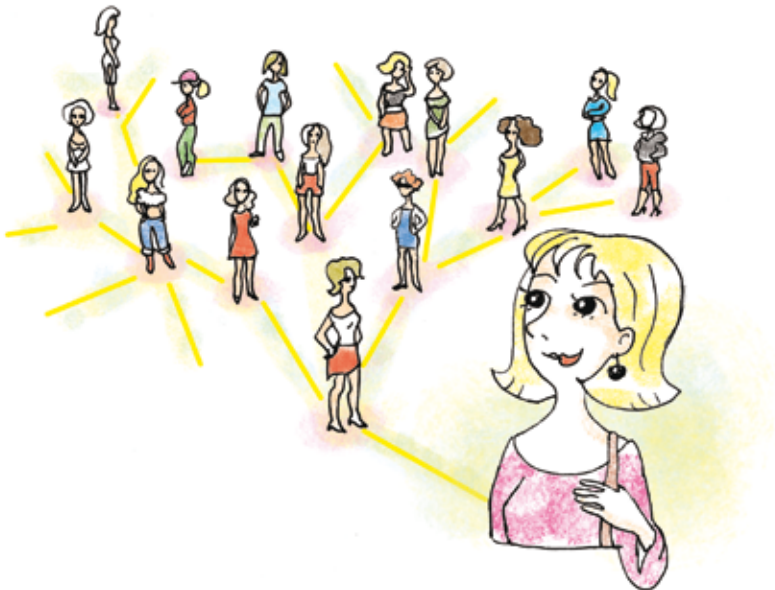


Модель «Внедрение силами равных для женщин секс-бизнеса»: опыт Украины



Модель «Внедрение силами равных» для женщин секс-бизнеса: опыт внедрения в Украине

Авторский коллектив:

Оксана Матияш

МБФ «Международный Альянс по ВИЧ/СПИД в Украине»

Мирослава Андрущенко

МБФ «Международный Альянс по ВИЧ/СПИД в Украине»

Людмила Шульга

МБФ «Международный Альянс по ВИЧ/СПИД в Украине»

Международный Альянс по ВИЧ/СПИД в Украине

Адрес: ул. Димитрова, 5, корпус 10А, 9-й этаж

03680, г. Киев, Украина

Тел.: (+380 44) 490-54-85, 490-54-86, 490-54-87, 490-54-88

Факс: (+380 44) 490-54-89

E-mail: office@aidsalliance.org.ua

Web: www.aidsalliance.org.ua

Распространяется бесплатно.

Тираж 1000 экз.

Редактор Мирослава Андрущенко

Верстка Ларисы Конончук

Литературный редактор: Екатерина Спрогис

Рисунки: Анастасия Шкуренко

Публикация подготовлена и опубликована в рамках программы «Поддержка профилактики ВИЧ и СПИД, лечения и ухода для наиболее уязвимых групп населения в Украине», поддержанной Глобальным фондом для борьбы со СПИД, туберкулезом и малярией.

Точки зрения, изложенные в данной публикации, принадлежат исключительно авторам и могут не совпадать с точкой зрения Глобального фонда для борьбы со СПИД, туберкулезом и малярией. Глобальный фонд для борьбы со СПИД, туберкулезом и малярией не принимал участия в согласовании и утверждении как непосредственно материала, так и возможных выводов, которые вытекают из него.

The views described herein are the views of this institution, and do not represent the views or opinions of The Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis & Malaria, nor is there any approval or authorization of this material, express or implied, by The Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis & Malaria.

От редактора

Данное издание представляет обобщенное изложение опыта внедрения в Украине модели профилактической работы среди женщин, предоставляющих сексуальные услуги за плату, известную как «Внедрение силами равных» (англ. PDI – Peer Driven Intervention). Разработанная специалистами из США Робертом Бродхедом и Дагласом Хекаторном, данная модель успешно реализовалась в США, России, Китае, Вьетнаме, а с 2007 года – и в Украине в среде потребителей инъекционных наркотиков. В 2010 году она была впервые адаптирована и внедрена в профилактических проектах для женщин секс-бизнеса (ЖСБ).

Пособие описывает концепцию данной модели и ее основные инструменты на опыте Украины. Авторы использовали рекомендации из опыта проектов, которые уже используют модель в своей деятельности. Они помогут избежать стандартных ошибок, а также подскажут эффективный путь работы проекта.

Мы надеемся, что данное издание будет полезно организациям, которые работают в сфере профилактики ВИЧ среди женщин секс-бизнеса, а также других уязвимых групп, в том числе тем специалистам, которые непосредственно внедряют проект, а также тем, кто ищет новые формы работы по профилактике ВИЧ и ИППП среди ЖСБ.

Огромная благодарность всем, кто помог в создании данного пособия – сотрудникам проектов «Внедрение силами равных» среди ЖСБ в разных городах Украины, а также участникам фокус-групп в Харькове и Полтаве за высказанные комментарии, замечания и доработку.

Оглавление

1. История модели «Внедрение силами равных» (ВСП): мировой опыт и опыт Украины	6
2. Структура модели «Внедрение силами равных» среди ЖСБ	11
3. Организация работы проектов по модели «Внедрение силами равных»	18
3.1. Сотрудники проекта	19
3.2. Подготовка помещения для проекта	24
3.3. Поиск первых клиентов	27
4. Практические шаги проекта по модели «Внедрение силами равных» среди ЖСБ	30
4.1. Знакомство с клиенткой	33
4.2. Соглашение на участие в проекте	35
4.3. Скрининг	37
4.4. Заполнение бланка для базы данных	39
4.5. Тест на знания	40
4.6. Опросник	42
4.7. Образовательный модуль	43
4.8. Соглашение на рекрутирование и обучение РКС	46
4.9. Тренинг рекрутера	48
4.10. Выдача купонов	50
4.11. Перенаправление	51
4.12. Выдача профилактических расходных материалов	53
4.13. Выдача вознаграждения за интервью, рекрутирование и обучение	54
4.14. Лотерея	56
5. Особенности внедрения модели при работе с ЖСБ	58
6. Результаты внедрения проектов в Украине	63

Список сокращений

ВИЧ — вирус иммунодефицита человека

ВСП — модель «Внедрение силами равных»

ДКТ — добровольное консультирование и тестирование
(на ВИЧ-инфекцию)

ИППП — инфекции, передающиеся половым путем

ЖСБ — женщины секс-бизнеса

ЛЖВ — люди, живущие с ВИЧ

НПО — неправительственная организация

ПИН — потребители инъекционных наркотиков

ПОШ — пункт обмена шприцев

СВ — снижение вреда

СПИД — синдром приобретенного иммунодефицита человека

PDI — Peer Driven Intervention (англ.) Внедрение силами равных



1.

История модели «Внедрение силами равных» (ВСР): мировой опыт и опыт Украины¹

Модель «Внедрение силами равных», известная также как PDI (от английского *Peer Driven Intervention*), — это форма профилактической работы среди групп населения, уязвимых к ВИЧ. Модель была разработана в США в 80-е годы прошлого века профессором социологии Робертом Бродхедом (Департамент социологии Университета Коннектикута) и Дагласом Хекаторном (Университет Корнелла) как альтернатива традиционной модели аутрич-работы.

В середине 80-х годов стало очевидным, что традиционная модель аутрич-работы, в основном в среде потребителей инъекционных наркотиков (ПИН), нуждается в улучшении и модификации. Только небольшое количество аутрич-проектов работали удовлетворительно — сказывался именно человеческий фактор: маленькие зарплаты сотрудников, трудности с отбором персонала, профессиональные риски аутрич-работников, конфликт идентичности с целевой группой, высокая текучесть кадров и многое другое.

Поэтому исследователи задались вопросом: а почему бы не разработать профилактическую модель, основываясь на силах самих представителей целевой группы, которые возьмут на себя основные задания аутрич-работы? Появилась идея разработать такой проект, который будет работать с потребителями как с коллегами, поскольку большинство представителей уязвимых групп имели мотивацию и желание работать.

Так была задумана модель «Внедрение силами равных». Изначально она была полностью построена на работе с активными ПИН. Каждый участник проекта получал возможность приглашать в проект ПИН из своего сообщества для получения, а также предоставления профилактических услуг.

¹ В данном разделе использованы, в частности, материалы статьи: Бродхед Р. Взаимодействие посредством равных по вопросам ВИЧ среди потребителей инъекционных наркотиков в России: результаты первого года полевого эксперимента. — *International Journal of Drug Policy* 17 (2006), p. 379–392 и презентации Р. Бродхеда

С 1988 года первые пилотные проекты по использованию модели среди ПИН внедрялись в Сан-Франциско при поддержке Национального института проблем потребления наркотиков (National Institute on Drug Abuse, NIDA), Центра контроля и предотвращения заболеваний (Center for Disease Control and Prevention) и Института Открытого Общества (Open Society Institute).

В 1990-х годах началась многолетняя работа проекта в России, где он был поддержан Национальным институтом проблем потребления наркотиков (США) и Центром профилактики ВИЧ г. Ярославля. По подобной схеме проект также внедрялся во Вьетнаме и Китае. В 2007 г. данная модель начала работать в Украине при поддержке МБФ «Международный Альянс по ВИЧ/СПИД в Украине» в рамках выполнения программы Глобального фонда по борьбе со СПИДом, туберкулезом и малярией.

