягнення Ваших цілей щодо вживання алкоголю. Які кроки Ви можете назвати?*

Це допоможе Вам і клієнту придумати підцілі, яких потрібно досягти для того, щоб виконати головну ціль. Занотуйте їх у **Додатку В4 (Постановка цілей)**.

**Допоможіть клієнту подумати про соціальну підтримку**, яка може знадобитися для досягнення його цілей щодо вживання алкоголю, поставивши йому запитання на кшталт: «Хто може підтримати Вас на цьому шляху?».

**Допоможіть клієнту подумати про потенційні проблеми та шляхи їх вирішення**, ставлячи йому такі запитання: «З якими проблемами Ви можете зіткнутися на цьому шляху?», «Як Ви будете справлятися з цими проблемами?».

Як описано в **Розділі 6**, переконайтеся, що цілі належать до **SMART-CV**.

## План змін (Розділ 6)

Використовуйте робочий аркуш «Плану змін» (Додаток В5), щоб переконатися, що Ви обговорили з клієнтом наступні моменти:

1. Які зміни я хочу здійснити? Наприклад, я хочу краще справлятися зі своєю тривогою.
2. Які є причини, чому я хочу здійснити ці зміни? Наприклад, через тривогу мені хочеться пити, а це також шкідливо для мого здоров'я.
3. Які кроки я можу зробити, щоб досягти цих змін? Наприклад, я буду робити дихальні вправи щоранку о 8:00.
4. Як я дізнаюся, що мій План працює? Наприклад, знатиму, що мій План працює, якщо у мене не буде прискороного серцебиття щоранку, або якщо перестану пити щодня.
5. Що може завадити моєму Плану? Наприклад, іноді мені доводиться виходити рано-вранці у справах, у такі дні я не зможу займатися дихальними вправами.
6. Що я робитиму, якщо мій План не спрацює? Наприклад, я поговорю з Вами про те, як краще справлятися зі своєю тривогою.

### Приклад:



*Ви згадали, що хочете зменшити тривогу, яку відчуваєте щоранку, щоб контролювати своє вживання алкоголю. Як Ви вважаєте, чому зниження тривожності допоможе Вам контролювати вживання алкоголю?*

## Завершення сесії

1. Резюмуйте цілі клієнта та План змін, а також заплануйте виконання активностей із Плану змін у Календарі клієнта (Додаток В12).
2. За необхідності представте або попрактикуйте техніку дихання.
3. Призначте дату і час зустрічі з клієнтом для проведення наступної сесії. Запитайте клієнта, чи є в нього запитання щодо того, що Ви йому розповіли.

## Завершення Етапу I

Цей етап закінчиться, коли в клієнта з'явиться мотивація змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю та він розробить План змін, щоб дотримуватися його для припинення або зменшення вживання алкоголю.

## ЕТАП II

### Цілі:

1. Аналізувати прогрес клієнта на початку кожної сесії.
2. Зміна поведінки щодо вживання алкоголю.
3. Вступ до «Управління стресом».
4. Вступ до «Управління емоціями».
5. Вступ до «Управління проблемами».
6. Вступ до «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому».
7. Вступ до «Зміцнення соціальної підтримки».
8. Постановка практичних завдань наприкінці кожної сесії.

Етап II може бути найтривалішим у програмі та охоплювати 3—4 сесії залежно від доступності та потреб клієнта.

### На початку кожної сесії:

Нагадуйте клієнту своє ім'я, правила щодо конфіденційності та перевіряйте його безпеку. Перші кілька хвилин кожної сесії присвятіть огляду попередньої сесії. Також коротко розгляньте відпрацювання стратегій, вивчених на Етапі I. Обговоріть і намагайтеся усунути будь-які труднощі, з якими клієнт зіштовхнувся під час роботи з цими стратегіями. Проаналізуйте й обговоріть будь-які запитання, які могли виникнути у клієнта з приводу попередньої сесії/сесій.

## СЕСІЯ 3

### Аналіз прогресу клієнта в досягненні мети щодо вживання алкоголю

**Почніть сесію з огляду прогресу клієнта** у виконанні кроків, спрямованих на досягнення цілі щодо вживання алкоголю, з'ясуйте, чи стикнувся він з будь-якими труднощами під час реалізації Плану змін.

#### Під час аналізу враховуйте:

- якщо клієнт не дотримувався своєї цілі щодо зменшення або припинення вживання алкоголю, обговоріть, що завадило йому це зробити. Використовуйте вправу «За і проти» для обговорення вагомих і менш вагомих причин продовжувати вживати алкоголь.
- якщо кроки з Плану змін клієнта не вдалося виконати, обговоріть, що саме не спрацювало. Заохочуйте клієнта подумати, що можна зробити інакше, щоб досягти цих цілей.
- обговоріть будь-які перепони у виконанні Плану змін клієнта. Допоможіть йому подумати над можливими рішеннями.

### Зміна поведінки щодо вживання алкоголю

Вступ до «Зміни поведінки щодо вживання алкоголю» **(Розділ 7)**

#### Цілі:

1. Допомогти клієнту визначити ситуації, в яких він може випити або вжити більше, ніж очікувалося.
2. Допомогти клієнту підготуватися до таких ситуацій, навчивши його здоровим стратегіям вирішення проблем.

Представлення стратегії «Зміна поведінки щодо вживання алкоголю»:



*Ми вже говорили про те, як Ваше вживання алкоголю вплинуло на Ваше життя. Виходячи з того, що ми обговорили, Ваша ціль полягає в тому, щоб (озвучте головну ціль клієнта).*

*Стратегії, яких я навчу Вас сьогодні, допоможуть Вам досягти цих цілей, оскільки Ви навчитеся визначати ситуації підвищеного ризику і справлятися з ними, казати «Ні» вживанню алкоголю і справлятися з бажанням випити. Наша мета — допомогти Вам освоїти способи реагування на ситуації, які можуть стати перешкодою на шляху досягнення Вашої цілі (повторіть ціль клієнта).*

Пройдіть разом із клієнтом усі кроки «Зміни поведінки щодо вживання алкоголю» **(Розділ 7)**. Переконайтеся, що чітко пояснили мету кожного кроку.

### Визначення ситуацій підвищеного ризику

Допоможіть клієнтові визначити ситуації підвищеного ризику. Запитайте клієнта про ситуації, в яких, на його думку, він може піддаватися високому ризику випити або вжити більше алкоголю, ніж очікувалося. Запитайте клієнта, чи стикався він з такими ситуаціями після останньої зустрічі з Вами. Ви можете попросити клієнта подумати про випадки, коли у нього траплялися рецидиви. Використовуйте відкриті запитання, наприклад: «Розкажіть мені про випадки, коли Ви найчастіше вживали алкоголь або випивали більше, ніж очікувалося».

Ви можете запитати конкретно:

- З ким Ви випивали?
- Які це були місця?
- Як Ви себе почували тоді?

Приклади ситуацій підвищеного ризику включають спілкування з друзями, негативні емоції, зокрема, пригніченість, сум або злість, і позитивні емоції, як-от збудження тощо. Для кожної людини ситуації підвищеного ризику можуть відрізнятися. Ви можете додати ці ситуації високого ризику або тригери до робочого аркуша «Плану змін».

Після того, як Ви визначили з клієнтом ситуації високого ризику, попросіть його подумати про стратегії, які він може використати, щоб впоратися з цими ситуаціями.

### Ознайомлення клієнта зі стратегіями, які допомагають впоратися із ситуацією підвищеного ризику

Навчіть клієнта відповідної стратегії/стратегій, щоб впоратися із ситуацією підвищеного ризику.

- Навчіть «Серфінгу потягу», якщо клієнт відчуває потяг випити.
  - Спонукайте клієнта зайнятися діяльністю, не пов'язаною з вживанням алкоголю. Запитайте клієнта, які заняття, на його думку, були б корисні для нього.
  - Додайте всі заплановані активності до Щотижневого календаря/Плану активностей.
- Навчіть клієнта навичок відмовлятися вживати алкоголь: запитайте клієнта про ситуації, коли він успішно казав «Ні».
  - Під час сесії використовуйте рольові ігри, щоб допомогти клієнту попрактикуватися в реагуванні на ситуації, пов'язані з примусом з боку оточуючих.
  - Запитайте в клієнта дозволу розповісти про стратегії відмови, які спрацювали для інших людей.

**Ситуація підвищеного ризику: Сильне бажання/потяг випити**

Нижче наведено поширені способи подолання потягу випити в різних ситуаціях:

**Серфінг потягу/Сильного бажання**

У різних ситуаціях клієнт може відчувати потяг до вживання алкоголю. Серфінг потягу — це техніка, яка може бути використана для зменшення або подолання потягу до вживання алкоголю.

Спочатку потрібно пояснити клієнту, що таке потяг. Для цього можна використати наступну метафору:



*Потяг — це просто сильне бажання. Наприклад, іноді Ви можете відчувати сильне бажання з'їсти щось смачненьке, наприклад, шашлик/торт, або те, що Ви дуже любите, але якщо цього вдома немає, то потяг з часом мине, і бажання зникне саме по собі. Так само, якщо Ви намагаєтеся контролювати вживання алкоголю або відмовитися від нього, у Вас може іноді виникати сильний потяг випити, але він завжди з часом минає.*

Ви можете використовувати наступну метафору, щоб пояснити клієнту, як відбувається серфінг потягу:



*Потяг зростає, досягає піку, а потім спадає, як хвилі в океані. Коли Ви відчуваєте потяг до вживання алкоголю, Вам може здаватися, що пік бажання триватиме вічно, але подібно до хвиль потяги рідко тривають довго і минають самі по собі, якщо дозволяємо цьому статися.*

**Кроки в серфінгу потягу:**

- Зосередьтеся на своєму диханні.
- Коли у Вас з'являється потяг випити, зверніть увагу на свої думки. Не підживлюйте їх і не засуджуйте. Просто помічайте.
- Зауважте, що відчуває Ваше тіло, коли виникає потяг. Зверніть увагу на відчуття і зміни, які відбуваються.
- Використовуйте метафору та уявляйте подолання потягу, наче серфінг на хвилях.
- Переключіть увагу на своє тіло.
- Ви можете помітити, що потяг наростає і спадає, як хвилі, а потім зникає.



*Сядьте або зручно ляжте. Заплющте очі або розслабте повіки. Зверніть увагу на своє дихання. Не змінюйте його. Дозвольте диханню відбуватися вільно. Подібно до океанської хвилі, потяг поступово набирає силу, досягає піку, а потім згасає. Коли потяг досягає свого піку, часто здається, що він ніколи не зникне. Ви можете відчувати дискомфорт, або Вам може здаватися, що Ви повинні діяти відповідно до цього сильного*

**Ситуація підвищеного ризику: Сильне бажання/потяг випити**

*бажання. Пам'ятайте, що це лише відчуття. Простежте, де Ви перебуваєте на хвилі Вашого потягу. Потяг зростає, сягає піку чи починає згасати? Нагадайте собі, що потяги тимчасові. Яким би сильним не було Ваше бажання, воно з часом ослабне і зникне, навіть якщо Ви не будете його задовольняти. Мета серфінгу не в тому, щоб змінити свої думки і почуття. Замість цього спробуйте прийняти те, що Ви відчуваєте. Знайдіть момент, щоб звернути увагу на свої думки. Просто спостерігайте за словами чи образами, які виникають у Вашій голові. Переключіть увагу на свої почуття. Ви можете відчувати неприємні відчуття (гнів, спокуса або провина) або навіть незручні емоції — це нормально. Ви помітите, як ці чуття хвилеподібно нарастають і спадають, а згодом зникають. (Therapist Aid LLC 2022.)*

**Речі, які варто пам'ятати:**

- Яким би потужним був потяг, він пройде.
- Часто потяги стають найбільш сильними перед тим, як вщухнути.
- Потяги — це природно.
- Потяги, які не задовольняються, з часом слабшають.

**Залучення до активностей, не пов'язаних із вживанням алкоголю**

Коли виникає сильне бажання випити, то багатьом людям допомагає відволікання на інші приємні заняття. Ви можете запитати клієнта, які активності, на його думку, можуть бути йому корисні. Це безпосередньо пов'язано зі стратегією «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому», яку Ви будете обговорювати з клієнтом на наступних сесіях. Ви можете використовувати список активностей, наведений у **Розділі 11 «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому»**, щоб допомогти клієнту подумати про заняття, які він може виконувати, не вживаючи алкоголь.

Кілька прикладів занять, які можуть виявитися для клієнтів корисними:

- приготування страв.
- похід у гості до друга, який не п'є.
- похід у кіно або перегляд телевізора.
- писати про свої думки та почуття.

Після того, як клієнт визначив види діяльності, якими він може займатися, не вживаючи алкоголь, допоможіть йому подумати про способи ефективного планування цих активностей у своєму повсякденному житті. Це допоможе клієнту обмірковувати заняття, які він зможе виконувати під час подальшого детального вивчення розділу «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому».

**Ситуація підвищеного ризику: Тиск з боку оточення, що схиляє до вживання алкоголю****Навички відмови від алкоголю**

Навички відмови від алкоголю — це навички, які клієнт може використовувати для того, щоб сказати «Ні», коли йому пропонують алкоголь. Дуже важливо допомогти клієнту підготуватися до ситуацій, коли йому можуть пропонувати алкоголь, і тим самим запобігти вживанню.

**Як допомогти клієнту розвинути навички відмови від алкоголю?**

Запитайте клієнта про поширені ситуації, коли йому пропонували алкоголь, і про те, як він реагував на це в минулому, зокрема і ті випадки, коли йому вдавалося сказати «Ні». Заохочуйте і зміцнюйте навички відмови, використовуючи такі висловлювання, як «Це, мабуть, було важко, але Ви впоралися з цим дуже добре».

Повторіть клієнту, що відмова від алкоголю вимагає чіткої мови тіла і впевненого тону. Ви можете використовувати рольові ігри під час сесії, щоб допомогти клієнту попрактикуватися в тому, як він реагує на ситуації тиску з боку оточення.

Запитайте у клієнта дозволу запропонувати йому стратегії відмови, які спрацювали для інших людей.

Ви можете запропонувати такі стратегії:

| Використання формулювань про відмову:                                                                                 | Запропонуйте альтернативу:                                                                                          | Конфронтація:                                                                                                                                                | Вихід:                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <p>«Ні, дякую».</p> <p>«Ні, дякую, я кинув пити».</p> <p>«Мені завтра рано вставати».</p> <p>«Я краще вип'ю сік».</p> | <p>Пропозиція альтернативного заняття —</p> <p>«Давай краще подивимося телевізор».</p> <p>«Давай підемо поїмо».</p> | <p>Попросить людину припинити пропонувати Вам випивку і не робити цього більше —</p> <p>«Я ж казав, що кинув пити. Будь ласка, більше не пропонуй мені».</p> | <p>Вийдіть із ситуації, якщо Вам некомфортно.</p> |

Клієнтам може бути складно сказати «Ні» через страх втратити друга. Ви можете допомогти їм придумати твердження на кшталт: «Те, що я відмовляюся від алкоголю, не означає, що я не ціную нашу дружбу». Це допоможе клієнту усвідомити це і подолати почуття провини або страху.

**Ситуація підвищеного ризику: Тиск з боку оточення, що схиляє до вживання алкоголю**

Важливо навчитися впевнено казати «Ні». Ось кілька загальних порад для впевненого спілкування:

- говоріть твердим голосом. Ваш тон має відповідати Вашим словам;
- переконайтеся, що вираз Вашого обличчя також відповідає Вашим словам;
- підтримуйте зоровий контакт;
- стежте за мовою свого тіла. Ви маєте бути повернуті своїм тілом до співрозмовника;
- використовуйте Я-твердження («Я не хочу пити ... », «Я відчуваю тиск ... », «Я хотів би, щоб ти більше не пропонував мені пити ... »).

Якщо тиск триває, хоча клієнт упевнено відмовляється, він може протистояти тому, хто пропонує, або вийти з ситуації, сказавши, наприклад: «Я збираюся піти, оскільки відчуваю, що на мене тиснуть, щоб я випив, незважаючи на те, що я сказав «Ні»».

**Примітка:** попросіть клієнта практикувати ці стратегії між сесіями в повсякденному житті та проаналізуйте його прогрес на наступних сесіях. Якщо деякі стратегії не працюють, Ви можете попрацювати й обговорити з клієнтом нові.

**Стратегія «Управління стресом» (Розділ 8)****Цілі:**

1. Запросити члена сім'ї або друга на сесію, якщо клієнт цього хоче.
2. Надати інформацію, чому «Управління стресом» — корисна та ефективна стратегія.
3. Встановити зв'язок між стратегією та конкретними проблемами клієнта (наприклад, стресом, напругою, скаргами на фізичне здоров'я).
4. Дати інструкції до вправи на повільне дихання.
5. Забезпечити клієнту можливість попрактикуватися.

**Ситуація підвищеного ризику: Стрес****Провідні моменти, які варто врахувати:**

- Однією з поширених реакцій на несприятливі ситуації є стрес.
- Стрес може впливати на наш організм у короткостроковій перспективі (наприклад, наше дихання і серцебиття можуть прискоритися в ситуації, коли відчуваємо стрес або страх) та

### Стратегія «Управління стресом» (Розділ 8)

в довгостроковій перспективі (наприклад, з часом стрес може спричиняти головні болі, болючі відчуття або дискомфорт у тілі).

Варіант використання метафори: використовуйте реквізит, коли наводите метафору (наприклад, клубок вовни, нитку або жилку).



*Ці відчуття можуть бути схожі на заплутаний клубок ниток (продемонструйте). Якщо ми ігноруємо ці відчуття і продовжуємо жити, нитка може заплутатися ще більше (заплутайте її ще більше). Це може викликати дискомфорт та інші фізичні проблеми. Стратегія, якої я навчу Вас сьогодні, допоможе розплутати клубок.*

Стрес — одна з найпоширеніших причин, чому людина може вживати алкоголь або випивати більше, ніж планувала. Корисно нагадати клієнтові про вправи на повільне дихання, які він може практикувати сам між сесіями, щоб упоратися зі стресом.

