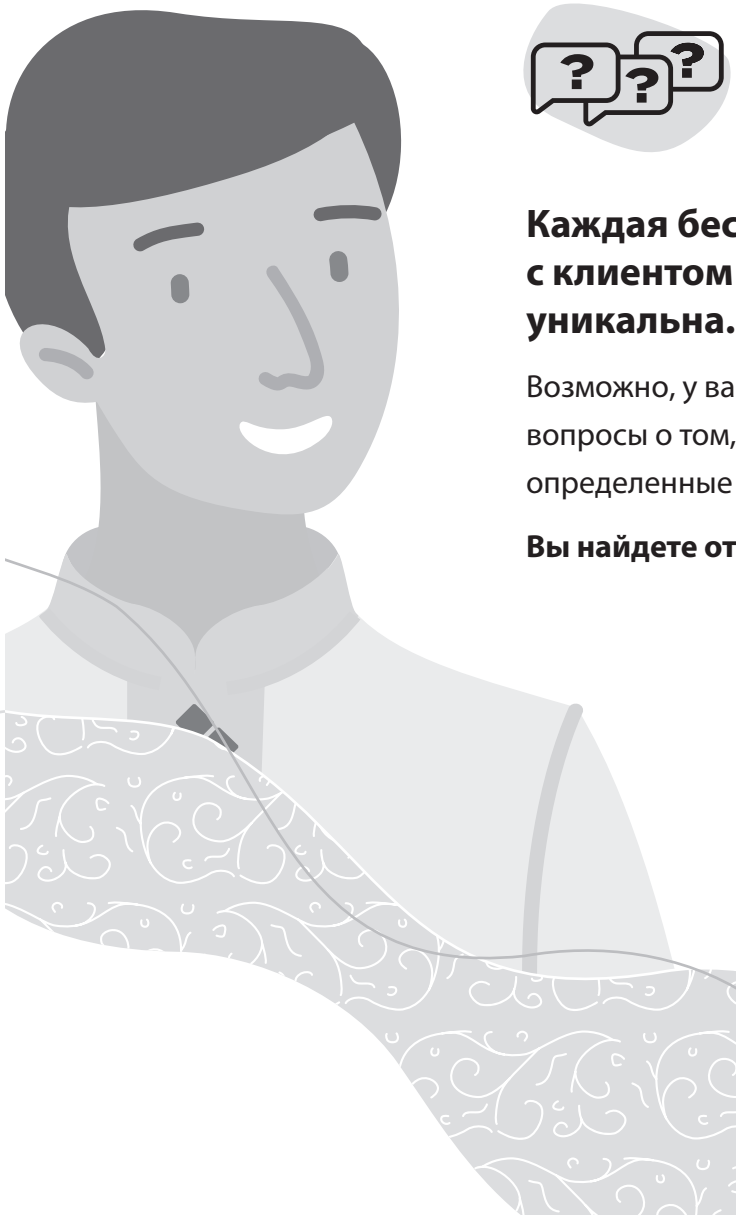
Как помочь с вакцинацией клиентам без страховки?

- Сообщайте клиентам, что многие прививки можно сделать без страховки бесплатно или недорого.
- Направляйте их в общинные клиники, аптеки и местные департаменты здравоохранения, где можно записаться на вакцинацию независимо от наличия страховки.
- Связывайте их с общинными программами, которые бесплатно или недорого прививают совершеннолетних лиц без страховки с учетом культурных особенностей.

Что такое постковидный синдром и как это объяснить клиентам?

- У любого, кто переболел COVID-19, может появиться постковидный синдром, при котором симптомы длятся 3 месяца и дольше.
- Часто встречаются такие симптомы, как хроническая усталость, затрудненное дыхание, головокружение, проблемы с памятью и нарушение сердечного ритма.
- Постковидный синдром до сих пор изучается врачами. Если у клиента долго не проходят симптомы, попросите его обратиться к врачу.
- Лучший способ сократить риск развития постковидного синдрома — вовремя прививаться. Это можно делать бесплатно или недорого.

Вопросы от ваших коллег-CHW



Каждая беседа с клиентом уникальна.

Возможно, у вас остались вопросы о том, как обсуждать определенные темы.

Вы найдете ответы ниже.

Washington State Department of HEALTH

Запросить этот документ в другом формате можно по номеру телефона 1-800-525-0127. Если вы страдаете нарушением слуха, обращайтесь по телефону 711 (Washington Relay) или по электронной почте doh.information@doh.wa.gov.

Документ выпущен на средства от гранта US Centers for Disease Control and Prevention (Центры по контролю и профилактике заболеваний) в пользу Washington State Department of Health (Департамент здравоохранения штата Вашингтон) (6NU50CK000515-05-14).

DOH 130-113 April 2026 Russian

Что делать, если клиент отказывается прививаться по религиозным убеждениям?

- Многие представители духовенства выступают за вакцинацию, но некоторые заставляют людей ее бояться и относиться к ней настороженно.
- Убеждения у всех разные, поэтому лучше всего расспросить и выслушать клиента, чем пытаться его переубедить. Порекомендуйте клиенту обратиться к врачу или медицинскому работнику, который сообщит ему факты.
- Скажите клиенту, что готовы продолжить беседу и привести факты о прививках.

Что советовать беременным клиентам или молодым родителям, которые опасаются прививок?

- Советуйте им поговорить с врачом или педиатром о безопасности прививок для них и детей.
- Скажите, что им нужно прямо спросить врача о прививках, в том числе от COVID-19.
- Вы также можете сослаться на рекомендуемый график прививок в документе **Tip Sheet 1 (Список советов 1)**.

Можно ли мне обратиться к лечащему врачу клиента, если он задаст мне вопросы, на которые я не смогу ответить?

- Да, но сначала обязательно попросите разрешения у клиента и не просите у врача личную медицинскую информацию клиента.
- Вы можете помочь клиенту назначить прием у врача для вакцинации или спросить, какие прививки ему нужны.

Что делать, если клиент отказывается от вакцинации из-за негативного опыта?

- Примите во внимание его опыт и чувства и скажите, что он имеет право на опасения и уважительное отношение к себе.
- Предложите обсудить процедуру вакцинации. Не торопите, позвольте задавать вопросы и принять взвешенное решение.
- Если клиент заинтересуется, свяжите его с надежным медицинским работником, который точно выслушает, ответит на вопросы с уважением и произведет более приятное впечатление.

Направьте клиента в местный пункт вакцинации.

Отсканируйте QR-код, затем нажмите кнопку **FAQs (Вопросы и ответы)**.