В основе модели «Внедрение силами равных» лежит принцип обучения «равный равному». В целом она полагается на усилия представителей целевой группы — потребителей наркотиков или секс-работников. Они обучают и привлекают в проект своих друзей, знакомых — всех, с кем они употребляют наркотики инъекционно и/или имеют половые контакты. Особенность данной модели проявляется в том, что клиенты проекта становятся сотрудниками или партнерами проекта и получают вознаграждения за обучение и привлечение своих коллег. Все действия клиентов направлены на формирование ответственности за свое здоровье, а также улучшение уровня знаний по профилактике ВИЧ и ИППП.

Основой такого обучения являются доверие, авторитет, которые коллеги-информаторы имеют в среде целевой группы, что в значительной мере упрощает общение, особенно, если следует преподнести информацию по очень чувствительным вопросам.

Опыт Украины

В 2007 году модель «Внедрение силами равных» была запущена в 5 пилотных проектах по профилактике ВИЧ среди ПИН¹. В украинском контексте данная модель обрела две основные цели: расширение доступа к труднодоступной уязвимой группе и увеличение охвата клиентов проекта профилактическими услугами и информацией. Одновременно проекты обеспечивали улучшение уровня знаний ПИН, изменения культуры в сообществе. Каждая неправительственная организация, которая внедряла проект, получила возможность изучить наркосцену в своем городе и спланировать дальнейшие модификации в пакете предоставляемых ею услуг.

Проекты по модели «Внедрение силами равных» среди ПИН оказались успешными и эффективными в украинском контексте. Их работа продолжалась в последующие годы, обеспечивая ожидаемые программные результаты.

Учитывая этот яркий инновационный опыт, специалисты МБФ «Международный Альянс по ВИЧ/СПИД в Украине» совместно с национальными и международными экспертами приняли решение протестировать данную модель в сообществе женщин секс-бизнеса (ЖСБ).

В 2009 году был проведен ряд фокус-групп с секс-работницами в Киеве, Донецке и Симферополе, после чего модель была адаптирована к особенностям и потребностям целевой группы. Также был разработан отдельный образовательный модуль, который включал темы профилактики ВИЧ и ИППП в контексте предоставления секс-услуг.

В январе 2010 г. работу начали два пилотных проекта по внедрению модели среди ЖСБ: в Киеве (на базе благотворительной организации «Конвиктус-Украина») и в Симферополе (на базе благотворительного фонда «Надежда и спасение»). Перед проектами стояло две цели: (1) узнать, реально ли достичь охвата 500 новых ЖСБ на протяжении 6 месяцев,

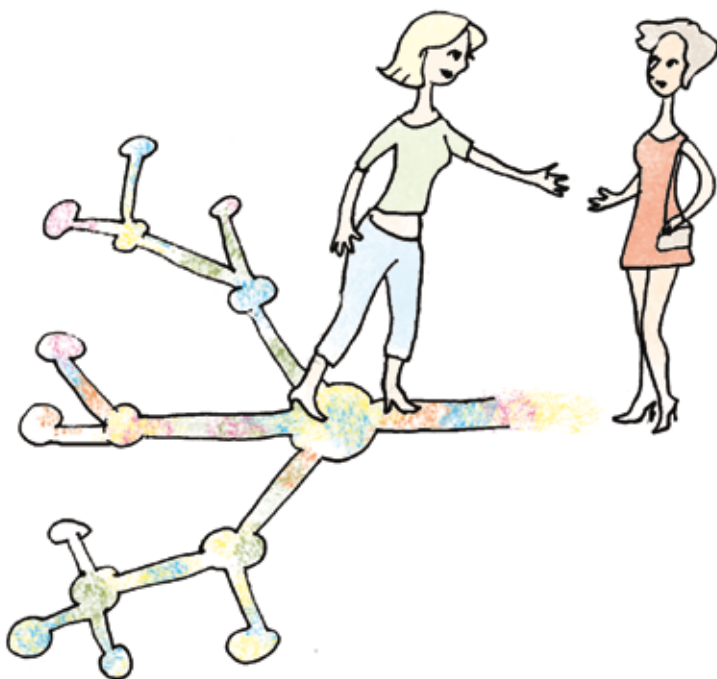
¹ «Модель «Внедрение силами равных»: история, опыт, перспективы»:
http://www.aidsalliance.org.ua/ru/library/our/equalsforce/pdf/brochure_PDI.pdf

и (2) насколько эффективно проводить обучение по принципу «равный равному» среди представителей данной целевой группы¹. Кроме того, в структуру самой модели были внесены изменения. Эксперты решили отказаться от принципа денежного вознаграждения и внедрить новые способы поощрения и мотивации клиенток — они получали косметические наборы за участие в интервью, а среди тех, кто обучал новых клиенток, разыгрывались более дорогие подарки. За шесть месяцев работы проекта (январь — июнь 2011 года) удалось охватить 532 клиентки в Киеве и 437 в Симферополе — тех, кто никогда раньше не обращался в проекты снижения вреда. Для сравнения, до начала проекта ВСП путем традиционной аутрич-работы за шесть месяцев было охвачено 311 (Киев) и 102 (Симферополь) клиента. Кроме того, привлечение новым методом дало также возможность выхода на труднодоступные группы ЖСБ, что было сложно сделать путем традиционной аутрич-работы. В частности, были привлечены ЖСБ, работающие через интернет-сети, на квартирах (10 квартир в Киеве), заправках, в гостиницах, банях, саунах, массажных салонах.

Кроме реализации самих пилотных проектов и проверки эффективности работы по модели ВСП с новой целевой группой, был проведен также и анализ поведенческих характеристик клиенток для изучения рискованных моделей поведения, а также потребностей ЖСБ в социально-медицинских услугах.

В марте 2011 года по модели «Внедрение силами равных» работу начали семь новых проектов в таких городах, как Харьков, Полтава, Никополь, Ровно, Знаменка, Севастополь и Киев.

¹ Новыми считались те клиентки, которые не пользовались услугами снижения вреда до участия в проекте.



2. Структура модели «Внедрение силами равных» среди ЖСБ

Данная модель основывается на работе с женщинами, вовлеченными в секс-бизнес (ЖКС). Она построена так, что сами ЖСБ, работая в своем сообществе, обучают своих коллег и привлекают их в проект для получения профилактических услуг. Участницы проекта выполняют роль аутрич-работников. Сотрудники проекта корректируют уровень знаний клиенток проекта, контролируют процесс внедрения модели и выдачу мотивационных вознаграждений. Теперь они могут сидеть в офисе, а клиентки сами будут приглашать друг друга на интервью.

Одной из особенностей модели является ее гибкость и управляемость касательно приоритетной уязвимой группы. Проект может решать для себя, какой именно подгруппы в уязвимом сообществе он хочет достичь. Если цель проекта — получить доступ к молодым ЖСБ, то в проекте можно давать вознаграждения за привлечение девушек до 25 лет; если цель проекта — достичь секс-работниц, которые еще и употребляют инъекционные наркотики, то вознаграждения могут выдаваться за привлечение этой группы. Суть в том, что руководитель проекта имеет возможность наладить фокусную работу с уязвимым сообществом.

Еще одна особенность модели заключается в том, что каждая клиентка получает возможность самостоятельно участвовать в профилактике ВИЧ в своем сообществе. Она может обучать своих подруг и привлекать их в проект, что представляет собой совсем новый подход к работе в среде ЖСБ.

Именно поэтому, модель «Внедрение силами равных» может послужить хорошим поводом для обновления профилактической работы, притока новых клиенток и углубления профилактической работы в труднодоступных группах. Это своего рода «сетевой маркетинг», призванный привлекать клиенток в действующие профилактические программы.

Задачи проекта, работающего по модели «Внедрение силами равных» среди ЖСБ следующие:

- **Привлечь** клиенток из труднодоступных сообществ, ранее не охваченных программами снижения вреда для прохож-

дения глубинного интервью и получения профилактических услуг.

- **Обучить** клиенток навыкам мене рискованного секса, предоставить базовую информацию о профилактике ВИЧ, а также обучить их распространять профилактическую информацию в своем сообществе.
- **Предоставить** клиенткам профилактические расходные материалы, добровольное консультирование и тестирование с помощью быстрых тестов и тестирование на ИППП.
- **Переадресовать** клиенток к другим социальным и медицинским услугам и проектам, которые существуют в городе.

«Семена»

Внедрение проекта ВСР начинается с поиска первых клиенток. Еще их называют «семенами». «Семена» запускают проект и привлекают других ЖСБ, поэтому их отбору интервьюеры должны уделить особое внимание. «Семена» отличаются от других клиенток проекта тем, что их находят и приглашают в проект интервьюеры. Все другие приходят по приглашению тех, кто был в проекте ранее.

Исходя из этого, «семена» должны быть харизматичными личностями, неформальными лидерами в своей среде, имеющими большое количество контактов и пользующимися авторитетом.

