Ефективна комунікація на основі мотиваційного інтерв'ю для залучення партнерів людей, що живуть з ВІЛ, до послуг з тестування на ВІЛ

ПРАКТИЧНИЙ ПОМІЧНИК ДЛЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРАЦІВНИКІВ



Посібник створено у рамках проєкту «Інновації для подолання епідемії ВІЛ», який впроваджують Пакт разом з FHI360 та AFEW-Україна за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) у рамках Надзвичайної ініціативи Президента США з надання допомоги у боротьбі з ВІЛ/СНІД (PEPFAR).

Підготовка цього посібника стала можливою завдяки щедрій підтримці американського народу, наданій через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) та Надзвичайну ініціативу Президента США з надання допомоги у боротьбі з ВІЛ/СНІД. Зміст є винятковою відповідальністю Пакту та партнерів і не обов'язково відображає погляди Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) або уряду США.

Словник скорочень

ІТ — індексне тестування

МІ — мотиваційне інтерв'ю

ПТВ — послуги з тестування на ВІЛ

ЧСЧ — чоловіки, що мають секс з чоловіками

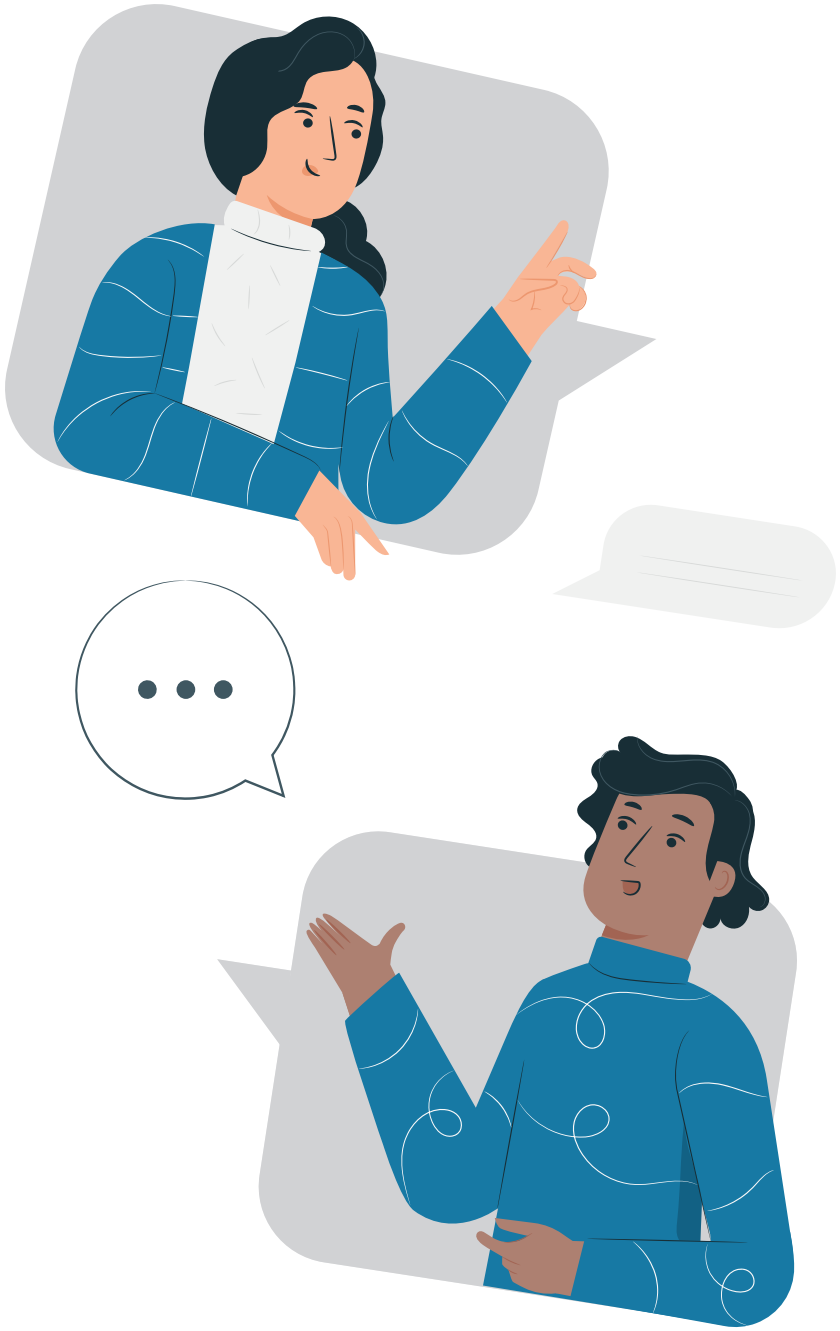
ЗПТ — замісна підтримувальна терапія

ЛЖВ — люди, що живуть з ВІЛ

ВІЛ — вірус імунодефіциту людину

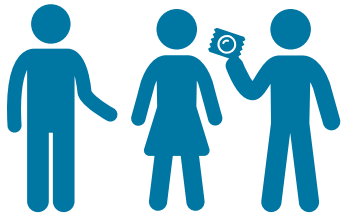
СНІД — синдром набутого імунодефіциту

СОП з ІТ — стандартна операційна процедура з індексного тестування



Індексне тестування на ВІЛ-інфекцію (ІТ) —
стратегія виявлення нових випадків інфікування ВІЛ шляхом роботи з ВІЛ-позитивними клієнтами з метою залучення до тестування на ВІЛ їхніх статевих та ін'єкційних партнерів, а також біологічних дітей.

