



Atbalsta centrs visiem, kurus skar HIV/AIDS  
Support centre for those affected by HIV/AIDS

# **Praktiskais padomnieks HIV testa konsultēšanā**

zema sliekšņa centros



„Infekcijas slimību ierosinātāji ir cilvēkus ik dienu pavadoši un apdraudoši aģenti. 20.-21.gadsimta aktualitāte ir HIV jeb cilvēka imūndeficīta vīrusa ierosināta infekcija, kas grauj cilvēka imūno sistēmu. Tomēr agrīni atklāta (t.i., diagnosticēta) HIV infekcija dod iespēju pacientiem uzsākt savlaicīgu ārstēšanu un dzīvot kvalitatīvu dzīvi. Mūsu kopējā darba mērķis ir agrīna jauno HIV infekcijas gadījumu atklāšana un HIV izplatības apstādināšana. Tikai kopīga mērķtiecīga un enerģiska rīcība mūs tuvinās mērķim!”

Profesore Baiba Rozentāle, Dr.med.  
Latvijas Infektoloģijas centra galvenā ārste

## **Praktiskā padomnieka HIV testa konsultēšanā zema sliekšņa centros**

### **SATURA TĒMAS**

#### **Ievada vietā – starptautiskajā praksē pieņemtie ieteikumi: HIV testēšana un konsultēšana - Kā tam visam jānotiek**

- A. HIV konsultēšanas saturs
  - Pirms testa konsultēšana
  - Pēc-testa konsultēšana
  - Laba konsultanta īpašības
  
- B. BKT Konsultēšanas procesa soļi
  - Pirms-testa konsultēšana
  - Pēc-testa konsultēšana HIV +
  - Pēc-testa konsultēšana HIV -
  
- C. Četras būtiskākās prasmes konsultēšanai
  - Uzticības veidošana
  - Izvērtēšana/izzināšana
  - Sapratne un izpratne
  - Rīcības noteikšana

#### **Praksē pārbaudīti ieteikumi: HIV testa konsultēšanas pieredze zema sliekšņa centrā**

1. Kāpēc, kas un ko ? – saruna ar klientu
  - t.sk. Biežāk lietoto slenga vārdu skaidrojums
  
2. Kā atrast kopīgu valodu ar dažādiem klientiem?
  - Kā likt izjust uzticību sev?
  - Kā labāk izprast klientu?
  - Kā visefektīvāk parādīt mūsu attieksmi pret klientu?
  - Ieteikumi veiksmīgākai komunikācijai
  - Komunikācija saskarsmē ar dažādiem klientu tipiem
  - Raporta veidošana ar klientu
  
3. Pirms-testa konsultācija
  - Kā vienkārši pastāstīt par HIV
  
4. Pēc-testa konsultācija
  - Ja rezultāts ir negatīvs
  - Ja rezultāts ir pozitīvs
  
5. Dzīve ar HIV
  - Praktiskas lietas, ko skaidrojam klientam
  - Konsultanta pieredze

## Ievada vietā

### – starptautiskajā praksē pieņemtie ieteikumi: HIV testēšana un konsultēšana - Kā tam visam jānotiek

#### HIV konsultēšanas saturs

BKT – brīvprātīgā konsultēšana un testēšana

Konsultēšana ir fokusēta uz pacienta problēmu. Konsultēšana ir dialogs un tas palīdz problēmas risināšanai, lēmumu pieņemšanai un uzvedības modeļu maiņas iespējām. Kvalificētam konsultantam ir jābūt patiesam, saprotošam un empātiskam. Laba konsultēšana palīdz cilvēkam justies brīvam un neatkarīgam, pašam izdarot pareizās izvēles, pieņemot lēmumus un esot atbildīgam par savu rīcību.

*HIV konsultēšana ir konfidenciāls dialogs starp cilvēku un aprūpes sniedzēju, kura mērķis ir padarīt cilvēku spējīgu tikt galā ar stresu un pieņemt personiskus lēmumus attiecībā uz HIV/AIDS (PVO, 1994).*

#### **Pirms - testa konsultēšana**

Klientiem jāuzzina par HIV un AIDS atšķirību, kāpēc vajag testēties, kādi pakalpojumi ir pieejami, lai viņi varētu pieņemt lēmumu par testa veikšanu. Pirms-testa konsultēšana sagatavo cilvēkus rezultātu saņemšanai un dod iespēju uzzināt par pēc-testa atbalsta iespējām vai turpmāko psiho-sociālo atbalstu, ja viņi pieņem lēmumu neveikt testu.

Pirms-testa konsultēšanas satura mērķi ir:

Izzināšana, informēšana;

Izpratne palīdzība klientam veikt izvēli par testa veikšanu;

Rīcība palīdzība cilvēkam plānot turpmāko.

*Svarīgi neaizmirst!*

*Jāpārrunā ne tikai priekšrocības, bet arī negatīvās BKT sekas. Piemēram, dzīvē cilvēki ar pozitīvu rezultātu var tikt pakļauti diskriminācijai, piedzīvot vardarbību vai atstumšanu, vai var sekot nopietnas emocionālās reakcijas uz sero-pozitīvu rezultātu. Šīs negatīvās sekas pēc testēšanas var būt biežāk*

*sastopamas kopienās ar mazāku HIV izplatību vai tur, kur vairums cilvēku ar HIV/AIDS pieder marginalizētajām grupām.*

## **Pēc - testa konsultēšana**

Pēc-testa konsultēšana jāsniedz visiem – gan HIV pozitīvajiem, gan HIV negatīvajiem. Pēc-testa konsultēšanas mērķi: paziņot klientam testa rezultātu, nodrošināt emocionālo atbalstu pēc rezultāta uzzināšanas, pārrunāt pozitīvā rezultāta fiziskās, emocionālās un sociālās sekas, pārrunāt profilakses jautājumus gan HIV pozitīvajiem, gan HIV negatīvajiem indivīdiem, un ieteikt klientam, kur griezties pēc nepieciešamās aprūpes un ārstēšanas.

*Svarīgi neaizmirst!*

*Konsultējot cilvēku ar pozitīvo rezultātu, esiet ļoti uzmanīgi. Atcerieties, ka cilvēks droši vien jūtas ļoti satraukts.*

*Neskaidru rezultātu gadījumā, konsultantam jābūt ļoti profesionālam, lai rezultātu nepaziņotu, pat ja klients pieprasa to darīt, jāskaidro iemesli un nepieciešamība testu atkārtot.*

## **Labu un profesionālu konsultantu raksturo īpašības:**

- ✓ Pašapziņa, briedums un stabilitāte
- ✓ Spēja izmantot un pārdomāt dzīves pieredzi
- ✓ Spēja tikt galā ar procesa emocionālām prasībām
- ✓ Spēja tikt galā ar intelektuālām un izglītības prasībām
- ✓ Spēja izveidot palīdzošas attiecības
- ✓ Paškritiska attieksme un spēja izmantot gan pozitīvo, gan negatīvo atgriezenisko saiti
- ✓ Saprātne par aizspriedumiem un to cēloņiem pret minoritātēm
- ✓ Nenosodoša attieksme pret dažādiem cilvēkiem no dažādām kultūrām un ar dažādiem dzīves stiliem

## **BKT Konsultēšanas procesa soli: vadlīnijas**

### **Pirms-testa konsultēšana**

#### **1. Veidojiet kontaktu un ievadiet klientu procesā**

- ✓ Sasveicinieties un pārlicinieties par klienta vēlmi veikt testu.
- ✓ Iepazīstiniet ar sevi: nosauciet savu vārdu un izskaidrojiet savu lomu.
- ✓ Pastāstiet klientam, cik ilgi konsultēšana var turpināties.
- ✓ Iedrošini, uzsverot konfidencialitāti.

#### **2. Iegūstiet informāciju par klientu**

- ✓ Noskaidrojiet viņa vārdu un klienta kodu.
- ✓ Noskaidrojiet svarīgu medicīnisko un testēšanas vēsturi.
- ✓ Noskaidrojiet informāciju, kas attiecas uz personiskajiem veselības paradumiem: smēķēšanu, dzeršanu vai narkotiku lietošanu. Reāli Latvijā – saruna ar klientu, lai izzinātu atbildes uz datu bāzē ievadāmajiem jautājumiem (info par klientu)

### **3. Novērtējiet zināšanas par HIV/AIDS**

- ✓ Atklājiet, kas pamudināja klientu atnākt uz konsultēšanu vai/un testēšanu.
- ✓ Novērtējiet klienta zināšanas par HIV/AIDS, noskaidrojiet, ko viņš nezina, nesaprot, pārprot utt.

### **4. Izskaidrojiet pozitīvus un negatīvus rezultātus**

- ✓ Izvērtējiet klienta izpratni par testu.
- ✓ Paskaidrojiet, ko nozīmē pozitīvi / negatīvi rezultāti; izskaidrojiet par loga periodu.
- ✓ Izpētiet testa veikšanas personisko ietekmi: ko pozitīvi vai negatīvi rezultāti nozīmētu klientam, klienta ģimenei un viņam nozīmīgiem cilvēkiem.
- ✓ Dodiet iespēju un mudiniet klientu jautāt.