Навчіть клієнта техніці дихання та відпрацюйте її разом.

#### Кроки, які необхідно виконати:

1. Поясніть, що стратегія «Управління стресом» допомагає розслабити тіло і заспокоїти розум, щоб знизити рівень стресу.
2. Попросіть клієнта розслабити тіло (потрусити руками і ногами, помасажувати плечі тощо).
3. Навчіть клієнта вправи на повільне дихання.
4. Попросіть клієнта уявити, що в нього в животі кулька і його завдання — надутися цю кульку (продемонструйте на прикладі справжньої кульки, якщо це можливо).
5. Тобто живіт має надуватися під час вдиху.
6. Ми намагаємося не дихати грудьми (дихання грудьми більш поверхневе).
7. Кладемо одну руку на живіт, а другу руку на груди, це допоможе клієнту переконатися, що він дихає животом, а не грудьми.
8. Продемонструйте дихання животом і попросіть клієнта спробувати дихати так протягом 2 хвилин.
9. Попросіть клієнта сконцентрувати увагу на уповільненні дихання, коли він навчиться дихати животом.

**Стратегія «Управління стресом» (Розділ 8)**

10. Рахуйте «один, два, три» (за секундами) на вдих і «один, два, три» на видих.
11. Запропонуйте виконувати вправу хоча б дві хвилини, рахуючи вголос для клієнта.
12. Попросіть клієнта виконувати вправу ще хоча б три хвилини без лічби вголос (попросіть клієнта рахувати подумки або дихати в такт цокання годинника чи іншого ритму).
13. Потім обговоріть досвід клієнта та будь-які труднощі, що виникли.

**Якщо Ви працюєте онлайн або по телефону, зважайте на вимоги в Додатку F.**



*Перш ніж ми почнемо, я хочу трохи розслабити Ваше тіло. Потрусіть руками і ногами і дайте їм вільно розслабитися. Відведіть плечі назад і м'яко поверніть голову з боку в бік.*

*А тепер, поклавши руки на живіт, я хочу, щоб Ви уявили, що у Вас в животі є повітряна кулька, і коли вдихаєте, то надуваєте цю кульку, так що живіт розширюється. Коли видихаєте, повітря з кульки також виходить, тому Ваш живіт сплющується. Спочатку спостерігайте за мною. Спершу я видихатиму, щоб випустити все повітря зі свого живота (Продемонструйте дихання животом — спробуйте перебільшити роздування і втягування живота. Зробіть принаймні п'ять вдихів).*

*Добре, тепер Ви спробуйте дихати животом разом зі мною. Пам'ятайте, починаємо з видиху, поки не випустите все повітря, а потім вдихаємо. Якщо можете, спробуйте вдихати через ніс, а видихати через рот. (Попрактикуйтеся з клієнтом щонайменше дві хвилини).*

*Чудово! Тепер другий крок — сповільнити темп дихання. Отже, ми будемо вдихати три секунди і видихати три секунди. Я рахуватиму за Вас.*

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

*Дуже добре. Тепер, коли Ви тренуєтеся самостійно, не намагайтеся вкластися в три секунди. Просто намагайтеся сповільнити дихання, пам'ятаючи, що в стані стресу дихання прискорюється.*

*Гаразд, спробуйте потренуватися самостійно протягом наступних кількох хвилин.*

*Дозвольте клієнту потренуватися самостійно сповільнювати дихання принаймні протягом двох хвилин. Спробуйте порахувати кількість вдихів і видихів, щоб зрозуміти, чи не занадто швидко він це робить. Після цього обговоріть будь-які труднощі, які виникли під час вправи.*

## Стратегія «Управління стресом» (Розділ 8)



*Отже, як Вам було виконувати вправу самостійно? Чи було складніше намагатися дихати повільніше?*

Клієнти можуть зіткнутися з труднощами під час практики повільного дихання. Розгляньте проблеми або питання, з якими може зіткнутися клієнт, обговоріть з ним можливі рішення.

### Корисні підказки для стратегії «Управління стресом»

Клієнти можуть зіткнутися з цілою низкою проблем, коли спробують самостійно практикувати повільне дихання. Нижче наведено список поширених проблем, з якими вони можуть зіткнутися. Завжди обговорюйте зі своїм супервізором, як вирішувати будь-які проблеми або скарги, що виникають у клієнта під час практики будь-якої стратегії.

**Проблема:** Клієнт занадто стурбований тим, щоб правильно дихати (наприклад, дотримуватися трисекундного вдиху і видиху, дихати животом).

#### Рішення:

- Заохочуйте клієнта не хвилюватися про абсолютно точне виконання всіх інструкцій.
- Допоможіть йому зрозуміти, що головна мета — просто сповільнити дихання так, як йому зручно, навіть якщо він не рахуватиме до трьох або не дихатиме животом.
- Після того, як клієнт навчився сповільнювати дихання, він може спробувати рахувати або дихати животом.

**Проблема:** Клієнт не може сповільнити дихання, коли перебуває на піку тривоги або стресу.

#### Рішення:

- Скажіть клієнту, що одразу це складно зробити будь-кому, навіть консультантові.
- Приділіть час, щоб допомогти клієнту визначити ранні ознаки тривоги або стресу, щоб він міг почати повільне дихання раніше.
- Якщо це занадто складно, допоможіть клієнту запланувати певний час протягом дня для практики повільного дихання, щоб він навчився використовувати його до того, як відчує сильну тривогу.

**Проблема:** Зосередженість на диханні змушує клієнта прискорювати дихання і відчувати сильнішу тривогу.

**Стратегія «Управління стресом» (Розділ 8)****Рішення:**

- Допоможіть клієнту зосередитися на годиннику, що цокає, і дихати під його відлік, а не концентруватися лише на диханні (або під музичний ритм).

**Проблема:** Клієнт також може відчувати легке запаморочення або втрату контролю над собою.

**Рішення:**

- Нагадайте йому, що ці відчуття безпечні і він не втрачає контроль.
- Попросіть клієнта зосередитися на тому, щоб видихнути все повітря (тільки на видиху) і нехай вдих відбувається природно (сам по собі).
- Потім він може знову зосередитися на всьому процесі дихання (вдиху і видиху).

**Стратегія «Управління емоціями» (Розділ 9)****Цілі:**

1. Надати клієнту інформацію про різні види емоцій.
2. Навчити крокам із визначення та управління емоціями.
3. Пов'язати інформацію, яку Ви даєте, з емоціями, які відчуває клієнт.
4. Надати інструкції, як управляти емоціями, використовуючи «Запис думок» **(Додаток В8)**.
5. Забезпечити клієнтові можливість попрактикуватися.

**Провідні моменти, які варто врахувати:**

- Усі емоції мають певну мету. Вони дають нам інформацію про те, як реагуємо на різні ситуації в нашому житті.
- Незважаючи на те, що всі емоції мають свою мету, деякі з них можуть бути неприємними, наприклад, смуток або гнів.
- Різні емоції впливають на наше тіло, психіку та поведінку певним чином:
  - Наприклад, коли Ви відчуваєте себе винним за щось, Ви можете продовжувати думати про те, що зробили (психіка). Ваше серцебиття може прискоритися (тіло). Ви можете відчути бажання поговорити з кимось (поведінка).

## Стратегія «Управління емоціями» (Розділ 9)

- Ви можете використовувати приклад, який буде пов'язаний із клієнтом.
- Управління емоціями у здоровий спосіб може допомогти Вам спілкуватися, почуватися краще та покращити Ваші стосунки.

### Кроки, які необхідно виконати:

1. Надайте клієнту інформацію про те, що таке емоції і як вони можуть впливати на мислення та поведінку людини.
2. Навчіть клієнта крокам з «Управління емоціями».
3. Навчіть клієнта керувати своїми емоціями та фіксувати їх за допомогою Запису думок (**Додаток В8**).

Дайте клієнту роздатковий матеріал для «Запису думок», щоб він міг вести щоденник своїх емоцій (**Додаток В8**).



*Для кожного з нас емоції є важливою частиною життя. У повсякденному житті ми переживаємо різні емоції. З деякими з них легко впоратися, тоді як інші можуть бути неприємними або обтяжливими. Позитивні чи негативні, усі емоції мають певну мету. Наші емоції — це сигнали, як ми ставимося до обставин нашого життя. Наприклад, якщо хтось кричить на Вас, Ви можете відчувати смуток або злість, а якщо Ви досягли певної мети, то можете відчувати радість і щастя. Багатьом людям, які стикаються з труднощами і відчувають проблеми (коротко вкажіть проблеми, з якими стикається клієнт), буває важко справлятися зі своїми емоціями. Якщо емоції ігнорувати або не справлятися з ними здоровим способом, вони можуть викликати стрес і тривогу.*

*Я збираюся навчити Вас стратегії, яку Ви можете застосовувати у своєму повсякденному житті, коли відчуваєте неприємні емоції.*

Пройдіть разом із клієнтом кроки «Управління емоціями».



*Першим кроком в «Управлінні емоціями» є визнання емоції такою, якою Ви її відчуваєте. Це називається «Позначенням емоцій».*

Використовуйте роздатковий матеріал **В7** (види емоцій), щоб розповісти клієнту про різні види емоцій, які відчувають люди. Запитайте клієнта про останній стресовий досвід, який він пережив. Попросіть клієнта подумати про емоції, які він відчував під час цієї події.

**Стратегія «Управління емоціями» (Розділ 9)**

*Другий крок — обміркувати думки, які виникають, коли відчуваєте ту чи іншу емоцію. Негативні емоції часто виникають через негативні думки. Які думки виникали у Вас?*

*Виходячи з того, що Ви мені розповіли, Ви можете зрозуміти, як емоції вплинули на Ваші думки і дії. Коли Ви стикаєтеся з негативними думками та емоціями після стресових переживань, то можете використовувати Запис думок, аби вести запис своїх думок та емоцій. Ви можете фіксувати свої емоції та практикуватись управляти ними самостійно.*

Ознайомте клієнта із «Записом думок» (**Додаток В8**). Уточніть у клієнта, чи має він запитання.

**Ситуація підвищеного ризику: Складні емоції**

Як уже зазначалося в **Розділі 9** «Управління емоціями», переживання негативних емоцій, як-от гнів і смуток, або позитивних емоцій, наприклад, радості, також може бути пов'язане з поведінкою клієнта щодо вживання алкоголю. Запитайте клієнта, чи виникало у нього бажання випити, коли він відчував позитивні або негативні емоції. Допоможіть клієнту подумати, як його емоції пов'язані з вживанням алкоголю, використовуючи схему «ситуація → емоції → думки → дії».

Якщо клієнт записав свої думки та емоції в «Запис думок» під час останньої сесії (сесій), коротко проаналізуйте, як він справлявся зі своїми емоціями, та обговоріть будь-яку ситуацію (та пов'язані з нею емоції), яка призвела його до бажання випити. Це допоможе клієнту бути готовим до управління емоціями, які можуть перешкоджати його прогресу в досягненні цілей щодо вживання алкоголю.

**Справлятися з негативними думками**

Наступний крок — допомогти клієнту замінити негативні думки на позитивні. Це називається «Справлятися з емоціями».

Ви маєте допомогти клієнту подумати, як його дії можуть бути корисними в боротьбі з негативними думками. Наприклад, якщо клієнт каже, що п'є, тому що йому сумно, використовуйте відкриті запитання: «Як Ви думаєте, вживання алкоголю зробить Вас щасливішим?», «Як вживання алкоголю допомагає Вам, коли Вам сумно?».

Коли клієнт розуміє, що відповідь йому не допомагає, Ви можете запропонувати йому замінити її більш позитивними думками. Наприклад: «Я не буду пити, тому що від цього стане тільки гірше».

### Стратегія «Управління емоціями» (Розділ 9)

Заохочуйте клієнта управляти своїми емоціями, використовуючи «Запис думок» **(Додаток В8)** під час сесії або між сесіями.

#### Ситуація підвищеного ризику: Життєві проблеми

Для багатьох людей вживання алкоголю може бути пов'язане з проблемами, з якими вони стикаються в житті, починаючи від міжособистісних проблем, як-от сімейні конфлікти або подружні розбіжності, і закінчуючи проблемами в їхньому оточенні, наприклад, життям у конфліктному середовищі. Деякі проблеми можна вирішити, а деякі — ні. Важливо допомогти клієнту визначити, як проблеми, з якими він стикається, можуть бути пов'язані з його вживанням алкоголю.

### Завершення сесії

1. Підбийте підсумки стратегій, вивчених під час сесії, а також домашнього завдання для наступної сесії.
2. За потреби попрактикуйте техніку дихання.
3. Призначте дату і час зустрічі з клієнтом для проведення наступної сесії. Уточніть у клієнта, чи має запитання щодо того, що Ви йому розповіли.

## СЕСІЯ 4

### Аналіз прогресу клієнта (поведінка щодо вживання алкоголю, управління стресом, управління емоціями)

- Почніть сесію з огляду прогресу клієнта в досягненні мети щодо вживання алкоголю і з'ясуйте, чи стикався він із якимись труднощами під час реалізації вивчених стратегій із контролю або припинення вживання алкоголю (див. записи в сесії 3).
- Перегляньте Календар клієнта і приділіть час обговоренню того, чи вдалося йому виконати заплановані активності.
- Запитайте клієнта, чи стикався він із труднощами під час виконання будь-якої зі стратегій, наприклад, дихальних вправ для подолання стресу.

## Вступ до стратегії «Управління проблемами» (Розділ 10)

Надайте інформацію про користь стратегії «Управління проблемами».

### Вступ до «Управління проблемами»



*На попередніх сесіях ми говорили про те, що Ви стикаєтеся з проблемами в певних сферах життя. Деякі з цих проблем також можуть бути пов'язані з вживанням алкоголю, і Ви вже працюєте над цим. Сьогодні почнемо роботу з проблемою, яка, за Вашими словами, викликає найбільше занепокоєння. (Назвіть її і перевірте, чи клієнт все ще хоче працювати над цією проблемою.) Наша стартова точка в будь-якій проблемі — вирішити, які її частини є практичними. (Можливо, спочатку Вам доведеться сказати клієнту, які частини є практичними.)*

*Стратегія, якої збираюся навчити сьогодні, допоможе з практичними частинами Вашої проблеми. Вона називається «Управління проблемами». Наша мета — побачити, які елементи проблеми Ви можете вирішити або на які з них Ви можете вплинути. Ви не завжди зможете вирішити всю проблему, але можете вплинути на неї або змінити свою реакцію на неї, що може допомогти зменшити негативні почуття (вказіть негативні емоції клієнта).*

### Кроки стратегії «Управління проблемами»

Пройдіть з клієнтом кожен із кроків «Управління проблемами». Переконайтеся, що Ви чітко пояснили мету кожного кроку (використовуйте для цього роздаткові матеріали зі стратегії «Управління проблемами», **Додаток В9**).

#### Кроки використання цієї стратегії:

##### 1. Складаємо список проблем

- Складіть список проблем і розділіть їх на вирішувані (які можна вирішити або змінити) і невирішувані (які не можна змінити або вирішити).

##### 2. Вибираємо проблему

- Для початку виберіть легшу (вирішувану) проблему.

##### 3. Окреслюємо проблему

- Виберіть ті елементи проблеми, які мають практичний характер і на які можна певною мірою впливати або контролювати.

### Кроки стратегії «Управління проблемами»

- Опишіть проблему максимально коротко і точно.
- Намагайтеся розглядати тільки одну проблему.
- Якщо проблема складається з багатьох частин, розбийте її на складові та розгляньте кожну з них окремо.

#### 4. Мозковий штурм

- Спочатку рекомендуйте клієнту озвучити найбільшу кількість можливих рішень проблеми. На цьому етапі не варто перейматися тим, хороші ці рішення чи погані.
- Подумайте, що клієнт може зробити сам, а також про людей, які можуть допомогти йому впоратися з окремими частинами проблеми.
- Розгляньте наявні сильні сторони, ресурси та підтримку.
- Спонукайте клієнта вигадувати ідеї, а не просто давайте готові рішення (якщо у Вас виникає бажання дати пораду, згадайте про стратегію, коли можна запитати, що він сказав би другу).

#### 5. Ухвалюємо рішення та робимо вибір стратегії

- З переліку можливих рішень оберіть ті, які найбільше допоможуть вплинути на проблему.
- У корисних стратегій дуже мало недоліків для клієнта або інших людей.
- Доцільними є стратегії, які можна реалізувати (наприклад, у клієнта є грошові та інші ресурси або можливість реалізувати ідею).
- Ви можете обрати більше одного рішення.

#### 6. План дій

- Розробіть детальний План того, як і коли клієнт буде втілювати свої рішення.
- Допоможіть йому обрати день і час, коли робитиме це.
- Допоможіть клієнту вибрати, які рішення він спробує в першу чергу (якщо їх більше одного).
- Обговоріть, які ресурси (наприклад, гроші, транспорт, інша людина тощо) можуть знадобитися для виконання Плану.
- Запропонуйте допоміжні засоби, які нагадуватимуть клієнту про виконання Плану (нотатки, Календар, планування дій під час прийому їжі або інших рутинних подій).

#### 7. Аналіз

- Цей етап відбувається на наступній сесії, після того, як клієнт спробував виконати План.
- Обговоріть, що було зроблено і як це вплинуло на початкову проблему.
- Обговоріть будь-які труднощі, які виникли під час виконання.
- Обговоріть і сплануйте, що можна зробити наступного тижня, щоб продовжити впливати на проблему і керувати нею, враховуючи те, що було зроблено за останній тиждень.

### Кроки стратегії «Управління проблемами»

Застосуйте цю стратегію до проблеми, яку за результатами оцінювання було визначено як таку, що викликає найбільше занепокоєння (використовуйте роздаткові матеріали зі стратегії «Управління проблемами», **Додаток В9**).