Кого індексний клієнт може залучити до ІТ?



ВСІХ сексуальних партнерів, з якими клієнт займався сексом,

навіть якщо це було одноразово і навіть якщо клієнт завжди використовував презервативи з цим партнером.



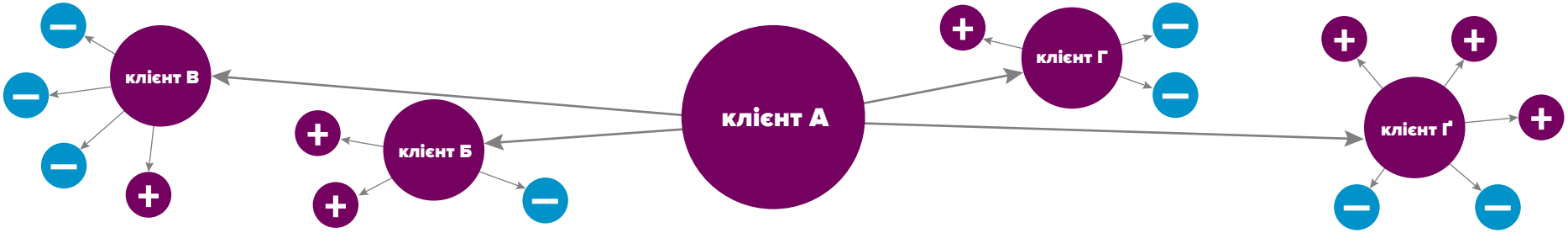
ВСІХ партнерів по вживанню ін'єкційних наркотиків,

з якими клієнт користувався спільними голками або ін'єкційним обладнанням (навіть якщо це було один раз і навіть якщо вони очищали голку перед вживанням).



ВСІХ біологічних дітей до 18 років, якщо:

- мати ВІЛ-позитивна;
- батько ВІЛ-позитивний, а ВІЛ-позитивна мати дитини померла або її статус невідомий.



Результати численних досліджень продемонстрували ефективність ІТ щодо збільшення охоплення населення послугою з тестування на ВІЛ-інфекцію та виявлення нових випадків інфікування ВІЛ. Використання підходу ІТ значно покращує доступ до послуг з тестування на ВІЛ-інфекцію для осіб із високим ризиком інфікування ВІЛ — партнерів ЛЖВ. Тому послуги з ІТ стають основним дієвим підходом до виявлення нових випадків ВІЛ для неурядових ВІЛ-сервісних організацій.

Поєднання мотиваційного інтерв'ю з класичним способом консультування з ВІЛ та ПТВ робить втручання більш ефективним.

Мотиваційне інтерв'ювання (МІ) — особлива техніка консультування, завдяки якій консультант стає помічником клієнта в процесі змін, ненав'язливо допомагаючи йому під час бесіди самостійно розглядати свою ситуацію з різних боків, а також ухвалювати рішення щодо того, чи змінювати щось у своєму житті. МІ об'єднує найефективніші й разом з тим прості прийоми ведення бесіди: запитання, слухання, підбиття підсумків і підтримка.

Мета мотиваційного інтерв'ювання — зміна моделі поведінки клієнта. Консультування у зв'язку з індексним тестуванням на ВІЛ, спрямоване на формування в людини, що живе з ВІЛ, поведінки, яка сприяє збереженню здоров'я партнерів, перш за все — запрошення їх до послуг з тестування на ВІЛ (ПТВ).

Завдання МІ:

- допомогти клієнту усвідомити проблему;
- надати клієнту інформацію про проблему;
- допомогти клієнту визначитися, чи готовий він щось змінити у своїй поведінці;
- спільно з клієнтом знайти мотиви (причини) для змін;
- допомогти клієнту визначитися, як можна й потрібно діяти, здійснюючи заплановані зміни.

Принципи побудови бесіди з клієнтом в процесі МІ:

- проявляти емпатію,
- розвивати амбівалентність,
- працювати з опором,
- підтримувати самоефективність клієнта.

Як проявляти емпатію?

Емпатія (від грец. patho — «співпереживання») — активна зацікавленість і спроба зрозуміти емоції, почуття, позицію клієнта, побачити світ його очима. При цьому важливо не плутати емпатію з симпатією, тобто з відчуттям жалю чи братським ставленням до клієнта. Емпатія базується на прийнятті почуттів та емоцій іншої людини. Протилежним щодо емпатії є нав'язування власної точки зору, тобто демонстрація того, що інші точки зору та відчуття клієнта є неправильними.



Що означає розвивати амбівалентність?