### **5. Veidojiet riska mazināšanas plānu**

- ✓ Nosakiet riska uzvedības veidus. Izziniet situāciju (vai klientam ir pastāvīgs partneris, vīrs/sieva, draugs/draudzene, vai citi partneri; prezervatīva lietošana; utt)
- ✓ Novērtējiet uzvedības veidam atbilstošus riska mazināšanas pasākumus
- ✓ Izpētiet / iesakiet iespējas riska mazināšanā.
- ✓ Saskatiet iespējamās šķēršļus un iesakiet to mazināšanas veidus.
- ✓ Vienojieties kopīgi par riska mazināšanas plānu.

### **6. Saņemiet informēti-apzinātu piekrišanu un identificējiet atbalstu**

- ✓ Izskaidrojiet testa veikšanas procedūru: kā, kur, cik ilgi.
- ✓ Izpētiet - iespējamo atbalstu, kam klients teiks par testa rezultātiem? Kur viņš gūs atbalstu? Izpētiet spēka avotus (piemēram, ticība un/vai atbalstošs vīrs vai sieva, partneris, radi vai kolēģi).
- ✓ Ja klients izlemj testēties, saņemiet informēti-apzinātu piekrišanu. Ja situācija ir piemērota, dodiet klientam izlasīt informatīvu lapiņu par procedūru.
- ✓ Izrunājiet par turpinājumu -pēc-testa konsultēšanu.

## **Pēc-testa konsultēšana HIV +**

### **1. Novērtējiet klienta gatavību**

- ✓ Jautājiet, vai viņš ir gatavs saņemt rezultātus.
- ✓ Jautājiet, vai viņš izprot rezultātu nozīmi.

### **2. Pasakiet testa rezultātus**

- ✓ Pasakiet rezultātus klusā un mierīgā vidē pēc iespējas ātrāk.
- ✓ Novērtējiet rezultātu izpratni. Aiciniet jautāt jautājumus
- ✓ Novērtējiet klienta emocionālo stāvokli pēc rezultātu saņemšanas. Izmantojiet atspoguļošanas prasmes klienta jūtu atspoguļošanai

### **3. Konsultējiet klientu par dzīvi ar HIV**

- ✓ Novērtējiet klienta vajadzības, ieskaitot medicīnisko, psiho-sociālo un ekonomisko atbalstu.
- ✓ Sniedziet informāciju un/vai ieteikumus, kur griezties par veselīgu dzīvi un ēšanu.
- ✓ Sniedziet informāciju un/vai ieteikumus, kur griezties par oportūnistiskajām infekcijām un ārstēšanas iespējām.
- ✓ Kopā ar klientu veidojiet pozitīvās dzīves plānu, ieskaitot vietas, kur griezties un turpmākos soļus.

### **4. Vienojieties par riska mazināšanas plānu**

- ✓ Pārrunājiet pirms-testa konsultēšanā apspriesto riska mazināšanas plānu.
- ✓ Pārveidojiet to, ja redzat vajadzību vai klients rosina to darīt.
- ✓ Piedāvājiet prezervatīva lietošanas apmācību, ja klients piekrīt.
- ✓ Iedrošiniet izstāstīt partnerim. Piedāvājiet ieteikumus šādas sarunas veidošanai, ja klients vēlas.
- ✓ Apspriediet turpmāko ģimenes plānošanu.

### **5. Pabeidziet konsultēšanas sarunu**

- ✓ Izdariat kopsavilkumu dzīves ar HIV un riska mazināšanas plāniem.
- ✓ Piedāvājiet konkrētu informāciju, kur griezties: vietas, tālruņa numurus, pieejamos pakalpojumus.
- ✓ Nodrošiniet papildus konsultēšanu pēc vēlmes un vajadzības.
- ✓ Veidojiet sirsnīgu un atbalstošu sarunas noslēgumu.

## **Pēc-testa konsultēšana HIV -**

### **1. Novērtējiet klienta gatavību**

- ✓ Jautājiet, vai viņš ir gatavs saņemt rezultātus.
- ✓ Jautājiet, vai viņš izprot rezultātu nozīmi.

### **2. Pasakiet testa rezultātus**

- ✓ Pasakiet rezultātus klusā un mierīgā vidē pēc iespējas ātrāk.
- ✓ Novērtējiet rezultātu izpratni. Aiciniet jautāt jautājumus
- ✓ Novērtējiet klienta emocionālo stāvokli pēc rezultātu saņemšanas. Izmantojiet atspoguļošanas prasmes klienta jūtu atspoguļošanai

### **3. Konsultējiet klientu par loga periodu un atkārtoto testēšanu**

- ✓ Sniedziet informāciju par loga periodu un atkārtoto testēšanu.
- ✓ Novērtējiet vajadzību pēc atkārtotās testēšanas: vai klientam ir riska uzvedība? Vai klientam ir bijusi saskare ar HIV? Ja jā, iedrošiniet nākt uz atkārtoto testēšanu.
- ✓ Veidojiet riska mazināšanas plānu loga periodam, ja klients piekrīt atkārtotai testēšanai.

### **4. Vienojieties par riska mazināšanas plānu**

- ✓ Pārrunājiet pirms-testa konsultēšanā apspriesto riska mazināšanas plānu.
- ✓ Pārveidojiet to, ja klients to prasa.
- ✓ Piedāvājiet prezervatīva lietošanas apmācību, ja klients piekrīt.
- ✓ Iedrošiniet runāt ar partneri. Piedāvājiet sarunas ar partneri prasmju veidošanu
- ✓ Apspriediet ģimenes plānošanu.

### **5. Pabeidziet konsultēšanas sarunu**

- ✓ Izdariet kopsavilkumu riska mazināšanas plāniem.
- ✓ Piedāvājiet konkrētu informāciju, kur griezties: vietas, tālruņa numurus, pieejamos pakalpojumus.
- ✓ Nodrošiniet papildus konsultēšanu pēc pieprasījuma.
- ✓ Veidojiet draudzīgu sarunas noslēgumu.



## **Četras būtiskākās prasmes konsultēšanai**

### **1. Uzticības veidošana**

#### **Atzinība**

Izrādi atzinību, ka klients ir izdarījis pareizu un drosmīgu izvēli, atnākot uz testēšanu.

#### **Uzmanība un klausīšanās**

Parādiet klientam, ka esat aktīvi iesaistīts sarunā un pakalpojumā, kuru sniedzat, ka esat iedziļinājies tajā, ko viņš saka.

- ✓ Atbrīvojiet savu prātu un patiesi klausieties to, ko klients saka.
- ✓ Pārstājiet domāt, ko teikt klientam, atbildot uz viņa teikto; jums vēl būs laiks palīdzēt atrisināt problēmu, kad būsiet pārliecināts, kāda tā ir.
- ✓ Ļaujiet klientam redzēt, ka klausieties, ar dažādu verbālo un neverbālo zīmju palīdzību: galvas mājieniem, acu kontaktu, mazajiem vārdiņiem - iedrošinātājiem, tādiem kā “aha”, “jā”, “tā ir”, “saprotu.”
- ✓ Nepārtrauciet klientu.
- ✓ Nemainiet tēmas.
- ✓ Nepiedāvājiet jūsu risinājumus.

#### **Izjūtu atspoguļošana**

Izmantojot šo tehniku, konsultants nosauc verbāli izjūtas, to intensitāti un iespējamo saistību ar saturu.

- ✓ Tu jūties ...(jūtu vārds), tāpēc ka...(satura pārfrāze.)
- ✓ Varbūt, ka Tu jūties... (jūtu vārds), tāpēc ka... (satura pārfrāze.)
- ✓ Izklausās, ka Tu esi... (jūtu vārds). Kas ar Tevi tagad notiek?

Piemērs: Izklausās, ka Tu jūties ir vientuļš un nomākts, tāpēc ka Tavs rezultāts pozitīvs un Tev nav neviena, kam to izstāstīt.

Nesakiet: “Es saprotu.” Tas neatspoguļo, ko klients jūt.

Nosauciet vārdā klienta izrādītās jūtas. Jums jāklausās ne tikai ar ausīm, bet arī ar sirdi, lai patiešām izprastu to, ko klients jūt.

#### **Trešās personas vai bezpersoniski apgalvojumi**

Tas ir instruments klienta izrādīto jūtu atzīšanai un salīdzināšanai. Ļaujiet klientam saprast, ka viņa izjūtas ir normālas un tā tas ir arī citiem cilvēkiem.

Šādas frāzes visbiežāk sākas ar: Daudzi cilvēki... Daudziem cilvēkiem...  
Daži...

## **2. Izvērtēšana/izzināšana**

### **Atvērtie jautājumi**

Palīdz konsultantam gūt informāciju par klientu. Tie pieprasa paplašinātas atbildes, nevis jā/nē atbildes.

Sāciet ar jautājumiem - Kurš? Kāds? Kad? Kur? Kā?

- ✓ Ar ko Tu esi runājis par to?
- ✓ Ko Tu zini par HIV/AIDS un to, kā var inficēties?
- ✓ Kad pēdējo reizi Tev bija nedrošais sekss?
- ✓ Kā tev liekas, kā reaģētu Tavs partneris, ja Tu viņam teiktu,
- ✓ ka gribi, lai viņš lietotu prezervatīvu, kad viņam ir sekss ar citu sievieti?

Izvairieties no “kāpēc” jautājumiem – tie var izklausīties nosodoši vai kā pratināšanā. Pārliecinieties, ka reizē jautājat tikai vienu jautājumu – nesarežģījiet klientam dzīvi!

Ar jautājumiem vari palīdzēt klientam izvērtēt patieso situāciju, bez dramatisēšanas, ļaujot pašam labāk sevi. Tie palīdz arī konsultantam izvairīties no lamatām – vilinājuma pieņemt, ka viņš zina, kas klientam ir labāk.

Piemēri:

- ✓ Kas ir vissliktākais, kas ar tevi var notikt?
- ✓ Kas tajā tevi biedē visvairāk?
- ✓ Kas ir vissliktākais, ko tavš partneris varētu izdarīt?
- ✓ Mēs varētu sākt ar daudzām svarīgām lietām, bet labāk sāksim ar to, kas tev ir vissvarīgākais. Kas tas būtu priekš tevis?

Mudīniet klientu pastāstīt vairāk ar teicieniem:

Piemēri:

- ✓ Lūdzu, pastāsti man, kas tevi uztrauc.
- ✓ Pastāsti par to vairāk.
- ✓ Pastāsi par kaut ko, kas tevi uztrauc.

## **Klusums**

Izmantojiet klusumu kā veidu, lai mudināt klientu runāt. Kad esat pajautājis, dodiet klientam kādu laiku pārdomāt jautājumu. Neuzskatiet, ka klients nesaprata jūs. Dažiem cilvēkiem vajag vairāk laika, lai pārdomātu jautājumu.

## **3. Sapratne un izpratne**

### **Konkrēti jautājumi**

Kad konsultantam ir vispārēja informācija par klientu, viņš var jautāt konkrētākus jautājumus, lai skaidrāk saprastu klienta uzvedību, vajadzības, prioritātes.

Piemēri:

- ✓ Cik daudz seksuālo partneru tev šobrīd ir?
- ✓ Ar cik daudziem partneriem tu izmanto prezervatīvu?
- ✓ Cik bieži ar katru no partneriem?

### **Satura atspoguļošana/ Pārfrāzēšana**

Konsultants izsaka klienta teiktā galveno domu. Klienta teiktais tiek pārfrāzēts līdzīgos vārdos, bet īsāk.

Piemēri:

- ✓ Es dzirdu, ka tu saki...
- ✓ Vai tu saki...
- ✓ Izklausās, ka tu...

Neatkārto burtiski to, ko klients pateica. Neizmanto vairāk vārdus par klientu. Nepievieno komentārus un neizsaki spriedumus.

### **Informācijas sniegšana vienkāršā veidā**

Ir daudz ticamāk, ka klients atcerēsies informāciju, kas sniegta vienkāršā veidā un kuru klients var attiecināt uz savu situāciju. Pajautājiet klientam, kā viņš ir sapratis teikto. Svarīgos punktus paskaidrojiet vairāk kā vienreiz. Izmantojiet neformālo un kultūrai piemēroto valodu. Ja iespējams, izmantojiet vizuālos materiālus. Uzrakstiet svarīgākos punktus uz papīra, kurus klients var paņemt līdzi. Konsultants drīkst teikt: "Es nezinu".

#### **4. Rīcības noteikšana**

##### **Šķēršļu izpēte**

Konsultants izmanto jautājumus, lai palīdzētu klientam noteikt šķēršļus rīcībai.

- ✓ Kas jūs attur no šīs rīcības?
- ✓ Kas jūs agrāk atturēja?

##### **Šķēršļu pārvarēšanas veidu noteikšana**

Konsultants izmanto jautājumus, lai palīdzētu klientam noteikt šķēršļu pārvarēšanas veidus.

- ✓ Kas jums palīdzēja pagātnē?
- ✓ Vai ir kaut kas, ko jūs vēl neesat izmantojis?
- ✓ Kurš jums ar to var palīdzēt?
- ✓ Kas varētu nostrādāt šajā situācijā?

##### **Rezultātu izpēte**

Konsultants strādā ar klientu, lai noteiktu, kādi ir vēlamie rezultāti.

- ✓ Ko jūs vēlētos, kas lai notiek?
- ✓ Kā tu taisies to sasniegt?
- ✓ Kas notiks, ja tu to izdarīsi?
- ✓ Kas notiks, ja tu to neizdarīsi?

##### **Plāna kopsavilkuma izdarīšana**

Konsultants vēlreiz atkārto klientam svarīgākos, izrunātos darbības punktus un pārrunā, kādi būs klienta nākamie soļi.

# **Praksē pārbaudīti ieteikumi: HIV testa konsultēšanas pieredze zema sliekšņa centrā**

## **6. Kāpēc, kas un ko ? – saruna ar klientu**

Kad cilvēks atnāk uz HIV testu, viņam ir nopietns iemesls to veikt, viņš ir darījis kaut ko tādu, kas liek bažīties. Cilvēks ir visdažādāko jūtu pārņemts. Atcerieties sevi, kad jums ir veikta kāda nopietna pārbaude - kaut vai eksāmens vidusskolu beidzot. Atcerieties kādas jūtas izjutāt. Droši vien bailes, satraukumu, nedrošību, iespējams kaunu. Tāpat arī veicot testu, cilvēks it kā liek eksāmenu, eksāmenu turpmākai dzīvei- ja tests būs pozitīvs – dzīve mainīsies. Saprotams, cilvēks jūt bailes, nedrošību, viņš ir satraukts un iespējams, viņam ir kauns par savu uzvedību.

Jūsu, kā speciālista uzdevums, ir mazināt šīs jūtas. Kāpēc tas ir svarīgi? Tāpēc, ka testa laikā jums būs jāsniedz ļoti būtiska informācija un svarīgi, lai cilvēks to saprot. Savukārt, bailes un uztraukums mazina spēju uztvert informāciju.

Daži padomi kā mazināt satraukumu:

- ✓ Pajautājiet kā sauc klientu – uzruna vārdā liek cilvēkam justies pieņemtam, līdz ar to drošākam. Paskakiet arī savu vārdu.
- ✓ Legalizējiet šīs jūtas ar vienkāršu jautājumu – vai tu uztraucies ?
- ✓ Vai Tu baidies?

Jūtu nosaukšana vārdā mazina spriedzi

- ✓ Pasaki kaut ko vienkāršu, piemēram, kā tev nosalušas rokas vai cik tev skaista nagu laka. Šie vienkāršie teikumi atbrīvo cilvēku.
- ✓ Pajautā, vai kādreiz ir veikts tāds tests. Ja nē, tad paskaidro – tagad es paņēmu asinis no pirksta un uzpilināšu uz testiem. Nebaidies, nebūs sāpīgi, adatiņas ir ļoti mazas un tās ir tikai vienreiz lietojamas. Tā tu informē klientu, ka instrumenti ir vienreiz lietojami un mazini viņa satraukumu par testa procedūru.
- ✓ Ja iespējams, piedāvā klientam ūdeni vai tēju.

Svarīgi ir izveidot labu kontaktu ar klientu, lai viņš uzticētos, nebaidītos uzdot jautājumus un sadzirdētu nozīmīgu informāciju.

Jāatceras, ka pirmstesta konsultācijā ir jāizstāsta viss svarīgākais par HIV. Kāpēc?

Tāpēc, ka pēc testa cilvēks vai nu būs laimīgs, ka nav inficēts vai nu satriekts, ka ir inficēts. Abos gadījumos, viņš neieklausīsies informācijā ko stāsti.

Tātad, pirmstesta konsultācijā ir jārunā par sekojošām lietām:

- ✓ Jāuzzina informācija par klientu- vārds, vecums un cita, bet svarīgāk ir uzzināt par uzvedības paradumiem – vai lieto narkotikas, vai lieto kopīgus injicēšanas piederumus, kādi ir seksuālie paradumi, cik partneri, kādas tehnikas izmanto. Šī informācija palīdzēs izvērtēt inficēšanās riskus un uz to tālāk balstīt sarunu. Piemēram, ja cilvēkam ir seksuāli sakari ar nepazīstamiem cilvēkiem, tālākā sarunā vairāk pievērsāties drošām seksa tehnikām. Ja cilvēks lieto narkotikas, runājam par drošu injicēšanu.
- ✓ Jāinformē klients par testa veikšanas procedūru – vai viņš zina un piekrīt, ka tiks veikts tests uz – un nosaucam visus testus, ko vēlamies veikt – uz HIV, C hepatītu un citiem
- ✓ informējam, ka tests ir anonīms un informācija ir konfidenciāla , tas nozīmē, ka nevienam netiks izpausts , par ko jūs runājat un kādi būs testa rezultāti
- ✓ paskaidrojam, ka šie ir eksprestesti uz antivielām un pozitīva testa gadījumā būs jāveic apstiprinošais tests LICā, Linezera ielā 3. Svarīgi ir pateikt adresi uzreiz, jo pēc testa rezultāta saņemšanas cilvēks var neklausīties teiktajā. Informējam, ka testi ticamība ir 98%, tas nozīmē, ka testu rezultāti ir ļoti ticami.
- ✓ Ja klients jautā , kas ir antivielas, tad paskaidrojam, ka antivielas ir vielas, ko izstrādā organisms, lai cīnītos ar vīrusiem
- ✓ paskaidrojam, ka viena svītriņa testa lodziņā nozīmē negatīvu rezultātu, tas ir, infekcijas nav vai arī ir loga periods. Divas svītriņas nozīmē, ka ir infekcija, cilvēks ir inficēts. Tests būs gatavs apmēram pēc 15- 20 minūtēm.
- ✓ Vēlreiz pajautājam vai cilvēks ir gatavs testam. Jāatceras, ka tests ir brīvprātīgs, nevar un nevajag pierunāt cilvēku veikt testu. Tā ir viņa brīva izvēle. Varbūt viņš šobrīd tam nav gatavs.
- ✓ Ja klients piekrīt, veicam testu.
- ✓ Kamēr testi “gatavojas”, tie jānovieto tā, lai klients tos neredz, bet mēs redzam. Kāpēc tas ir svarīgi? Mēs ar “vienu aci” skatāmies uz testiem, lai redzētu kāds būs rezultāts un kuram testam, lai varētu savu konsultāciju maksimāli virzīt uz to, lai sagatavotu klientu rezultātam. Piemēram, redzam, ka C hepatīta tests ļoti iespējams būs pozitīvs. Sarunu mēs vairāk virzām par C hepatītu- kas tas ir, ko tas dara,

organismā, kā jādzīvo ar C hepatītu.

- ✓ Kamēr testi “ gatavojas” ir laiks sarunai par inficēšanās riskiem. Sarunu labāk ir veidot kā jautājumus klientam nevis kā lekciju. Tā mēs uzreiz varam novērtēt klienta zināšanas, kļiedēt mītus, labot nepareizos priekšstatus. Jautājumus nevajadzētu bērt vienu pēc otra, lai tas neizklausītos kā nopratināšana. Labāk veidot to kā sarunu. Piemēram,
- ✓ Vai tu zini kā var inficēties?
- ✓ Jā, protams , ka zinu
- ✓ Nu, nosauc kādus veidus
- ✓ Caur adatu
- ✓ Kā tu to domā?
- ✓ Ja vienu un to pašu šļirci lieto vairāki cilvēki
- ✓ Jā, pilnīgi pareizi, malacis. Tātad , inficēties var ar asinīm, jo šļircē ir asinis, ja inficētas asinis nokļūst organismā.
- ✓ Jāatceras, ka katra pareizā atbilde ir jāatzīmē un klients jāpaslavē, jāpasaka , ka viņa zināšanas ir labas.
- ✓ Jāatceras, ka saruna par inficēšanās riskiem skar jūtīgas tēmas- seksu, narkotiku lietošanu. Ne vienmēr klienti var brīvi par to runāt. Svarīgi, lai mēs varētu brīvi runāt par šīm tēmām, mums būtu zināšanas un informācija par tām, lai mēs runātu vienkārši un saprotami.
- ✓ Ar klientu ir jārunā tādā valodā, ko viņš saprot. Tas nozīmē ne tikai latviski vai krieviski, bet arī jālieto saprotami vārdi. Dažkārt klienti izmanto kopienai raksturīgu slengu. Ne vienmēr tas mums ir saprotams. Nevajag kautrēties pārjautāt, ko nozīmē šis vārds, bet, ja klients nosauks piecus vārdus un mēs nevienu no tiem nesapratīsim, zudīs kontakts un uzticēšanās.

### **Biežāk lietoto slenga vārdu skaidrojums:**

šļircis – bajāni, mašīnas, igruški

amfetamīns – belij, vitamīns

heroīns- tjomnij, gerač, gavno

heroīna deva - viena 10 daļa grama - čeks

injecēt – vmazaķ, švirnuķ, širkaķ, pridelatsja

abstinence – kumari

lietot devu abstinences mazināšanai – razkumariķ

nozagt – podņāķ

tabletes – koļosa

klonozepāms- klopi, kresti  
narkotiku dīleris- bariga  
darījums – štella  
problēma - zamoročka  
orālais sekss, ko sieviete veic vīrietim – minets, otsasaķ  
urinēšana uz partnera – zelta lietus  
anālās atveres laizīšana - rožu ziedlapiņas  
ziņu pienesējs – kozjol  
lietot narkotikas- tarčaķ  
lietot alkoholu - buhaķ  
HIV - vičuha

Nevajag izmantot šos slenga vārdus, ja ar to nejūtas ērti, vienkārši ir labi zināt to nozīmi, jo tas nozīmē, ka mēs saprotam klientu.

Ir labi, ja iepriekš ir sagatavoti bukleti par HIV, C hepatītu, lapiņas ar informāciju, kur veikt apstiprinošo testu un citu noderīgu informāciju, ko klients vēlāk varēs izlasīt.

## 7. Kā atrast kopīgu valodu ar dažādiem klientiem?

Zema sliekšņa centri Latvijā jau šodien ir tās neparastās vietas, kur citur atstumtie nāk, lai justos cienīti, novērtēti un kādam svarīgi. Un tas ir pirmais priekšnosacījums, lai veidotos veiksmīga komunikācija – lai cilvēki mums uzticētos un mēs varētu viņiem palīdzēt, lai viņi justos droši un nebaidītos veikt testus pie mums un lai mēs iespējami vairāk varētu viņus atbalstīt brīdī, kad jāuzzina par pozitīvu HIV testa rezultātu.

Pēdējos gados jauno HIV gadījumu datu reģistrā arvien lielāks procents ir „nenoskaidrots inficēšanās veids”, kas apliecina, **ka ar klientu neizrunājas vai arī viņš neuzticas konsultantam** tiktāl, lai atklātu savu „nepareizo” riska uzvedību, kas novedusi pie inficēšanās.

**Cilvēks neatklāsies, ja viņš sajūtīs, ka uz viņu skatīsies ar nosodījumu,** pārmetīs par izlaidīgu dzīves veidu, pakļausanos atkarībām, uzskatīs par personu no zemākām aprindām. Cilvēks ir sociāla būtne, kas vēlas būt piederīgs, līdzīgs, novērtēts un cienīts apkārtējo vidū, ja būs sajūta par apdraudējumu tikt izstumtam, sapratnes un atklātības nebūs.



Tāpēc, strādājot ar sociāli atstumto riska uzvedības cilvēku grupām, **komunikācijas prasmes un nianse top par noteicošo faktoru** veiksmīgai sapratnei un rezultātam. Te nepietiek ar profesionālām zināšanām, jāprot pieņemt, izrādīt cieņu, bez nosodījuma uzklaut, apzināties atšķirīgo un izstāstīt lietas tik vienkārši, lai ikviens mūs saprastu.

Saskarsmē ar mūsu klientiem darbojas visi labi zināmie komunikācijas pamatlikumi jeb vienkāršāk sakot – līdzīgs saprotas ar līdzīgo, tikai bieži vien to ir grūtāk izdarīt, nekā parastā ikdienas saskarsmē ar draugiem, veikala pārdevējiem, pakalpojumu sniedzējiem u.c. Ir jāizprot, jāpieņem, jāievērtē gan klienta izglītība, ierastais dzīves stils, daudzās negatīvās pieredzes citās institūcijās, apkārtējo attieksme, problēmas sadzīvē, gan tas, ka viņa/-as uzvedību un sapratni iespaido lietotās vielas.

Dažbrīd savā darbā mēs nenovērtējam jau ielu darbinieku paveikto – klientu pirmo saskarsmi pēc principa „līdzīgs-līdzīgam” un pozitīvo tēlu, ko viņi ir iedzīvinājuši mūsu klientu apziņā. Tas jau ir daudz, tāpēc to vajag izmantot, varbūt atsaucoties uz ielu darbiniekiem vai kā citādi paslavējot – te arī pirmais likums saskarsmei: meklējiet kopīgo un lietas, kas jūs satuvina.

Pārliciecināšanu komunikāciju raksturo cieņa pret otras personas personīgajām jūtām, attieksmi pret pasaules uztveri, simpātijām un antipātijām, izpratni un uzskatiem, kas māca, motivē, iedrošina un nostiprina labas attiecības.

Galvenais cilvēks pasaulē ir cilvēks, kas atrodas jūsu priekšā.
---

### **Kā likt izjust uzticību sev?**

Centieties kļūt līdzīgs savam klientam. Savējos – līdzīgos uztver labāk un uzticas vairāk, jo viņi ir it kā daļiņa no mums.

Izmantojiet klienta lietotos atslēgas vārdus un runājiet viņa uztveres sistēmā: audiālā, vizuālā vai kinestētiskā.