Розробіть План вирішення проблеми, який клієнт буде реалізовувати впродовж тижня (використовуйте роздатковий матеріал із Календарем, **Додаток В12**).

### Завершення сесії:

1. Підбийте підсумки стратегій, вивчених під час сесії, а також підсумуйте План розв'язання проблеми в Щотижневому календарі та надайте домашнє завдання для наступної сесії.
2. За потреби попрактикуйте техніку дихання.
3. Призначте дату і час зустрічі з клієнтом для проведення наступної сесії. Спитайте клієнта, чи має він запитання.

## СЕСІЯ 5

### Аналіз прогресу клієнта (поведінка щодо вживання алкоголю, управління стресом, управління емоціями)

- Почніть сесію з аналізу прогресу клієнта в досягненні мети щодо вживання алкоголю і з'ясування, чи стикався він з якимись труднощами під час реалізації вивчених стратегій з контролю або припинення вживання алкоголю (див. записи в сесії 3).
- Перегляньте Календар клієнта і приділіть час для обговорення, чи вдалося виконати заплановані дії (впоратися з бажанням випити, вирішити проблему тощо).
- Запитайте клієнта, чи стикався він із труднощами під час виконання будь-якої зі стратегій, наприклад, дихальних вправ для подолання стресу.

### Ознайомлення клієнта із поняттям «Циклу бездіяльності»

1. Розкажіть клієнту, що через несприятливі обставини люди можуть опинитися в замкненому колі поганого настрою та бездіяльності.

Нижче наведено стандартний вступ. Ви можете додати інформацію, яка стосується клієнта, або включити більш конкретну інформацію після цього вступу (наприклад: «З того, що Ви мені розповіли, я зрозумів, що Ви припинили ... »). Тут важливо говорити так, як Вам зручніше, і те, в чому Ви впевнені.



*Дуже часто люди, які прагнуть контролювати своє вживання алкоголю зазнають труднощів, втрат і стресових життєвих подій, відчують зміни в настрої і швидко втомлюються. З часом, якщо настрої не покращується, людина може відчувати брак енергії та мотивації робити те, що раніше робила досить легко. Вона також може почати відчувати, що більше не отримує задоволення від діяльності, яка раніше дарувала їй радість. Так може розпочатися цикл, в якому настрої людини погіршується, що призводить до більшої відмови від активності і, як наслідок, спричинює погіршення настрою тощо. (Намалюйте цей цикл клієнту, як зображено в Додатку В10).*

*Ми називаємо це «Циклом бездіяльності». На жаль, цикл бездіяльності змушує Вас застрягти у поганому настрої або горі. Часто люди думають: «Я знову почну щось робити, коли мені стане краще». Або ж міркують, що відчуття енергійності веде до діяльності, але, насправді, діяльність веде до відчуття енергійності. Тому багато людей починають відчувати себе краще лише тоді, коли стають активними. Щоб розірвати це коло, потрібно знову почати щось робити, навіть якщо цього не хочеться. Пам'ятайте, що багато людей не починають відчувати себе краще, поки не почнуть діяти. Для багатьох людей найважчим є саме почати щось робити. Однак можу запевнити Вас, що чимало людей помічають: як тільки вони починають щось робити, їм значно легше потім продовжувати це.*

*Подумайте про речі, які Ви робили до того, як відчули себе гірше. Яку приємну або корисну справу Ви могли б почати робити знову або робити частіше? Згадайте, коли Ви почувалися краще, що Ви виконували регулярно вдома чи на роботі, але більше не робите або виконуєте рідше? Чудово, тож зараз ми витратимо трохи часу на планування цих завдань, щоб Ви могли почати виконувати їх знову протягом наступного тижня.*

2. Запевніть клієнта, що проблеми з поганим настроєм і бездіяльністю не є чимось незвичайним.
3. Скажіть клієнту, що активна діяльність, яка розвивається завдяки стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому», може розірвати це замкнене коло поганого настрою і бездіяльності.

**Ознайомлення клієнта зі стратегією «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» (Розділ 11)**

Представляючи стратегію «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому», не забудьте пов'язати загальну інформацію з конкретними проблемами клієнта. Зокрема поговоріть, як, на Вашу думку, проблеми клієнта сприяють його поточній відмові від певних видів діяльності. Також покажіть клієнту роздатковий матеріал «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» (**Додаток В10**) під час пояснення циклу бездіяльності.

Стратегія «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» покращує настрій, що також може допомогти людям почуватися впевненіше у вирішенні своїх практичних проблем.

**На що спрямована ця стратегія?**

Вона спрямована на подолання циклу бездіяльності, в якому застрягає клієнт, коли виконує менше активностей. Така бездіяльність призводить до постійного поганого настрою та утримує клієнта від виконання завдань і діяльності. Клієнт може казати: «Я зроблю ... , коли захочу/матиму настрій».

**Що Вам робити?**

Мета стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» — розірвати це замкнене коло та покращити настрій клієнта, залучаючи його знову до приємної та необхідної діяльності, незважаючи на поганий настрій.

**Підказки:**

- Запросіть на сесію члена сім'ї або друга, якщо клієнт цього хоче. Вони можуть підтримати клієнта та мотивувати на відновлення діяльності.
- Чітко опишіть завдання або діяльність, якою клієнт займатиметься наступного тижня.
- Ставте невеликі цілі для клієнта (внаслідок можливої низької мотивації та самооцінки потрібно зробити так, щоб клієнт міг досягти поставленої мети).
- За потреби використовуйте список заходів як орієнтир (**Додаток В12**).
- Допоможіть клієнту вибрати час і день, коли він буде найменше відволікатися та коли найчастіше відчуває найменшу втому або безнадію (наприклад, вранці після того, як діти підуть до школи), щоб зайнятися діяльністю або виконати завдання.
- Використовуйте роздатковий матеріал «Щотижневий календар/План активностей» (**Додаток В12**).
- Використовуйте інші нагадування (наприклад, нагадування в мобільному телефоні, якщо клієнт має телефон; графік завдань, що збігається з громадськими заходами або прийомами їжі, нагадування друзів або родичів).

**Ознайомлення клієнта зі стратегією «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» (Розділ 11)**

- Акцнтуйте увагу на тому, щоб повернути клієнта до звичного розпорядку дня та рівня продуктивності.
- Не потрапляйте в пастку, думаючи, що ця стратегія полягає лише в тому, щоб людина отримувала задоволення. Багато ситуацій не передбачають отримання позитивних вражень, але активність і продуктивність все одно дуже корисні та важливі.
- Видайте клієнту роздаткові матеріали, що стосуються стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» (**Додаток В10**).

**Примітка:** пам'ятайте, що є певні види діяльності, які піддають клієнта підвищеному ризику вживання алкоголю або вживання більшої кількості алкоголю, ніж очікувалося. Заохочуйте клієнта займатися діяльністю, яка не перешкоджатиме його плану контролювати або припинити вживати алкоголь.

Приклади видів діяльності, якими люди найчастіше займаються менше, коли у них поганий настрій:

- приємні заняття (наприклад, активності, які раніше їм подобалися);
- громадські заходи;
- духовні або релігійні заходи (наприклад, відвідування церкви або мечеті);
- основні види діяльності, необхідні для повсякденного життя:
  - домашні обов'язки (наприклад, прибирання, підтримання порядку вдома, купівля продуктів харчування та приготування їжі, догляд за дітьми);
  - трудові обов'язки (наприклад, зменшення активності на роботі або в крайньому разі відмова від регулярного виходу на роботу чи взагалі роботи);
  - догляд за собою (наприклад, підйом з ліжка, регулярне вмивання, зміна одягу та регулярне харчування).

**Етапи стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому»:**

1. Допоможіть клієнту вибрати приємне заняття або завдання, яке він зможе виконати наступного тижня.
2. Допоможіть клієнтові розбити це завдання на невеликі й досяжні кроки.
3. Допоможіть клієнту скласти графік (дні та час), коли він виконуватиме завдання наступного тижня.
4. Обговоріть нагадування, які клієнт може використовувати для виконання завдання.

**Представлення стратегії «Зміцнення соціальної підтримки» (Розділ 12)**

Надайте клієнту інформацію про важливість хорошої соціальної підтримки.

**Основні моменти, які варто врахувати:**

- Існує багато форм соціальної підтримки:
  - наявність друга або члена сім'ї, який вислухає переживання та підтримає замість того, щоб ставитися зневажливо і не виявляти ніякої турботи;
  - зв'язок з установою, яка надає необхідну і відповідну інформацію та підтримку людині. Наприклад, організація, яка надає підтримку людям, які хочуть припинити вживати алкоголь;
  - отримання допомоги у виконанні складного завдання або надання можливості виконати завдання (наприклад, відвезти кудись, позичити щось тощо);
  - проведення часу з іншими, але не обов'язково для обговорення проблем (наприклад, спільний прийом їжі);
  - допомога іншим людям (не забуваючи при цьому піклуватися про себе).
- Люди почуваються впевненіше і з більшою надією справляються з проблемами та негараздами, коли їх підтримують.
- Проблеми здаються більш керованими, коли люди отримують підтримку.
- Коли людина ділиться проблемами з іншими, вона відчуває себе менш обтяженою.
- Вислуховування проблем інших людей може допомогти людині відчути, що вона не самотня у своїх стражданнях.
- Ви можете поділитися прислів'ям, яке відображає ідею соціальної підтримки: «Розділена радість стає більшою, а біль — меншим».

**Представлення клієнту стратегії «Зміцнення соціальної підтримки»**

Ви можете задіяти роздатковий матеріал «Зміцнення соціальної підтримки» під час пояснення стратегії **(Додаток В11)**.



*Зміцнення соціальної підтримки може означати різні речі для різних людей. Для когось це означає ділитися своїми труднощами та почуттями з іншими людьми, яким вони довіряють, або просто корисно провести час з друзями чи родиною і не говорити про проблеми. Для інших це може означати прохання скористатися ресурсами людей, яким вони довіряють, наприклад, інструментами чи навіть знаннями, необхідними для виконання певної справи. А для когось це може означати зв'язок з громадськими організаціями чи установами, щоб отримати підтримку. Усі ці форми соціальної підтримки можуть бути дуже ефективними у вирішенні проблем із вживанням алкоголю, зменшенні труднощів і подоланні дистресу. Як, на Вашу думку, Ви могли б зміцнити свою соціальну підтримку?*

## Пошук та визначення соціальної підтримки

Допоможіть клієнту визначити хоча б одну людину або організацію, яка може надати йому підтримку.

Допоможіть клієнтові вирішити, яким чином він хоче зміцнити свою соціальну підтримку, наприклад, поговорити з кимось, отримати більш практичну допомогу, наприклад, позичити щось або запобігти зриву, або зв'язатися з установою чи громадською організацією.

Якщо клієнт не впевнений у необхідності Зміцнення соціальної підтримки, хоча у Вас є підстави вважати, що підтримка йому потрібна, то можете обговорити це питання додатково:



*Багато людей почуваються невпевнено, коли говорять з іншими про свої проблеми або просять про допомогу. Одна з причин полягає в тому, що вони бояться, що обтяжать іншу людину своїми проблемами. Це часто не відповідає дійсності. Люди часто діляться власними проблемами, коли чують, що їхній друг розповідає їм про свої. Або вони можуть попросити про взаємну допомогу. Можливо, це відбувається тому, що їхній друг також переживає подібні проблеми. Рідко хто говорить тільки про свої проблеми або лише просить про допомогу. Також буває корисно почути про труднощі інших людей, щоб поглянути на свої проблеми з іншого боку, особливо якщо здається, що Ви єдині, хто має проблеми.*

*Ще одна причина, чому люди не отримують підтримки від інших, полягає в тому, що у них немає нікого, кому вони могли б довіряти. Якщо вважаєте, що Вам нікому довіряти, давайте разом обговоримо, як знайти людину, якій Ви зможете довіритися?*

## План щодо зміцнення соціальної підтримки

Допоможіть клієнту розробити план, як він може зміцнити соціальну підтримку із залученням конкретної особи чи організації.

### Розробіть план зміцнення соціальної підтримки клієнта

Після того, як клієнт визначив принаймні одну особу, громадську організацію або більш формальну службу підтримки, від якої хотів би отримати підтримку, допоможіть йому в такому:

- сплануйте, що саме потрібно зробити (наприклад, зателефонувати або відвідати цю особу) — обов'язково розбийте цей план на маленькі, посильні кроки;
- вирішіть спільно, в який день він це зробить;

### План щодо зміцнення соціальної підтримки

- дізнайтеся, що саме клієнт скаже цій людині або представнику організації, або що буде робити з нею (наприклад, розкаже про практичну проблему і про те, як він себе почуває, про участь у програмі CHANGE, конкретну проблему, над якою Ви працюєте разом під час сесії, зміну поведінки щодо вживання алкоголю). Ви навіть можете виділити час, щоб клієнт міг порепетирувати, що скаже цій особі або представнику організації.

### Відпрацювання стратегій між сесіями

Рекомендуйте клієнту виконувати План зі зміни поведінки щодо вживання алкоголю, управління проблемами, а також продовжувати практикувати управління стресом та емоціями. Дайте клієнту роздатковий матеріал «Управління проблемами» (**Додаток В9**), щоб він міг запам'ятати послідовність кроків; робочий аркуш «План змін», щоб запам'ятати конкретні кроки, які він має виконувати для зменшення або припинення вживання алкоголю; і роздатковий матеріал «Щотижневий календар» (**Додаток В12**), щоб він пам'ятав, що запланував зробити на майбутній тиждень («Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому»).

Обговоріть відповідний час для відпрацювання цієї техніки — тобто коли клієнта не турбуватимуть або не відволікатимуть.

Рекомендуйте клієнтові практикувати повільне дихання між сесіями. Поговоріть про те, як клієнт може використовувати нагадування про необхідність виконувати повільне дихання. Можна запропонувати такі ідеї:

- використовувати сповіщення на мобільному телефоні;
- планувати виконання завдань відповідно до громадських заходів або часу прийому їжі;
- попросити друга або члена сім'ї про нагадування.

### Завершення сесії

1. Підбийте підсумки стратегій, вивчених під час сесії, а також дайте домашнє завдання для наступних сесій.
2. За необхідності виконайте техніку дихання.
3. Призначте дату і час зустрічі з клієнтом для проведення наступної сесії. Уточніть, чи має клієнт запитання.

## Завершення Етапу II

Цей етап закінчиться, коли клієнт почне реалізовувати кроки для зміни своєї поведінки щодо вживання алкоголю, опанує навички для підтримання змін стосовно вживання алкоголю, а також вивчить стратегії «Управління стресом», «Управління емоціями» та «Управління проблемами».

## ЕТАП III

### Цілі

1. Аналіз прогресу клієнта (тобто аналіз поведінки щодо вживання алкоголю, розв'язання проблем, продовження роботи тощо).
2. Представлення стратегії «Підтримка благополуччя та рух уперед».
3. Завершення програми CHANGE (огляд майбутнього і завершення програми CHANGE).

Заключний етап програми допомоги може бути проведений за 1 сесію.

## СЕСІЯ 6

### Аналіз прогресу клієнта (поведінка щодо вживання алкоголю, управління стресом, управління емоціями)

- Почніть сесію з аналізу прогресу клієнта в досягненні мети щодо вживання алкоголю і з'ясуйте, чи стикався він з будь-якими труднощами під час реалізації вивчених стратегій із контролю або припинення вживання алкоголю (див. записи в сесії 3).
- Перегляньте Календар клієнта і приділіть час обговоренню того, чи вдалося йому виконати заплановані активності.
- Запитайте клієнта, чи мав він труднощі під час виконання будь-якої зі стратегій, наприклад, дихальних вправ для подолання стресу.

**Представлення стратегії «Підтримка благополуччя та рух уперед» (Розділ 13)**

Почніть із привітання або похвали клієнта за участь у програмі CHANGE і за його зусилля:



*Як Ви знаєте, сьогодні наша остання сесія. Я хочу привітати Вас з тим, що ми дійшли до цього етапу. Ви продемонстрували надзвичайну сміливість і доклали значних зусиль, щоб говорити на складні теми і зустрітися з ними віч-на-віч. Що Ви відчуваєте з приводу того, що це остання сесія? Чи є сфери, які, на Вашу думку, покращилися з моменту початку програми CHANGE? А які сфери не покращилися? Чи є у Вас якісь ідеї щодо того, що Ви можете зробити, щоб спробувати покращити ці сфери?*

**Основні моменти, які потрібно врахувати:**

- Програма CHANGE схожа на вивчення нової мови, потрібно практикуватися щодня, якщо хочеш вільно розмовляти.
- Чим більше використовуєш стратегії програми CHANGE, тим вищі шанси підтримувати гарне самопочуття.
- Якщо Ви зіткнетеся зі складною ситуацією в майбутньому, то матимете більше шансів впоратися з нею за умови регулярного практикування стратегій програми CHANGE.
- Клієнт має всю інформацію, необхідну для самостійного використання стратегій програми CHANGE.
- Може бути корисним розвісити нагадування про стратегії програми CHANGE по всьому будинку (Ви можете обговорити з клієнтом ідеї, як це зробити).
- Багато клієнтів стикаються з проблемами в майбутньому.

Заохочуйте клієнта продовжувати практикувати стратегії, щоб підтримувати благополуччя та зменшити або припинити вживання алкоголю. Ви можете почати з того, що попросите клієнта подумати про те, що він може зробити, щоб підтримувати хороше самопочуття. Ви також можете наголосити, що у клієнта є роздатковий матеріал, який він може використовувати для нагадування собі про стратегії **(Додаток В)**.