Амбівалентність (від грец. ambo — «обидва» і valentia — «сила») — ситуація, коли людині важко зробити вибір й ухвалити рішення, тому що в її свідомості є різноспрямовані мотиви щодо вирішення певної проблеми.

Тобто **амбівалентність** — це наявність двох протилежних думок із певного приводу, що проявляється коливанням мотивів клієнта: «мені це потрібно чи ні?», «я хочу запросити партнерів чи ні?» тощо. Мотивація зазвичай нестабільна, а тому її коливання — це нормальний процес.

Амбівалентність — це корінь проблеми з мотивацією. Клієнти часто дуже амбівалентні, особливо на початку процесу консультування. Визнання й розуміння амбівалентності зменшує опір з боку клієнта до зміни поведінки. Саме консультант допомагає клієнту визначити перешкоди на шляху до змін і ресурси для мотивації клієнта рухатися вперед.

Що значить «працювати з опором»?

Опір виникає тоді, коли люди бояться змін або мають попередній негативний досвід, і це цілком природно. Часто клієнти чинять опір так: описи можна ілюструвати тематичними картинками чи іконками.

- сперечаються і суперечать консультанту,
- перебивають,
- заперечують думку чи пропозиції,
- ігнорують,
- зляться і дратуються,
- виявляють агресію,
- звинувачують інших.



Опір клієнта часто виникає під тиском консультанта, тому будьте уважні у своїх діях і словах. Управління опором є неминучою частиною роботи консультанта.

Утім, пряма боротьба з опором часто спричиняє лише ще більший опір. Що більший опір чинить клієнт, то меншою є ймовірність, що він буде змінюватися!

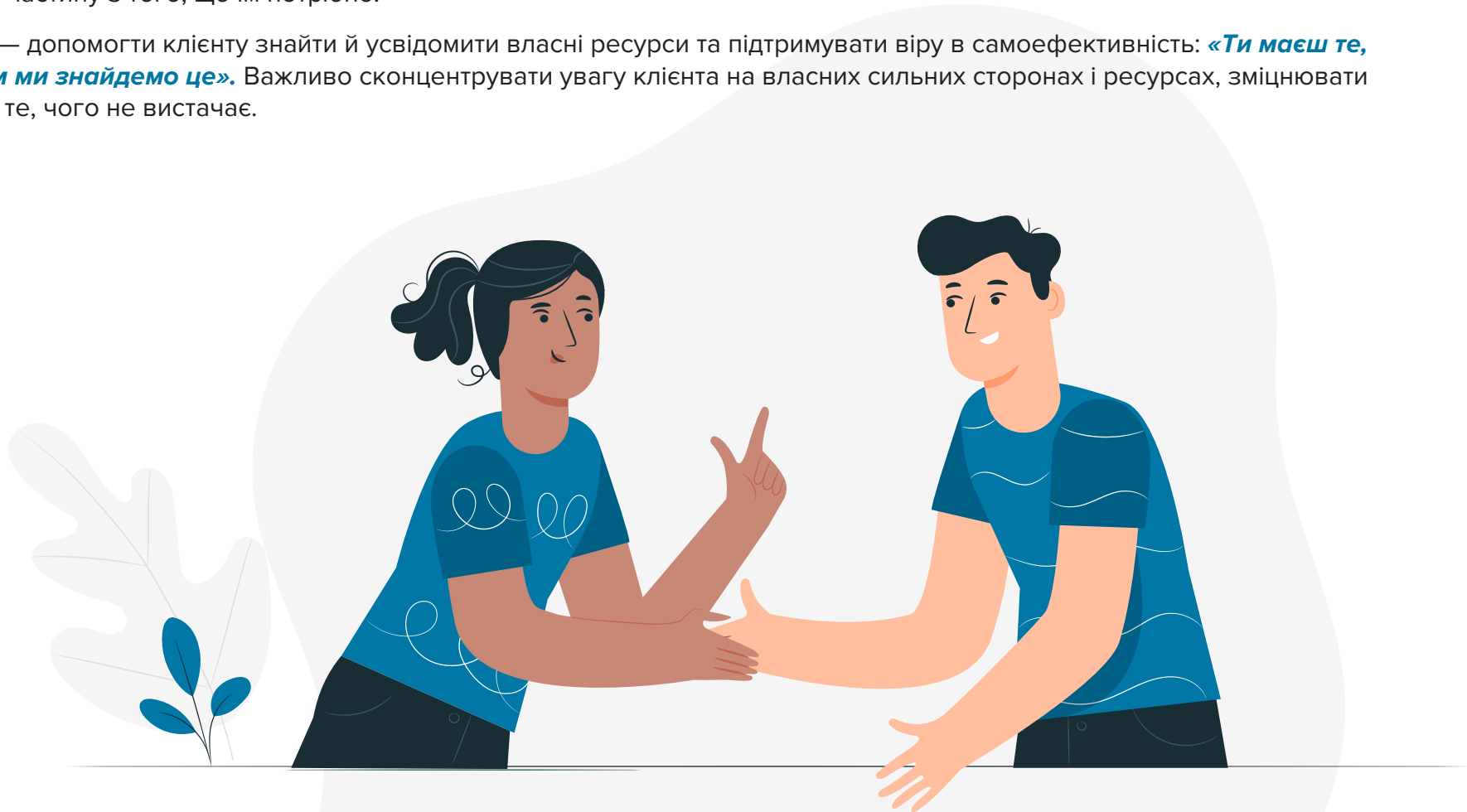
Натомість реакція консультантів має включати **рефлексію,** тобто визнання опору, що дає розуміння клієнту, що це нормально і що консультант розуміє, як складно ухвалювати рішення та зважитись на відвертість із партнером у розмові про ВІЛ. Також доречним буде поставити декілька **«відкритих запитань»,** щоб дозволити клієнту самому дослідити причини власного опору змінам. Наприклад, спитайте: ***«Ця розмова наче є неприємною для Вас у чомусь? Ви почали дратуватись, як мені здається. Можете поділитися зі мною причинами? Що Вас бентежить?».***