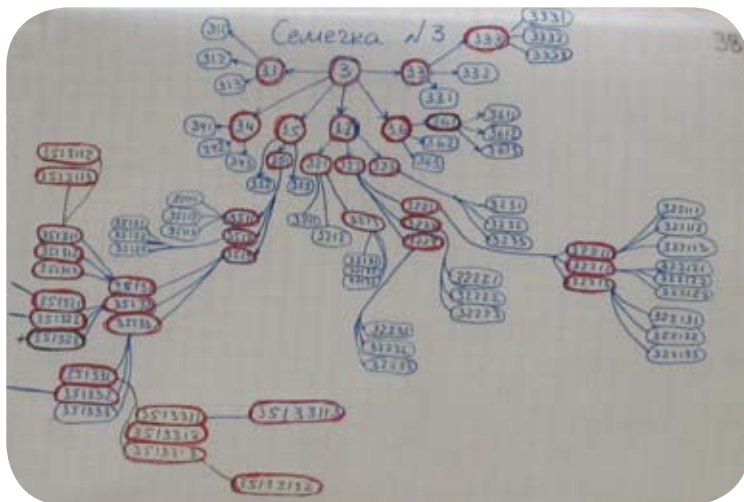
Поскольку «Внедрение силами равных» — это математическая модель, разработанная учеными-социологами, количество «семян» продумано в соответствии с математическими законами. В проекте они проходят интервью, обучаются и получают профилактические услуги — им предлагается бесплатное консультирование по вопросам тестирования на ВИЧ, дальнейшее обучение по вопросам профилактики, а также расходные материалы, имеющиеся в наличии в проектах снижения вреда (спиртовые салфетки, презервативы), информационные материалы. Интервьюеры также обучают первых

клиенток проекта, как правильно привлекать в проект своих коллег/подруг и обучать их. После этого «семена» получают по три купона и идут в сообщество, чтобы обучать и привлекать других ЖСБ.

Привлеченные «семенами» ЖСБ после оказанных профилактических услуг в офисе проекта получают также по три купона на привлечение новых клиенток и проходят мини-тренинг по обучению и рекрутированию в проект новых ЖСБ. При этом в каждой модели ВСП уровни привлечения растут в геометрической прогрессии.

В идеале эта прогрессия выглядит следующим образом. Каждая из шести «семян» приводит трех клиенток, каждая из которых получает по 3 купона и может привлечь уже 9 новых клиенток, которые, в свою очередь, получив по 3 купона, приведут уже 27 новых клиенток и так далее. Контроль качества обучения каждого нового рекрута оценивается по результатам краткого теста на знания, проводимого с каждым рекрутом по его приходу в консультационный кабинет на встречу.

Схематически модель «Внедрение силами равных» можно изобразить следующим образом (где красным помечены первые клиентки-«семена», с которых начинается цепочка):



В данной схеме наглядно продемонстрировано, какие «семена» привлекли много клиенток, а где результат оказался незначительным.

В основе модели лежит ориентация на изменение рискованного поведения представителей уязвимых к ВИЧ групп на стадии намерения и подготовки к действиям. Даже кратковременное вовлечение в проект ВСР поможет клиентке определить проблемы и препятствия, которые мешают изменить рискованное поведение, поддержать ее в их преодолении, а также помочь определить возможные источники социальной поддержки, поверить в ее скрытые способности для осуществления изменения поведения, поощрять небольшие начальные шаги.

Модель ВСР включает 8 факторов, которые влияют на изменение поведения:

- **Новая информация:** привлекает внимание ЖСБ, хорошо запоминается, поскольку является интересной и имеет жизненно важное значение.
- **Новые навыки:** в офисе проекта ЖСБ обучаются навыкам менее рискованного поведения, в частности, вопросам контрацепции, включая использование женских презервативов; противодействия насилию и т.п.
- **Взаимоотношения:** в процессе внедрения проекта устанавливаются доверительные партнерские отношения сотрудников проекта с ЖСБ, так как им доверяют выполнение определенной работы — находить, обучать и приводить своих коллег в проект.
- **Мотивация и влияние со стороны равных:** ЖСБ приглашают в проект люди с такими же проблемами, из своего сообщества, а не сотрудники ВИЧ-сервисной организации, которым не всегда доверяют.
- **Вознаграждение:** денежное вознаграждение или практический подарок всегда является хорошей мотивацией к участию.

- **Нормы и стереотипы поведения в сообществе:** ЖСБ распространяют профилактическую информацию в своем сообществе, это со временем меняет нормы и стереотипы поведения всего сообщества, происходит популяризация новых форм поведения.
- **Повторение информации:** повторение не только помогает запомнить важную профилактическую информацию, но и поверить в ее важность и необходимость; обучая других, клиентки начинают практиковать то, чему учат сами.
- **Все вышеперечисленное вместе.**

При отсутствии любого из факторов эффективность модели уменьшается.

Первое впечатление от проекта – было очень приятно узнать, что, оказывается, мы все-таки существуем. Мы привыкли жить так, что нас вроде бы как нет, а здесь на нас обратили внимание. Меня привела знакомая девочка, сначала я ей не верила, боялась. Ведь до этого я даже не слышала, что могут быть организации, которые помогают таким, как я. Хорошо, что нас многому научили – в первую очередь, безопасности, мы ведь очень многого не знали. Призы, лотерея, раздаточные материалы – это хорошая и нужная идея, но все же это не самое главное. Главное, что тебя выслушают, если надо – помогут, сделают тесты, направят к врачу. Я сейчас чувствую себя другой, по-другому начала относиться к своей работе, стала задумываться о здоровье. А еще и другим рассказываю, что, действительно, в проект следует идти.

Клиентка проекта «Внедрение силами равных» среди ЖКС, Харьков

Схематически проект «Внедрение силами равных» среди ЖСБ можно представить так:





3.

Организация работы проектов
по модели «Внедрение силами
равных»



3.1. Сотрудники проекта

Эффективность внедрения проектов по модели ВСП в значительной степени зависит от правильно проведенного подготовительного этапа, особенно от подбора сотрудников. Их квалификация и умение работать с представителями целевой группы станут залогом успешности и эффективности.

Модель ВСП построена так, что большую и самую важную часть работы выполняют сами ЖСБ. Именно они находят и вступают в контакт с будущими клиентками проекта, мотивируют секс-работников из своего сообщества принять участие в проекте, они первыми предоставляют профилактическую информацию и делятся ею на своем уровне, понятным языком.

ком, вызывая у других интерес к теме профилактики ВИЧ и безопасному сексуальному поведению.

В то же время ключевую роль в проекте играют интервьюеры — сотрудники проекта, которые ежедневно работают с «семенами», рекрутами и рекрутерами¹. С ними секс-работницы знакомятся, приходя в офис проекта. Интервьюеры создают первое впечатление о проекте, и именно от них в значительной степени зависит его успех. Если им удастся расположить к себе клиенток, создать безопасную и дружелюбную атмосферу, вероятнее всего, девушка захочет стать участником проекта, а в дальнейшем согласится прийти и воспользоваться услугами проекта снижения вреда. Вот почему так важны не только профессиональные, но и личностные качества интервьюеров.

Типовой проект по модели ВСП предусматривает наличие таких сотрудников:

1. Руководитель (координатор) проекта. Как правило, он не занят на 100% рабочего времени, если модель ВСП внедряется в организации, реализующей другие проекты снижения вреда. Стандартная занятость руководителя проекта — 25%, хотя это не уменьшает важности его обязанностей.

2. Интервьюеры. Модель исходит из необходимости привлечения 2–3 интервьюеров, реальное количество которых определяется количеством охваченных проектом ЖСБ. Работа консультанта проекта предусматривает 100% занятость. Желательно привлечь сотрудников, не занятых в других проектах организации.

К отбору интервьюеров следует подойти очень тщательно, ибо именно они будут главным связующим звеном между организацией и клиентками.

¹ Рекрутер — ЖСБ, которая раздает купоны и привлекает других клиенток в проект.
Рекрут — ЖСБ, привлеченная в проект.

Главные требования к интервьюерам:

- Приверженность идее противодействия эпидемии ВИЧ/СПИДа.
- Опыт работы социальным работником по направлению «Профилактика ВИЧ/ИППП среди ЖСБ».
- Навыки консультирования.
- Желательно соответствующее образование (социальная работа, психология, педагогика).
- Желательно участие в тренингах по ДКТ и мотивационному консультированию.

ОПЫТ УКРАИНЫ: Из комментариев сотрудников проектов.

При подборе персонала следует очень внимательно относиться к отбору интервьюеров. Это должен быть не просто специалист, а очень хороший специалист, неплохой психолог – если не по образованию, то по призванию. На собственном опыте мы убедились, что желательно не брать интервьюером выходца из среды ЖСБ. В данном проекте консультации по принципу равный равному предусмотрены на полевом этапе, в самой среде, когда «семена» и рекруты ищут новых клиенток. А в проекте их уже должен встречать специалист. Мы пробовали задействовать в качестве интервьюера бывшую ЖСБ, но ей было сложно проводить консультирование. Скорее всего, это потому, что консультант в этом проекте не должен быть на уровне клиентки.. Уровень консультанта равный равному – это когда девочки обучают своих знакомых, приводя их в проект, а здесь уже более высокий уровень. Нам пришлось перестраивать работу, работать с одним консультантом. Сложно было, конечно, но результат себя оправдал. Высшее образование, опыт работы – все сыграло свою роль. К ней и сейчас звонят бывшие клиентки, консультируются по разным вопросам, хотят и дальше общаться.

Руководитель проекта, Полтава

Поскольку модель ВСП является достаточно нестандартной и требует определенных навыков сотрудников проекта, обязательно следует провести их обучение на тренинге.

Во время тренинга изучается методика ВСП, методы проведения интервью и обучение ЖСБ. Также участники получают базовые знания о ВИЧ/СПИДе и других заболеваниях, характерных для ЖСБ, особенностях работы и поведения ЖСБ, изучают обучающий модуль для клиенток, а также на практических занятиях отрабатывают методику проведения интервью.

Также участники очень подробно изучают работу проекта. Каждый шаг отрабатывается в ролевых играх, например: «Запись на интервью», «Скрининг», «Тренинг рекрутера», «Обучающий модуль» и другие. С участниками детально обсуждаются правила выдачи вознаграждений, финансовая отчетность проекта.