Cilvēkam vienmēr vairāk būs izteikta viens no 3 dažādajiem informācijas uztveres veidiem:

- ✓ Cilvēki ar attīstītu audiālo uztveri labāk saprot jūsu sniegto informāciju no dzirdētā jūsu stāstījuma – viņi “uztver ar ausīm”. Verbāli ieteicams lietot: *runāt, akcentēt, skaļš, kluss, izjautāt, dzirdēt, balss, saskanēt utt.*
- ✓ Cilvēki ar vizuālo uztveri labāk atceras redzēto un pozitīvāk uztver informāciju, ko gribat viņam sniegt. Verbāli ieteicams lietot: *skatīties, redzēt, tēls, iztēle, atspoguļot, paredzēt, novērot, uzskats, neskaidrs, tumšs, gaišs, melns utt.*
- ✓ Cilvēki ar attīstītu kinestētisko uztveri vēlas vairāk kustīgumu un tiešu saskarsmi (piemēram, aptaustīt, sajūst lietas) sazināšanās procesā.

Verbāli ieteicams lietot: *sajust, grūst, ciets, mīksts, skābs, salds, pieskāriens, ass, smirdošs, sauss, gluds, aizraujošs utt.*

Klients izjutīs pret jums uzticību tad, kad sapratīs, ka jūs viņu saprotat un varat palīdzēt. Klients jūsu sapratni izjutīs, kad izmantosiet klienta reprezentatīvo (uztveres) sistēmu – audiālo, vizuālo vai kinestētisko.

### **Kā labāk izprast klientu?**

**Visefektīvākais veids** – aktīvā klausīšanās: uzturiet acu kontaktu, demonstrējiet uzmanību, apstipriniet to ar neverbālajiem un žestiem un verbāli.

**Kāpēc neizdodas** uzmanīgi un līdz galam uz klausīt - izprast mūsu sarunas partneri?

- ✓ klausīšanos kļūdaini uzskatām par klusēšanu. Cilvēka uz klausīšana – aktīvs, nogurdinošs darbs ar lielu koncentrēšanos;
- ✓ esam aizņemti ar atbildes apdomāšanu un nepacietīgi gaidām iespēju pateikt savu ideju;
- ✓ pašam savu rūpju gana. Kritiskas situācijas, problēmas utml;
- ✓ nevēlēšanās klausīties. Īpaši, ja dotā jautājuma risināšana mums jau zināma;
- ✓ esam satraukti vai nepārliecināti. Neklausāmies, jo baidāmies dzirdēt sev nepatīkamu informāciju vai kritiku;
- ✓ trūkst klausīšanās prasmes, iemaņas, tas nav mūsu ieradums.

**Aktīvās klausīšanās tehnikas:**

- ✓ **UZKLAUSĪŠANA KLUSĒJOT** – atvērtās pozas, uz klausīt gatava partnera attieksmes demonstrēšana, ķermenis noliekts sarunu biedra virzienā, ieinteresēta sejas izteiksme, piekrītoši galvas mājieni, kustības pauž mieru;
- ✓ **PIEBALSOŠANA** – sarunu biedra izteikumi tiek pavadīti ar frāzēm: “*Jā, protams*”, “*Jā, jā*”
- ✓ **ATBALSTOŠAS PIEZĪMES SARUNAS LAIKĀ** – klausītājs iestarpina izteikumus.

### **Kā visefektīvāk parādīt mūsu attieksmi pret klientu?**

1. Sveiciens: smaids, uzrunājiet vārdā, izrādiet draudzīgu noskaņojumu.
2. Uzturiet acu kontaktu.
3. Pacientieties, lai sarunas biedrs jums patīktu.
4. Noskaņojieties uz sarunu biedra “viļņa”, parādiet patiesu ieinteresētību viņa problēmā.
5. Meklējiet to, kas jūs satuvina.

6. Saudzējiet sarunu biedru, atbrīvojiet viņu no kritikas, apvainojumiem vai pārgudrām pamācībām.
7. Cieniet partneri, pat, ja viņam nav taisnība.

### **Ieteikumi veiksmīgākai komunikācijai**

#### Vajag:

- ✓ Iejūties viņu ādā. Kā viņi varētu justies šajā situācijā?
- ✓ Uzmanīgi klausieties gan ar acīm, gan ausīm, tad jūs viņu vārdus un emocijas sapratīsiet labāk.
- ✓ Dažreiz ieteicams atzīt klienta negatīvu izjūtu esamību. Piemēram, skaidri pateikt: “Es redzu, ka manis teiktais jūs neapmierina”.
- ✓ Meklējiet pozitīvo konkrētajā situācijā. Akcentējiet pozitīvo! Izsakieties pozitīvi: “Vai jūs vēlētos...?”, pretstatā aizliedzošajai pozīcijai: “Tā neviens nedara!”.
- ✓ Atbalstiet viņa pozīciju: “Es domāju, ka saprotu, ko jūs sakāt.”, lietojiet arī neverbālos izteiksmes līdzekļus.
- ✓ Lietojiet tādas frāzes: “Jums vislabāk noderētu...”, “Man nepieciešama jūsu palīdzība, lai...”, “Būtu labi, ja ...”, “Vai jūs...”.
- ✓ Ik pa laikam uzslavēt: “Es priecājos par jūsu izpratni šajā jautājumā.”
- ✓ Pieļaut alternatīvu viedokli: “Es redzu, ka jums ir atšķirīgs skatījums”.
- ✓ Atzīt, ka arī pats reizēm varat kļūdīties, - un pieņemt to!

#### Nevajag:

- ✓ Lietot kaitinošas frāzes, piemēram, “Man šķiet, ka jūs nedzirdējāt, ko es teicu”, “Es jums vēlreiz saku...” vai “Ja jūs man ļautu pabeigt...”
- ✓ Ietiepties, ka jūs labāk zināt, ko viņiem vajadzētu darīt
- ✓ Justies un rīkoties augstprātīgi.
- ✓ Lietot apvainojoša vai nosodoša rakstura izteikumus: “Jūs darījāt nepareizi...”, “Tā bija jūsu kļūda...”
- ✓ Kritizēt, ja nepiedāvājat risinājumu.
- ✓ Izturēties aizbildnieciski vai, gluži pretēji, uzvesties bērnišķīgi.

Pārlicinošu komunikāciju raksturo cieņa pret otras personas personīgajām jūtām, attieksmi pret pasaules uztveri, simpātijām un antipātijām, izpratni un uzskatiem, kas māca, motivē, iedrošina un nostiprina labas attiecības.

### **Komunikācija saskarsmē ar dažādiem klientu tipiem**

Saskarsmi ietekmē cilvēka psiholoģiskās īpatnības, kuras ietekmē

- ✓ temperaments – iedzimtas īpašības, kas balstītas uz ģenētiski bioloģiskajām īpatnībām,

- ✓ raksturs – personības psihisko īpatnību kopums, kas veidojies uz temperamenta bāzes, ko ietekmējusi audzināšana, vide, dzīves veids, nodarbošanās.

Visizplatītākais temperamentu klasifikācijas dalījums, kas šodien tiek pielietots ir veidots balstoties uz sengrieķu ārsta un filozofa Hipokrāta un analītiskās psiholoģijas tēva Šveices ārsta Karla Gustava Junga (1875-1961) teorijām.

Lai gan ikvienā cilvēkā ir sastopams dažādu temperamentu tipu sajaukums, Jungs iedala cilvēkus divos pamattipos –

- ✓ ekstraverti – raksturīga orientācija uz citiem, atvērtība pret ārējo pasauli, izteikti žesti un emocijas, vērstas uz āru. Holeriķi un sangviniķi;
- ✓ introverti – orientēts uz personīgo, saviem pārdzīvojumiem, lielāka noslēgtība, zems emociju līmenis, vērsts uz iekšu. Flegmatiķi un melanholiķi.

Neviens no temperamentiem nav ne slikts, ne labs, tikai katram ir savas vājās un stiprās puses. Tas izpaužas saskarsmē ar citiem, attieksmē pret notiekošo un sevi.

Visbiežāk ātri veiksmīga saskarsme mums izveidojas ar tiem, kas ir līdzīgi pēc temperamenta un uzvedības tipa. Vidēji 3 no katriem 10, komunikācijā ar atlikušajiem 7 mums jāņem talkā prasmes un zināšanas.

Melanholiķis – izteikti izturēts un rezervēts temperamenta tips, jūtas un emocijas izrāda vāji. Grūti, jo nav skaidra atbildes reakcija, nepieciešama max koncentrēšanās. Klusināta balss, arī jums sava balss jāpieklusina, jāizvairās no liekiem žestiem un emociju izrādīšanas. Raksturīga apspiesta domāšana un runāšana, ir kautrīgs, nedrošs un neizlēmīgs. Jāiedrošina un jāpalīdz pieņemt lēmumus. Mīl aizsapņoties, tāpēc jārunā īsiem, konkrētiem teikumiem. Spēcīga ārējā iedarbība viņu bremzē, tāpēc pārlietu neuzstājiet un neuzspiediet viedokli.

Flegmatiķis – raksturīga zema fiziskā un emocionālā aktivitāte, runa un mīmika ir mierīga, darbības līdzsvarotas un lēnas. Jāizvairās no straujiem žestiem, balss tonis un temps jāpazemina. Attiecībās ar apkārtējiem pieklājīgs un laipns, reti kad izrāda neapmierinātību. Izvērtē informāciju, faktus, uzsāko novel līdz galam. Svarīgi pamatot savus ieteikumus ar spēcīgiem argumentiem. stabila un nemainīga domāšana, stingri turas pie sava viedokļa un nemaina pieņemtos lēmumus. Grūti pārliecināt, bet ja tas izdevies, viņš darīs tieši tā kā vienojāties.