Надалі тільки слухайте клієнта й підтримуйте в пошуку причин, будьте співчутливими та фокусуйтесь на перспективах.

Як консультанту підтримувати самоефективність у клієнта?

Самоефективність — це віра клієнта у власні сили та спроможність досягти результату. Більшість підходів до консультування щодо змін базується на моделі дефіциту: «Я маю те, що тобі потрібно, я збираюся тобі це дати». Сутність МІ — це віра в те, що люди вже мають усередині більшу частину з того, що їм потрібно.

Завдання консультанта — допомогти клієнту знайти й усвідомити власні ресурси та підтримувати віру в самоефективність: ***«Ти маєш те, що тобі потрібно. Разом ми знайдемо це».*** Важливо сконцентрувати увагу клієнта на власних сильних сторонах і ресурсах, зміцнювати віру в себе, а не шукати те, чого не вистачає.



Люди, яких ви консультуєте, можуть мати різний життєвий досвід і практикувати ризиковану поведінку. Ставтеся з повагою та прийняттям до їхніх особливостей та вибору. Дотримуйтесь недискримінаційної лексики в розмові.

РЕКОМЕНДУЄМО КАЗАТИ ✔	✖ НЕ ВИКОРИСТОВУЙ!
Чоловіки, що мають секс з чоловіками	Гомосексуаліст
Транс*людина	Трансгендер
Учасник/учасниця програми ЗПТ	ЗПТешник/ця
Людина, що вживає наркотик ін'єкційно/неін'єкційно	Наркоман/ка, наркозалежний/на
Секспрацівник/секспрацівниця	Проститутка
Колишній ув'язнений Людина, що звільнилася з місць позбавлення волі або місць несвободи	Зек, Заключонний
Людина, що має проблеми з алкоголем	Алкоголік, алкозалежний
Люди, що живуть з ВІЛ, ВІЛ-позитивний/а	ВІЛ-інфіковані
Інфікуватися ВІЛ або інфікуватися вірусом імунодефіциту людини	Заразитися ВІЛ, заразитися СНІДом
Протидія епідемії ВІЛ	Боротьба з ВІЛ/СНІДом
Тест на ВІЛ або тест на антитіла до ВІЛ	Тест на СНІД

Як побудувати бесіду в стилі МІ:

- створіть доброзичливу атмосферу взаєморозуміння;
- встановіть та підтримуйте доброзичливий контакт із клієнтом;
- вислухайте клієнта й продемонструйте йому, що намагаєтеся зрозуміти його поведінку, мотиви й особисту ситуацію;
- приведіть до ладу інформацію, надану клієнтом, структуруйте її, повторюйте важливі моменти, щоб допомогти йому розібратися у власних думках і переживаннях щодо проблеми;
- привнесіть у розмову альтернативні вирішення проблеми й обговорюйте їх з клієнтом;
- залишайте за клієнтом право вибору на основі ретельного аналізу того, як краще вчинити;
- зменшуйте опір: ставте більше «відкритих» запитань, уникайте суперечок, прямого переконання і спроб щось довести;
- підтримуйте та розвивайте самостійність клієнта щодо ухвалення та реалізації рішень.

Основні ознаки того, що інтерв'ю йде в стилі МІ:

- клієнт замислюється та роздумує над зміною поведінки, він говорить набагато більше, ніж консультант;
- консультант говорить повільно та спокійно, вислуховує клієнта, ставить відкриті запитання, не провокує опір клієнта.

Також важливо розуміти, що МІ — це не стільки вплив прийомів, які використовує консультант у процесі, скільки дух та атмосфера консультування, яка створюється консультантом. Сам засновник методу Вільям Р. Міллер казав: «Успіх мотиваційного інтерв'ю залежить від драйву, який виник між клієнтом і консультантом». Дух МІ є необхідним для побудови стосунків з клієнтом та підтримки в тому, що клієнт змінює.



Зміна відбувається тоді, коли в людини сформовані й чітко виражені всі **три складові його мотивації до змін:**

1. **Хочу:** бажання змінитися, розуміння мети й очікуваних результатів, для чого конкретна зміна необхідна людині.
2. **Можу:** усвідомлення своєї здатності здійснити заплановані зміни та знання способів, технік, прийомів, рішень, за допомогою яких можна здійснити плановану зміну.
3. **Готовий:** питання пріоритету, коли зміни вже не відкладаються на потім, а стають актуальним, першочерговим завданням.