В течение тренинга будущие интервьюеры учатся обращаться с трудными клиентками, обсуждаются возможные конфликтные ситуации, которые могут возникнуть в работе с ними. Уделяется время вопросам оснащения консультационного кабинета как одной из составляющих успеха проекта. Особое внимание акцентируется на обучении интервьюеров умению проводить успешное и качественное перенаправление клиенток проекта ВСП к другим ВИЧ-сервисным услугам и различным медицинским специалистам, а также предоставлению некоторых услуг прямо в офисе проекта, например, выдаче расходных материалов и профилактической литературы, мотивирование к тестированию.

Эмоциональное выгорание сотрудников

Приступая к работе над проектом ВСП, следует учесть фактор профессионального выгорания сотрудников. Работа, требующая постоянного общения с людьми, может быть достаточно эмоционально напряженной. Клиентки проекта по модели ВСП — это, как правило, люди с серьезными жизненными и психологическими проблемами. Общение с ними требует эмоциональной стойкости, умения выслушивать, при этом абстрагируясь и не принимая все близко к сердцу. Все это создает определенный стресс и способствует быстрому эмоциональному выгоранию. Такая работа сказывается не только на здоровье сотрудников, но и на их психическом состоянии.

За время работы проектов ВСП среди ПИН и для ЖСБ практически каждый из них так или иначе сталкивался с фактором выгорания сотрудников. В некоторых проектах сотрудники просто отказывались продолжать работу по различным причинам, в том числе из-за психосоматических заболеваний.

Руководители проектов должны уделять особое внимание состоянию здоровья сотрудников проекта и регулярно проводить мероприятия по профилактике синдрома выгорания, который может привести к заболеваниям, хронической усталости и снижению качества работы. Работа интервьюером в этом проекте требует основательной подготовки, поэтому здоровье сотрудников — это залог успеха проекта.



3.2. Подготовка помещения для проекта

Опыт внедрения модели «Внедрение силами равных» среди ЖСБ показывает, что место расположения консультационного пункта и правильность его оснащения играет далеко не последнюю роль в привлечении клиентов.

ОПЫТ УКРАИНЫ: Из комментариев сотрудников проектов.

Месторасположение очень помогло успешности внедрения нашего проекта. Наша организация арендует помещение в офисном центре, где, кроме нас, находится еще много различных организаций, поэтому у клиенток не возникает опасений, что их кто-то увидит входящими в помещение организации. Также нам помогает и то, что здание находится вдали от жилых домов, но к нему просто доехать общественным транспортом.

Координатор проекта, Полтава

Нам очень помогает расположение офиса проекта ВСП в помещении сервисного центра «Орион». Он находится в самом центре города, в нескольких минутах ходьбы от метро и других видов общественного транспорта, но на небольшой улочке, во дворе, поэтому не привлекает лишнего внимания. Многие клиентки говорили, что если бы пришлось ехать далеко, они бы вряд ли поехали. А здесь удобно также, что кожвендиспансер, куда мы перенаправляем наших клиенток, находится практически рядом.

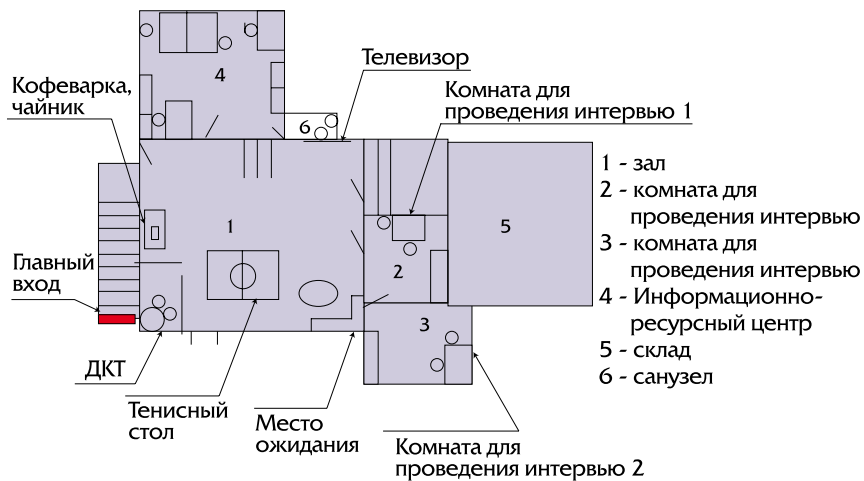
Интервьюер проекта, Харьков

Основные требования к консультационному офису проекта:

- **Удобное расположение.** К нему должно быть легко добраться пешком или на общественном транспорте. Например, кабинет может быть расположен и на окраине города, но вблизи остановок нескольких видов транспорта, желательно, связывающих разные районы города.
- **Отсутствие очень заметных примет, которые привлекут нежелательных посетителей.** Например, рекомендуется избегать больших вывесок с названием проекта.
- **Достаточное количество комнат.** Желательно, чтобы в помещении была приемная для клиенток, 1 или 2 комнаты для интервью, комната для интервьюеров (рабочая), санузел. Для проведения ДКТ должна быть отдельная комната или отгороженное помещение.
- **Уютная атмосфера**

Например:

Схема офиса БФ «Надежда и спасение» и пункта PDI (г. Симферополь)





3.3. Поиск первых клиентов

Поиск «семян» — один из важнейших этапов внедрения модели, фундамент всей деятельности, база для дальнейшей работы. Это те люди, которые начнут процесс рекрутирования, именно они находят следующих клиентов проекта. Важно отработать этот первый этап так, чтобы «семена проросли» — привели следующих клиентов, и проект мог развиваться должным образом. Именно «семена» запускают процесс рекрутирования участников проекта, обучают и привлекают других клиентов в проект.

Поскольку одной из основных целей проектов, работающих по модели «Внедрение силами равных», является привлечение клиентов из труднодоступных групп, которые раньше не пользовались услугами проектов снижения вреда, очень важно при выборе «семян» ориентироваться на тех, которые имеют выходы именно на эти группы.

Из часто задаваемых вопросов:



Сколько ждать, когда появятся первые клиентки?

Ответ: У каждого проекта будет свое время «ожидания», но если через две недели привлеченные ЖСБ так и не приходят — значит, «семена» не «взошли», надо начинать поиск снова. По опыту реализации проектов в Украине, в одних городах результаты появились уже в первые дни, в других — только через несколько недель.

Все вышесказанное касалось именно подбора первых клиентов, хотя важным еще остается момент мотивации клиентки на работу рекрутером и привлечение новых клиенток для проекта. В этом аспекте очень многое зависит от квалификации интервьюера, его умения находить подход к клиенткам, точки соприкосновения интересов и его настроения на работу. Приведенные здесь рекомендации являются общими и могут служить отправными точками для интервьюера.

Опыт проектов, работающих в Украине. Пример привлечения «семян» (БФ «Благо», г. Харьков)

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА «СЕМЯН»	
1.	22 года. Вышли на девушку через анкету, которую она разместила на сайте знакомств, в интернете. Работает самостоятельно.
2.	25 лет. Работала на уличной точке, ранее нам неизвестной.
3	21 год. Работает в ночном клубе.
4.	23 года. Работает на новой квартире, ранее не охваченной проектами
5.	23 года. Найдена через организацию, которая занимается подростками и детьми улиц. Предоставляет секс-услуги за вознаграждение.
6.	19 лет. Найдена через организацию, которая занимается подростками и детьми улиц. Предоставляет секс-услуги за вознаграждение. В ходе реализации проекта «семья» не сработало.
7.	29 лет. Найдена через организацию, которая занимается подростками и детьми улиц. Взяли, как замену, когда не сработало «семья» № 6.

Опыт проектов, работающих в Украине: привлечение «семян»

Ровно

На «семена» удалось выйти через знакомого сотрудника правоохранительных органов и врача-дерматовенеролога, которые и привлекли непосредственно потенциальных участников проекта. Выйти на ЖСБ через интернет не удалось.

Севастополь

Всего было 7 «семян», из них сработали 5. «Семена» набирались благодаря личным контактам интервьюеров. Особое внимание уделялось поиску контактов из труднодоступных групп (квартиры, сауны, молодежь, центр города), не охваченных проектами профилактики. Возраст всех «семян» – старше 30 лет.

Полтава

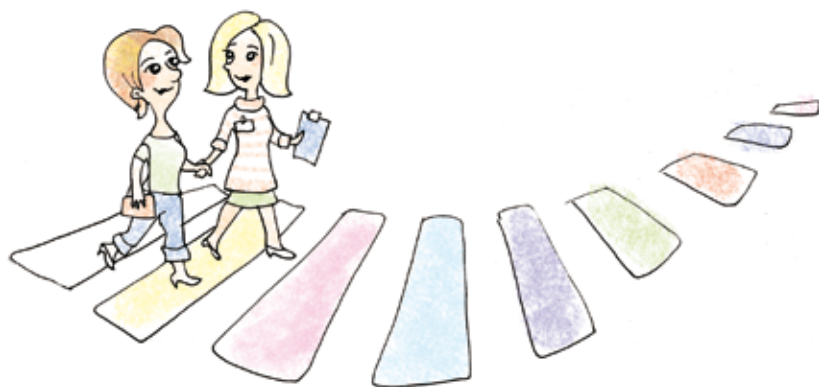
«Как мы искали «семена»? Одна девочка пришла от кого-то типа «мачочки» или сутенера, еще одно «семя» – это исключительно через личные контакты. Прямо банально искали по друзьям-знакомым. Искали по принципу – девочка, которая предоставляет услуги секс-бизнеса, хотя бы поговорить, если она не захочет – может, какие-то подружки. Через участковых пробовали, наш участковый районный приходил, перепугал наших ПИНов, но он нам особо не помог. Обращались в самом начале в отдел торговли с людьми, дали телефон какой-то девочки, но так и не сработало, видно, они их там не совсем правильно информируют. Пробовали все пути поиска клиентов. Через интернет не работало. Уже думали, что делать, мужчин подсылать, или что... Но потом сработали личные контакты.