Sangviniķis – viegli kontaktējas ar nepazīstamiem cilvēkiem, mīl uzturēties sabiedrībā, ātri pielāgojas jauniem apstākļiem. Viegli sadraudzēties, veidot kontaktu. Apveltīts ar labu humora izjūtu, izcilām komunikācijas spējām, aktiera dotībām un neizsīkstošu enerģiju. Sarunā jāspēj “turēt tempu” – jābūt tādā pašā emociju un enerģijas līmenī. Ilgojas pēc jauniem iesaistītiem, savi pietiekami neregulē, neprot veidot noteiktu dzīves ritmu un to ievērot. Lēmumus bieži maina, ir nepastāvīgs, svārstīgs. Jāseko līdzi, lai izpilda visas savas apņemšanās un solījumus. Strādā haotiski, nevar veiksmīgi pildīt pienākumus, kas prasa ilgstošu un metodisku pieeju. Jāpalīdz orientēties ieteikumos, jāsakārto tie pēc noteiktas, viegli uztveramas struktūras.

Holeriķis – temperaments izpaužas iniciatīvā, principialitātē un enerģiskumā. Klients sagaida atbilstošu rīcību – drosmīgu, enerģisku, par sevi pārliecinātu sarunas partneri. Raksturīgas ātras kustības un darbības, paaugstināta uzbudināmība, impulsivitāte, kas nereti pārvēršas dusmu lēkmēs. Nedrīkst pašauties provokācijām – jāsauglabā miers un emocionālais līdzsvars. Tiekme pēc kundzības un varas kāre, nosliece uz risku, agresivitāti un uzstājību. Jāliek manīt, ka tiek respektēts un novērtēts, taču nedrīkst izrādīt bailes vai pārlietu pietāti – komunikācijai jānotiek vienādā līmenī. Daudzpusīgas intereses, patīk fiziskās aktivitātes, aktīvs dzīvesveids. tiekme pēc jauniem iesaistītiem un emocijām. Caur šādiem tematiem var atrast kopīgo valodu.

### **Raporta veidošana ar klientu**

Ja neizdodas izprast klienta tipu, vienmēr visvienkāršākais un vieglākais ir veidot saskaņu, atspoguļot un pielāgoties viņam, tā saskarsme veidosies vieglāk un ātrāk:

**Cilvēkiem patīk viņiem līdzīgie**, tāpēc, jau sarunas pirmajās minūtēs parādot partnerim, ka esat uz viena viļņa, iespējams, būsiet viņam iepatīcies, un viņš labprāt jūs uzklausi un respektēs jūsu viedokli vai ieteikumus.

Nav nepieciešams, lai sarunas partneris jums patiesi patīktu, - vienkārši izturieties, it kā tas tā būtu, un jūs pārliecināsi, ka saskarsme ar viņu būs daudz patīkamāka.

Noturēt otra uzmanību, iegūt uzticību, radot labu iesaistītiem par jūsu zināšanām, pieredzi, sapratni, vēlmi palīdzēt, esot vienotā saskaņā ar klientu, ir laba **raporta raksturojošās pazīmes**.

Raports komunikācijā nozīmē saskaņošanu ar sarunas partneri, līdzināšanu ar ķermeņa valodu, balsi, verbālo valodu.

Kā to panākt praktiski?

- ✓ neuzkrītoši pieņemot klienta pozu, balss toni, tembru, skaļumu;
- ✓ pieņemot roku novietojumu, kustības;
- ✓ uzturot acu kontaktu;
- ✓ lietojot klienta vārdu krājumu, izteicienus, runas veidu, humora izjūtu;
- ✓ un arī, ļoti atbildīgos brīžos, cenšoties pieskaņoties elpas ritmam.

Pārmaiņām jābūt gandrīz netveramām, lai jūs pats ar to justos ērti.

Tas ir dabiski, ka cilvēki, kas saprotas, sarunājoties ieņem līdzīgas ķermeņa pozas. Tas notiek neapzināti un dabiski.

Ja jūs vēlaties ar kādu nodibināt labas attiecības, pielāgošanās jeb atspoguļošana palīdzēs to izdarīt sekmīgāk.

## 8. Pirms-testa konsultācija

### Kā vienkārši pastāstīt par HIV

Visam dzīvajam ir ārējie ienaidnieki, kuri meklē mājvietu mūsu ķermenī, lai varētu tajā vairoties un nekad, nekad neiznīktu no zemes virsmas. Šie ienaidnieki mēdz būt dzīvi, kā baktērijas vai tārpji, un nedzīvi - vīrusi. Bet imunitāte ir organisma aizsardzība no ienaidniekiem. Un imūnsistēma patiesībā ir īsta armija ar miljardiem mikroskopisku kareivju, kuri vienmēr ir gatavi cīnīties pret ienaidnieku iebrukumiem un to izraisītajām slimībām. Kareivjiem ir dažādi ieroči, un to ir daudz šķirņu, lai varētu tikt galā pat ar visbīstamāko ienaidnieku. Šos kareivjus sauc šūnas.

Vīrusi nav dzīvi, to uzbūvi var salīdzināt ar vistas olu: tie sastāv no ģenētiskā koda (olas dzeltenums ar cāļa dīgli), nepieciešamām priekš vairošanās palīgvielām (olas baltums), un tas viss iepakots olbaltuma apvalkā (čaumalā). Un, ja vīruss nav dzīva būtne, tad ir loģiski, ka to nevar tieši nogalināt, tāpēc ārsti vienmēr saka, ka lietot pret vīrusiem antibiotikas - "zāles pret dzīvo" - ir bezjēdzīgi.

Vīrusi ir šūnu parazīti, tie var vairoties tikai šūnu iekšpusē, tikai iekļūstot šūnās un izmantojot to sastāvdaļas sevis pavairošanai. Tātad vīrusi aplipina un vairojoties noārda pašus imūnsistēmas kareivjus.

HIV ir vīruss, un ir vīruss ar lielām priekšrocībām. Neviens imūnsistēmas kareivis viņu vaigā nepazīst, un tikai ar lielu novēlošanos kareivji saprot, cik bīstamu ienaidnieku ir netraucēti ielaiduši organismā. Var paiet no 3 līdz pat 24 nedēļām, kamēr kareivji sapratīs cik bīstams ir HIV un kā ar to var cīnīties. Tad daļa kareivju pārvēršas "pretvielās" jeb antivielās, kas jau pratīs tikt galā

ar vīrusu, bet tā būs savairojies jau tik daudz, ka pilnīgi attīrīt organismu no HIV nebūs iespējams visu mūžu.

HIV prot vairoties vai saglabāties mierā stāvoklī tikai dažu tipu šūnās, uzlaužot to apvalku un ērti iekārtojoties šūnas iekšienē, un diemžēl tieši šīs šūnas - zinātniski T-limfocīti – veic izšķirošu darbu vīrusu neitralizēšanā.

Iekļūstot cilvēka asinsritē, HIV neko nemeklē, peld brīvi asins straumē, un ja sešu stundu laikā tam virsū neuzdursies šūna, ko vīruss prot uzlauzt, HIV zaudē savas spējas vairoties. Tieši tāpēc ne visi cilvēki, kuriem bija bīstami sakari ar HIV-inficētajiem, šo vīrusu iegūst paši – ja vīrusa skaits bija nepietiekami liels, inficēšanās var arī nenotikt. Bet cerēt uz laimi ir naivi: pietiek, lai tikai viena vīrusam vajadzīga šūna uzduras virsū HIV un glābt situāciju var tikai vienā gadījumā – nekavējoties sākt lietot speciālās zāles pret HIV. Tas palīdz, ja zāles nonāk organismā līdz 48 stundām pēc šā notikuma. Šo 48 stundu laikā HIV veido inficētas šūnas iekšienē savu vairošanas fabriku, lai no tās laistu asinsritē lielu daudzumu jaunu vīrusu. Zāles vīrusa fabrikas izveides procesu pārtrauc, un ja tās lieto 30 dienu, vīruss iznīkst. Arī laikposmā no 48 līdz 72 stundām kopš HIV iekļuvis sev vajadzīgajā šūnā zāles var dot labu efektu, bet jau ir vajadzīgi nevis 1-2 preparāti, bet 3-4. Šādu “vēlīnu” iespēju izvērtē ārsts, jo ir liela neveiksmes iespējamība, turklāt zāles var izsaukt smagas blakusparādības.

Šūnas, kuras ieņēma HIV, protams, nespēj vairs pildīt savas organisma aizsarga lomu, bet strādā tikai un vienīgi HIV labā. Imunitāte novājinās. Pirmajā laikā, kamēr vēl nav izveidojušas antivielas, vīrusa daudzums organismā strauji aug. To parādā analīze, ko sauc par “vīrusu slodzi” - brīvo vīrusu, kas nav noslēpušies šūnās, skaits vienā asins mililitrā. Ar laiku antivielas noregulē vīrusa daudzumu un organismam kļūst vieglāk, iestājās “pamiers”, un cilvēka dzīvei ir laba kvalitāte. Cik ilgi “pamiers” turpināsies neviens nespēj paredzēt, jo katrs organisms ir izcili individuāls.