Формуючи мотивацію людини до змін, слід пам'ятати й працювати з усіма трьома компонентами її мотивації до цієї зміни.

Модель зміни поведінки

Два вчені-практики — Джеймс Прочаска та Карл Ді Клементе — розробили модель зміни поведінки, згідно з якою весь процес розподіляється на декілька стадій, а будь-яка зміна розглядається як процес, а не разова подія.

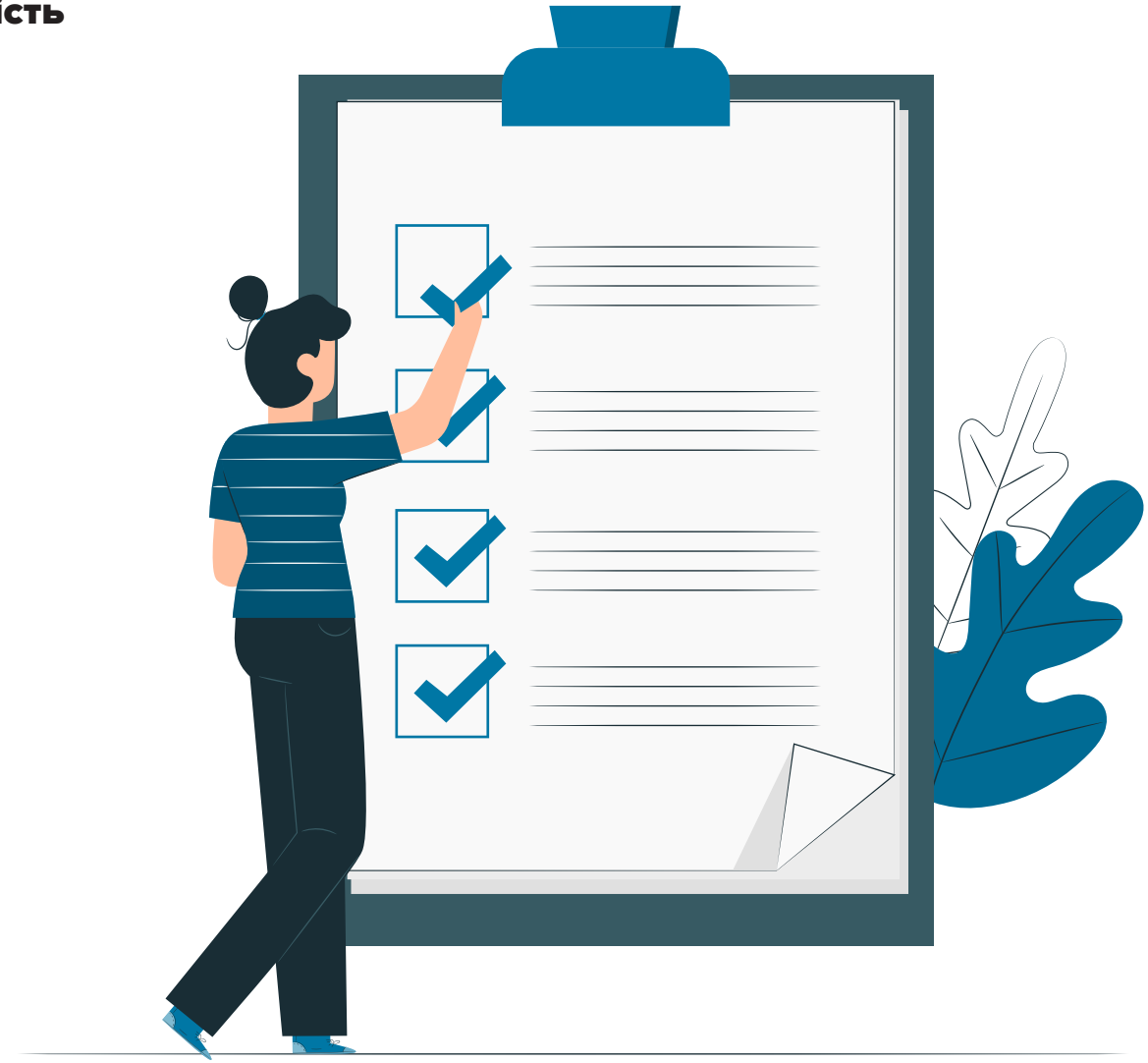
Стадії змін:

- попередня — допроблемна стадія, яка не усвідомлюється як проблема;
- стадія роздумів — перші думки про проблеми, пов'язані з можливою передачею ВІЛ;
- стадія прийняття рішень;
- стадія дій;
- стадія підтримки;
- зрив — необов'язкова стадія змін.