**Наприклад:**

*Отже, ми збираємося поговорити про те, як Ви можете підтримувати гарне самопочуття і продовжувати зменшувати вживання алкоголю або відмовитися від нього після завершення цієї програми. Чи є у Вас якісь ідеї щодо того, що Ви можете зробити, щоб підтримувати гарне самопочуття?*

### Представлення стратегії «Підтримка благополуччя та рух уперед» (Розділ 13)

Приклад, який допоможе Вам краще зрозуміти, що може зробити клієнт, щоб зберегти хороше самопочуття:



*Мені здається, що програма CHANGE схожа на вивчення нової мови. Ми вивчили деякі стратегії, які допоможуть впоратися з різними проблемами у Вашому житті.*

*Однак, як і під час опанування нової мови, Вам потрібно щодня практикуватися, щоб вільно нею розмовляти. Аналогічно, якщо Ви практикуватимете ці стратегії якомога частіше, то матимете більше шансів почуватися добре. Крім того, якщо Ви зіткнетеся зі складною ситуацією в майбутньому, у Вас буде більше можливостей впоратися з нею, оскільки регулярно практикуватимете ці стратегії.*

*У цій програмі немає нічого магічного. Ви все вивчили і можете самостійно використовувати це у своєму житті. Тепер Ви самі собі консультант. І якщо Вам потрібна допомога, щоб згадати, як використовувати стратегії, у Вас є ці роздаткові матеріали, які Ви можете переглянути. Можливо, Ви захочете використати унаочнення або щось інше, щоб розвісити їх у себе вдома, щоб нагадувати собі про те, чого Ви тут навчилися. Деякі люди клеять записки на стінах або розміщують їх у тих місцях, де вони проводять найбільше часу, щоб ніколи не забувати про стратегії.*

### Обговорення можливості зриву або рецидиву

Приділіть деякий час обговоренню того, що конкретно клієнт може зробити, якщо у нього трапиться подія, яка може призвести до зриву або рецидиву, або якщо він переживе складні стресові події чи негативні відчуття в майбутньому. Дайте клієнту можливість розповісти Вам, що він зробив би насамперед. Заохочуйте його якомога детальніше описати, що він робитиме (наприклад, запитайте його про способи Зміцнення соціальної підтримки замість простої відповіді: «Я зміцню свою соціальну підтримку»).



*Нерідко клієнти стикаються з труднощами в майбутньому. На Вашу думку, що можете зробити наступного разу, коли опинитеся в дуже складній ситуації або знову відчуєте негативні переживання? (Наведіть конкретні приклади, що стосуються клієнта, наприклад, бажання випити після того, як він планував кинути пити, вживання алкоголю після того, як він збирався припинити пити, втрата роботи, конфлікт з партнеркою чи партнером, депресія тощо.)*

## Вступ до «Запобігання рецидиву»

Навчіть клієнта, як запобігти зриву та рецидиву.

### Основні моменти, на які варто звертати:

- Зрив — клієнт знову починає вживати алкоголь після періоду повного припинення, або коли клієнт випиває більше/частіше, ніж планувалося на попередніх сесіях. Зрив — це одноразова дія.
- Рецидив — клієнт неодноразово повертається до вживання алкоголю або випиває більше/частіше.
- Зрив і рецидив — це поширені явища і частина процесу. Це не означає, що клієнт зазнав невдачі і не зможе знову зменшити кількість алкоголю або припинити його вживати.
- Зриву і рецидиву можна запобігти, якщо клієнт знає, як справлятися з ситуаціями підвищеного ризику, долати потяг та уникати тиску.

### Кроки, яких варто дотримуватися:

- Надайте клієнту інформацію про зриви та рецидиви.
- Допоможіть клієнту проаналізувати, що спонукає його до вживання алкоголю. Використовуйте для цього робочий аркуш Плану змін (**Додаток В5**), який Ви заповнили на основі відповідей клієнта на попередніх сесіях.
- Проаналізуйте, чи є якісь тригери, з якими було складно впоратися. Складіть план управління цими тригерами і перегляньте навички, зокрема, управління емоціями, управління стресом тощо, з огляду на потреби клієнта.
- Наведіть приклад несуттєвих, на перший погляд, рішень, які можуть призвести до зриву або рецидиву.
- Запитайте, чи була у клієнта подія, коли він вживав алкоголь після того, як планував повністю відмовитися, або випив більше, ніж очікував. Якщо у нього стався зрив або рецидив, і він не прагне досягти мети на цьому етапі, заохотьте його подумати про всі «За» і «Проти» зменшення або припинення вживання алкоголю.



*Це дуже добре, що останні кілька днів Ви не вживаєте алкоголь або випиваєте менше, ніж раніше (це залежить від цілі клієнта). Це, безумовно, дуже складно, і я дуже задоволений(а) Вашим прогресом. Сьогодні я хотів(ла) би поговорити з Вами про те, як поводитися в ситуаціях, коли щось може піти не так після завершення наших сесій. Я знаю, що Ви сказали, що зможете впоратися, але було б добре знати, що робити, якщо щось піде не так. Ми можемо приділити цьому деякий час на цій сесії, а потім подумати про те, як практикувати ці речі у Вашому повсякденному житті, щоб не відставати від Вашого плану.*

### Вступ до «Запобігання рецидиву»

*Ви зменшили кількість алкоголю або повністю припинили його вживання, але якщо трапляється ситуація, коли Ви не можете дотримуватися свого плану, то відбувається так званий зрив. Якщо це повторюється кілька разів, це називається «Рецидив». Ми прагнемо зробити так, щоб у Вас не було зривів, але якщо вони все ж таки трапляються, то потрібно не дати їм перерости у рецидив. Коли ми обговорювали План змін, Ви згадали деякі ситуації, коли можете випити або вжити більше, ніж очікувалося (підсумуйте нові та старі ситуації з підвищеним ризиком, згадані клієнтом). Отже, Ви розповіли мені про такі ситуації. Як Ви вчинили би в кожній з них, щоб переконатися, що зможете дотримуватися свого плану не вживати алкоголь або випивати менше? (Підсумуйте відповіді клієнта на питання про способи подолання труднощів і попросіть попрактикувати їх під час сесії та між сесіями.)*

*Незважаючи на всі Ваші зусилля, у Вас можуть трапитися випадки, коли вип'єте або вживатимете більше, ніж планували. Що Ви могли б зробити або сказати, щоб після цього припинити вживати алкоголь або не пити більше, ніж планувалося? (Зрезюмуйте відповідь клієнта.) Якщо Ви все ж таки вип'єте або будете вживати більше, ніж планували, я хочу, щоб Ви зв'язалися з будь-яким з наших місцевих співробітників, включаючи мене, та обговорили, що працює, а що не працює в таких ситуаціях.*

### Думаємо, як допомогти іншим (необов'язково)

Під час роботи з більшістю клієнтів існує спосіб переконатися, що вони зрозуміли всі стратегії, яких Ви їх навчали. Приділіть цьому деякий час, використовуючи приклади конкретних випадків з **Додатку D**. Попросіть клієнта уявити, що кожен із цих людей — його близький друг, і подумати, яку стратегію він запропонував би для свого друга. Якщо клієнтові буде складно виконати це завдання, скористайтеся можливістю пояснити йому, які стратегії підходять для вирішення тих чи інших проблем. Якщо клієнти вважають за краще говорити про реального друга, який має проблеми, використовуйте їхній приклад.



*Зараз ми будемо працювати разом як консультанти, щоб Ви могли бути впевнені, що розумієте всі стратегії програми CHANGE і коли їх найкраще використовувати. Отже, у мене тут є приклади різних людей, і я хочу, щоб Ви уявили, що це Ваш близький друг або член сім'ї. Після того, як я прочитаю приклад, поговоримо про те, як Ви могли б допомогти йому впоратися з його проблемами, використовуючи будь-яку з вивчених Вами стратегій. (Прочитайте перший приклад у Додатку D.) Чи можете Ви запропонувати якусь із вивчених стратегій, яка була би найбільш корисною(ими) для нього/неї?*

**Рух уперед (Розділ 13)****Цілі:**

- Допомогти клієнту підготуватися до майбутнього.
- Допомогти клієнту проаналізувати недосягнуті цілі або проблеми, які не були вирішені під час проходження програми CHANGE.
- Допомогти клієнту подумати про те, як він хотів би продовжувати вдосконалюватися (тобто назвати нові цілі).



*Насамкінець я хотів(ла) би приділити трохи часу розмові про те, як Ви можете продовжувати практикувати стратегії, які Ви вивчили у програмі CHANGE, щоб досягти певних цілей, які у Вас можуть бути. Чи є якісь поточні проблеми, які Ви хотіли б вирішити в короткостроковій перспективі за допомогою будь-якої зі стратегій?*

Якщо клієнту складно визначити цілі або проблеми, які він хотів би вирішити, Ви можете звернутися до проблем, які обговорювали на попередніх сесіях.



*Отже, думаючи про цю проблему, що Ви можете зробити в першу чергу, щоб почати вирішувати або зменшувати її? Коли Ви можете це зробити?*

Допоможіть клієнту розробити План дій — тобто те, що він може почати робити, щоб продовжувати покращувати своє самопочуття або управляти своїми проблемами.

**Завершення сесії та програми CHANGE (Розділ 13)**

На завершення програми CHANGE ще раз подякуйте клієнтові і привітайте його. Побажайте йому удачі у відновленні та нагадайте, що потрібно продовжувати працювати над стратегіями. Ми рекомендуємо домовитися про наступну зустріч із клієнтом через кілька місяців, щоб перевірити його прогрес. На цьому етапі може бути корисно дізнатися, чи планує клієнт переїжджати або залишати місце проживання.

**Що робити, якщо стан клієнта не покращився до кінця інтервенції?**

Варто обговорити прогрес клієнта зі своїм супервізором. Зверніться до приміток у **Розділі 13**.

## СЕСІЯ 7 (ЗА ПОТРЕБИ)

Сесія 7 — це додаткова сесія, що фокусується на стратегіях, які клієнт вже опанував. Вона не передбачає включення нових стратегій. Повторення попередніх стратегій може бути корисним для клієнтів із сильними почуттями, спричиненими втратою, травмою тощо і зможе надати людям додатковий простір, особливо тим, чий прогрес повільніший у межах сесій.

### Повторіть попередні стратегії, які можуть бути корисними клієнту



*Ви пережили дуже складну подію. У межах цієї сесії зосередимося на роботі з її наслідками (депресія та вживання алкоголю), використовуючи стратегії, які Ви опанували. І я сподіваюсь, що після нашої роботи Ви почуватиметесь краще. Якщо з'ясуємо, що Вам будуть потрібні додаткові послуги, то я надам Вам список організацій, які можуть допомогти.*

Важливо виразити повагу до людини, до її досвіду. Якщо клієнт потребує термінового перенаправлення до інших сервісів з надання психологічної підтримки (особливо у випадку травми), можна негайно відправити його до інших організацій для отримання додаткових послуг. Це актуально у тому разі, коли клієнт не може чекати повторного оцінювання. Якщо він усе ще потребує підтримки, але це не так терміново, і він може зачекати, можна запропонувати йому перенаправлення після завершення планових дослідницьких активностей і потреб.

#### Потрібно врахувати:

Нагадайте клієнту про певні стратегії і техніки, актуальні залежно від ситуації та його загального стану (тобто Ви обираєте, що закріпити, на свій розсуд).

## ДОДАТОК В

# РОЗДАТКОВІ МАТЕРІАЛИ ДЛЯ КЛІЄНТІВ

На цих сторінках подано роздаткові матеріали за кожною зі стратегій програми CHANGE:

- ☐ **B1** *Розуміння вживання алкоголю*
- ☐ **B2** *Шкала готовності*
- ☐ **B3** *«За» і «Проти»*
- ☐ **B4** *Постановка цілей*
- ☐ **B5** *Робочий аркуш «План змін»*
- ☐ **B6** *Управління стресом*
- ☐ **B7** *Види емоцій*
- ☐ **B8** *Запис думок*
- ☐ **B9** *Управління проблемами*
- ☐ **B10** *Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому*
- ☐ **B11** *Зміцнення соціальної підтримки*
- ☐ **B12** *Щотижневий календар/План активностей*

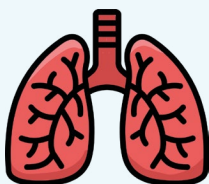
Ці матеріали варто використовувати у навчанні нової стратегії (наприклад, під час вивчення компонента «Управління емоціями» покажіть клієнту відповідний роздатковий матеріал). Календар можна використовувати для записування того, як клієнт виконуватиме різні активності (наприклад, вправи в компоненті «Управління стресом», вправи з «Планів дій» у поєднанні з «Управління проблемами», «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» та «Зміцнення соціальної підтримки»). Обов'язково видавайте клієнту відповідний роздатковий матеріал наприкінці кожної сесії, щоб він міг використовувати його як нагадування про стратегії між сесіями та після завершення програми CHANGE.

## ДОДАТОК В1

## РОЗУМІННЯ ВЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ

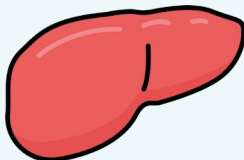
## НАСЛІДКИ ВЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ

## ФІЗИЧНІ



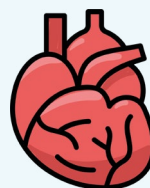
## ЛЕГЕНІ

- ТРУДНОЩІ З ДИХАННЯМ
- ІНФЕКЦІЇ (ТАКІ ЯК ПНЕВМОНІЯ І ТУБЕРКУЛЬОЗ)



## ПЕЧІНКА

- АЛКОГОЛЬНА ХВОРОБА ПЕЧІНКИ
- ЦИРОЗ ПЕЧІНКИ
- ГЕПАТИТ
- РАК ПЕЧІНКИ



## СЕРЦЕ

- ВИСОКИЙ КРОВ'ЯНИЙ ТИСК
- НЕРЕГУЛЯРНИЙ СЕРЦЕВИЙ РИТМ
- ІНСУЛЬТ

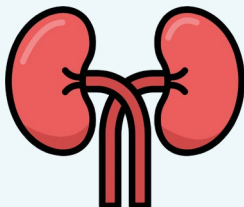
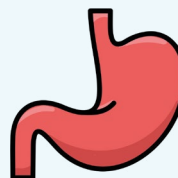


## МОЗОК

- ПОРУШЕННЯ ЗДАТНОСТІ ДО СУДЖЕННЯ
- ГАЛЬМУВАННЯ І ПОГІРШЕННЯ УВАГИ
- ВТРАТА ПАМ'ЯТІ
- СОНЛИВІСТЬ

## ШЛУНОК

- БОЛІ
- БЛЮВОТА
- ВИРАЗКИ
- ГАСТРИТ



## НИРКИ

- НИРКОВА НЕДОСТАТНІСТЬ
- КАМЕНІ В НИРКАХ

## ПСИХІЧНІ І СОЦІАЛЬНІ



- СТРЕС
- КОЛИВАННЯ НАСТРОЮ
- РИЗИКОВАНА ПОВЕДІНКА (НАПРИКЛАД, ВОДІННЯ В НЕТВЕРЕЗОМУ СТАНІ)
- ПРОБЛЕМИ В МІЖСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ
- ПРОБЛЕМИ НА РОБОТІ

## ДОДАТОК В1 — Розуміння вживання алкоголю

# Вживання алкоголю та Ваше здоров'я

Проблема з алкоголем полягає в тому, що іноді один напій може легко потягти за собою інший.

Ви не встигнете й помітити, як вип'єте більше, ніж планували, а це може призвести до таких проблем:

1

Коли люди п'яніють, вони скоюють вчинки, яких зазвичай не роблять. Наприклад, вони можуть стати агресивними або ж потрапити в нещасний випадок через нерозсудливість.

2

Алкоголь викликає залежність. Деякі люди часто не можуть кинути пити, навіть якщо алкоголь завдає їм шкоди.

3

Помірне або надмірне вживання алкоголю впродовж багатьох років ушкоджує печінку, мозок, серце, підшлункову залозу і може спричинити рак.

4

Пам'ятайте, що діти навчаються поведінки, здебільшого, у своїх батьків. Якщо Ви часто випиваєте, швидше за все, і Ваші діти згодом дотримуватимуться цієї звички.

## ДОДАТОК В1 — Розуміння вживання алкоголю

# Дотримуйтесь правил безпечного вживання

НЕ СІДАЙТЕ ЗА КЕРМО/НЕ КЕРУЙТЕ  
ТРАНСПОРТНИМ ЗАСОБОМ, ЯКЩО ВИ  
ВИПИЛИ АЛКОГОЛЬ.

ПИЙТЕ АБО ВОДУ, АБО  
БЕЗАЛКОГОЛЬНИЙ НАПІЙ МІЖ КОЖНИМ  
ПРИЙОМОМ АЛКОГОЛЮ.

ВИЗНАЧТЕ, СКІЛЬКИ ЧАРОК (ПЛЯШОК  
ПИВА) ВИ ХОЧЕТЕ ВИПИТИ ЗА ВЕЧІР І  
ДОТРИМУЙТЕСЯ ЦЬОГО.

ЇЖТЕ ПЕРЕД ВИХОДОМ І ПІД ЧАС  
ПРИЙОМУ АЛКОГОЛЮ.

ЗМЕНШІТЬ ДОЗУ, ОБИРАЮЧИ НЕМІЦНІ  
НАПОЇ. НАПРИКЛАД, ПИВО ЗАМІСТЬ  
ВІСКІ.

ВИДІЛІТЬ ПЕВНІ ДНІ ТИЖНЯ, КОЛИ ВИ НЕ  
БУДЕТЕ ВЖИВАТИ АЛКОГОЛЬ.

ВИПИЙТЕ ПОВНУ СКЛЯНКУ ВОДИ, ПЕРШ  
НІЖ ПОЧАТИ ПИТИ АЛКОГОЛЬ.

НАМАГАЙТЕСЯ НЕ ЗУСТРІЧАТИСЯ  
ЗАНАДТО ЧАСТО З ДРУЗЬМИ, ЯКІ БАГАТО  
ВИПИВАЮТЬ.

## ДОДАТОК В1 — Розуміння вживання алкоголю

# Пам'ятайте



Більшості людей, які намагаються кинути пити, складно зробити це за одну спробу.



