

Як допомогти клієнтам, які не мають страхування, отримати щеплення?

- Повідомте клієнту, що чимало щеплень можна зробити безкоштовно або недорого без страхування.
- Направте його в місцеву клініку, аптеку або місцевий департамент охорони здоров'я, де можна записатися на щеплення незалежно від наявності страхування.
- Допоможіть клієнту знайти місцеві програми, які враховують культурні особливості й пропонують дорослим особам без страхування вакцинуватися безкоштовно або за низькою ціною.

Що таке «постковідний синдром» і як пояснити суть цього явища клієнтам?

- У людей, які перехворіли COVID-19, може виникнути постковідний синдром. Це коли симптоми хвороби тривають 3 місяці й довше.
- Серед поширених симптомів – хронічна втома, утруднене дихання, запаморочення, проблеми з пам'яттю й порушення серцевого ритму.
- Лікарі досі вивчають явище постковідного синдрому. Якщо симптоми клієнта не минають протягом тривалого часу, порадьте йому звернутися до лікаря.
- Найкращий спосіб запобігти виникненню постковідного синдрому – своєчасна вакцинація. Вакцинуватися можна безкоштовно або за низькою ціною.

Запитання від ваших колег CHW



Кожна розмова з клієнтом унікальна.

Можливо, у вас залишилися запитання про те, як обговорювати певні теми.

Далі наведено відповіді.



Щоб отримати цей документ в іншому форматі, зателефонуйте за номером 1-800-525-0127. Клієнтів із глухотою або з ослабленим слухом просимо телефонувати за номером 711 (Washington Relay) або писати на адресу електронної пошти doh.information@doh.wa.gov.

Профінансовано на кошти гранту, отриманого Washington State Department of Health (Департамент охорони здоров'я штату Вашингтон) від US Centers for Disease Control and Prevention (Центри з контролю та профілактики захворювань США) (6NU50CK000515-05-14).
DOH 130-113 April 2026 Ukrainian

Що робити, якщо клієнт відмовляється вакцинуватися через релігійні переконання?

- Чимало релігійних лідерів підтримують вакцинацію, однак у деяких громадах є занепокоєння щодо вакцинації.
- Кожна людина має власні переконання, тому краще запитати й вислухати клієнта, ніж намагатися змінити його думку. Можна запропонувати звернутися до лікаря.
- Дайте зрозуміти, що ви відкриті до подальшої розмови.

Що порадити вагітним клієнтам або тим, хто щойно став батьками, якщо вони мають сумніви щодо вакцинації?

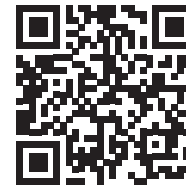
- Запропонуйте їм поговорити з лікарем або педіатром про безпечність вакцинації для них і їхніх дітей.
- Скажіть, що їм варто обговорити це з лікарем.
- Також можна розповісти про рекомендований графік щеплень, наведений у документі [Tip Sheet 1](#).

Чи можна звернутися до постачальника первинного медичного обслуговування клієнта, якщо він має запитання, на які я не можу відповісти?

- Так, але спершу обов'язково попросіть дозволу в клієнта й не просіть лікарів надавати персональну медичну інформацію.
- Ви можете допомогти клієнту записатися на візит до лікаря, щоб вакцинуватись або дізнатися, які щеплення потрібно зробити.

Що робити, якщо клієнт відмовляється вакцинуватися через негативний досвід із попередніми лікарями?

- Визнайте переживання і почуття клієнта, скажіть, що він має право на сумніви й заслуговує на повагу.
- Запропонуйте обговорити процедуру вакцинації. Дозвольте клієнту ставити запитання, не поспішати й ухвалити усвідомлене рішення.
- Якщо клієнт зацікавиться, направте його до надійного лікаря, який, на вашу думку, уважно вислухає, увічливо відповість на запитання та справить приємне враження.



Допоможіть клієнту знайти місцевий заклад, у якому можна отримати щеплення.

Проскануйте QR-код, потім натисніть кнопку **FAQs** (Запитання та відповіді).

