

Эффективность обучения по программе
«Клиент-центрированный подход и
Канадская оценка выполнения
деятельности (COMP)»

фондигра

МЕТОД СБОРА ДАННЫХ

Оценка
до и после обучения

1. Практик оценки потребностей, целеполагания и оценки эффективности реабилитации
2. Коммуникативных навыков
3. Навыков владения СОРМ
4. Установок на патернализм и клиент-центрированность
5. Содержания и организации курса

Мы спрашивали
терапевтов
об их практике:

- ? Как принимаются решения о целях и плане реабилитации?
- ? Чье мнение обычно решающее – специалиста, клиента или семьи?
- ? Какими способами поддерживаете клиента и мотивацию на терапию?

И наблюдали, как
в ходе курса
меняются установки на:

- Инициативу клиента в разговоре
- Разделение ответственности за результат
- Учет контекста жизни клиента

Результаты оценки:
изменения в навыках
и практике после обучения

О курсе

3 месяца

3 модуля:

- мотивационное консультирование
- СОРМ
- постановка целей по МКФ

180 учебных интервью

20 часов онлайн

40 часов дистанционно



<https://fond-igra.ru/corm/>

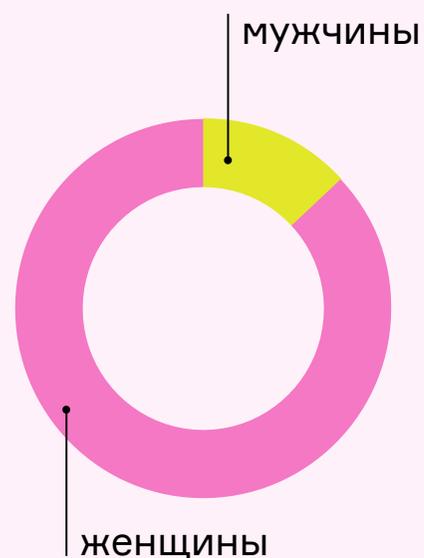
Об участниках

20 регионов

11 организаций

30 помогающих специалистов:

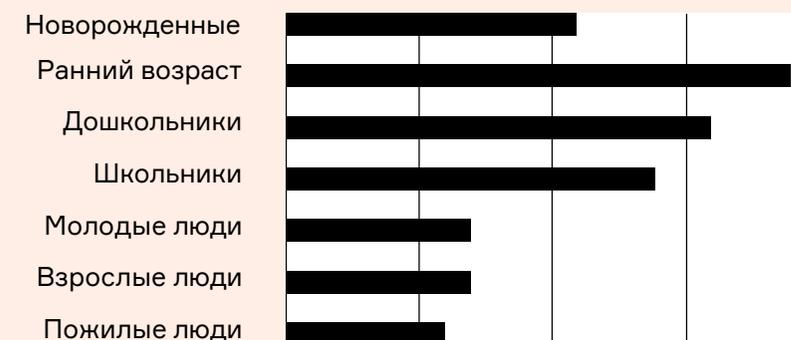
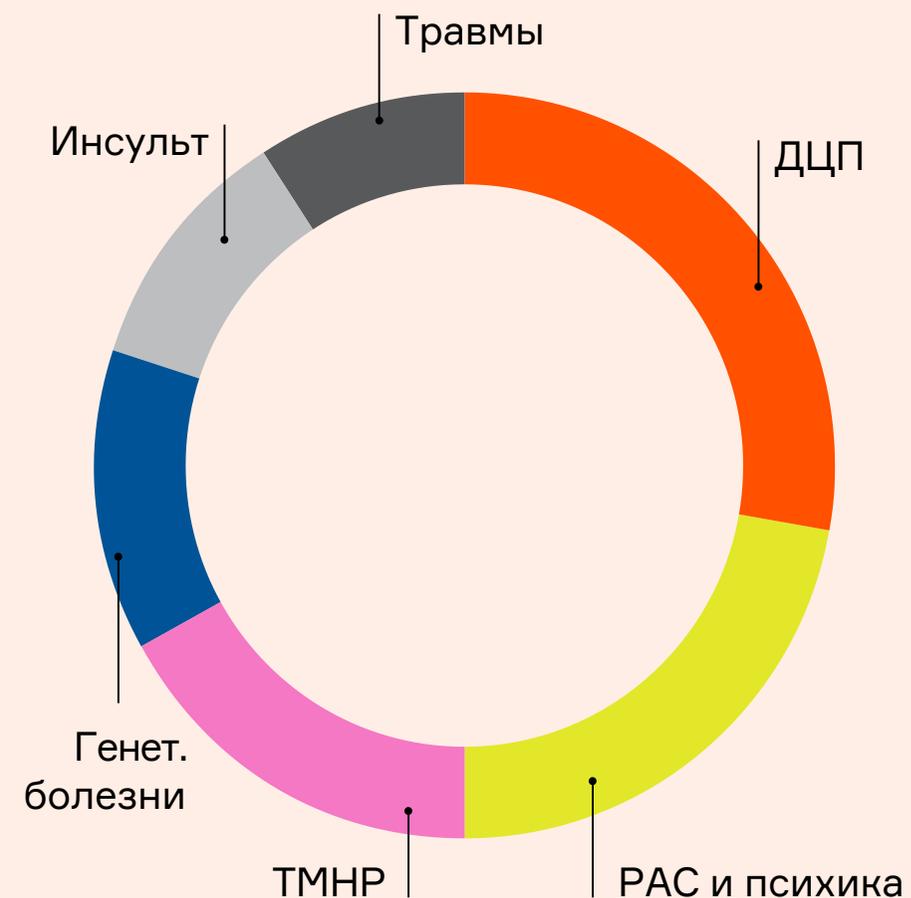
врачи, физические и эрготерапевты, педагоги и психологи, специалисты ранней помощи, методисты