Частіше за все навіть у тих, хто прагне припинити вживати алкоголь, бувають моменти, коли вони можуть почати випивати знову. Зазвичай це відбувається тоді, коли їм нудно, вони почуваються нещасними або перебувають у компанії друзів.



Якщо це станеться з Вами, намагайтеся не почуватися винним, оскільки це може призвести до відновлення надмірного і регулярного вживання алкоголю.



Навпаки, прийміть той факт, що це сталося, незважаючи на Ваші найкращі наміри. Зробіть висновки з цього досвіду, щоб подумати, як не допустити повторення подібного.



Важливо не забувати, що Ви досягнете успіху, якщо докладатимете зусиль, незважаючи на деякі перешкоди на шляху до життя без алкоголю.

## ДОДАТОК В2

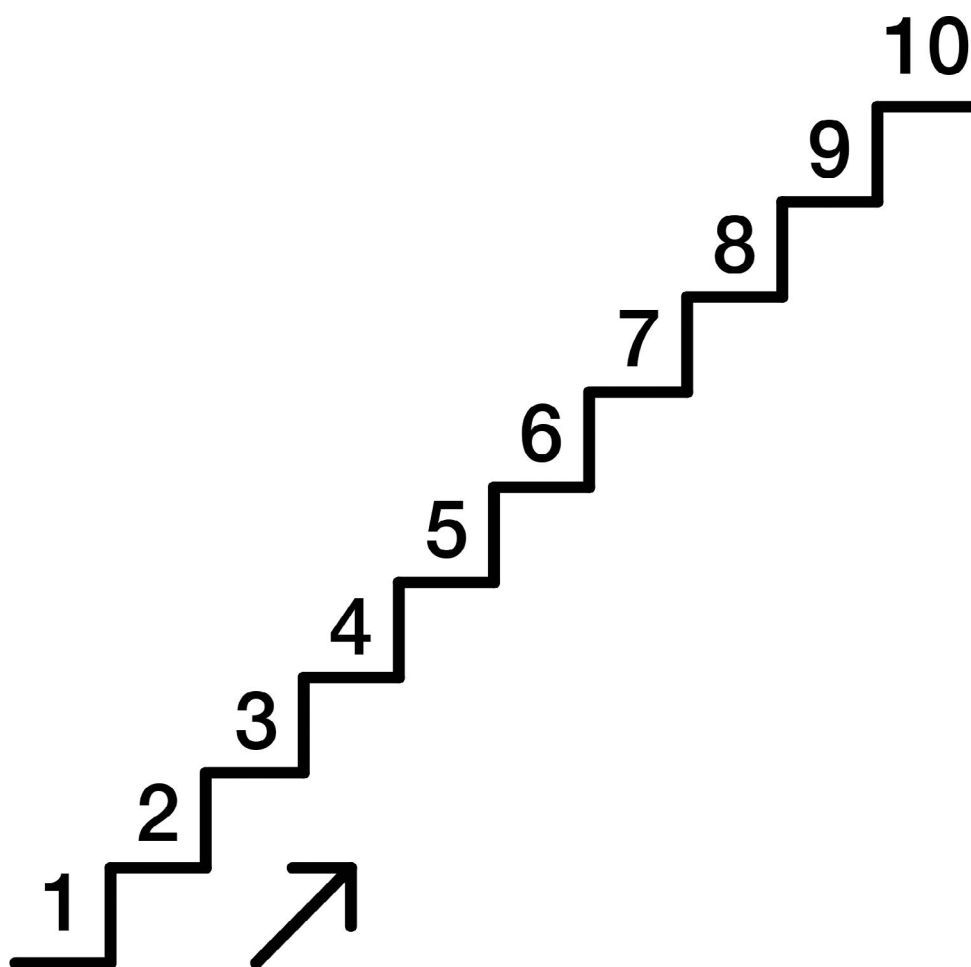
# ШКАЛА ГОТОВНОСТІ

**Шкала готовності використовується для оцінки мотивації клієнта до зміни поведінки щодо вживання алкоголю.**

**Запитайте клієнта:**

«Наскільки важливо для Вас змінити свою поведінку щодо вживання алкоголю?», «Наскільки Ви готові до змін?».

«Як би Ви оцінили це за шкалою від 0 до 10, де 0 — зовсім не важливо, а 10 — дуже важливо?».



## ДОДАТОК В3

## «ЗА І ПРОТИ»

Цей роздатковий матеріал використовується для того, щоб допомогти клієнту подумати про переваги та недоліки зміни своєї поведінки щодо вживання алкоголю.

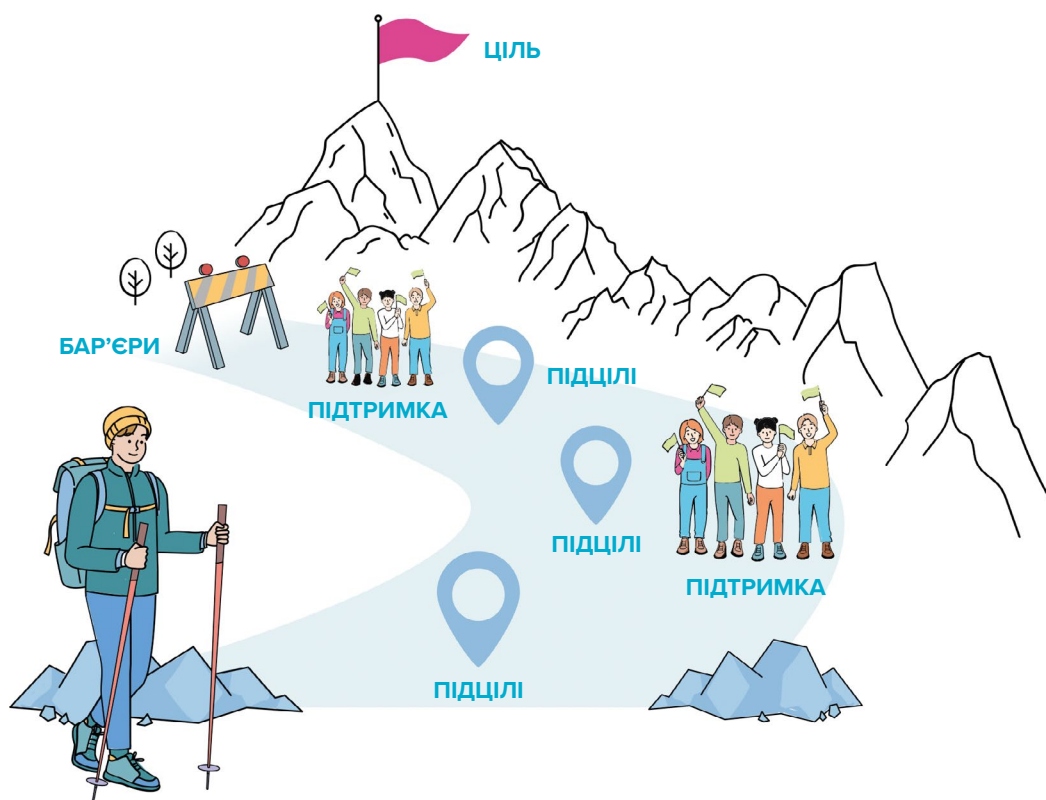
Нижче у кожній клітинці впишіть причини, які спали Вам на думку.

|                                              | За | Проти |
|----------------------------------------------|----|-------|
| Припинення чи зменшення вживання алкоголю    |    |       |
| Не припинення чи зменшення вживання алкоголю |    |       |

## ДОДАТОК В4

## ПОСТАНОВКА ЦІЛЕЙ

Вершина гори — це ціль, тобто контроль вживання алкоголю або відмова від нього. Шлях до мети, її досягнення, передбачає сходження на менші вершини. Це будуть підцілі. Для зображення підцілей можна використовувати людей або тінь дерева. Для зображення бар'єра необхідна ілюстрація (приклад нижче).

**Цілі клієнта (лише для консультанта):**

Головна ціль клієнта:

---

Підцілі клієнта:

---

---

---

## ДОДАТОК В5

## РОБОЧИЙ АРКУШ «ПЛАН ЗМІН»

(для консультанта і клієнта)

Зміни, які я хочу здійснити (або продовжувати здійснювати):

Причини, чому я хочу втілити ці зміни:

Кроки, які я можу зробити, щоб досягти змін:

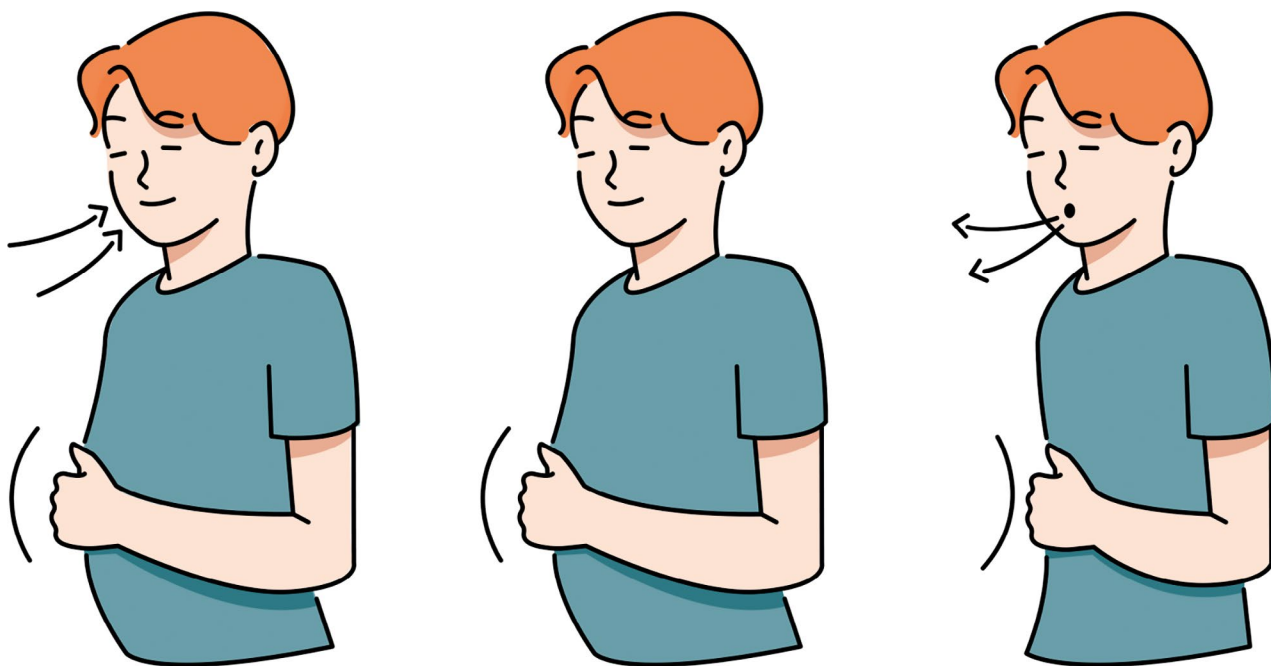
Як інші люди можуть мені допомогти:

Я дізнаюся, що мій План працює, коли:

Що може завадити моєму Плану:

ДОДАТОК В6

# ЗАСТОСУВАННЯ НА ПРАКТИЦІ «УПРАВЛІННЯ СТРЕСОМ»



## ДОДАТОК В7

## ВИДИ ЕМОЦІЙ

| СТРАХ                                                                                                                                                                                                                                                                          | ГНІВ                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | СМУТОК                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | РАДІСТЬ                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Занепокоєння</li> <li>• Здивування</li> <li>• Жах</li> <li>• Тривога</li> <li>• Невпевненість</li> <li>• Спантичність</li> <li>• Приголомшеність</li> <li>• Збентеження</li> <li>• Схвильованість</li> <li>• Розгубленість</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Лють</li> <li>• Помста</li> <li>• Ненависть</li> <li>• Злість</li> <li>• Обурення</li> <li>• Образа</li> <li>• Досада</li> <li>• Уразливість</li> <li>• Огида</li> <li>• Ревнощі</li> <li>• Заздрість</li> <li>• Невдоволення</li> <li>• Нетерпіння</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Розпач</li> <li>• Скорбота</li> <li>• Знехтуваність</li> <li>• Самотність</li> <li>• Безпорадність</li> <li>• Безнадійність</li> <li>• Нудьга</li> <li>• Втома</li> <li>• Почуття провини</li> <li>• Розчарування</li> <li>• Пригніченість</li> <li>• Жаль</li> <li>• Печаль</li> <li>• Сором</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Захоплення</li> <li>• Спокій</li> <li>• Натхненність</li> <li>• Ніжність</li> <li>• Блаженство</li> <li>• Подяка</li> <li>• Задоволення</li> <li>• Пожвавлення</li> <li>• Піднесеність</li> <li>• Умиротворення</li> <li>• Насолода</li> <li>• Полегшення</li> </ul> |

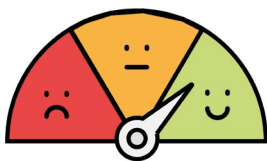
Джерело: Посібник УП+ (ВООЗ, 2018)

## ДОДАТОК В8

# ПРАКТИКА «УПРАВЛІННЯ ЕМОЦІЯМИ» — ЗАПИС ДУМОК



ЯКА СИТУАЦІЯ?



ЯКІ ЕМОЦІЇ Я ВІДЧУВАЮ?



ЯКІ НЕГАТИВНІ ДУМКИ У МЕНЕ ВИНΙΚАЮТЬ?



ЯК Я МОЖУ ПОДУМАТИ ПРО ЦЕ ПО-ІНШОМУ? ЩО Б Я СКАЗАВ СВОЄМУ ДРУГОВІ У ТАКІЙ СИТУАЦІЇ?

## ДОДАТОК В9

## КРОКИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ

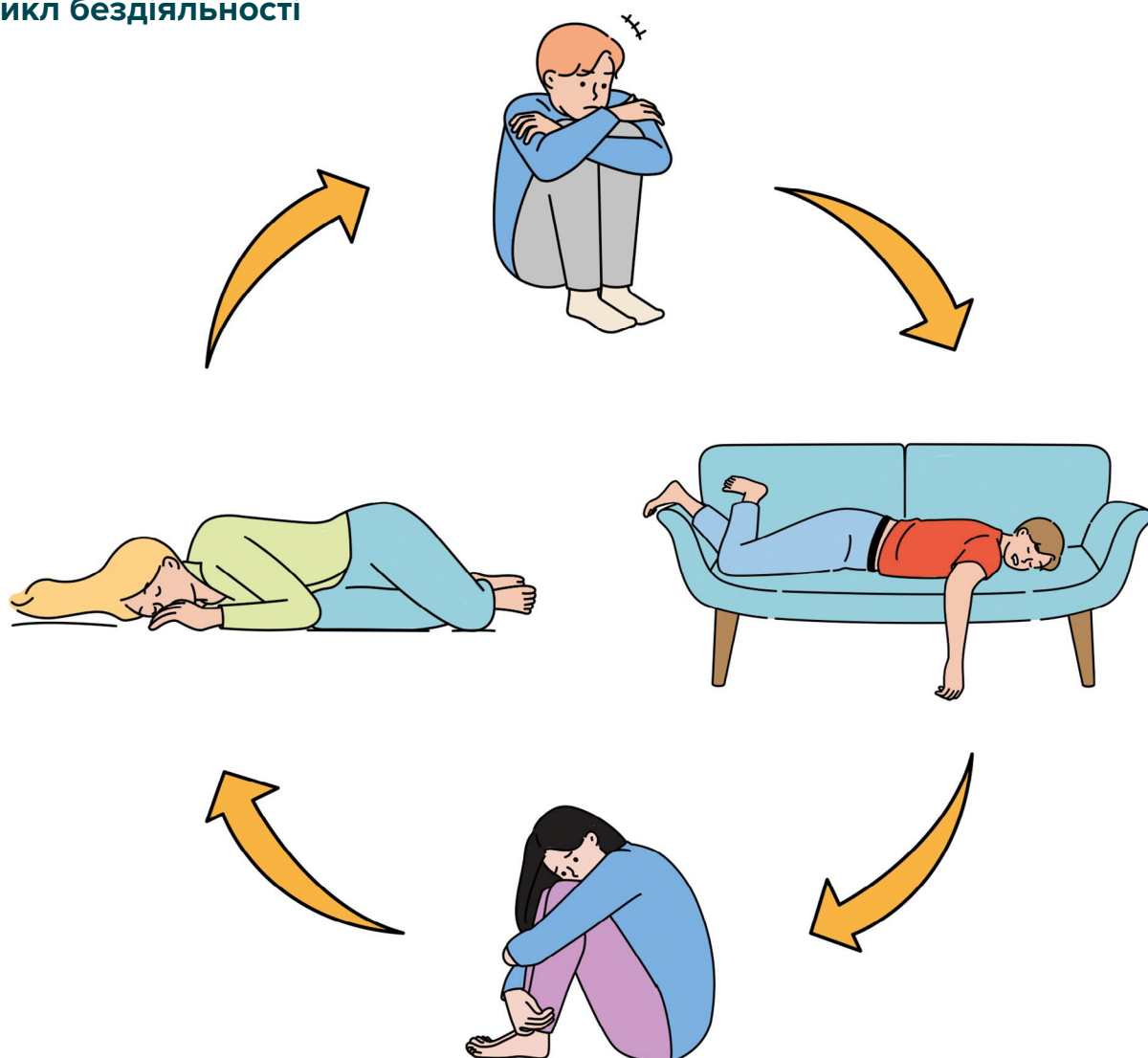
|                                                                                     |                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
|    | Складаємо список проблем          |
|    | Вибираємо проблему                |
|  | Окреслюємо проблему               |
|  | Мозковий штурм/Придумуємо ідеї    |
|  | Ухвалюємо рішення та робимо вибір |
|  | План дій                          |
|  | Аналіз                            |

Джерело: Посібник УП+ (ВООЗ, 2018)

## ДОДАТОК В10

# ПРОДОВЖУЙТЕ, НЕ ЗУПИНЯЙТЕСЯ НА ДОСЯГНУТОМУ

## Цикл бездіяльності



## ДОДАТОК В11

# ЗМІЦНЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ



- Побуває багато форм соціальної підтримки:
  - Наявність друга або члена сім'ї, який вислухає переживання та підтримає, замість того, щоб ставитися зневажливо і не виявляти ніякої турботи.
  - Зв'язок з установою, яка надає необхідну і відповідну інформацію та підтримку людині. Наприклад, організація, яка підтримує тих, хто хоче припинити вживати алкоголь.
  - Отримати допомогу у виконанні складного завдання або надання можливості виконати завдання (наприклад, відвезти кудись, позичити щось тощо).
  - Провести час з іншими, але не обов'язково для обговорення проблем (наприклад, спільний прийом їжі).
  - Допомогти іншим людям (не забуваючи при цьому піклуватися про себе).
- Люди почуваються впевненіше і з більшим почуттям надії справляються з проблемами та негараздами, коли їх підтримують.
- Проблеми здаються більш керованими, коли люди отримують підтримку.
- Коли людина ділиться проблемами з іншими, вона відчуває себе менш обтяженою.
- Слухання проблем інших людей може допомогти людині відчути, що вона не самотня у своїх стражданнях.