Юлия, интервьюер проекта

Мнение самих «семян».

Участие в проекте дало мне очень многое. Это колоссальная поддержка. Узнала через знакомых, пришла в проект, поговорила, мне многое рассказали, сразу много проблем, которые раньше возникали, исчезли – например, как попросить партнера воспользоваться презервативом, многое узнала про болезни. Юлия помогла, она рассказала, как правильно, что нужно, это многого стоит, правда. Лично мне это дало чувство безопасности, защищенности, это помогает духовно. Я много приглашала и других – говорила, придите, это действительно важно! Среди моих знакомых не возникало вопросов, почему надо ехать, я сказала, что интересно – они и пошли. Через меня многие пришли. Не все знают, не все могут быть защищены. Знаю по знакомым – девочки по 15 лет ничего не знают, смотрят на тебя, не понимают, о чем речь. Не правда, что все обо всем знают. Может, и знают, но ничего не делают. Лучше пообщаться с живым человеком, который все расскажет. Да и брошюры – там многое прочитаешь такое, о чем не знал никогда. Даю часто знакомым – насколько все подробно расписано. Может, хорошо, что на проекте не поучают, а просто говорят, как делать. Хорошо, когда есть место, куда ты приходишь, и тебя не осуждают, просто помогают, просто говорят.

Даша, «семя» проекта, Полтава



4. Практические шаги проекта по модели «Внедрение силами равных» среди ЖСБ

Шаги проекта



Меня зовут Ирина. Мне 23 года, у меня есть маленький ребенок – девочка 2-х лет, воспитываю ребенка одна, т.к. с мужем развелась еще до его рождения. Помощи ждать не от кого, мама не работает, денег постоянно не хватает. Долгое время сидела без работы, приходилось постоянно искать средства на существование. Однажды встретила свою знакомую, которая предложила мне работу в так называемом массажном салоне, выбора особо-го не было, я согласилась... При этом жизнь кардинально не изменилась, помощи, как и прежде, ждать не приходилось, надеялась только на себя, начала предоставлять секс-услуги за деньги.

Как-то одна из девушек, работавших в салоне, рассказала мне о проекте, об услугах, которыми можно воспользоваться, о призах и др. Я отнеслась к этому с большим подозрением, ведь в наше время ничего не бывает бесплатно. Где сейчас «на халяву» что-то дают? Я подумала, что это очередная афера. Да и страшно было признаться, что я занимаюсь сексом за деньги. После некоторых терзаний решили пойти вместе. Оказалось, что есть еще организации и люди, которые действительно хотят помочь таким, как я... Получила подарок, хоть и недорогой, но все равно приятно. Мне предложили бесплатно пройти тестирования на ВИЧ и ИППП, чего я, кстати, никогда не делала. Сама в поликлинику никогда не ходила, сначала боялась, потом стыдно было, что знакомые увидят, да и времени не находила. К счастью, я оказалась здорова, теперь осмотры прохожу постоянно, тем более столько всего узнала о ВИЧ и гепатитах, боюсь, как бы не заразиться.

В проекте по-прежнему получаю самое необходимое – салфетки влажные, презервативы, лекарства и многое другое. Познакомилась с новыми девчонками, у меня появились друзья, появилось желание помогать таким, как я. А главное, во мне снова есть силы жить!

Клиентка проекта, Симферополь



4.1. Знакомство с клиенткой

Интервью редко проводится по предварительной записи, т.е. клиентки не договариваются о времени встречи заранее. Однако, по опыту проектов, желательно, чтобы клиентка позвонила и договорилась о приблизительном времени своего прихода. Это поможет ей избежать долгого ожидания. Когда клиентки приходят в организацию на интервью, необходимо записать их на ближайшее свободное время. Очень важно провести предварительную проверку для того, чтобы удостовериться, что клиентки действительно являются секс-работницами и могут участвовать в проекте. Необходимо также убедиться, что у клиентки есть купон, если же его нет, секретарь может объяснить, как его получить (например, постараться найти рекрутеров у пункта проекта).

Сейчас уже процесс пошел, сначала я сидела и ждала их, а сейчас они записываются, как в салон красоты – можно, я в среду в два часа приведу подругу, будете ли вы свободны... Потому что в первое время я столкнулась с тем, что когда стихийно идут, каждой нужно уделять много времени, а когда под кабинетом полно девочек, это не очень удобно. Не всегда удобно посадить их ждать – они все работают, клиенты ждут, долго ждать не будут. Они бродят по зданию, курят, поначалу не удавалось организовать, но сейчас как-то пошло, что могут записаться, прийти на конкретное время – даже если я занята, то они возмущаются, как же так, я записывалась...

Интервьюер проекта, Полтава



4.2. Соглашение на участие в проекте

Подписание согласия на участие в проекте является важным этапом внедрения проекта, ведь клиентка после завершения обучения становится своего рода волонтером проекта. Важно, чтобы клиентка серьезно подошла к этому и добровольно согласилась или отказалась обучать других ЖСБ.

Перед началом работы с клиентом интервьюер:

- Зачитывает и объясняет форму соглашения на участие в интервью.
- Объясняет, какое вознаграждение получит клиентка за прохождение интервью.
- Сообщает о политике конфиденциальности информации.
- Клиентка должна обязательно прочитать документ перед подписанием, для того, чтобы знать свои основные права и обязанности.
- Участие в проекте добровольно и конфиденциально.

Из часто задаваемых вопросов:



Что делать, если клиентка пришла определенно неспособной отвечать на вопросы и пройти все этапы модели, например, под кайфом, в состоянии опьянения. Ее надо отпустить? Но где гарантия, что она вернется?

Ответ: Интервьюеры должны обязательно обращать внимание на адекватность клиентки — не надо беспокоиться, что она уйдет и будет потеряна для проекта. Но если такое происходит часто — это недоработка при внедрении модели. Надо определенным образом объяснять рекрутерам, что если их «ученики» придут нетрезвыми, они не будут приняты в проект и их «учитель» потеряет свою награду.



4.3. Скрининг

Терминология. Скрининг — отбор и селекция, необходимые для того, чтобы убедиться, что пришедшая девушка — это именно та клиентка, которая отвечает требованиям участия в проекте.

На данном этапе происходит отсеивание клиенток, которые не попадают под требования модели. Необходимость проведения скрининга обусловлена тем, что по условиям проекта необходимо удостовериться, что клиентка принадлежит к сообществу работников коммерческого секса.

Для проверки используется специально разработанный протокол скрининга. Если у интервьюера возникают сомнения в том, действительно ли она является ЖСБ, клиентка не допускается в проект. Такому клиенту предлагают информационные материалы, пройти тест на ВИЧ, ИППП, направляют к другим услугам. Если у интервьюера есть время, можно провести короткую беседу о профилактике ВИЧ.

Опыт проектов, работающих в Украине: проведение скрининга

Одним из лучших был вопрос относительно оплаты услуг, благодаря ему, нам удалось отсеять двух клиенток, которые не были ЖСБ. Для того, чтобы более эффективно проводить скрининг, интервьюеры задавали вопросы быстро, чтобы было меньше времени на размышление и придумывание «правильного» ответа. Клиентки воспринимали скрининг нормально, только одна возмутилась и отказалась принимать участие, но через несколько дней все же вернулась

Ровно, БФ «Майбутнє без СНІДу»

Вопросы скрининга действительно работают, но вызывают у клиенток удивление и некое недоверие (прежде всего то, что их спрашивают, сколько стоит предоставление услуг, где предоставляются услуги – сначала чувствуют некий подвох). Главная причина была в том, что мы вышли на очень закрытую группу и открываться им было тяжело. Но действительно трудных клиенток были единицы.

Севастополь, Молодежный центр женских инициатив

Вопросы скрининга работают, хотя в каждом случае необходим индивидуальный подход. За все время работы проекта около 15 человек не прошли скрининг.

Полтава, ПОБФ «Общественное здоровье»



4.4. Заполнение бланка для базы данных

Целью заполнения бланка для базы данных является получение первичной информации о клиентке.

Данные из бланка позже переносятся в общую базу данных. Бланк хранится в папке клиентки. **Вся информация о клиентке, сообщенная ею во время заполнения бланка базы данных, конфиденциальна и не должна разглашаться!**



4.5. Тест на знания

Тест на знания определяет эффективность и качество работы рекрутеров по обучению ЖСБ в сообществе. Тест состоит из 8 вопросов на темы, по которым ЖСБ обучают друг друга. Интервьюер задает вопросы и отмечает в бланке количество правильных ответов, после чего он сообщает клиентке количество набранных баллов.

Опыт внедрения проекта в Украине — трудные вопросы

По словам представителей общественных организаций, которые уже внедряли проект, не все вопросы из теста давались клиенткам одинаково легко. Самыми сложными были вопросы о повторном инфицировании, о специфике передачи вируса от матери к ребенку и рисках самостоятельного лечения ИППП.