36 лет
средний возраст

6 лет
средний стаж
в реабилитации

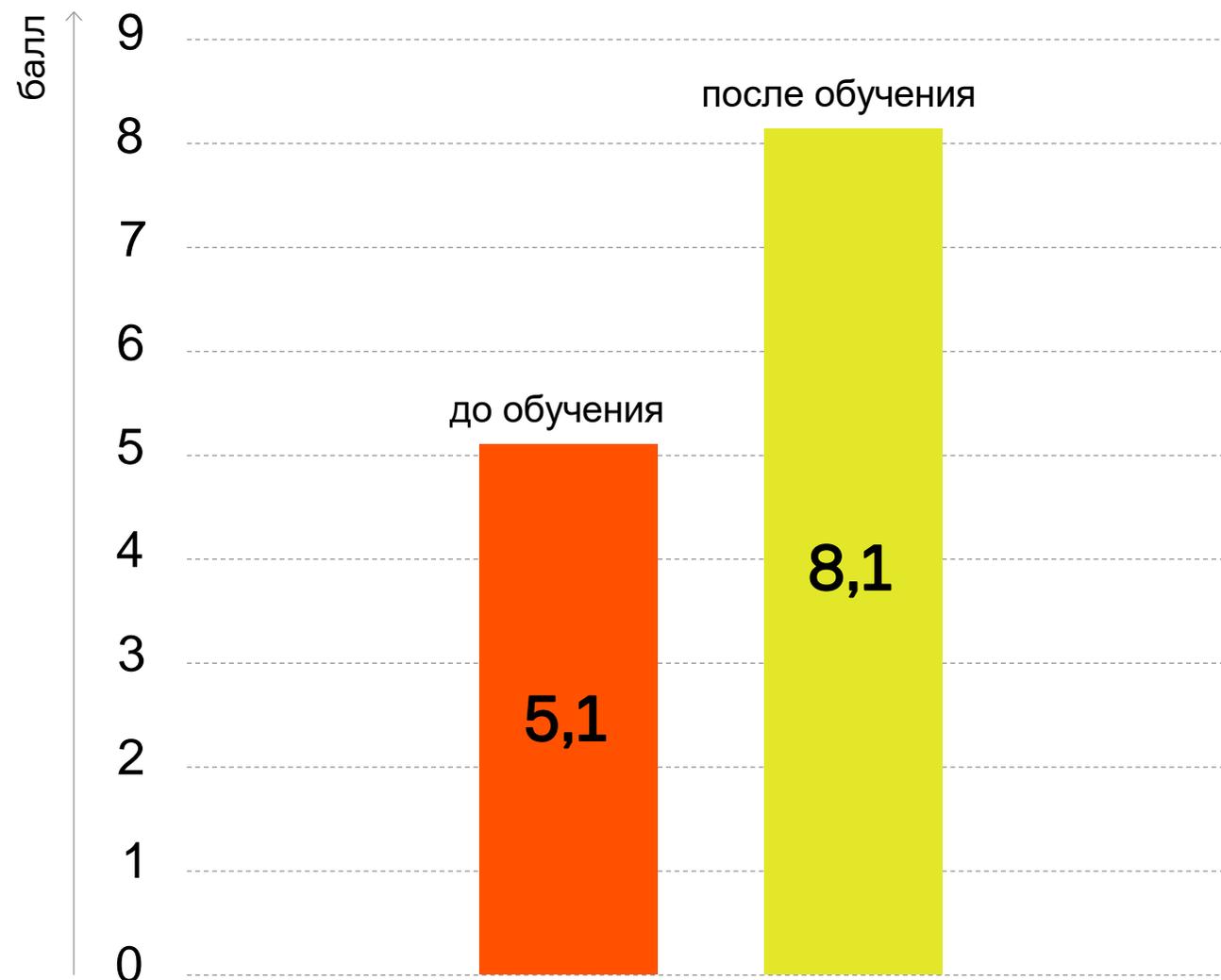
О клиентах



НАВЫКИ ВЛАДЕНИЯ КАНАДСКОЙ ОЦЕНКОЙ ВЫПОЛНЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОФМ



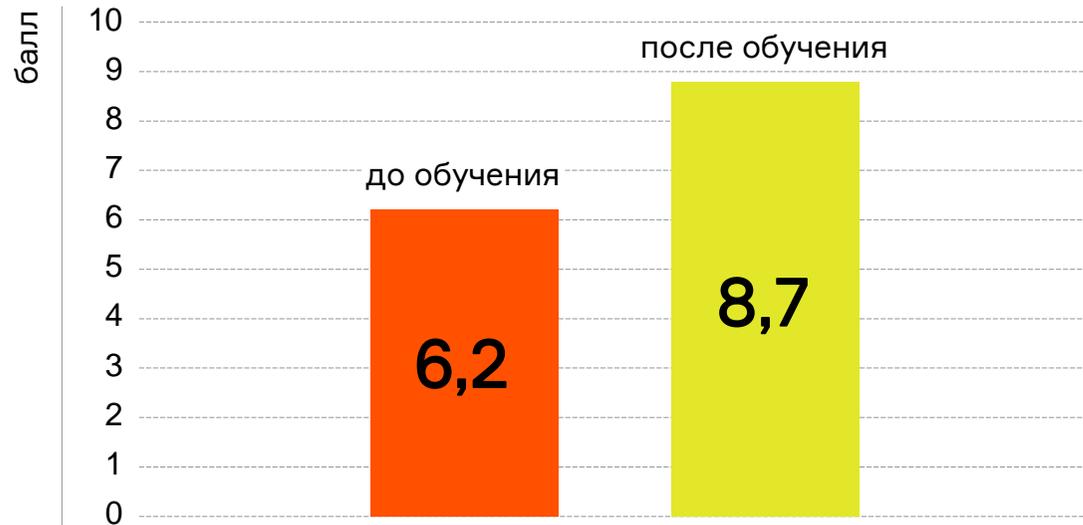
НАВЫК РЕШАТЬ СЛОЖНЫЕ КОММУНИКАТИВНЫЕ ЗАДАЧИ