HIV pats par sevi ļoti lēnām, bet grauj smadzeņu šūnas, nervu šūnas, sirds muskuļa audus. Tomēr bīstamākās smagās saslimšanas uzbrūk cilvēkam ne jau HIV paša par sevi dēļ, bet HIV ietekmē novājinātu organisma aizsargspēju dēļ (šādu saslimšanu ir ap 40), un beidzas ar nāvi, ja HIV infekciju neārstē ar speciālajām zālēm. Šādu novājinātas imunitātes stāvokli sauc par **AIDS**. Tāpēc ar HIV inficētam cilvēkam vismaz trīs reizes gadā noteikti jāaiziet pie infektionista un jānodod ar HIV saistītas analīzes, lai nepalaistu garām brīdi, kad ārstēšana noteikti jāuzsāk! Zāles aizkavē vīrusa vairošanos, pat pilnībā pārtrauc to un “vīrusa slodzi” kļūst nenosakāma. Vīrusa izpostīto T-limfocītu vietā organisms izstrādā jaunus, un tie necieš no HIV, bet cītīgi dara savu kareivja darbu. Un cilvēks dzīvo vesels, tikai zāles jālieto visu mūžu un bez pārtraukumiem.

## 9. Pēc-testa konsultācija

Kad tests ir veikts un rezultāts redzams, mēs to pasakām klientam un parādam testus, lai cilvēks var pārliecināties pats cik svītriņas ir testā.

Tālākā konsultācija izriet no tā, kāds ir rezultāts – pozitīvs vai negatīvs.

**Ja rezultāts ir negatīvs**, tad konsultācijā vēršam uzmanību uz to, ka svarīgi ir, lai cilvēks neinficētos, tas ir, veicam tā saucamo riska mazināšanu.

Ja cilvēks lieto narkotikas, tad svarīgi ir atgādināt:

- ✓ vienmēr ir jālieto tikai sava šļirce. Ja daļa devu, tad no kopīgās šļirces narkotiku pārvelk savā šļircē.
- ✓ Inficēties var arī no kopīga narkotiku šķidrums, ja to ņem ar lietotām šļircēm.
- ✓ Lai inficētos pietiek ar to nelielo asiņu daudzuma, kas ir palicis šļirces adatā, ko pat nevar saskatīt.
- ✓ C hepatīta vīrusus nevar izskalot no šļirces ar ūdeni.
- ✓ Seksuālo kontaktu laikā vienmēr jālieto prezervatīvs.

Pajautājam vai klientam nav jautājumu, vai viss ir skaidrs. Beigās novēlam sargāt sevi un palikt veselam. Un aicinām atnākt vēlreiz pēc trim mēnešiem, lai pārliecinātos pilnībā, ka nav inficējies.

Var gadīties, ka cilvēks netic testa rezultātiem. Viņš ir pilnīgi pārliecināts, ka ir inficēts, bet testi ir nepareizi. Viņš var kļūt dusmīgs un nosaukt testa veicēju par idiotu vai kā savādāk. Jāsaprot, ka tas nav jāuztver personīgi, jāpaliek mierīgam un savaldīgam un jāsniedz informācija, ka testu var veikt LICā nevis uz antivielām, kā pie mums, bet uz vīrusu, par maksu.

**Ja rezultāts ir pozitīvs**, jāreķinās, ka cilvēkam ir šoks. Visa viņa dzīve vienā mirklī ir mainījusies. Jābūt ir ļoti iejūtīgiem un saprotošiem. Nedrīkst skaitīt minūtes, cik ilgi klients sēž kabinetā. Šajā brīdī nav tik svarīgi dot informāciju, jo ticamāk, ka cilvēks to tāpat nepadzirdēs, svarīgāk ir sniegt atbalstu. Kā to izdarīt? Dot vietu cilvēka emocijām – asarām, dusmām, bēdām. Vienkārši būt blakus. Ja iespējams, piedāvāt ūdeni. Ir labi, ja klients var uzkavēties kabinetā un tikt pāri pirmajam šokam. Ir jāiztur klusums un pauze, bet ir jāpaliek kopā ar klientu. Tas nozīmē, ka mēs neko nerakstām, nekārtojam galdu, bet vienkārši sēžam. Nevajadzētu arī cieši lūkoties uz klientu, jo tas viņam var likt sajūties neērti. Nevajadzētu arī teikt, ka saprotam viņa jūtas, jo šajā brīdī cilvēkam liekas, ka neviens nespēj viņu saprast. Un mēs jau arī nezinām, ko patiesībā cilvēks jūt. Asaras var nozīmēt daudz ko. Dažkārt klients jūt dusmas un izpauž tās uz cilvēku, kurš veicis testu. Viņš vaino testa veicēju, apgalvo, ka šie testi ir nepareizi, ka iesūdzēs



testa veicēju tiesā un tamlīdzīgi. Tas nav jāuztver personīgi, jāsaprot, ka tā ir cilvēka īpašā reakcija un mēs neesam vainīgi un atbildīgi par testa rezultātiem. Mēs esam tikai tā veicēji. Ir jāsauglabā miers un savaldība, nav jācenšas taisnoties, bet ar cieņu teikt, ka mēs redzam viņa dusmas un saprotam to iemeslu.

Kad pirmās emocijas ir noplakušas, pajautājam klientam kā viņš jūtas. Vai viņam ir kāds, kam varētu uzticēties un pastāstīt par rezultātu. Pajautājam, ko viņš domā darīt. Pastāstām, ka dzīve ar šī rezultāta saņemšanu nav beigusies, ka viņš nav mainījies kā cilvēks, ka nodzīvos ilgu mūžu, ka viņam nekas nebūs liegts, ka varēs būt bērni. Tikai būs jāievēro daži nosacījumi.

Pajautājam, vai viņš pazīst kādu inficētu cilvēku un informējam, ka, ja viņš vēlēšies mēs varam iedot viņam mājas lapu adreses, kur var kontaktēt ar inficētiem cilvēkiem. Informējam par iespējām vērsties pie psihologa. Iedodam bukletus un informāciju par tālāko rīcību. Pajautājam vai ir kādi jautājumi un aicinām atnākt vēlreiz vienkārši parunāties.

Veicot pirms un pēctesta konsultācijas ir svarīgi būt vienkārši cilvēciskam, cienīt otru, būt iejūtīgam un saprotošam.

## **10. Dzīve ar HIV - praktiskas lietas, ko skaidrojam klientam**

Līdz ar HIV diagnozi dzīve nav beigusies, pat ja tā liekas, savām acīm ieraugot testa rezultātu. Tu esi tāds pats cilvēks, kā bijī – tas pats augums un tā pati dvēsele. Protams, fakts, ka tagad esi HIV-pozitīvs, ir pietiekami šokējošs, jo šis ir tāds notikums, ko neesi piedzīvojis agrāk un nepiedzīvoši vairs nekad – pilnībā izārstēties nav iespējams. Bet Tu esi cilvēks, un cilvēki ir ļoti pielāgoties spējīgas būtnes, izdzīvo visgrūtākajos apstākļos – tāda ir mūsu daba. Jā, dzīve tagad būs mainījusies, bet pati dzīve arī ir nemitīgas pārmaiņas, bieži vien nebūt ne tās labākās. Tu vienkārši izdarīsi visu, lai pielāgotos jaunajiem apstākļiem un baudītu dzīvi tālāk. Tevī noteikti ir spēks, lai sadzīvotu ar HIV!

Jā, visi tie stāsti... Gan par tiem un no tiem, kuri laimīgi dzīvo, gan par tiem un no tiem, kuri lēnām mirst... Aizmirsti visus stāstus un veido savu personisko dzīves ar HIV pieredzi, jo katra cilvēka dzīve ir unikālā tieši ar savu notikumu un to seku komplektu. Nav nozīmes tam, vai Tu tici liktenim vai netici. Netērē dzīves spēkus, lai izzīlētu savu HIV ietekmēto nākotni, jo nākotnē ar Tevi notiks tas, kam pamatā būs Tava uzvedība šeit un tagad.

Tieši pie savas uzvedības ikdienā Tev tagad nāksies piedomāt. Centies piekopt pēc iespējas veselīgāku dzīvesveidu. Ieteikumi te būtu tikpat seni, kā pati civilizācija: pareizais ēdiens pareizajos laikos, pietiekamas fiziskās aktivitātes, pilnvērtīgs miegs, ērts un gadalaikam atbilstošs apģērbs, sevis kopšana, pēc iespējas mazāk kaitīgu aizraušanos, labas attiecības ar apkārtējiem cilvēkiem, atbilstošs Tavām spējām darbs. Pilnīgi iespējams, ka tieši šobrīd, kad Tev atkal stāsta šos garlaicīgos, sen zināmos “patiesos vārdus”, Tevi pārņem niknums, jo Tev ir HIV, bet nav nedz naudas, nedz darba, nedz māju, un prāts nesas tikai uz... Tici – HIV var kļūt par robežšķirtni Tavā dzīvē, jo Tev radīsies dzinulis sakārtot dzīvi tā, lai par spīti visam nodzīvotu vēl ilgu un krāsainu mūžu. Atmet niknumu, jo tas ir ļoti bīstams, ne tikai apkārtējiem, bet arī Tev pašam – tas iztukšos Tevi gan garīgi, gan fiziski, izspiedīs Tevi, ka citronu. Tev apkārt ir ļoti daudz cilvēku, kuri ir labvēlīgi noskaņoti pret Tevi, un gatavi mierīgi un nosvērti palīdzēt... ja arī Tu pats gribēsi palīdzēt sev. Un atceries, ka “veselīgs dzīvesveids” nebūt nav ārstu izdomāts mīts!