## ДОДАТОК В12

### ЩОТИЖНЕВИЙ КАЛЕНДАР/ПЛАН АКТИВНОСТЕЙ

| ЧАС                                    | ПОНЕДІЛОК | ВІВТОРОК | СЕРЕДА | ЧЕТВЕР | П'ЯТНИЦЯ | СУБОТА | НЕДІЛЯ |
|----------------------------------------|-----------|----------|--------|--------|----------|--------|--------|
| Ранок —<br>із 7:00 до<br>10:00         |           |          |        |        |          |        |        |
| До полудня<br>— із 10:00<br>до 12:00   |           |          |        |        |          |        |        |
| Обідній час<br>— із 12:00<br>до 14:00  |           |          |        |        |          |        |        |
| Пообіддя —<br>із 14:00<br>до 17:00     |           |          |        |        |          |        |        |
| Вечір —<br>із 17:00<br>до 20:00        |           |          |        |        |          |        |        |
| Пізній вечір<br>— із 20:00<br>до 23:00 |           |          |        |        |          |        |        |

Джерело: Посібник УП+

## ДОДАТОК С

# РЕАГУВАННЯ НА ДУМКИ ПРО САМОГУБСТВО У ПРОГРАМІ CHANGE

На наступних сторінках міститься інформація про суїцидальний ризик. Ви можете скопіювати або роздрукувати вибрані сторінки і взяти їх з собою на сесії з оцінювання та інтервенції. Ми рекомендуємо Вам це робити, щоб не забути, як оцінювати та реагувати на суїцидальну поведінку клієнта.

## Рекомендації щодо реагування на думки про самогубство у клієнтів

### 1. Два типи суїцидального ризику

- Плани покінчити з життям у найближчому майбутньому. Такі клієнти не можуть бути долучені до програми CHANGE. Вони мають бути негайно перенаправлені для отримання спеціалізованої допомоги.
- Немає планів покінчити з життям у найближчому майбутньому, але суїцидальний ризик існує. Ці клієнти можуть мати думки про самогубство, але вказують, що не планують реалізовувати ці думки в найближчому майбутньому. Вони можуть мати або не мати досвід думок, планів або спроб самогубства в минулому. Такі клієнти можуть бути включені у програму CHANGE. У разі сумнівів поговоріть зі своїм супервізором.

### 2. Як ставити запитання

- Запитуйте про самогубство всіх клієнтів, які перебувають у депресії або відчувають безнадію.
- Уникайте використання непрямих слів, які можуть бути неправильно витлумачені клієнтом.

- Якщо клієнт відчуває дискомфорт від запитань, скажіть йому, що Ви мусите ставити ці запитання всім, тому що дуже важливо, щоб Ви чітко розуміли рівень їхньої безпеки.

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

- Завжди звертайтеся до свого супервізора.
- Створіть безпечне, підтримувальне середовище.
- Приділяйте увагу психічному стану клієнта та його емоційним переживанням (використовуючи базові навички надання допомоги).

**Якщо Ви працюєте з клієнтом очно, то можете також:**

- Вилучити засоби самоушкодження (за можливості).
- Не залишати людину наодинці. Попросити осіб, які здійснюють догляд, або персонал постійно перебувати з людиною.
- Запропонувати окрему тиху кімнату на час очікування (за можливості).

## Робота з клієнтами, які мають суїцидальні думки під час програми CHANGE

Під час програми CHANGE у деяких клієнтів можуть виникати думки про самогубство, які вони не збираються реалізовувати в найближчому майбутньому. Таблиця «Причини та перешкоди» (див. **Розділ 5** цього посібника або **Етап I «Протоколу програми допомоги» в Додатку А**) — це хороший спосіб допомогти клієнту впоратися з цими думками і подумати про причини, чому варто жити. Тут потрібно зосередитися на обговоренні причин жити і не жити. Ваше завдання полягає в тому, щоб м'яко допомогти клієнту знайти важливі причини залишатися живим і усвідомити, що причини померти, швидше за все, лише тимчасові (наприклад, пригнічений стан, який викликає бажання померти, може змінитися, а настрої поліпшитися).

Почніть з того, що запитайте клієнта, чому, на його думку, було би краще, якби він помер. Потім обговоріть причини, чому варто жити — дивіться приклади запитань нижче.

Приклади запитань:



- *Що зараз тримає Вас у живих?*
- *Чи є члени сім'ї або друзі, заради яких Ви продовжуєте жити?*
- *Чи є речі, які дають Вам задоволення в житті? Останнім часом? Давно?*
- *Чи завжди Ви так себе почували? Якщо ні, то що Вам подобалося в житті раніше?*

- *Які надії Ви покладаєте на своє майбутнє? (Допоможіть клієнту подумати про вирішення практичних проблем, зменшення емоційних проблем тощо.)*
- *Якби у Вас не було теперішніх проблем, це вплинуло б на Ваші думки про смерть?*
- *Програма CHANGE розроблена для того, щоб допомогти Вам навчитися краще справлятися з проблемами та зменшити їх. Якби Ви взяли участь у програмі, і ці проблеми зменшилися, було би це вагомою причиною, щоб залишитися в живих зараз?*

Вислухавши відповіді клієнта, підсумуйте його основні причини жити і не жити, наголошуючи на причинах жити. Потім можете повторити причини, які спонукали клієнта приєднатися до програми CHANGE, з першої заповненої Вами таблиці «Причини та перешкоди для участі у програмі». Пам'ятайте, що до цієї таблиці можна звертатися будь-коли протягом усієї програми.

**Примітка:** Люди, які вживають алкоголь у шкідливих кількостях, мають підвищений ризик спроби самогубства, оскільки алкоголь сприяє тому, що людина відчуває себе менш стриманою, більш імпульсивною та агресивною. Якщо Ви вважаєте, що клієнт має проблеми з алкоголем і висловлював думки про самогубство, то можете додатково використовувати стратегії, описані в **Розділі 7** «Зміна поведінки щодо вживання алкоголю».

## ДОДАТОК D

# ДУМАЄМО, ЯК ДОПОМОГТИ ІНШИМ: ПРИКЛАДИ КОНКРЕТНИХ КЕЙСІВ

Нижче наведено приклади, які можна використати на останній сесії, присвяченій моделюванню способів допомоги іншим. Ми радимо Вам вибрати кілька різних прикладів, схожих на особистий досвід клієнта. Ви також можете використовувати приклади, які наведе сам клієнт (наприклад, друзів або родичів).

### Практичний приклад 1

[ІМ'Я] — чоловік віком близько 20 років, який вживає алкоголь щодня протягом 2 років. Він має постійну роботу на заводі в селі, але іноді п'є так багато, що пропускає роботу наступного дня. Останнім часом він свариться зі своєю партнеркою, і кожного разу, коли він засмучується або злиться, йому хочеться випити. За останні кілька місяців це траплялося багато разів, що спричинило серйозні проблеми з грошима. Він каже, що перебуває в стані стресу і хоче контролювати свій гнів і настрій, але не знає, як це зробити.

Найбільш корисні стратегії:

#### 1. Управління емоціями

Попросіть клієнта подумати про те, чому управління емоціями може бути корисним для [ІМ'Я]. Вислухайте відповіді на кшталт: «Чоловік відчуває негативні емоції, зокрема гнів, і ця стратегія може допомогти йому краще справлятися».

Попросіть клієнта описати стратегію якомога детальніше. Переконайтеся, що Ви почули:

- Необхідно зрозуміти та ідентифікувати емоцію, яку він відчуває.
- Потрібно визначити, що викликає цю емоцію (тригер), які у нього думки, коли він переживає цю емоцію (думки), і як вона впливає на наслідки (поведінку).
- Треба замінити ці негативні думки на позитивні.

## 2. Постановка цілей

Запропонуйте клієнтові подумати про те, яка стратегія може бути корисною для [ІМ'Я]. Вислухайте відповіді на зразок: «Йому важко управляти своїм гнівом і настроєм, і він хоче контролювати своє вживання алкоголю, але не знає, як це зробити. Йому було б корисно навчитися керувати своїми емоціями».

Попросіть клієнта описати стратегію якомога детальніше. Переконайтеся, що Ви почули:

- Необхідно ідентифікувати емоції, які відчуває цей чоловік.
- Потрібно звернути увагу на думки, які виникають, коли людина відчуває ці емоції.
- Спробувати визначити, що він робить, коли відчуває ці емоції.
- Варто замінити негативні думки на позитивні.
- Необхідно практикувати стратегію щоразу, коли він відчуває такі негативні емоції.

## Практичний приклад 2

[ІМ'Я] — чоловік, якому близько 30 років, живе у віддаленому від міста селі, де вкрай небезпечно та панує безкарність. Його дружину вбили півроку тому, і тепер він сам піклується про своїх трьох дітей. Його мати нещодавно переїхала до нього, тому що [ІМ'Я] відмовляється виходити з дому і погано піклується про своїх дітей. Він більше не бачиться зі своїми друзями. Більшість днів він не встає з ліжка і сильно схуд через нерегулярне харчування. Він відчуває себе дуже самотнім. Він не знає, як допомогти собі.

Найбільш корисні стратегії:

### 1. Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому

Нагадайте клієнту, що стратегія «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» пасує для вирішення проблем поганого настрою, відчуття втоми та бездіяльності. У цьому випадку [ІМ'Я] переживає саме такі емоційні проблеми (тобто почуття самотності, частий плач, замкнутість або ізоляція, нерегулярне харчування і нездатність доглядати за дітьми), тож стратегія «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» буде для нього найефективнішою.

Попросіть клієнта розповісти Вам усе, що він знає про стратегію «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому». Переконайтеся, що почули:

- Активність людей підвищується, якщо вони продовжують робити те, що раніше робили, або починають займатися новими видами діяльності.
- Існують різні види діяльності: приємні та орієнтовані на виконання певних завдань.
- Приклади різних видів діяльності.
- Краще розділяти завдання на невеликі частини, щоб вони були більш керованими.
- Краще починати з одного-двох видів діяльності і з часом нарощувати їхню активність.

Якщо клієнт не згадав якийсь із цих пунктів, спробуйте допомогти йому, запитавши щось на зразок: «А чи можете Ви пригадати, з чого ми починали: з того, що залучали Вас до виконання всієї хатньої роботи чи лише з невеликих конкретних завдань?».

## 2. Зміцнення соціальної підтримки

«Зміцнення соціальної підтримки» — це друга основна стратегія, яка зможе допомогти [ІМ'Я]. Попросіть клієнта подумати, чому це може бути корисною стратегією. Можливо, Ви почуєте відповідь на кшталт: «Тому що він ізолював себе і не дуже добре справляється зі своїми проблемами самостійно».

Запропонуйте клієнтові описати стратегію якомога детальніше. Переконайтеся, що Ви почули:

- Існують різні види підтримки: поділитися проблемами з іншими, попросити практичної допомоги, звернутися до певної установи для отримання підтримки чи інформації, проводити час з іншими людьми, не обов'язково розмовляючи про проблеми.
- Потрібно обрати когось, кому можна довіряти.
- Можна будувати довіру, ділячись спочатку невеликими шматочками інформації.

Якщо клієнт не згадав якийсь із цих пунктів, спробуйте допомогти йому, запитавши щось на зразок: «А як [ІМ'Я] може дізнатися, чи може він довіряти цій людині?».

Ви також можете сказати клієнту, що [ІМ'Я] може мати практичні проблеми через те, що ізолювався і не виходить з дому. Отже, стратегія «Управління проблемами» також може бути корисною. Ви можете обговорити стратегію «Управління проблемами» і в цьому випадку.

## Практичний приклад 3

[ІМ'Я] — 30-річна жінка — скаржиться на постійні сварки зі свекрухою через розподіл домашньої роботи між ними. Вона боїться, що конфлікт може загостритися і спричинити проблеми в її шлюбі. Скаржиться на біль у всьому тілі та неможливість заснути. Каже, що не може перестати думати про цю проблему і не знає, що робити.

Найбільш корисні стратегії:

## 1. Управління проблемами

Попросіть клієнта подумати про те, яка стратегія може бути корисною для [ІМ'Я]. Вислухайте відповіді: «Жінка стикається з практичною проблемою, а «Управління проблемами» — це стратегія, яка допомагає впоратися з такими проблемами».

Запропонуйте клієнту описати стратегію якомога детальніше. Переконайтеся, що Ви почули:

- Потрібно визначити, чи є проблема вирішуваною, невирішуваною або неважливою.
- Потрібно окреслити (вирішувану) проблему якомога конкретніше.
- Треба придумати якомога більше можливих рішень.
- Треба вибрати найбільш доцільні рішення.
- Потрібно розробити План дій.
- Далі має бути аналіз ефективності обраних рішень і повторне проходження кроків для вирішення проблеми.

## 2. Управління стресом

Попросіть клієнта подумати про те, яка стратегія може бути корисною для [ІМ'Я]. Вислухайте відповіді: «Жінка переживає стрес і має фізичні проблеми. Ця стратегія може допомогти їй краще справлятися з цими проявами».

Попросіть клієнта описати стратегію якомога детальніше. Переконайтеся, що Ви почули:

- Необхідно розслабити тіло, якщо воно напружене (потрясти тілом і кінцівками, розправити плечі, м'яко повернути голову з боку в бік).
- Дихання має бути животом (втягування і надування живота під час дихання).
- Важливо уповільнити темп дихання (протягом трьох секунд вдихати і три секунди видихати).
- Потрібно регулярно практикувати цю стратегію за появи ознак стресу або фізичного дискомфорту.

## Практичний приклад 4

[ІМ'Я], жінка у віці 50 років, зазнала нападу з боку групи молодиків, коли відвідувала свою стареньку матір. Насильство є дуже рідкісним явищем у цій місцевості, і поліція сказала їй, що їй «просто дуже

не пощастило». Однак жінка дуже боїться, що на неї знову нападуть, і протягом останнього місяця уникає відвідування матері. Вона також починає замикатися в собі і не бачиться з друзями.

Найбільш корисні стратегії:

## 1. Зміцнення соціальної підтримки

Запропонуйте клієнтові подумати про те, яка стратегія може бути корисною. Вислухайте відповіді: «Оскільки [ІМ'Я] ізолює себе, Зміцнення соціальної підтримки буде для неї корисною стратегією».

Попросіть клієнта описати стратегію якомога детальніше. Переконайтеся, що Ви почули основне:

- Існують різні види підтримки: поділитися проблемами з іншими, попросити практичної допомоги, звернутися до певної установи для отримання підтримки чи інформації, проводити час з іншими людьми, не обов'язково розмовляючи про проблеми.
- Потрібно обрати когось, кому можна довіряти.
- Можна будувати довіру, ділячись спочатку невеликими шматочками інформації.

Якщо клієнт не згадав якийсь із цих пунктів, спробуйте допомогти йому, запитавши щось на зразок: «А як [ІМ'Я] може дізнатися, чи може вона довіряти цій людині?».

## 2. Управління проблемами

Ця стратегія також може бути корисною для вирішення проблеми [ІМ'Я], пов'язаної з відвідуванням її матері. Заохочуйте клієнта ідентифікувати будь-який з наступних кроків:

- Потрібно визначити, чи є проблема вирішуваною, невирішуваною або неважливою.
- Необхідно окреслити (вирішувану) проблему якомога конкретніше.
- Треба придумати якомога більше можливих рішень.
- Потрібно вибрати найбільш доцільні рішення.
- Необхідно розробити План дій.
- Далі має бути аналіз ефективності обраних рішень і повторне проходження кроків для продовження вирішення проблеми.

Обговорюючи вирішення проблеми відвідування матері, Ваш клієнт може запропонувати [ІМ'Я] зміцнити її соціальну підтримку (наприклад, попросити друга, якому вона довіряє, відвідати матір разом із нею). Це було б дуже корисно. Попросіть клієнта детально описати цю стратегію.

### 3. Управління стресом

---

Керування стресом може бути корисною стратегією, коли [ІМ'Я] знову почне виходити з дому (або під час складання чи виконання Плану дій в «Управлінні проблемами»). Це допоможе їй залишатися спокійною в ситуаціях, які викликають у неї стрес. Заохочуйте клієнта визначити будь-який з наступних кроків:

- Необхідне розслабити тіло, якщо воно напружене (потрясти тілом і кінцівками, розправити плечі, м'яко повернути голову з боку в бік).
- Дихання має бути животом (втягувати і надувати живіт під час дихання).
- Важливо уповільнити темп дихання (три секунди вдихати і три секунди видихати).
- Потрібно регулярно практикувати цю стратегію за появи ознак стресу або фізичного дискомфорту.