Початковий план дій:

1. **Виділіть проблему та амбівалентність (подвійність думок) у клієнта**
2. **Встановіть на якій стадії змін перебуває клієнт**
3. **Визначте рівень його мотивації до змін**
4. **Оберіть стратегію консультування. Якщо стратегія обрана невдало, клієнт вочевидь чинитиме опір**



Тут ви знайдете приклади ефективних фраз та запитань для клієнта, зважаючи на стадію зміни поведінки:



Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
Попередня стадія Клієнт не розуміє важливості запрошення партнерів на тестування: ▶ *Я вважаю, що відповідаю тільки за своє здоров'я.* ▶ *Чому я мушу когось запрошувати на тестування? Це ж їхні проблеми!* ▶ *Чи мав хтось із моїх партнерів ризик інфікування ВІЛ?*	▶ Надання підтримки щодо збереження здоров'я та співпраці з консультантом. ▶ Допомога в усвідомленні проблеми: інформація та запитання для роздумів клієнта.	▶ Я бачу, Вам зараз складно. Але ВІЛ — це звичайна хронічна хвороба. Ви вже зробили тест на ВІЛ, маєте змогу пройти дообстеження та почнете лікування за потреби. Це дуже важливий крок, і я пишаюсь тим, що Ви це робите разом зі мною! ▶ Хочу Вам запропонувати зробити наступний важливий крок — взяти участь в індексному тестуванні, допомогти мені залучити людей, які мали високі ризики інфікування ВІЛ — ваших партнерів (сексуальних та/або «по голці»), дітей до 18-ти років, — до тестування на ВІЛ. ▶ Не поспішайте з відповіддю. Поміркуйте: якби Ви знали, що можете врятувати життя своїй коханій людині або другу, чи зробили б Ви щось для цього? [Пауза — відповідь клієнта.] І я б зробив усе для цього. ▶ Якщо Ви маєте постійного статевого партнера або декількох, запросіть усіх на тестування. ВІЛ найчастіше передається саме статевим шляхом. І навіть якщо Ви на 100% впевнені, що завжди використовували презерватив, невідомо: • Чи правильно та вчасно Ви ним користувались? • Чи гарної він був якості? • Чи не вийшов його строк придатності? • Чи не мав він пошкоджень? ▶ Чи змінювали Ви презерватив після кожного партнера? ▶ Але ВІЛ також передається ін'єкційно: через брудні шприци або інфікований посуд. Тому важливо, з ким та як Ви вживали чи вживаєте наркотики ін'єкційно: • Чи впевнені Ви в чистоті посуду, який використовуєте? • Чи впевнені Ви, що купляєте наркотичну рідину, у якій немає інфекцій? • Чи користуєтесь Ви чужими шприцами? • Чи набираєте Ви наркотик зі спільного посуду? • Чи впевнені Ви, що Ваші друзі й партнери не мають інфекцій? ▶ Якщо Ви сумніваєтесь хоча б в одній відповіді, тоді варто запросити на тестування всіх, хто приймав чи приймає з Вами наркотики. ▶ Ви не можете гарантувати, що у Ваших коханих, друзів чи партнерів по шприцу немає ВІЛ. Але тест на ВІЛ — може! ▶ Тому важливо залучити до тестування всіх, хто, на Вашу думку, ризикує мати ВІЛ. ▶ Життя та здоров'я цих людей — у Ваших руках! І це буває досить складно, тому пропоную свою допомогу. Ми разом з Вами визначимо зручний і найбільш прийнятний спосіб запрошення для кожного з Ваших партнерів. Я допоможу це зробити.