Tā kā Tevī tagad ir vīruss, kas centīsies sagraut Tava organisma aizsargspējas, tad Tev vajadzēs pēc iespējas izsargāties no saaukstēšanās, no cilvēkiem, kuri ir slimi ar tuberkulozi, sēnītēm, un būtu apsveicami vakcinēties pret dažādām infekcijām. Cītīgi uzkopt savu mitekli un ieviest ideālu kārtību savā mutē – ir ārkārtīgi svarīgi. Atceries par ģimenes ārstu un iekal sev galvā, ka vismaz trīs reizes gadā Tev noteikti jāaiziet pie infektionista un jānodod ar HIV saistītas analīzes! Ja Tev ir mājdzīvnieki, Tu noteikti esi laimīgs, bet Taviem mīluļiem jābūt izpotētiem pret dažādām kaitēm, kas var būt ļoti bīstamas tieši Tev un tieši HIV dēļ. Un mazgā rokas!

Samazini stresu jeb, citiem vārdiem, nevēlamu spriedzi. Vismaz sešas stundas miega un kaut vai ikdienas vingrošana mājās – ir labākie līdzekļi pret stresu. Bez tā, regulāra un mērena fiziska slodze stiprinās Tavus muskuļus un neļaus tiem iet zudumā, kas ir ļoti svarīgi inficētajiem ar HIV.

Jā, bet Tev tomēr ir HIV. Tas nozīmē, ka zināmos apstākļos Tu apdraudi citus. Nav vēlams, lai citi saskartos kailām rokām ar Tavām asinīm. Nav vēlams, lai kādam citam būtu brīva pieeja Tavam skuveklī vai citiem dzelžiem ķermeņa kopšanai. Kaut vai risks nav liels, tomēr... Ja Tu mājās lieto špicējamās zāles (nu nedomā uzreiz ko sliktu, tas var būt arī insulīns vai vitamīni), tad noteikti vāc visas adatas kopā kādā aizskrūvējamā traukā, lai neviens nevarētu ar tām sadurties.

Un sekss, mīļais Draugs, turpmāk - tikai ar prezervatīvu. Tev jau stāstīja par to, testu veicot, tas ir nopietni!

Teikt citiem par savu HIV vai neteikt? Šis ir ļoti smags jautājums un katrs rīkojas pēc savas saprašanas. Ja Tu ar savu uzvedību neapdraudi nevienu, ja

Tu dzīvo vienmēr ar neaptumšotu prātu, Tu vari klusēt. Bet kāds uzticams cilvēks noteikti jāatrod, lai vismaz kāds zinātu par Tavu HIV infekciju. It īpaši, ja Tev jau nozīmēta HIV infekcijas ārstēšana, mazums, kas var notikt dzīvē, bet zāļu lietošanu pārtraukt nedrīkst.

Jā, par tām zālēm. Ja gadījumā uzzināji pārāk vēlu, ka esi inficēts ar HIV, tad organisma aizsargspējas var jau būt tiktāl samazinājušas (to sauc par AIDS), ka Tev uzreiz piedāvās ārstēties ar zālēm. Nebaidies no tā! Ārstējies! Zālēm pateicoties, vēl joprojām ir dzīvi cilvēki, kuriem HIV atrada pirms divdesmit un vairāk gadiem. Tu noteikti apgriezīsi visu internetu kājām gaisā, lasot par zālēm pret HIV, bet lai ko Tu tur neizlasītu, zini – cilvēki mēdz noliegt problēmas, līdz problēma skar katru personīgi. Tu noteikti esi saprātīgs un izlemsi vispareizāk, un tas būs Tavs lēmums. Un Tev būs arī ārsts...

... un Tev ir un būs gudri un atsaucīgi cilvēki blakus... vienmēr... tikai proti viņus ieraudzīt...

## **Konsultanta pieredze**

Veikt testu uz HIV nozīmē katru reizi sastapties ar cilvēku jūtām un emocijām, bieži tas ir negatīvas un bieži vērstas pret testa veicēju. Tas nozīmē, ka konsultantam ir jābūt labai fiziskai un garīgai veselībai, lai varētu izturēt spriedzi. Ir jāsaprot, ka klienti izsauc jūtas, kas ne vienmēr ir pozitīvas. Saprotams, mēs nevaram šīs jūtas izrādīt klientam, bet svarīgi ir arī tās nepaturēt sevī. Ir labi, ja ir iespējas apmeklēt supervizoru, psihologu, psihoterapeitu, vai kolēģi, ar ko pārrunāt grūtības, neskaidros jautājumus. Pēc darba dienas katram vajadzētu atrast veidu kā izlādēt emocijas – sporta zāle, dejas, mandalu zīmēšana vai kas cits. Dažkārt tā vien gribas pēc darba iedzert 100 gramus alkohola. Protams, tas palīdzēs, bet jāatceras, ka tā ir izņēmuma “palīdzība” un ar 100 gramiem jāprietiek.

Seko līdzī jaunumiem - pasaule mainās strauji!

Un, kolēģi, atceries! - centrā DIA+LOGS vienmēr vari saņemt padomu un atbalstu.

## Vairāk noderīgas informācijas par HIV testēšanu un konsultēšanu atradīsiet:

- Biedrība „Apvienība HIV.LV” mājas lapā: <http://www.apvienibahiv.lv/noderiga-informacija/ka-izprast-testesanu-uz-hiv>
- Biedrības „Baltijas HIV asociācija” mājas lapā: <http://balthiv.com/noderiga-informacija/vadlinijas-rekomendacijas>
- WHO, UNODC, UNAIDS *Technical guide for countries to set targets for universal access to HIV prevention, treatment and care for injecting drug users* (2012 revision)
- *Guidance on testing and counselling for HIV in settings attended by people who inject drugs* (WHO, UNAIDS, 2009)
- WHO, UNAIDS. *Guidance on provider-initiated HIV testing and counselling in health facilities*. Geneva, WHO, 2007 (50).  
<http://www.who.int/hiv/topics/vct/PITC/en/index.html>
- UNODC, WHO, UNAIDS. *Testing and counselling in prisons and other closed settings*. Vienna, UNODC, 2009.  
[http://www.who.int/hiv/pub/idu/tc\\_prisons/en/index.html](http://www.who.int/hiv/pub/idu/tc_prisons/en/index.html)
- WHO-SEARO, WHO-WPRO, UNODC. *Guidance on testing and counselling for HIV in settings attended by people who inject drugs: improving access to treatment, care and prevention*. Manila, WHO WPRO, 2009 (51).  
[http://www.who.int/hiv/pub/idu/searo\\_wpro\\_tc/en/index.html](http://www.who.int/hiv/pub/idu/searo_wpro_tc/en/index.html)
- EMCDDA. *Guidelines for testing HIV, viral hepatitis and other infections in injecting drug users: a manual for provider-initiated medical examination, testing and counselling*. Lisbon, European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction, 2010 (52).  
[www.emcdda.europa.eu/attachements.cfm/att\\_120808\\_EN\\_Guidelines\\_HIVtesting\\_Final.pdf](http://www.emcdda.europa.eu/attachements.cfm/att_120808_EN_Guidelines_HIVtesting_Final.pdf)
- *Delivering HIV test results and messages for re-testing and counselling in adults*. Geneva, World Health Organization, 2010 (53).  
[http://www.who.int/hiv/pub/vct/hiv\\_re\\_testing/en/index.html](http://www.who.int/hiv/pub/vct/hiv_re_testing/en/index.html)
- *A handbook for improving HIV testing and counselling services: field-test version*. Geneva, World Health Organization, 2010 (54).  
<http://www.who.int/hiv/pub/vct/9789241500463/en/index.html>
- *HIV testing: increasing uptake and effectiveness in the European Union*, HIV testing guidance (ECDC, 2010)
- Dažāda pieejamā literatūra par psiholoģiju un komunikāciju saskarsmē, t.sk. Edgars Untāls „Pārdošanas Burvis. Par pārdošanu, kas nav pārdošana”, Zvaigzne ABC, no kuras ņemti citāti šajā izdevumā.

**Sakām paldies**

**Rutai Kaupei  
Agitai Sējai  
Aleksandram Molokovskim**

**par dalīšanos zināšanās un pieredzē**

*Šis buklets tapis pateicoties GlaxoSmithKline Latvija  
tehniskajam atbalstam*