Тест на знание проводить было и легко и сложно одновременно. Не вся информация из обучающего модуля была достаточно легкой для восприятия самими рекрутерами, поэтому передавать ее клиенткам было тоже нелегко. Трудности были и в том, что некоторые клиентки просто тупо заучивали слова, и это было видно. Такие клиентки занимали больше всего времени.

Интервьюер проекта, Полтава



4.6. Опросник

Опросник представляет собой исследовательскую часть данного проекта. Он затрагивает вопросы профилактики ВИЧ, здоровья клиенток, а также поведенческих моделей в контексте предоставления секс-услуг и употребления наркотических веществ. С помощью опросника собирается информация, на основании которой можно разрабатывать практические рекомендации для дальнейшего внедрения профилактики среди ЖСБ.



4.7. Образовательный модуль

Изменилась ли я после прихода в проект – да, изменилась. Я пересмотрела свои приоритеты и отношение к половой жизни, более осторожно стала себя вести в сексуальном плане, обязательно предохраняться, заранее узнавать, с кем иду, пересмотрела свои отношения к мужчинам. Очень много дает личная беседа и обучение, после этого не хочешь опускаться до того уровня, на котором был раньше, – видишь последствия и то, к чему ты можешь прийти. Начинаешь задумываться над тем, над чем раньше не хотел задумываться, хоть и понимал это.

Клиентка проекта, Полтава

После собеседования начинается интенсивное занятие по вопросам профилактики продолжительностью 25–30 минут. Образовательный модуль содержит восемь информационных блоков по вопросам профилактики ВИЧ, охраны здоровья и безопасности. Главной целью образовательного модуля является мотивация клиенток к изменению поведения на менее опасное и повышение уровня их знаний по вопросам безопасного поведения и профилактики ВИЧ/ИППП.

Основные вопросы, которые может включать образовательный модуль

Блок 1.

Передача ВИЧ. Через какие жидкости тела передается ВИЧ?

Блок 2.

«Период окна»

Блок 3.

Повторное инфицирование

Блок 4.

Вертикальная передача ВИЧ

Блок 5.

Вирусные гепатиты

Блок 6.

Профилактика при незащищенном половом акте или при порыве презерватива

Блок 7.

Инфекции, передающиеся половым путем. Симптомы, лечение, бессимптомное течение.

Блок 8.

Риски самостоятельного лечения венерических заболеваний

Образовательный модуль — это сердцевина модели. Задавая вопросы по стандартной схеме, можно проверить, насколько эффективно была проведена образовательная работа рекрутером. В процессе изложения образовательного модуля интервьюер уделяет особое внимание тем блокам информации, по которым возникало больше всего вопросов во время теста на знания, а также отвечает на все дополнительные вопросы по профилактике и здоровью, которые возникали по ходу интервью. Исправляя неправильные ответы, проводя работу над ошибками, интервьюер продолжает обучение, становится учителем, для чего требуется серьезная предварительная подготовка — надо подать информацию шире, с примерами, рассказами и вместе с тем доступно, чтобы клиентка запоминала и находила что-то новое и интересное.



4.8. Соглашение на рекрутирование и обучение ЖСБ

После прохождения образовательного модуля интервьюер предлагает ЖСБ участвовать в проекте в роли рекрутера — обучать других и приводить их в проект. Если клиентка соглашается на участие в проекте, интервьюер зачитывает или дает прочитать самостоятельно форму соглашения о рекрутировании и обучении¹.

¹ Данное соглашение описывает условия привлечения новых клиентов в проект. Оно также является договором о сотрудничестве между клиенткой и проектом.

Из часто задаваемых вопросов:



Если клиентка отказалась рекрутировать новых клиентов и не получила купоны, но позже передумала — решение этого вопроса передается на усмотрение команды проекта. Если это потенциально хороший рекрутер со связями и авторитетом в своей среде, тогда можно выдать ему купоны постфактум и еще раз повторить с ним правила обучения ЖСБ в своем сообществе (тренинг рекрутера).



4.9. Тренинг рекрутера

После завершения образовательной части следует обучить клиенток, которые высказали согласие на рекрутирование новых участниц проекта.

Чтобы удостовериться, понята ли информация должным образом, интервьюер просит клиентку пересказать вкратце обучающий модуль. Также, он обучает девушку, как пользоваться карточкой-подсказкой.

Карточка-подсказка — это своего рода шпаргалка, которая должна помочь в обучении рекрутов в сообществе. В ней содержатся слова-подсказки к каждому из восьми информационных блоков, которые рекрутеры должны донести до своих рекрутов и по которым последние проходят тестирование при появлении в проектном офисе. В карточке приводится соответствующая информация, но не раскрывается ее основной смысл. Например, текст одной из подсказок гласит: «порвался презерватив». Это должно напомнить рекрутерам о том, как давать новым клиенткам проекта информацию об экстренной профилактике ИППП и снижении риска незапланированной беременности. Карточка-подсказка остается на руках у рекрутера и никому не передается.

Образец карточки-подсказки, которая использовалась в проектах в Украине

Сохраните эту памятку.

Позвоните по тел. : 555-55-55, если Вы хотите, чтобы Вам напомнили информацию по какому-либо из вопросов.

Карточка-подсказка

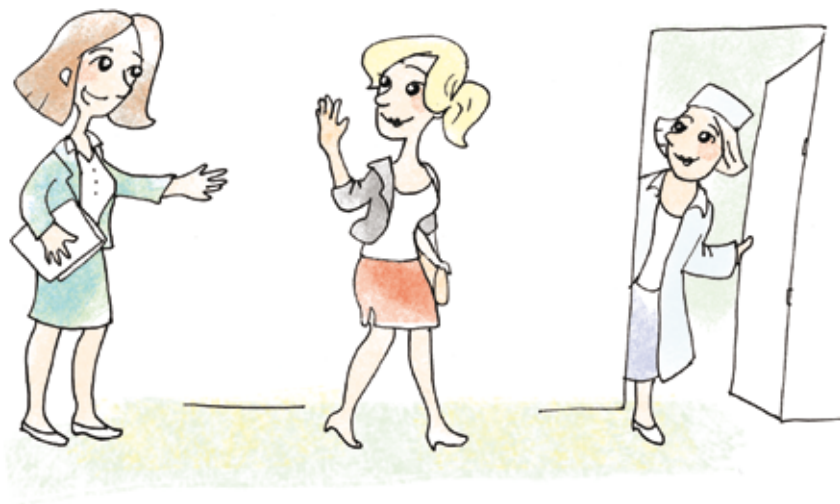
- | | |
|---------------------------------|-------------------------|
| 1. 4 жидкости тела | 5. Гепатиты |
| 2. «Период окна» | 6. Порвался презерватив |
| 3. Повторное инфицирование | 7. Симптомы ИППП |
| 4. Передача от матери к ребенку | 8. Самолечение |



4.10. Выдача купонов



С помощью купонов ЖСБ могут приглашать друг друга в проект. Интервьюер выдает рекрутские купоны и указывает их номера. Интервьюер еще раз напоминает клиентке, кому она имеет право отдать купоны для рекрутирования: ЖСБ, которые не пользуются услугами СВ, предпочтительно в возрасте до 25 лет.



4.11. Перенаправление

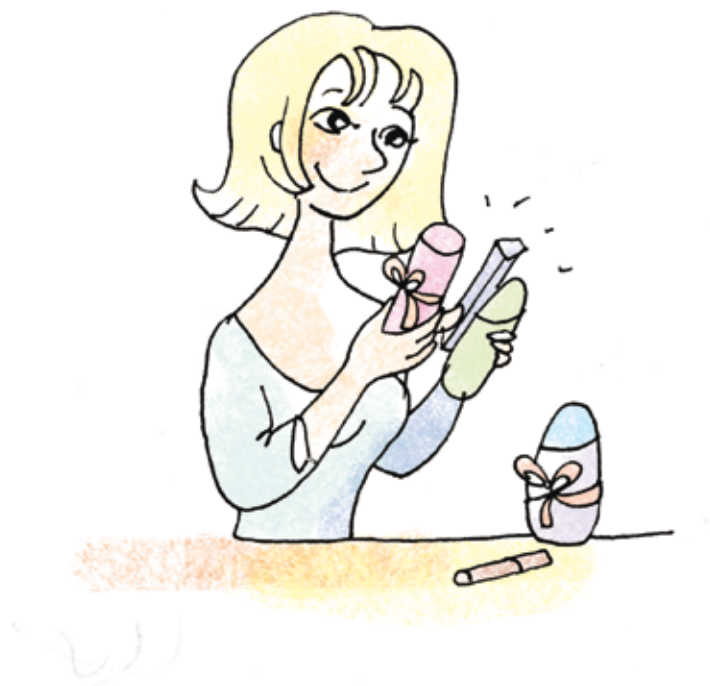
Привлекая новых клиенток в проект, изначально следует продумать систему мотивации. Она не должна ограничиваться денежным или материальным вознаграждением, но также и включать элементы снижения вреда, которые помогут в изменении рискованного поведения клиента проекта. Кроме выдачи профилактических расходных материалов, очень эффективной может быть налаженная система переадресации и перенаправления клиенток.

Некоторые услуги клиентка может получить уже непосредственно в организации, которая администрирует проект по модели ВСП. Если в ходе интервью клиентка изъявила желание пройти консультирование и тестирование на ВИЧ и ИППП, интервьюер может предложить ей сделать это прямо в консультационном кабинете или, если нет такой возможности, сообщает график работы врача. Также после интервью консультант проекта должен рассказать клиентке о всех социальных и медицинских услугах, доступных в городе, и при необходимости распланировать с ней дальнейшие шаги для получения услуг. В соответствии с потребностями клиентки интервьюер выдает необходимые направления и вместе с секретарем проекта договаривается о социальном сопровождении к услугам.



