



SPRÅNGBRÄDAN



Kazakhstan

МУЖСКОЙ УЧЕБНИК

**Астана
2009**

Введение

СИДА (Шведское Агентство по международному сотрудничеству) в сотрудничестве с ПРООН Казахстан оказывало финансовую поддержку гендерным проектам в Казахстане более чем 10 лет. В 2004 году в рамках проекта «Томирис» были предприняты первые шаги по включению мужчин в обсуждение гендерной проблематики и анализ значимости участия мужчин в распределении гендерных ролей.

Продолжительность жизни мужчин в Казахстане актуализировала процесс такого обсуждения.

В результате реализации данного компонента проекта в стране действуют порядка 5 мужских центров. Однако потребность поддержки мужчин все еще остается актуальным вопросом. Думаю, гораздо больше мужских центров могут быть созданы в такой огромной державе, как Казахстан.

В рамках поддержки открытия и функционирования таких мужских центров был подготовлен данный учебник. Его авторы – два шведских эксперта – мужчины: Йоран Виммерстром и Суне Вестберг. Работа над учебником была построена на результатах анализа работы сети мужских кризисных центров на Украине, Литве, конечно же, существующих центров в Казахстане и, безусловно, длительного опыта работы мужских центров в Швеции.

Вместе с тем, упомянутые государства – неединственные, работающие с направлением «мужчины и гендер». По сути, шведский опыт во многом вобрал опыт экспертов из Канады и Норвегии. Очень много интересных направлений сейчас развивается в России, Европе в целом, Африке и Латинской Америке. Более того, работа над мужскими гендерными проблемами стала показателем цивилизованного современного подхода к человеческому развитию.

Я хочу поблагодарить Йорана и Суне за их работу над учебником, а также «наших» мужчин и женщин в Таразе, Шымкенте, Алматы, Костанае и Уральске за смелость быть первыми и открытие мужских центров в своих городах. Отдельные слова благодарности заместителям акимов Костанайской области Бектурганову С. и Жамбылской области Аксакалову К. за их поддержку центров в своих областях.

Я также хочу поблагодарить СИДА за финансирование проектов и ПРООН за их эффективную имплементацию.

И в заключении, я, конечно же, отдельные слова благодарности хочу адресовать Национальной комиссии по делам женщин и семейно-демографической

МУЖСКОЙ УЧЕБНИК

политике при Президенте Республики Казахстан за продвижение гендерной проблематики в стране в течение всех этих лет. Я желаю всем партнерам в Казахстане удачи в становлении новой гендерно чувствительной страны, одинаково удобной для женщин и мужчин.

Стокгольм, июнь 2009

Бонни Бернстром
Проектный менеджер, председатель и партнер «Спрангбродан»

Семья – основа государства. Здоровая, крепкая семья – залог стабильности и процветания любого общества. Значение семьи в жизни каждого человека, общества и государства неоспоримо значимо.

Сегодня общество переживает серьезные испытания: увеличивается количество разводов, семей с одним родителем, детей-сирот. Преодоление сложившихся негативных тенденций требует от государства новых подходов к решению проблем социально-семейных отношений. В этой связи в Казахстане последнее время делается очень много для поддержки института брака и семьи, постоянно совершенствуется правовая база, решаются социальные вопросы. Предпринимаются меры по укреплению семьи, возрождению нравственных ценностей и традиций семьи. Увеличивается количество государственных и международных грантов на социально-значимые проекты. Активную помощь в реализации гендерной и демографической реформ нам оказывают наши зарубежные партнеры. Благодаря сотрудничеству с Программой развития ООН и «Спрангбрадан» в области создана школа молодой семьи, главной целью которой является поддержка и возрождение нравственных ценностей и традиций семьи, укрепление института семьи и семейно-брачных отношений среди молодежи. В рамках своей деятельности школа преследует три основных цели. Во-первых, привлечь молодые семьи к активному участию в решении общественно-значимых проблем. Во-вторых, способствовать работе «Школы молодых пап». И главное – выработать и подготовить на основе проделанной работы рекомендации государственным органам и общественным организациям для систематизации и комплексного решения гендерных отношений в молодой семье.

Считаю, что выпуск мужского учебника весьма актуален. Он поможет участникам проекта не только закрепить те знания, которые были получены за три года проекта «Томирис -2», но и продолжить работу в пользу формирования гендерного равенства.