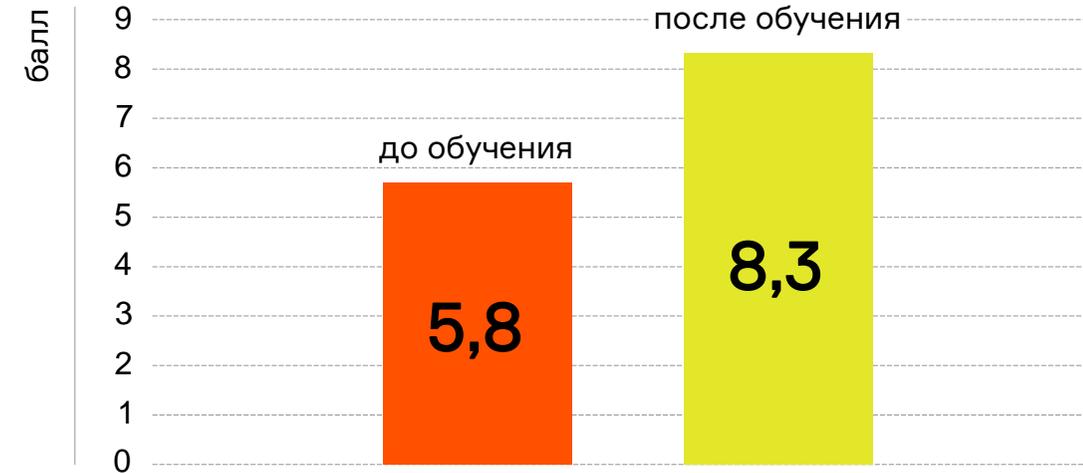
Терапевтам стало проще:

- ✓ Объяснять прогноз реабилитации и причины диагноза
- ✓ Поддерживать инициативу клиента, чтобы он задавал вопросы
- ✓ Объяснять преимущества и недостатки различных вариантов реабилитации
- ✓ Убеждаться, что верно понял клиента
- ✓ Обсуждать чувствительные или интимные для клиента темы
- ✓ Договариваться о разделенной ответственности за цели и результат реабилитации

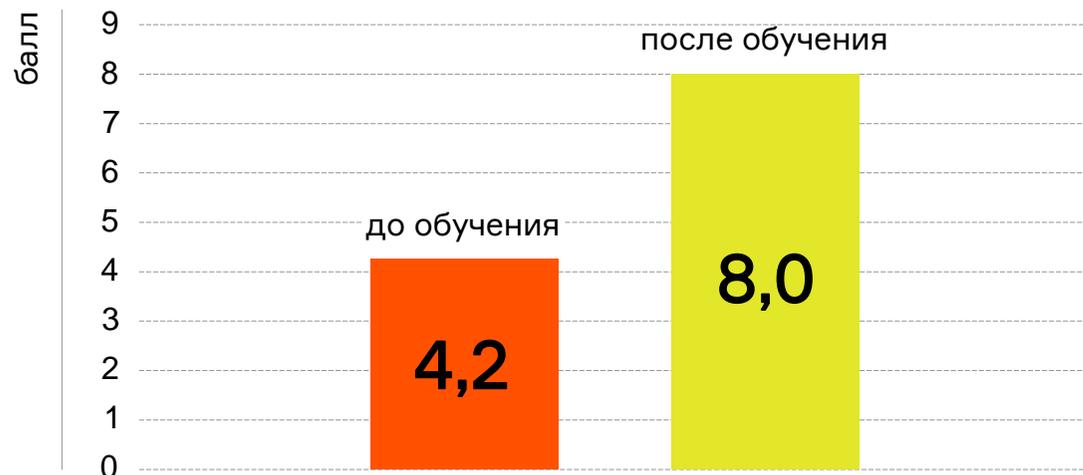
Применение клиент-центрированного подхода в практике



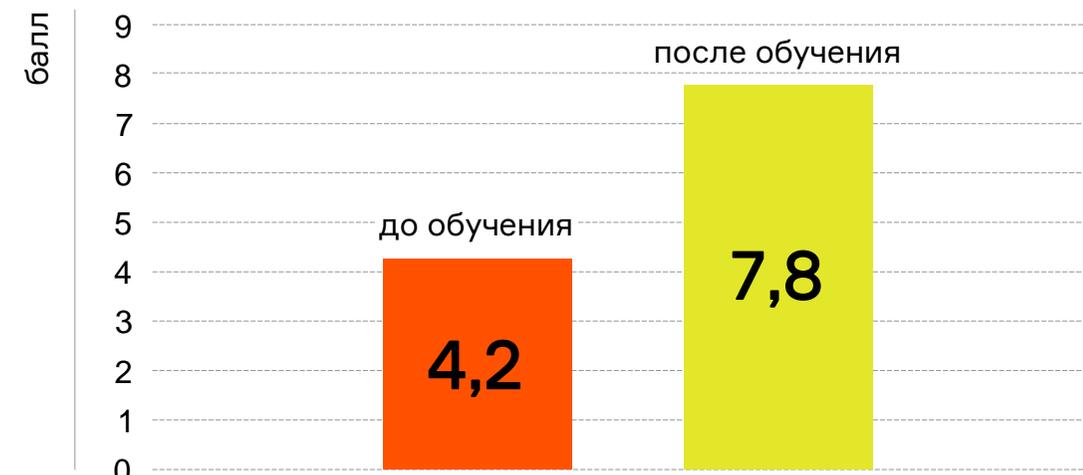
Навык опроса клиента о трудностях в важных видах деятельности