4.12. Выдача профилактических расходных материалов

Наконец, перед уходом из офиса проекта каждой клиентке предлагаются наборы снижения вреда, которые содержат профилактические расходные материалы — презервативы, лубриканты, шприцы (по необходимости), имеющиеся в наличии в проекте и организации. Клиенткам предлагается посещать офис проекта для участия в других программах организации и после завершения проекта по модели ВСП. Также интервьюер обязательно выдает ЖСБ информационные материалы, которые есть в проекте, и буклет или листовку со всей необходимой контактной информацией о ВИЧ-сервисных и профильных организациях в городе.



4.13. Выдача вознаграждения за интервью, рекрутирование и обучение

В конце интервью каждая клиентка, которая прошла интервью, получает вознаграждение.

В проектах, которые работали в Украине с ЖСБ, было принято решение отказаться от денежного вознаграждения, и давать клиентке подарок стоимостью до 30 грн. (\$ 3,75 по курсу 2011 года). Как правило, это были наборы косметики.



Когда клиентка проекта приходит за вознаграждением за рекрутирование и обучение, сотрудники проекта сначала должны удостовериться, что респондентка та, за кого себя выдает, для этого они проверяют папку клиента по базе данных, в которой отображаются вознаграждения каждой клиентки.

Остальные виды вознаграждения клиентка получала уже после рекрутирования других участниц проекта. За привлечение ЖСБ не старше 25 лет ей выплачивалось денежное вознаграждение — в 2011 году в Украине оно было в размере 20 грн. (\$ 2,5).

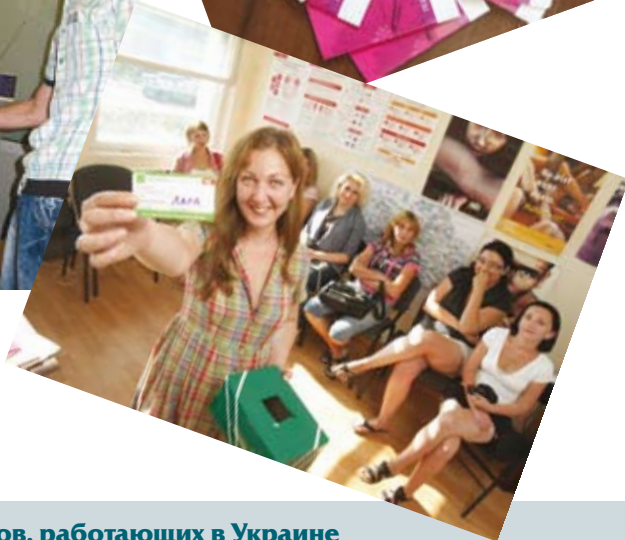
Вознаграждение за обучение было предусмотрено в форме лотерейных билетов. Количество билетов зависело от того, на сколько вопросов теста на знания ответила привлеченная ею клиентка. Каждый правильный ответ равняется 1 лотерейному билету. Итого, максимальное количество билетов, которое могла получить ЖСБ, приглашающая подругу проект — 24. Все билеты в дальнейшем разыгрывались в еженедельных лотереях.



4.14. Лотерея

Раз в одну/две недели в пункте проекта проводится лотерея, в которой разыгрываются билеты всех ЖСБ, которые успели привлечь новых клиенток в проект. Каждый выигрышный билет приносит владелице приз/подарок. Если участница лотереи уже получила приз, то в случае его/ее второго/третьего выигрыша приз не выдается. Это даст возможность другим участницам также получить подарок.

Перед проведением лотереи интервьюеры также могут проводить короткие информационно-образовательные сессии на темы, которые могут быть интересными секс-работникам — особенности репродуктивного здоровья женщин и мужчин, предупреждение насилия во время предоставления секс-услуг.



Из опыта проектов, работающих в Украине

Как правило, для лотерей закупались подарочные сертификаты сетевых косметических магазинов («Космо», «Простор», Watsons и др.). Выгода таких сертификатов в том, что, как правило, в таких магазинах продается достаточно большой ассортимент товара — от косметики до посуды, украшений, санитарно-гигиенической продукции и т.п. При наличии сертификата клиентка более свободна в выборе — она может купить то, что ей действительно необходимо. Также в качестве призов предлагалась недорогая мелкая бытовая техника — утюги, чайники, блендеры, кофемолки и т.п. Также использовались и косметические наборы разной комплектации, но опыт проведения лотерей показал, что это не настолько удобно — часто клиентки высказывали недовольство призом, тут же на месте менялись косметикой, что создавало дополнительные неудобства. Тем более, что сама комплектация наборов создавала дополнительную нагрузку для сотрудников.



5. Особенности внедрения модели при работе с ЖСБ

Я пришла в проект недавно, подруга привела с собой, но дало мне это много – по крайней мере, я пересмотрела некоторые аспекты своей жизни. Вроде, я все это знала, но вот у меня интеллектное положение вдруг оказалось, месяца четыре назад я бы сделала аборт, и не задумалась. А так Юля [интервьюер проекта] меня переубедила, я сдала анализы, стала на учет, пересмотрела свое отношение и к семье, и к жизни. Мне очень помогло то, что в нужный момент нашлась поддержка. Обратись я к подругам – они сразу бы сказали идти в больницу и делать аборт, ты, мол, еще молодая. Сейчас не жалею абсолютно, что оставила ребенка, я очень благодарна. Теперь я знаю, где можно спросить совет. Почему прихожу сюда? Тут никто не осуждает. Я ведь не сразу сюда пришла. Два месяца тянула, думала, что будет осуждение, будут морали читать. Представляете, как я приду и сразу скажу с порога: здравствуйте, я, извините за выражение, проститутка? Понятно, что будут осуждать. Большинство моих знакомых не знает, чем я занимаюсь, это никому не надо. А здесь нормально, простое человеческое отношение.

Клиентка проекта, Полтава

Опыт первых лет работы по модели «Внедрение силами равных» среди ЖСБ в Украине показал, что работа с новой целевой группой подразумевает изменения в дизайне модели и необходимость преодолевать определенные трудности, прежде всего связанные со спецификой работы с данной целевой группой.

Изначально модель была адаптирована для внедрения в максимально закрытые группы ЖСБ с целью привлечения клиентов, которые раньше не доходили в проекты снижения вреда. Соответственно, очень важным был первый этап проекта – подбор «семян», которые бы помогли сотрудникам внедриться в данные группы.

Вначале у проектов было опасение, что модель не сработает, потому что существующие группы ЖСБ, особенно в малых городах, достаточно небольшие и замкнутые. Однако, опыт внедрения проекта в Украине показал, что это не так. Неко-

торые «семена» сработали не так эффективно, но, по мнению сотрудников проектов, причина была скорее в личных качествах «семян», а не в том, что группы исчерпываются. Все это говорит о том, что социальная связь между группами ЖСБ все же существует и о возможной перспективе работы по снижению вреда в таких закрытых группах.

Не все «семена» сработали одинаково быстро, некоторые долго «раскачивались», но потом все пошло, и как-то все распределилось равномерно, но все равно какое-то «семя» проросло больше, какое-то меньше. Связано это больше с ответственностью «семени», которое начало распространять купоны, это не зависит от того, что группа исчерпалась, все дело чисто в личных, коммуникабельных качествах. Теория «гнездового принципа» не подтвердилась, мы не заметили, что группы исчерпываются. По нашим данным, такого нет. Все же где-то как-то проходит связь, бывает, цепочка начинает затухать, но потом постепенно опять разворачивается — то, что они говорят, что между собой не связаны, не совсем правда, главное — мотивировать клиентку. Сами они часто говорят, что не хотят видеть других, общаться с другими, но все-таки мотивация «делает чудеса», и все приходит.

Сотрудник проекта, Харьков

Еще одной особенностью внедрения модели в среде ЖСБ является фактор вознаграждения. Как правило, для ПИН главной мотивацией первого участия в подобном проекте были деньги. В данном проекте рекрутеры получали очень небольшое вознаграждение, остальное было в нематериальной форме. При этом важно принимать во внимание, что традиционно ЖСБ — более обеспеченная категория клиенток, и материальный фактор для них играет не самую важную роль, хоть и остается существенным. Поэтому мотивирование в данном проекте остается вопросом первостепенной важности.

Модель ВСП все же ставит целью не столько разовое привлечение клиенток, сколько последующее удержание их в

проекте снижения вреда. И здесь очень важным аспектом является планирование деятельности организации по работе с данной группой клиенток. Как не потерять группу после окончания проекта? Это один из наибольших вызовов, который стоит перед сотрудниками. Традиционно, пройдя через ВСР, клиентка получает карточку участника проекта и может пользоваться всеми стандартными услугами, которые предлагает организация. Но на деле все не так и просто. Выйдя на более закрытые группы, организация получает немного другую категорию клиенток, которые не всегда хотят себя отождествлять с остальными клиентами проектов. Сотрудники отмечают, что среди клиенток очень немногие были потребителями наркотиков, большинство работали не на трассе, а на квартирах. А достаточно пренебрежительное отношение «квартирных» ЖСБ к девушкам, которые работают на трассе, общеизвестно, и проводить общие группы для тех и других будет неправильно. Организация должна продумать, как работать в этом направлении.