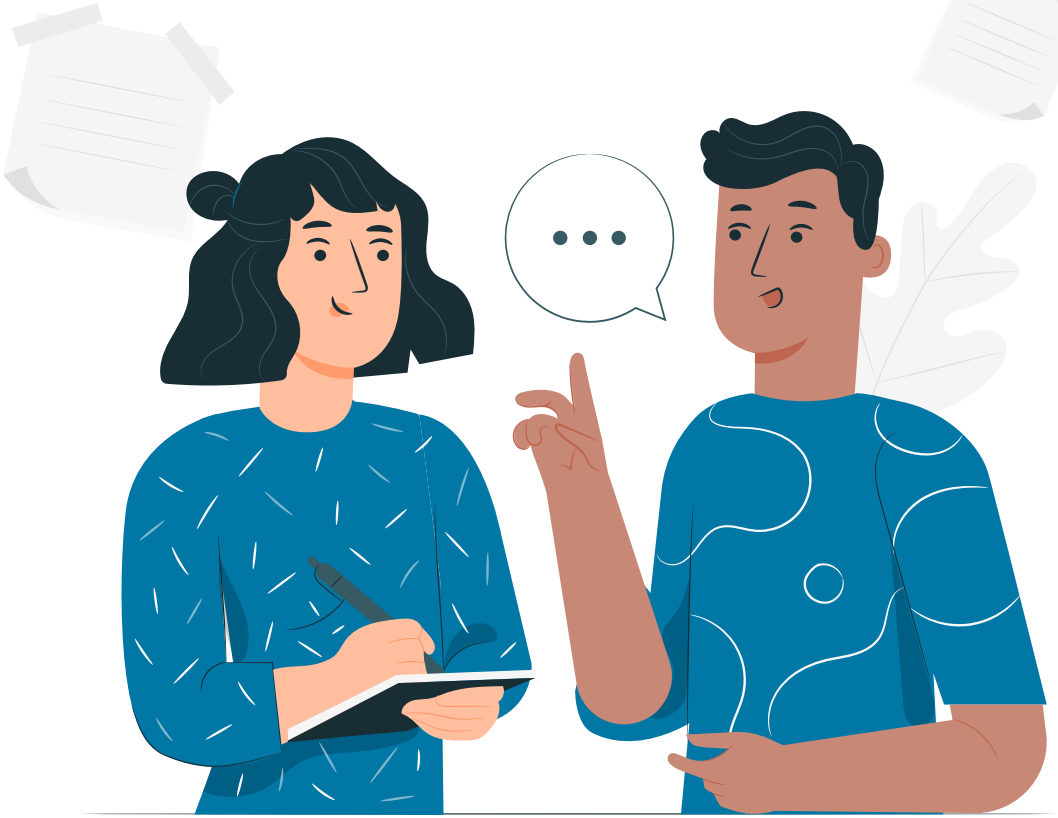
Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
Стадія роздумів Клієнт побачив важливість запрошення партнерів на тестування, але вбачає потенційні ризики, має сумніви. ▶ *Так, мої партнери мають знати про своє здоров'я, але я не впевнена, що наші стосунки будуть такими ж самими, як до того.* ▶ *Важливо повідомити кохану про мій стан, для неї найголовніше — це чесність і довіра, але чи не покине вона мене після такої звістки?*	▶ Визнання й дослідження амбівалентності. ▶ Обговорення плюсів та мінусів щодо змін. ▶ Робота з побоюваннями. ▶ Визначення та посилення мотивації. ▶ Підвищення впевненості в собі.	▶ Якими для Вас є найвагоміші причини, щоб попіклуватися про своїх партнерів? ▶ Наскільки це для Вас важливо? ▶ Я чую, що Ви б хотіли запросити своїх партнерів на тестування та розумієте важливість цього, але маєте певні сумніви. Це нормально бо ми — люди, я теж все обмірковую, перш ніж зробити важливий крок. А що саме Вас хвилює в цій ситуації? Відповідь клієнта. Так, розумію, що це дуже важливо для Вас. ▶ А що може бути позитивного з того, що Ваша близька людина взнає про Ваше здоров'я? [Відповідь клієнта.] А що з цього є найвагомішим для Вас? Дякую за відвертість. ▶ Чую також, що Ви б хотіли запросити своїх партнерів. Чому Вам це важливо? [Відповідь клієнта.] Поважаю Ваші погляди, зі свого боку хочу підкреслити, що ВІЛ-інфекція — це досить серйозне захворювання. І ми не маємо права забирати в людини шанс почати лікування раніше. А якщо вона/він також має ВІЛ? Й інфекція може продовжувати руйнувати здоров'я Вашої коханої людини чи друга? ▶ Мати ВІЛ і знати про нього — це можливість планувати своє сексуальне життя та спільне майбутнє. І піклуватися одне про одного. Поважаю Ваші цінності. ▶ Саме зараз Ви можете зробити найважливіше для рідної людини — врятувати її здоров'я та життя. Мені приємно чути, що здоров'я Вашої партнерки є цінністю для Вас.

Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
Стадія прийняття рішення Клієнт готовий запросити партнерів на тестування. ▶ Я хочу попіклуватися про своїх партнерів та запросити їх на тестування.	▶ Початок планування. ▶ Підвищення самоефективності. ▶ Підтримка, надання та обговорення варіантів запрошення партнерів.	▶ Отже, ми з Вами оберемо оптимальний спосіб залучення партнерів для кожного окремо й так, щоб це було комфортно для Вас. Я розкажу про переваги кожного зі способів (див. СОП з ІТ). Хочу наголосити, що всі способи повідомлення, які ми оберемо, є конфіденційними, тобто Ваші партнери будуть запрошені на тестування у зв'язку із ризиком інфікування без розкриття Ваших особистих даних. ▶ Як би Ви хотіли запросити Вашого партнера? Друзів? ▶ Якщо Вам важливо самостійно запросити партнера, обговорімо коротенько, як це можна зробити. Бажано правильно обрати день, час, врахувати обставини: • Знайдіть тихе місце й час, коли Ваш партнер у гарному настрої, розслаблений. Краще обрати ранок вихідного дня. • Спробуйте емоційно налаштуватися на розмову. Ви вже вирішили це зробити, тому робіть. • Почніть із простої фрази: «Я так тебе кохаю! Ти найдорожча людина для мене». • Скажіть про свої переживання: «Я так боюся тебе розчарувати колись або втратити». • Почекайте реакції партнера. • Продовжте впевнено: «Знай, я підтримаю тебе в будь-якій ситуації. Впевнена, що й ти мене також». • Далі просто запросіть його/її пройти тестування на ВІЛ разом. Якщо Ваш партнер проявляє агресію щодо Вас, і Ви не почуваєтесь в безпеці, краще не продовжувати розмову. • Якщо Ви відчуваєте, що зможете продовжити розмову, поясніть: – Це звичайне тестування, як на COVID. – ВІЛ сьогодні — це звичайна хвороба, як діабет. Просто треба буде щодня приймати ліки. І життя після цього ніяк не зміниться. • Слухайте партнера. Запевніть його, що Ви будете разом з коханим навіть, якщо в нього ВІЛ. • Запропонуйте партнеру піти разом, якщо він згоден. • Обов'язково підтримайте Вашого партнера перед тестуванням. Якщо виникатимуть запитання, я на зв'язку — залюбки нагадаю Вам потрібну інформацію та підтримаю. ▶ Впевнений, що Ви впораєтеся, отже я чую, як важливо це для Вас. Я поруч і під час тестування партнера надам додаткові роз'яснення.

Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
Стадія дій Клієнт запросив своїх партнерів на тестування.	▶ Підтримка змін, визначення потреби, яку було реалізовано в ході змін.	▶ Як вплинуло запрошення партнера/ки на тестування на Ваше життя? ▶ Я радий, що Ви запросили партнера/ку на тестування, це важливий і сміливий крок у житті кожного з вас! Ви отримали підтримку від близької людини. Він/вона дізналася про ризики та свій стан, має змогу вживати профілактичних заходів, є інформованою щодо подальшого безпечного життя разом.

Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
Стадія підтримки Клієнт може міркувати про запрошення інших партнерів на тестування або потребувати підтримки, якщо залучення відбулося не дуже вдало.	▶ Підтримка дій та подальшої взаємодії з консультантом, визнання досягнень клієнта.	▶ Дякую, що Ви запросили свого партнера, це було сміливо. Ціную, що допомагаєте мені в моїй роботі! Хочу нагадати, що я на зв'язку і тут саме для того, щоб надати допомогу, якщо Ви її потребуєте. ▶ Подумайте, можливо є інші партнери, хто перебуває в зоні ризику, то я готовий до співпраці! ▶ Якої підтримки з мого боку Ви би хотіли? Чого Ви потребуєте зараз?

Стадія змін та її ознаки	Консультантські стратегії	Приклади
Стадія зриву Пройшов певний термін домовленостей, але клієнт не привів свого партнера або ігнорує домовленості.	▶ Допомога клієнтові повернутися до циклу змін, підтримка роздумів та аналізу обставин, що вплинули, допомога в пошуку альтернативних варіантів.	▶ Поважаю Вашу відкритість щодо цієї ситуації. Можемо обговорити, як так сталося, що Ви не змогли запросити свого партнера? ▶ Що стало перепоною? Дякую за відвертість! ▶ Чи важливо Вам все-таки інформувати його/її про необхідність обстеження на ВІЛ? Попіклуватися про нього/неї? ▶ Може, спробуємо обговорити інші способи запрошення? Нагадую, консультант дотримується конфіденційності, тобто зберігатиме Ваші особисті дані в секреті. ▶ Яка потрібна додаткова інформація або допомога з мого боку?



Консультант завжди має план для клієнта, але клієнт не завжди до нього готовий, бо потребує часу пройти всі стадії зміни поведінки у своєму темпі. Шлях до змін лежить через стадії намірів і роздумів. Тож не тисніть, не поспішайте і надайте клієнту достатньо часу саме на цих стадіях.

Отже, спробуйте такий підхід у консультуванні:

1. **Слухайте уважно, проявляйте емпатію та спробуйте зрозуміти дилему (амбівалентність) клієнта.**
2. **Не давайте порад. За потреби використовуйте методику «Сендвіч»:**
   - запитайте в клієнта дозвіл надати інформацію або рекомендації стосовно теми;
   - надайте інформацію, яка відповідає темі обговорення;
   - запитайте, які міркування чи думки виникли в клієнта після вашого повідомлення.
3. **Поставте такі запитання:**
   - Чому Вам хотілося б запросити Ваших партнерів на тестування?
   - Якщо Ви вирішите це зробити, які позитивні зміни у Вашому житті можуть статися?
   - А якщо Ви не запросите Ваших партнерів на тестування, які негативні зміни у Вашому житті можуть статися?
   - За шкалою від 0 до 10, наскільки це важливо для Вас?
   - За шкалою від 0 до 10, наскільки Ви готові втілити зміну?
   - Чого Вам бракує для реалізації?
   - Хто чи що Вам може допомогти?
   - Які перші кроки Ви спробуєте зробити?
4. **Коротенько узагальніть усе, що вам сказав клієнт.**

ПАМ'ЯТАЙТЕ!

Мотиваційне консультування — це «клієнт-центрований підхід до спілкування задля стимулювання та посилення мотивації до змін». «Клієнт-центрований» означає, що клієнт відіграє активну роль у зміні поведінки, а соціальний працівник/консультант — це партнер або помічник. Довіра до вас як до професіонала є необхідною умовою для повідомлення вам обставин особистого життя клієнта й інформації про його/її партнерів.



Платформа #ТЕСТпоруч

testporuch.phc.org.ua

Чат-бот #ТЕСТпоруч

t.me/HIVfree_bot

Чат-бот #АРТпоруч

t.me/HIV_AIDS_bot

Платформа #АРТпоруч

findart.phc.org.ua