Навык оценки потребностей клиента для постановки цели



Навык оценки эффективности реабилитации

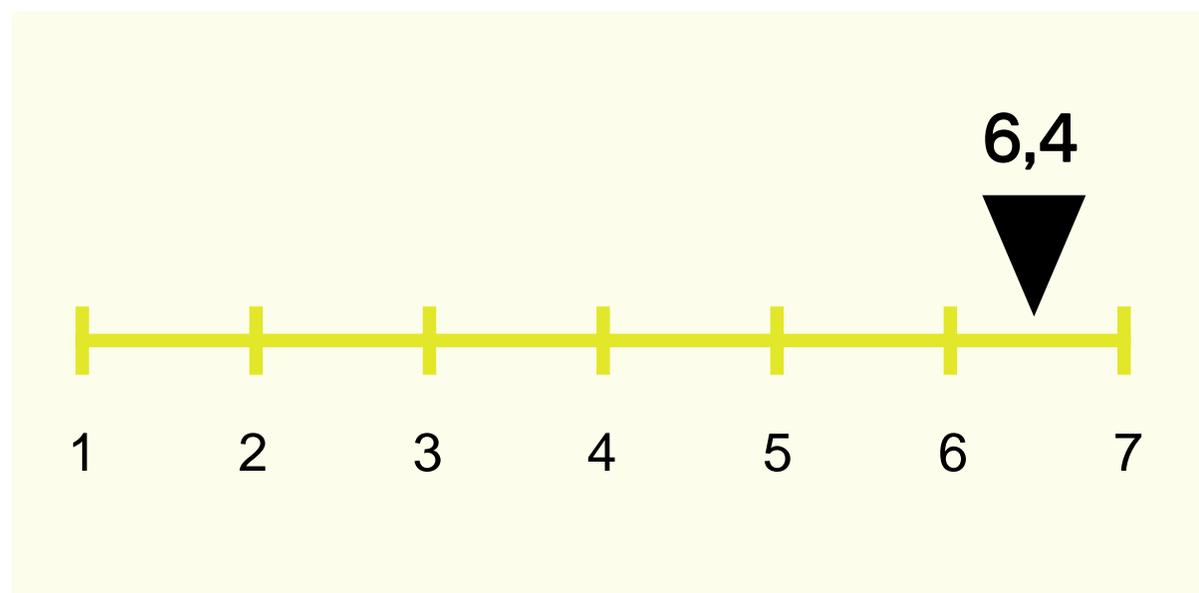


Статист. значимость изменений на уровне $p \leq 0,001$

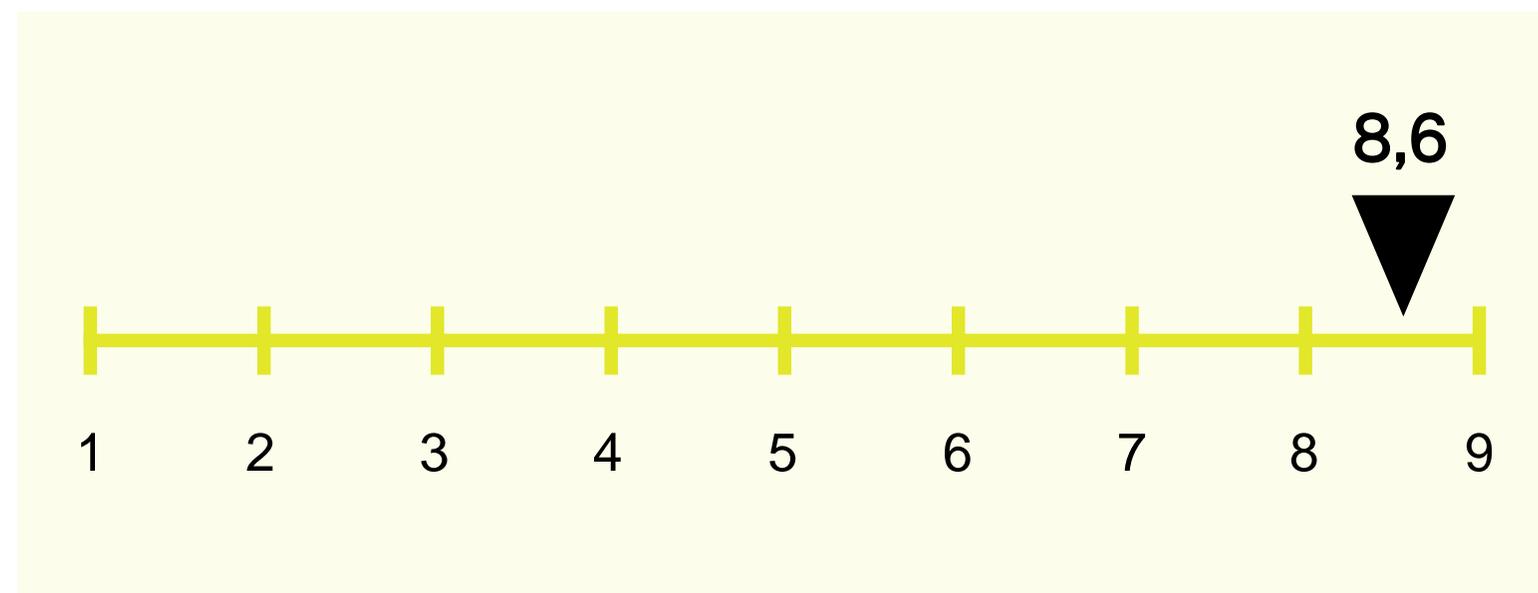
Оценка учебного процесса

ОЦЕНКА СОДЕРЖАНИЯ КУРСА

Курс помог сформировать
навыки применения СОРМ



Курс был полезен
для реальной практики



ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА



ОЦЕНКА ТЬЮТОРСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ



Выводы

Результаты исследования подтверждают эффективность курса в развитии у участников навыков клиент- центрированности

Статистически значимый прогресс в навыках:

- + оценки потребностей и эффективности реабилитации
- + применения клиент-центрированного подхода и СОРМ
- + решения сложных коммуникативных задач

Выявленные сложности:

- СОРМ не всегда применим в работе с «трудными» клиентами
- СОРМ сложно использовать для идентификации потребностей клиентов в чувствительных темах

ОГРАНИЧЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Оценка основана
на субъективных
данных, полученных
от участников

Входной уровень навыков
и компетенций участников
уже был достаточно
высоким, а установки
благоприятствовали
принятию клиент-
центрированного подхода
в реабилитации клиентов

ОТЗЫВЫ

* Отзывы анонимные