Эта группа другая – им нужен общественный центр, а мы пока предлагаем только стандартные услуги. Нужен другой формат работы, но мы еще ничего не планируем. Девочки очень расстраиваются, что проект заканчивается. Как их не потерять? Надо работать, надо контактировать – нельзя бросать в общую массу. Несколько человек уже приходят сюда просто поговорить с интервьюером – а что будет, когда проект закончится, и она не будет работать? Они могут получать стандартные услуги, но они не те, которые нужны этой группе, придется нам самим изменяться. У многих проблема – поиски работы, и еще одна – неуверенность в себе. Важен момент социализации, психологической поддержки. Это очень молоденькие девочки, они еще не совсем потеряны. Это не те прожженные ЖСБ, которые годами стоят на трассе. Если говорим об изменении поведения – именно здесь можно что-то лепить. Они многие признавались, что идут послушать, что я им расскажу.

Проблема в том, что они не идентифицируют себя с «трассовичками» и не захотят быть с ними в одной группе. Лотерея их объединяет, но потом будет сложно. Надо придумывать допол-

нительные услуги, разводить их по группам, чтобы не возникало внутренних конфликтов. У них часто проскакивает – я не такая, они грязные, а я чистая...

Есть такие девочки, которые не совсем потеряны, им бы помочь немного, поддержать, и может, еще что-то получится. Конечно, сложно, она за ночь зарабатывает столько, а мы кое-как найдем ей работу, где она будет получать 1000 гривен в месяц? Но важно, что они к нам приходят...

Руководитель проекта, Полтава



6. Результаты внедрения проектов в Украине

Меня зовут Наталья. Десять лет назад приехала в Симферополь из отдаленного района Крыма, поступила в училище, поселилась в общежитии. В студенческие годы было много половых партнеров, иногда употребляла наркотики.

После учебы вышла замуж и забеременела. В это время я и узнала, что ВИЧ-инфицирована. С мужем мы разошлись, он оказался здоров, а мой диагноз принять не смог, сказал, что ему не нужна больная жена. К счастью, ребенок родился здоровым, но моя жизнь резко изменилась. Пришлось соглашаться на любую работу, начала предоставлять секс-услуги за плату. Конечно, клиентам о своем статусе не говорила, за дополнительную плату соглашалась на секс без презерватива. Старалась не думать о последствиях.

Однажды мне позвонила подруга и предложила пойти с ней в БФ «Надежда и спасение», сказала, что там можно бесплатно получить презервативы, лубриканты, влажные салфетки и выиграть какие-то призы. Мы встретились, и она рассказала подробнее о том, что нужно будет пройти интервью и ответить на несколько вопросов о ВИЧ/СПИДе. Конечно, в этот момент я испугалась, ведь мне нужно было признаться, что я предоставляю секс-услуги за вознаграждение, и к тому же, я не хотела никому говорить о своем ВИЧ-статусе. Но подруга меня уговорила. По дороге она рассказала мне кое-что о ВИЧ-инфекции и дала купон с номером. Интервью прошло спокойно, девушка записывала мои ответы, а потом рассказала о ВИЧ-инфекции, СПИДе и других болезнях, передающихся половым путем. У меня вся жизнь пробежала перед глазами. Сколько лет я подвергала свою жизнь опасности! В тот момент я твердо решила больше не рисковать здоровьем, а когда придет время, начать прием терапии. Ведь у меня растет ребенок! Я рассказала всем знакомым о том, о чем узнала, обучила троих девочек, отдала им свои купоны. Лотерейные билеты разделила, участвовала в трех розыгрышах и ни разу не ушла с пустыми руками.

Сейчас я прихожу в офис фонда пару раз в месяц. Получаю презервативы и салфетки, буклеты и журналы. Знакомые теперь обращаются ко мне с вопросами о ВИЧ-инфекции, конечно, я рассказываю, а если в чем-то сомневаюсь, могу позвонить и проконсультироваться с сотрудниками фонда. Так приятно чувствовать поддержку и быть полезной людям!

Клиентка проекта ВСП, Симферополь

Говоря о результатах внедрения проектов в Украине, можно отметить несколько важных моментов, которые подтверждают успех работы по данной модели.

1. Доступ к закрытым группам ЖСБ

Проект предполагал личное участие каждой клиентки — она могла получить вознаграждение только тогда, когда сама приходила в офис. Таким образом, удалось лично пообщаться со многими клиентками. По их словам, нередко случалось так, когда одна девушка из определенной группы была клиенткой проекта снижения вреда, получала раздаточные материалы, те же презервативы, делилась ими с другими, но при этом остальные даже не знали, откуда все это. **Необходимость личного участия приблизила услуги и обучение максимального к самому сообществу.**

2. Увеличение охвата

Работая по модели «Внедрение силами равных», организации более активно привлекали новых клиенток, по сравнению с традиционной моделью аутрич-работы. Как упоминалось ранее, за шесть месяцев внедрения проекта (январь — июнь 2011 года) удалось охватить 532 клиентки в Киеве и 437 ЖСБ в Симферополе — тех, кто никогда раньше не обращался в проекты снижения вреда. Для сравнения, до начала проекта ВСП путем традиционной аутрич-работы за шесть месяцев было охвачено 311 (Киев) и 102 (Симферополь).

3. Охват новых групп

Одним из положительных моментов модели является возможность выхода на новые, ранее не охваченные программой снижения вреда группы. Интересно, что в разных городах они были разными.

В Полтаве, например, основным достижением был выход на группу, о существовании которой раньше только догадывались — ЖСБ из числа студенток вузов и училищ. Как правило, это иногородние, которые живут в общежитиях или снимают квартиру, имеют нескольких «покровителей» и оказывают сексуальные услуги им и тем, кого приводят эти «покровители».

К плюсам я бы отнесла то, мы вышли совсем на другую группу, для меня это было открытие. Работая 12 лет в программах снижения вреда, я думала, что меня уже ничем не удивить. Но когда мы начали работать с этой целевой группой, я была действительно удивлена. В первую очередь тем, как девочки воспринимали эту информацию, думаю, среди них точно были такие, которые пришли именно ради информации, получить какие-то знания, даже без подарочных наборов. Здесь другое отношение к здоровью – если «трассовичка» ради дозы и лишней гривны пойдет на все, в том числе и на секс без презерватива, этим было интересно обследоваться, пройти тестирование на ВИЧ, ИППП, пойти в КВД провериться. Некоторые даже сами ходили, не было потребности в социальном сопровождении.

Руководитель проекта, Полтава

В Харькове смогли выйти на группу, которую раньше никак не удавалось привлечь к программам, — молодых девушек, которые не имеют постоянного места жительства, работают на вокзалах, никогда не задумываются о здоровье, зарабатывают минимальные деньги и тут же их пропивают. По словам соцработников, раньше представители этой группы и не задумывались, что можно получить такие услуги. Это была практически не охваченная раньше группа, в проекте были только единичные клиенты. Сейчас с помощью ВСП их смогли охватить значительно больше.

Остальные проекты отмечают, что даже если и не удалось выйти на ранее недоступные группы, появилась возможность пойти вглубь, охватить большее количество, например, квартиры.

Проблемы и уроки.

Среди основных проблем, которые возникали во время внедрения модели, можно обобщенно выделить следующие:

1. Время начала работы проекта. Проекты, работавшие в 2011 году, отмечали крайне неудобное время их начала —

январь. Поэтому все последующие проекты начинали свою работу в марте.

2. ЖКС менее активны, чем ПИН, поэтому проект разворачивается труднее. Сотрудники должны быть готовы к тому, что надо больше внимания уделять работе с «семенами» и тренингу рекрутера.

3. Необходимо предусмотреть возможность прихода **клиенток с детьми.** Поскольку очень многие клиентки имеют детей и часто приходят с ними, для большей эффективности желательно привлечение социального педагога.

Я долго сюда не шла, слухи какие-то в городе были, но многие боялись идти, думали, милиция там, что это какие-то верующие – не очень доверяли. Я теперь знаю, что организация давно в городе работает, но сама я раньше о ней и не слышала. Вот если бы я раньше сюда пришла – моя жизнь бы точно по-другому сложилась. Я сюда могу прийти, поговорить, посоветоваться, никто меня не осудит, дадут нормальный совет. Главное – перебороть первый страх. Я очень жалею, что пришла так поздно. А ведь сначала пришла просто с подружкой посмотреть, а теперь осталась и другим советую. Я еще троих девочек привела – говорю им, что не надо ничего бояться, интервьюер – очень хороший человек. Конечно, призы – это хорошо, но это еще не все. Я буду ходить в организацию и в дальнейшем.

Клиентка проекта, Полтава

В заключение хотелось бы отметить, что модель «Внедрение силами равных» оказалась эффективным инструментом для предоставления профилактических услуг женщинам секс-бизнеса в Украине. Помощь благотворительных организаций стала ближе к женщинам, которые в ней нуждаются, и многие из них получили не только поддержку, но и знания, полезные для сохранения их здоровья и защиты от инфицирования ВИЧ и других ИППП.

МБФ «Международный Альянс по ВИЧ/ СПИД в Украине» продолжает внедрять данный вид профилактической работы в регионах, а также планирует расширение и дополнительную модификацию в соответствии с особенностями целевой группы и ее потребностями.

Если Вас заинтересовала работа с данной моделью, то МБФ «Международный Альянс по ВИЧ/ СПИД в Украине» сможет предоставить техническую поддержку при адаптации, подготовке и внедрении модели в контексте Вашей работы в сфере профилактики ВИЧ/ ИППП.