## Практичний приклад 5

[ІМ'Я] — молода жінка. Її чоловік був ув'язнений протягом декількох років. З цього часу настрої її чоловіка погіршився. Він майже щодня почувається сумним, йому важко ходити на роботу. Це викликає стрес у жінки, і вона помітила, що більше не хоче проводити час з чоловіком або друзями. Вона не отримує задоволення від того, що робила раніше, наприклад, доглядала за домашньою птицею і ходила на прогулянки. Вона відчуває безнадійність своєї ситуації та ситуації свого чоловіка, не знає, що робити, щоб її покращити.

Найбільш корисні стратегії:

### 1. Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому

---

У цьому прикладі Ви або Ваш клієнт маєте визначити стратегію «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» як одну із тих, що відповідає для вирішення проблем цієї людини. Попросіть клієнта пояснити, чому ця стратегія може бути корисною, вислухавши відповідь: ««Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» вирішує деякі проблеми, з якими стикається [ІМ'Я], наприклад, здебільшого відчуття смутку, сильна втома і неспроможність виконувати те, що вона звикла, зокрема, ходити на роботу або займатися улюбленими справами».

Запропонуйте клієнтові розповісти Вам все, що він знає про стратегію «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому». Зверніть увагу на таке:

- Активність людей підвищується, якщо вони продовжують робити речі, які вони раніше робили, або починають займатися новими видами діяльності.
- Існують різні види діяльності — приємні та орієнтовані на виконання певних завдань.
- Приклади різних видів діяльності.
- Краще розділяти завдання на невеликі частини, щоб вони були більш керованими.
- Краще починати з одного-двох видів діяльності і з часом нарощувати їхню активність.

Якщо клієнт не згадав якийсь із цих пунктів, спробуйте допомогти йому, запитавши щось на зразок: «А чи можете Ви пригадати, з чого ми починали: з того, що залучали Вас до виконання всієї хатньої роботи, чи лише з невеликих конкретних завдань?».

## 2. Зміцнення соціальної підтримки

«Зміцнення соціальної підтримки» також може допомогти [ІМ'Я] впоратися зі своїми проблемами. Попросіть клієнта подумати, чому це може бути корисною стратегією. Можливо, Ваш клієнт згадував про цю стратегію в рамках стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому» (наприклад, запропонував клієнтці зайнятися приємною справою, як-от знову зустрітися з друзями). Якщо це так, скажіть клієнту, що це гарна ідея, але нагадайте йому, що, можливо, краще обговорити цю діяльність в рамках стратегії «Зміцнення соціальної підтримки» і вибрати іншу діяльність для стратегії «Продовжуйте, не зупиняйтеся на досягнутому».

Попросіть клієнта описати стратегію якомога детальніше. Переконайтеся, що Ви почули:

- Існують різні види підтримки: поділитися проблемами з іншими, попросити практичної допомоги, звернутися до певної установи для отримання підтримки чи інформації, проводити час з іншими людьми, не обов'язково розмовляючи про проблеми.
- Потрібно обрати когось, кому можна довіряти.
- Можна будувати довіру, ділячись спочатку невеликими шматочками інформації.

Також можна помітити, що коли [ІМ'Я] почне відчувати, що краще справляється зі своїми проблемами, вона зможе надати підтримку своєму чоловікові.



## ДОДАТОК Е

# ВІДНОСИНИ МІЖ КЛІЄНТОМ І КОНСУЛЬТАНТОМ

### Роль консультанта

Для деяких людей зустріч з консультантом може бути схожа на визнання власної слабкості. Через це їм може бути складно брати участь в програмі в цілому або в окремих її етапах. Інші можуть сприймати Вас як лікаря або народного цілителя і очікувати, що Ви їх «вилікуєте» або «зцілите». Важливо, щоб протягом усього процесу програми CHANGE Ви нормалізували почуття клієнта, а також пояснювали йому свою роль.

У програмі CHANGE ми рекомендуємо порівнювати свою роль з роллю вчителя (див. наприкінці цього розділу деякі альтернативні метафори).



*Вчителі надають інформацію учням і допомагають їм вчитися. Проте вчитель не може скласти іспит за учня чи сказати йому, що писати. Він може лише допомогти підготуватися до іспиту, наскільки це можливо. Учень має уважно слухати на уроках і вчитися, щоб добре скласти іспит. Відповідальність в кінцевому підсумку лежить на учневі. Хоча Ви вже дорослі, це стосується і наших відносин. Я збираюся навчити Вас деяких важливих і корисних стратегій, але в кінцевому підсумку Ви несете відповідальність за використання цих стратегій на практиці. Я не можу робити це за Вас. Ви можете порівняти своє повсякденне життя з іспитом, який складає дитина. Ви несете відповідальність за те, наскільки добре Ви застосовуєте стратегії у своєму повсякденному житті. Тим не менш, я підтримаю Вас і допоможу підготуватися до іспиту якнайкраще.*

Також Ви повинні наголосити клієнту, що обоє є «експертами». Можливо, Ви захочете використати адаптований до місцевої ситуації приклад. Ви є експертом з емоцій і знаєте, як можна розпізнати і зменшити погане емоційне самопочуття. Клієнт — експерт у власному житті, про яке Ви знаєте лише трохи. Клієнт також є експертом у своєму конкретному типі проблем і в тому, як вони впливають на його життя. Мета полягає в тому, щоб об'єднати ці два типи експертизи. Це важливо для побудови довіри клієнта і розвінчання міфу про те, що Ваше завдання — «виправити» проблеми клієнта.

## Альтернативні метафори для пояснення відносин «консультант—клієнт»

- Метафора освіти для дорослих: програма CHANGE — це як навчання дорослої людини новим навичкам, наприклад, користуванню новим сільськогосподарським обладнанням або технікою. Викладач надає всю інформацію, щоб слухач міг використовувати нове обладнання або стратегію. Але саме слухач повинен буде застосувати нову техніку або стратегію на своїй землі, без присутності викладача.
- Медична метафора: хоча лікар робить багато, щоб допомогти вилікувати фізичну хворобу, даючи рекомендації щодо лікування, саме пацієнт несе повну відповідальність за власне одужання. Пацієнт має дотримуватися рекомендацій щодо лікування, що можуть включати уникнення певних видів їжі, прийом ліків або використання різних мазей. Лікар не робить цих речей за пацієнта, але вчить його, як найкраще дотримуватися цих рекомендацій, і підтримує пацієнта. Так само і з консультантом. Ви можете пояснити: «Я дам Вам кілька рекомендацій для покращення Вашого емоційного стану і життєвої ситуації, навчу і підтримаю Вас у застосуванні цих стратегій, але саме Ви несеєте відповідальність за те, щоб практикувати їх і застосовувати у своєму повсякденному житті».
- Метафора спортивного тренера: роль тренера полягає у навчанні та підтримці програми тренувань спортсмена. Однак тренер не біжить за спортсмена. Спортсмен несе відповідальність за дотримання інструкцій і порад тренера щодо тренувань. Такі самі відносини існують між Вами та клієнтом. Ваша роль полягає в тому, щоб навчити клієнта стратегіям і тренувати його, коли він застосовує ці стратегії в реальному житті. Проте врешті-решт клієнт повинен використовувати їх у своєму повсякденному житті. Ви не можете цього зробити.

## Клієнт, який неохоче йде на контакт

Деякі клієнти спочатку відчувають нерішучість у розмові з Вами. Це може бути пов'язано з різними причинами:

- відсутність довіри;
- табування проблем психічного здоров'я;
- психологічне консультування невідоме у цій культурі;
- нерозуміння або хибні уявлення про те, що таке програма CHANGE насправді;
- брак розуміння Вашої ролі як консультанта;
- примус відвідувати програму CHANGE членом сім'ї;
- почуття сорому за пережитий досвід;
- почуття сорому за те, як він/вона справляється з цим зараз;
- гендерні питання, наприклад, розмова з особою протилежної статі про особисті речі;
- теми сексу, які клієнт табує.

Ви можете помітити, що з часом і послідовним застосуванням описаних тут навичок допомоги багато клієнтів починають розслаблятися і відкриватися. Однак деякі клієнти можуть залишатися досить неохочими або сором'язливими. Вам як консультанту важливо обговорити це зі своїм супервізором. Необхідно поважати той факт, що клієнт може не готовий бути повністю відкритим під час проходження програми CHANGE. На це можуть впливати невідомі причини, про які Ви ніколи не дізнаєтеся. З такими клієнтами може бути дещо складно розмовляти, оскільки вони можуть не давати Вам багато інформації. Ви можете м'яко і з повагою заохочувати клієнта до розмови, однак ніколи не повинні тиснути на нього. Особливо це стосується клієнтів, щодо яких є підозри, що вони пережили сексуальне насильство або катування. Вам важливо продемонструвати готовність і відкритість вислухати клієнта, якщо він хоче поділитися приватною інформацією про свій болісний досвід, але рішення повністю залежить від нього самого. Якщо клієнт відмовляється говорити далі на якусь тему, для Ваших відносин з ним важливо, щоб Ви це поважали.

Наприклад, Ви можете сказати:



*Я бачу, що Вам неприємно про це говорити, і я поважаю це. Однак, якщо Ви захочете повернутися до розмови на цю тему, я хочу, щоб Ви знали, що я готовий(а) вислухати Вас у будь-який час.*

Або ж Ви можете помітити, що клієнт виглядає дуже засмученим під час обговорення певної теми, але він не сказав, що не хоче про неї говорити. У такій ситуації Ви можете запропонувати йому припинити розмову на цю тему, якщо він цього бажає. Деякі клієнти можуть думати, що від них очікують, що вони повинні робити все, що Ви пропонуєте, в тому числі говорити на делікатні та особисті теми.

Наприклад, Ви можете сказати:



*Ви виглядаєте дуже засмученим, коли говорите про це. Я дуже хочу вислухати Вашу історію і допомогти Вам про неї розповісти. Однак хочу, щоб Ви знали, що Ви самі вирішуєте, про що нам говорити. І якщо Вам потрібно зупинитися в якийсь момент або якщо Ви не хочете говорити про певну частину історії, то це нормально.*

## Фізичний контакт

У деяких культурах використання фізичного контакту, наприклад, покласти руку на коліно друга, щоб запропонувати підтримку, є прийнятним. В інших культурах фізичний дотик недоречний. Упевніться в тому, що знаєте про ці культурні відмінності і намагайтеся їх поважати. Загалом, закликаємо Вас не використовувати фізичний контакт або дотики для вираження підтримки і турботи клієнтам. Це допоможе уникнути будь-яких проблем, пов'язаних з неправильним тлумаченням клієнтом значення такого контакту або, як наслідок, відчуття дискомфорту.

## Місце проведення

Ви маєте спробувати знайти приватну, комфортну обстановку для проведення сесій з клієнтами.

## Управління власним дистресом

Слухати і працювати з людьми, які пережили багато негараздів, може бути втомливо і навіть дискомфортно для деякого. Нерідко люди, які надають допомогу, відчувають себе ураженими або навіть пригніченими від постійних розповідей про нещастя. Щоб не відчувати себе пригніченим або не переживати надмірні почуття дистресу (наприклад, стрес, поганий настрій, тривогу, злість, безнадію тощо), Вам потрібно врахувати таке:

- регулярно розмовляйте з колегами та своїм супервізором;
- заплануйте відповідні паузи між клієнтами (перерви можуть включати в себе розмову з колегами, повільне дихання або подібну стратегію «Управління стресом», або заняття приємною діяльністю);
- звертайтеся по допомогу (наприклад, до свого супервізора), якщо Ви відчуваєте дистрес або що Ваша робота заважає виконувати інші завдання (наприклад, повторювані думки про конкретного клієнта, коли Ви намагаєтеся заснути).

## Вирішення складних ситуацій під час сесій

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

Важливо завжди поважати клієнта. Якщо він нервує або відчуває дискомфорт від того, що ділиться інформацією, не тисніть на нього, щоб розповів Вам особисте.

Також може бути корисно з самого початку дати клієнту зрозуміти, що він не зобов'язаний відповідати на Ваші запитання. Важливо, щоб клієнт відчував себе відповідальним за сесію і не відчував, що його змушують надавати інформацію, якщо йому незручно це робити.



*Якщо Вам незручно відповідати на якесь запитання, Ви можете не відповідати.  
Просто поділіться зі мною тим, про що комфортно говорити.*

---

## 2. Коли потрібно зупинити розповідь клієнта

---

Бувають випадки, коли Вам потрібно переключити клієнта, який багато говорить на тему, що не має відношення до оцінювання, або якщо Вам потрібно отримати якусь конкретну інформацію, якої не маєте. Важливо, щоб Ви проявляли теплоту, спонукаючи клієнта рухатися далі.

Наступний діалог є прикладом того, як можна делікатно змінювати теми:



*Схоже, що зараз Ви зіткнулися з великими труднощами, але наразі мене найбільше цікавить одна річ, про яку я хотів(ла) би почути (поставте наступне запитання) ...*

Іноді може знадобитися бути трохи більш відвертими з клієнтом, особливо якщо у Вас мало часу. Важливо, щоб при цьому Ви продовжували проявляти зацікавленість і теплоту. Наприклад:



*Мені дуже цікаво почути про це, але наш час обмежений. У мене є ще кілька запитань, які я хочу Вам поставити. Чи буде нормально, якщо ми відповімо на них зараз, а коли у нас залишиться час, ми зможемо поговорити про інші проблеми, які Вас турбують?*

---

## 3. Коли клієнт втомився під час сесії

---

Якщо клієнт виглядає втомленим під час сесії, Ви можете допомогти йому таким чином:

- запитати клієнта, чи не хоче він зробити перерву, щоб попити води або трохи порухатися;
- виконайте з клієнтом вправи для розминки: розтягування рук або плечей, стрибки з місця або біг на місці, підстрибування вгору і вниз.

Розтяжка рук:

- Витягніть праву руку ліворуч на рівні грудей.
- Лівою рукою підтримуйте праву руку.
- Затримайтеся на хвилину.
- Виконайте те саме з лівою рукою.

Рухи плечима:

- Рухайте плечима вгору, назад і вниз.
- Продовжуйте цей рух протягом хвилини.

---

Стрибки:

- Стрибніть в положення з широко розставленими ногами і піднятими руками над головою.
- Повторіть цей рух 5—10 разів.

Біг на місці:

- Станьте, поставивши ноги на відстані ширини плечей.
- Піднімайте одну ногу, потім іншу, щоб бігти на місці.

#### *4. Коли клієнт говорить про самогубство, тобто думки, наміри тощо*

---

Зверніться до **Додатку С**.

#### *5. Якщо клієнт розповідає про сексуальне насильство та інші форми інтимного травматичного досвіду*

---

Допомога людям, які пережили сексуальне насильство або інші форми того, що називаємо Інтимними формами травматичного досвіду (наприклад, сексуальне насильство, катування та домашнє насильство), потребує особливої чутливості з чотирьох причин:

1. Постраждала особа перебуває в небезпеці, і пережите може повторитися.
2. Психологічний досвід цих подій зазвичай надзвичайно загрозливий або жахливий. Постраждала особа може відчувати травматичний стрес і намагатися уникати нагадувань про подію.
3. Ці події часто є приватними та культурно табуйованими, що ускладнює для постраждалих можливість поділитися ними та отримати підтримку.
4. Постраждалі можуть зіткнутися зі стигматизацією та відторгненням з боку сім'ї або громади, якщо стане відомо, що з ними сталося.

Коли жертви інших форм негативних подій діляться з Вами своїм досвідом, вони часто відчувають «визнання» (іншими словами, Ви показуєте, що розумієте наявність травматичного досвіду). Однак жертвам інтимних форм травматичного досвіду дуже часто відмовляють у цьому визнанні, тому що вони не говорять про це, на них тиснуть, щоб вони мовчали, або їм просто не вірять. Гірше того, їхнє почуття гідності ще більше підривається, коли люди жартують про те, що з ними сталося, або

звинувачують їх у цьому. Будь-яке неприйняття з боку членів сім'ї або громади може спричинити подальші страждання (наприклад, бідність). У багатьох суспільствах ситуація може погіршитися, коли клієнти відкрито говорять про сексуальне насильство. Отже, коли клієнт ділиться з Вами своєю історією інтимного травматичного досвіду, він демонструє велику мужність, роблячи це. Вам варто бути надзвичайно чутливими у своїй реакції на почуте. До того ж Ваша конфіденційність є дуже важливою.

Потреби постраждалих від сексуального насильства дуже різноманітні. Ймовірно, вони також матимуть соціальні та правові проблеми, а також проблеми зі станом фізичного здоров'я. Вам необхідно повідомити їх про інші послуги та підтримку для задоволення цих потреб.

Цей посібник не містить конкретних психотерапевтичних стратегій, орієнтованих на травму. Натомість він пропонує корисні загальні стратегії, які можуть бути безпечно застосовані консультантами, що пройшли коротку підготовку. У багатьох випадках ці загальні психологічні стратегії можуть дуже допомогти Вашому клієнту. В інших випадках клієнти, які звертаються з цими проблемами, потребують більш складних методів лікування, які виходять за рамки цього посібника. Багато клієнтів можуть не розповісти Вам про ці події через особистий характер і стигматизацію, яка може бути пов'язана з ними.

Щоразу, коли клієнт вирішує розповісти Вам про інтимні форми травматичного досвіду, дуже важливо продемонструвати готовність і відкритість вислухати його історію. Як згадувалося раніше, це пов'язано з тим, що клієнтам часто відмовляють у можливості бути почутими та визнаними. У багатьох громадах люди помилково звинувачують їх у подіях, які вони пережили, або негативно ставляться до них.

Коли клієнт розповідає про інтимні форми травматичного досвіду, важливо, щоб Ви виявляли щирість стурбованості і не забували застосовувати всі основні стратегії допомоги. Однак не намагайтеся одразу пропонувати стратегії програми. Клієнт може не сприйняти це як підтримку. Стратегії, описані в цьому посібнику, залишаються дієвими, але важливо, щоб Ви виявляли повагу, слухали і хвалили клієнта за його сміливість у розповіді своєї історії. Один із способів зробити це — не поспішати під час слухання історії, використовуючи всі основні навички допомоги, про які йшлося раніше в цьому розділі. Після того, як Ви переконаєтеся, що клієнт був вислуханий з повагою та гідністю, можете повільно перейти до більш активної ролі консультанта і застосувати відповідні стратегії, запропоновані в цьому посібнику (наприклад, «Управління стресом» тощо).

