

A light blue, semi-transparent world map is centered in the background of the slide. The map shows the outlines of the continents in a slightly darker shade of blue.

Этапы консультирования «ПОМОГИ»

«ПОМОГИ»

П - приветствие

О - оценка потребностей

М - медицинское просвещение

О - описание и объяснение

Г - говорите

И - информация о повторном визите

П - приветствие

- Поздоровайтесь с клиентом тепло и с уважением
- Представьтесь (если клиент не знаком с вами)
- Предложите клиенту сесть
- Скажите клиенту, что полученная информация останется конфиденциальной
- Объясните, что произойдет во время визита, как проходят лабораторные и физические обследования, если в этом есть потребность

О - оценка потребностей

- Спросите клиента о его потребностях в сфере планирования семьи
- Поддержите клиента в разговоре о его нуждах, проблемах, сомнениях, вопросах, касающихся планирования семьи
- Соберите репродуктивный анамнез, обращая особое внимание на имеющийся опыт по планированию семьи
- Объясните клиенту, что информация вам нужна для эффективного консультирования

Особенности сбора анамнеза по планированию семьи

- Возраст клиента
- Наличие беременностей в анамнезе и количество живых детей
- Планы в отношении будущего количества детей
- Сексуальная активность клиента, наличие постоянного партнера
- Использование методов планирования семьи в анамнезе
- Наличие предпочтительного метода контрацепции
- Какие факторы влияли на выбор метода в прошлом (простота использования, цена, эффективность и т.д.)

М - медицинское просвещение

- Узнайте у клиента, в использовании какого метода планирования семьи он заинтересован
- Оцените имеющиеся знания в отношении избранного метода контрацепции
- Отметьте доступные методы, которые могут заинтересовать клиента сейчас или через некоторое время. Спросите, о каком методе он хочет узнать больше
- Опишите клиенту любой метод, которым он интересуется

О - описание и объяснение

- Помогите сделать выбор метода для планирования семьи
- Если клиент выбирает метод, который ему противопоказан с медицинской точки зрения, объясните, почему, и помогите в выборе другого метода
- Объясните возможные побочные эффекты выбранного метода
- Проверьте, насколько хорошо была понята информация, которую вы дали клиенту, при необходимости повторите или перефразируйте то, что вы сказали

Схема презентаций метода контрацепции (1)

1. Описание метода
2. Доступность метода
3. Эффективность метода
4. Обратимость метода (восстановление фертильности)
5. Механизм действия метода
6. Польза и риски метода

Схема презентаций метода контрацепции (2)

6. Стоимость метода
7. Возможные побочные эффекты метода и их управление
8. Мифы относительно метода
9. Инструкции для пользователя
10. Расписание дальнейших визитов связанных с методом, в случае необходимости

Г - говорите

- Объясните клиенту, как он должен использовать выбранный метод
- Убедитесь, что он могут получить все необходимое
- Объясните, какие аспекты должны привлечь внимание и как он должен вести себя в таких случаях
- Помните, что необходимо давать только действительно необходимую информацию
- Попросите клиента повторить инструкции, послушайте внимательно, чтобы удостовериться, что он все понял

И - информация о повторном визите

- Сообщите о последующем визите
- Сообщите клиенту, что он может обратиться к вам в любой момент, при необходимости
- Во время следующего визита:
 - убедитесь, что клиент правильно пользуется методом
 - узнайте не возникли ли вопросы
 - помогите поменять метод при необходимости
 - по возможности пополните запасы контрацептива
 - уточните дату последующего визита