Я никогда не имела дело с подобной оценкой проблем пациентов. Пользовалась в основном данными из анамнеза, диагностик, проведенных с клиентами. В этом всем не хватало «человечности», личного взгляда и желаний клиента, не видно было ресурсов человека.

В итоге результат диагностик, помноженный на мнение специалиста, и составляли взгляд на личность человека и что ему нужно для достижения положительных результатов. Получалась реабилитация клиента без участия самого клиента.

После обучения мой взгляд и внутренний мир действительно перевернулись, как бы пафосно это не звучало. Огромное спасибо, за этот курс!



Важный курс, позволил углубиться в СОРМ и увидеть большое количество новых ракурсов использования инструмента, а также новых плюсов. Провела 6 интервью СОРМ с начала курса, открыла много нового о каждом клиенте и семье в ходе интервью, появились очень важные незамеченные ранее направления, важные клиенту, нашли общий язык, у клиента повысилась мотивация к работе и вовлеченность, все клиенты сказали, что интервью было полезным и помогло увидеть трудности и проблемы, которые они не замечали ранее. Было ощущение, что от интервью к интервью улучшались компетенции интервьюирования, и это благодаря обратной связи.



Оценка выполнена
коллективом
РОО «Стеллит»

В. А. Одинокова,
социальный психолог,
канд. социол. наук

Н. М. Усачева,
специалист по математико-
статистической обработке
данных