## **Що робити, якщо у Вас виникла підозра, що клієнт міг зазнати сексуального насильства?**

Іноді Вам стає відома інформація (наприклад, чутки в громаді), яка свідчить про те, що Ваш клієнт зазнав сексуального насильства. Однак Ваш клієнт не ділиться цією інформацією під час сесії. Це

дуже складно. Дуже важливо, щоб Ви не припускали відразу, що сексуальне насильство відбулося. Зверніться до супервізора, якщо Ви опинитеся в такій ситуації.

Якщо вважаєте, що сексуальне насильство могло статися нещодавно, і Ви стурбовані безпекою клієнта, то можете вирішити, що найкраще запитати про це клієнта. Якщо Ви вирішите це зробити, дуже важливо, щоб Ви зробили це в м'який і шанобливий спосіб. Наприклад, Ви можете сказати:



*Є дещо, про що я хотів(ла) би з Вами поговорити. Я зовсім не хочу, щоб Вам було незручно чи соромно. Проте непокоюся про Вашу безпеку і хочу переконатися, що з Вами все гаразд. Це повністю Ваше рішення, чи хочете говорити зі мною про це чи ні, добре? Я не хочу, щоб Ви відчували тиск і говорили про те, про що Вам незручно говорити. Я стурбований(а) тим, що нещодавно люди чинили з Вами певні дії проти Вашої волі, і що Ви все ще перебуваєте під загрозою того, що це може повторитися. Це те, що трапляється з багатьма жінками і чоловіками, і це не їхня вина, що це відбувається. Я точно не засуджуватиму Вас, якщо це трапилося з Вами. Пам'ятайте, що крім свого супервізора, я нікому не розповім про це, якщо це трапилося з Вами. Та якщо це сталося, і Ви відчуваєте, що можете поговорити зі мною про це, я заохочую Вас до цього. Таким чином я зможу зробити щось, щоб допомогти Вам залишитися в безпеці або справитися з пережитим жахом.*

Якщо є підстави вважати, що сексуальне насильство сталося давно (іншими словами, багато років тому), можливо, Вам не варто обговорювати це з клієнтом. Однак клієнту важливо знати, що Ви можете говорити на ці теми конфіденційно і без осуду. Якщо вважаєте, що це доречно, то можете використовувати приклади, коли описуєте загальну проблему (наприклад, як у **Розділі 5** «Розуміння несприятливих обставин») і те, як певна стратегія може бути корисною (наприклад, «Управління стресом при тривозі»). Наводячи приклади, Ви можете спробувати використати приклади про сексуальне насильство. Це допоможе клієнту зрозуміти, що Вам не соромно говорити на таку складну і табуовану тему. Це може допомогти клієнту пізніше розповісти Вам про сексуальне насильство.

Однак у всіх випадках Ви маєте поважати рішення клієнта не ділитися інформацією про сексуальне насильство, якщо він не бажає цього робити.

## ДОДАТОК F

# РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВІДДАЛЕНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В МЕЖАХ ПРОГРАМИ CHANGE

Консультування онлайн передбачає надання послуг із психічного здоров'я за допомогою технологій і пристроїв. Онлайн комунікація з клієнтами відбувається через мережу «Інтернет» з обраного пристрою, який має доступ до потрібних Вам застосунків і месенджерів. У різних застосунків свої налаштування, їх ефективне використання залежить від того, наскільки вправно консультант послуговуватиметься ними. Цей додаток містить вказівки та поради щодо проведення консультацій онлайн чи телефоном у рамках програми CHANGE.

Дуже важливим є дотримання такого самого професійного рівня консультування онлайн, як і в консультуванні клієнтів очно. Саме тому консультант програми CHANGE має володіти стратегіями, що забезпечать йому(їй) надійний спосіб комунікації з клієнтами. Це включає дотримання етичних і професійних стандартів, створення умов проведення сесій, опанування стратегіями попередження та вирішення технологічних і технічних проблем, пошук шляхів забезпечення клієнта роздатковими матеріалами та дотримання правил безпеки.

### Етичні та професійні стандарти

У консультуванні онлайн або телефоном консультант має дотримуватися тих самих етичних та професійних стандартів, як і в очних сесіях, а саме:

- забезпечення конфіденційності та приватності;
- розв'язання питань, пов'язаних із безпекою;
- обговорення перебігу сесій із супервізором;
- встановлення та підтримка професійних відносин із клієнтом (консультант ставить з повагою до клієнта відповідно до передбачених програмою процедур та не ділиться із клієнтом особистою інформацією).

## Умови проведення сесій

Консультант має визначити та забезпечити приватне місце для проведення сесій із клієнтом.

- Переконайтесь, що у місці, яке обрали, Ви будете на самоті, і Вашу розмову з клієнтом ніхто не почує. Ви маєте проводити сесію там, де ніхто і ніщо Вас не відволікатиме.
- Упевніться, що у місці для проведення сесії немає зайвого шуму.
- Створіть зручний простір. Місце для проведення сесій має бути добре освітленим та не перевантажувати клієнта деталями Вашого інтер'єру (найкращим варіантом буде сісти так, щоб позаду була стіна).
- Не використовуйте фільтрів, що замінюють фон. Це може вплинути на відчуття безпеки та конфіденційності клієнта (наприклад, він може вважати, що Ви в кімнаті не самі).
- Переконайтесь, що клієнт знаходиться в приватному та безпечному місці, де ніхто і ніщо не стримує його ділитися з Вами своїми думками та почуттями і де він почуває себе комфортно.

Приклади запитань, які можна поставити клієнту, щоб переконатися, що він перебуває в безпечному та приватному місці:



*«Чи зараз Ви у такому місці, де зручно спілкуватись? Чи може хтось чути нашу з Вами розмову?»*

*«Чи відчуваєте Ви себе у безпеці, розмовляючи зі мною в тому місці, де Ви зараз перебуваєте?»*

*«Чи виникають у Вас будь-які переживання щодо конфіденційності нашої розмови? Поділіться, будь ласка, тим, що викликає у Вас будь-які побоювання.»*

Важливо запевнити клієнта в тому, що розмова із Вами нічим йому не загрожує. Можна проговорити це так:



*«Наші сесії є приватними, та інформація, якою Ви зі мною ділитесь, є конфіденційною.»*

*«Я перебуваю у місці, де ніхто не чує нашої розмови.»*

*«Я не записую нашу розмову та за жодних обставин не робитиму цього без Вашої згоди.»*

**Під час першої зустрічі з клієнтом Вам необхідно:**

- узгодити засоби комунікації з клієнтом. Для цього потрібно дізнатися його технологічні й технічні ресурси. Варто запитати клієнта, чи має він доступ до пристрою (телефон, ноутбук тощо) для щотижневих зустрічей. Запитайте клієнта, чи це його пристрій і чи має він передплатений інтернет або хвилини;

- переконатися, що клієнт має приватне і безпечне місце для розмов. Обов'язковим є забезпечення конфіденційності інформації та відчуття безпеки клієнта;
- дізнатися, чи має клієнт безпечне місце або укриття поруч із місцем, з якого він буде з Вами зв'язуватись. Обговоріть план дій у разі ракетних атак та оголошень повітряної тривоги (докладніше у «Правилах безпеки»).

## Попередження та розв'язання технологічних і технічних проблем

Як вже було зазначено, проведення консультування онлайн і телефоном передбачає певну технологічну підготовку. На жаль, консультант не завжди може повністю покладатися на стабільність технологій, як-от мережі «Інтернет» чи мобільного зв'язку. Можуть виникнути ситуації, коли клієнт погано Вас чує або має проблеми із доступом до потрібного застосунку. Проте, знаючи про ймовірність виникнення проблем, їм можна запобігти або вирішити у найефективніший спосіб.

Під час тренінгів і супервізійних зустрічей обов'язково обговоріть проблеми використання технологій та варіанти їх вирішення. Якщо Ви зіткнулися із будь-якою неочікуваною проблемою або маєте питання, що потребує вирішення, зверніться до свого супервізора.

Переконайтесь у тому, що маєте стабільне та варіативне підключення до мережі «Інтернет» і телефону. Також обов'язково перевіряйте, чи має клієнт проблеми зі зв'язком або підключенням до інтернету на початку кожної сесії та продумайте план дій, якщо у когось із вас виникнуть якісь технологічні проблеми. Обговоріть із клієнтом можливості використання резервного контакту для зв'язку на випадок, якщо у нього пропаде зв'язок або доступ до інтернету.

Іноді бувають ситуації, коли неможливо одразу вирішити технологічну проблему, що виникла у Вас чи клієнта. Не переживайте та зверніться до свого супервізора. Організація власної системи ведення онлайн комунікації з клієнтами потребує часу та досвіду. Цілком нормально, що на цьому шляху Ви потребуватимете поради чи підтримки.

Консультування онлайн і телефоном передбачає користування пристроями. Для того, щоб бути впевненим у безперервності та загальній ефективності проведення сесій, варто завжди мати наготові резервний пристрій для зв'язку із клієнтом. Наприклад, Ви використовуєте ноутбук для зв'язку з клієнтами, але маєте наготові телефон, якщо з ноутбуком виникнуть якісь проблеми. Як резервний, так і основний пристрій, з якого здійснюється зв'язок із клієнтом, мають бути заряджені та налаштовані всі необхідні для зв'язку та роботи застосунки.

Для онлайн відеозустрічей необхідно перевірити справність камери та динаміків. Якщо Ви користуєтесь додатковими пристроями (наприклад, бездротовими навушниками), переконайтесь, що вони заряджені та працюють добре. Застосунки, через які здійснюєте відеозустрічі, мають бути

перевірені заздалегідь (наприклад, оновлені до останньої версії). Контактні дані клієнта мають зберігатися не тільки на основному, а й на резервному пристрої.

Якщо клієнт має проблеми із доступом до необхідних для роботи застосунків, допоможіть йому їх встановити або розгляньте альтернативні засоби зв'язку. Обговоріть із клієнтом можливості використання резервного пристрою для зв'язку на той випадок, якщо його пристрій розрядиться або перестане працювати.

Перед тим, як починати сесію, зробіть відео- та аудіотест, щоб перевірити справність роботи пристрою та застосунку, через які буде здійснюватися зв'язок. На початку кожної сесії обов'язково переконайтеся, що клієнт Вас добре чує/бачить.

## Забезпечення клієнта роздатковими матеріалами

Програма CHANGE передбачає опанування клієнтом певних стратегій, які мають бути відпрацьовані з використанням роздаткових матеріалів. Дуже важливим є організація роботи із ними, адже маєте демонструвати клієнтові матеріали для ознайомлення, спільно опрацьовувати матеріали та надавати напрацювання для самостійної роботи.

Найкращий варіант забезпечення клієнта роздатковими матеріалами, якщо це можна зробити та є безпечним — надати йому паперові копії усіх матеріалів, що призначені для клієнтів програми. Альтернативні варіанти забезпечення клієнта роздатковими матеріалами та роботи із ними можуть включати:

- демонстрацію роздаткового матеріалу за допомогою камери, надсилання таблиць і додатків для опрацювання електронною поштою, а напрацьованих матеріалів — через обраний месенджер або електронною поштою у форматі файлів або фотоматеріалів;
- для проведення зустрічі в Zoom, Google Meet тощо можна скористатися функцією демонстрації екрана. Таким чином, Ви зможете продемонструвати клієнтові необхідні додатки, відкривши їх на своєму пристрої під час онлайн зустрічі для ознайомлення та спільної роботи.

Можуть траплятися ситуації, коли неможливо надати клієнту копії або фото роздаткових матеріалів. У такому разі найкращим варіантом буде попросити клієнта записати те, що є найбільш важливим.

Запитайте клієнта, чи має він можливість записувати інформацію. Переконайтесь, що він має під рукою аркуш паперу та чим писати. Якщо клієнт має необхідне для записування, поясніть важливість занотовування:



*Це дуже добре. Сьогодні обговорюватимемо важливі речі, які будуть корисні для Вас, і мені хотілось би, щоб ми занотували деякі моменти. Я Вам скажу, коли треба буде записати.*

Якщо у клієнта немає необхідного приладдя для записування під рукою, попросіть його пошукати.

Ситуації та обставини бувають різні. Тож, може статися, що клієнт не матиме ніде поруч засобів для фіксування потрібної інформації, вважатиме небезпечним записування інформації або не матиме можливості читати/писати. У такому разі найкращим варіантом буде записувати відповіді клієнта та читати їх йому. Обов'язково переконайтеся, що такий варіант взаємодії прийнятний для клієнта:



*Сьогодні ми будемо обговорювати важливі речі, які корисні для Вас, і мені хотілося б, щоб ми запам'ятали те, про що говоритимемо. Я занотуватиму основну інформацію, а потім зачитаю Вам її, щоб пересвідчитися, що зафіксував(ла) все правильно. Чи згодні Ви працювати таким чином? Чи це буде Вам зручно?.*

## Правила безпеки

Погодьте із клієнтом план дій на випадок обставин, що можуть загрожувати безпеці. У разі оголошення повітряної тривоги, звуків вибухів або ракетних атак Ви маєте перервати сесію та перейти в безпечне місце. Якщо це можливо та безпечно, то Ви можете продовжити сесію з безпечного місця. Якщо ні, Ви маєте перенести сесію.

Переконайтеся, що маєте контакти свого супервізора та обговорили з ним(нею) способи зв'язку у разі занепокоєння з питань безпеки. Підготуйте список та контакти екстрених служб поблизу місцеперебування Вашого клієнта.

## Чеклист готовності консультанта до проведення сесії

- Я перебуваю в приватному місці, де мене не чують інші.
- Я маю достатньо часу для проведення сесії.
- Мій основний та резервний пристрої заряджені.
- Я маю стабільне та варіативне підключення до мережі «Інтернет» і телефону.
- Я маю всі необхідні матеріали для проведення сесії в такому форматі, щоб їх було зручно надсилати, фотографувати та показувати клієнту.
- Я маю основні та резервні контакти клієнта і свого супервізора на основному та резервному пристроях, а також список екстрених служб поблизу місцеперебування клієнта.
- Я маю план дій на випадок ситуацій, що можуть загрожувати безпеці, та узгодив(ла) його із клієнтом.

- 
- Я маю під рукою аркуші паперу та чим писати. Маркер/ручку/олівець, які я використовуватиму, добре видно на фото та під час демонстрації за допомогою камери.

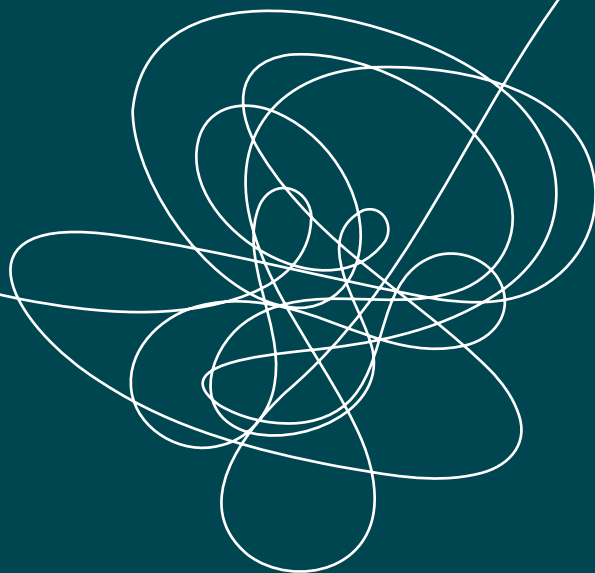
Перед початком кожної сесії, переконайтеся, що Ви звірилися з усіма пунктами чеклиста. Пам'ятайте, що завжди можете звернутися до свого супервізора, якщо маєте будь-які питання чи складнощі.

---

# ДЖЕРЕЛА

1. Miller, W. R., & Rollnick, S. (2013). *Motivational Interviewing: Helping People Change*. 3rd ed. Guilford Press.
2. Prochaska JO, Velicer WF. The Transtheoretical Model of Health Behavior Change. *American Journal of Health Promotion*. 1997;12(1):38-48. doi:10.4278/0890-1171-12.1.38
3. International Classification of Diseases. 2022. 11.
4. Gordon T. *Parent Effectiveness Training: The No-Lose Program for Raising Responsible Children*. P. H. Wyden.; 1970.
5. Dawson K, ed. *Problem Management plus (PM+) Individual Psychological Help for Adults Impaired by Distress in Communities Exposed to Adversity*. World Health Organisation; 2016.
6. Urge Surfing Script. <https://www.therapistaid.com/therapy-worksheet/urge-surfing-script#:~:text=Urge%20surfing%20helps%20control%20behaviors,urge%20until%20it%20fades%20away>.
7. Miller WR, Rollnick S, eds. *Motivational Interviewing: Preparing People for Change*. 2nd ed. The Guilford Press; 2002.
8. SAMHSA, *Enhancing Motivation for Change in Substance Use Disorder Treatment*.; 2019.
9. Dabholkar Hamid, Nadkarni Abhijit, Velleman Richard, Patel Vikram, eds. *Counselling for Alcohol Problems*. Sangath; 2013.
10. Babor TF, Higgins-Biddle John C., Saunders JB, Monteiro MG. *The Alcohol Use Disorders Identification Test Guidelines for Use in Primary Care*.

[illegible]



УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМАМИ  
ПЛЮС КОНСУЛЬТУВАННЯ  
ЩОДО ВЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ

# ПРОГРАМА **CHANGE**

Індивідуальна психологічна допомога дорослим  
із проблемами, пов'язаними з алкоголем,  
та психологічним дистресом у громадах, що  
зазнають впливу несприятливих обставин

**CHANGE**  
CONFLICT · ALCOHOL · MENTAL HEALTH