**Заместитель акима Жамбылской области,
Председатель комиссии по делам женщин и
семейно-демографической политике при акиме области
Аксакалов К.И.**

...Американские психологи признают, что в США потеряно уже три поколения мужчин. Казахстану это не грозит. Наши шведские гости, ставшие за время работы пилотного проекта «Томирис-2» друзьями, убедились в этом на конкретных примерах. Здесь важна не столько самопрезентация деловых леди, сколько принятие их здоровых амбиций обществом.

В Костанайской области из 17 филиалов банков, 8 возглавляют женщины. В учебных заведениях работают 8 докторов наук и 203 женщины кандидата наук, 13 женщин профессоров, доцентов - 73 женщины. Каждое пятое (!) действующее предприятие малого и среднего бизнеса возглавляет женщина.

Если в 1997 году в маслихатах всех уровней Костанайской области было около 17% женщин, то сейчас из 301 депутата маслихатов всех уровней - 89 женщин, это почти 30% . В том числе, в областном маслихате - свыше 36 %, в городских и районных - 28 %, а в городе Лисаковске - почти 54% женщин-депутатов, что больше, чем в любой скандинавской стране!

При кажущемся женском преобладании тематики на тренингах наши шведские друзья уделили много времени необходимости открытия кризисного центра для мужчин и школы для пап. Если первый вопрос, получивший резонанс в местной прессе, до сих пор обсуждается на уровне предварительной оценки, мониторинга общества, степени готовности самих мужчин и объяснении разницы между кризисом и стрессом, то второй - с некоторой корректировкой - уже реализован. Одна из костанайских неправительственных организаций создала школу будущих мам со специальным курсом для их супругов и желательными партнерскими родами. Мы «за» гендер и здесь!

Такой итог «присутствия» зарубежного опыта - самая лучшая благодарность от костанайцев правительству Швеции, Шведскому Агентству по международному сотрудничеству (СИДА) и ПРООН, представителям Консалтинговой компании «Спрангбрадан» за активную гендерную позицию и идеальный повод - через гендер, который точно не имеет национальной принадлежности, укрепить семью и государство!

**Заместитель акима Костанайской области,
Председатель комиссии по делам женщин
и семейно-демографической политике при акиме области
Бектурганов С.Ч.**

Первый шаг к основанию мужского центра

1. Сформируйте команду для создания мужского центра

Поиск и вовлечение людей со схожими идеями или мыслями об этой проблеме.

Найдите других людей, заинтересованных в работе в мужском центре в качестве волонтеров или экспертов. Мы порекомендовали бы вам искать как среди профессионалов своего дела, так и среди обычных людей – хороших слушателей.

Члены команды должны быть известными людьми различных сфер. Они должны иметь хорошую репутацию и быть осведомленными о мужских проблемах. В рамках шведского опыта в мужских центрах были задействованы только мужчины, но существуют примеры и женского участия.

Профессиями, представляющими интерес, могут быть врачи, полицейские, юристы, ученые, священники, психологи, бизнесмены, топ-менеджеры, а также менеджеры, близкие к рабочим, политикам и прокурорам. Очень важно найти людей, готовых потратить свое время. Количество людей, вовлеченных в эту рутину, может быть 5-10 человек.

Проведите встречу со своей командой и обсудите причины, по которым хотите основать центр, и ваши ожидания. На данной фазе не забегайте слишком далеко в планировании, потому что перед тем, как начать работу по плану действий, у вас должно быть больше информации.



Как вы считаете, какие люди были бы полезны в начальной группе? Что важнее: иметь хорошее образование или большую заинтересованность? Каким должно быть оптимальное количество участников? Должны ли женщины принимать участие?

2. Узнайте о подобной деятельности в стране

Узнайте о подобной деятельности в других городах и попытайтесь нанести ознакомительный визит или пригласите их к себе. Получите как можно больше информации от других центров, попросите у них совета. Попытайтесь узнать, с какими проблемами они столкнулись, с какими возможностями. Поищите информацию в интернете.

В Швеции уже существуют мужские центры и ученые по гендерному вопросу, чьи знания на начальном этапе будут очень полезны. Также существует несколько других государств с успешным опытом, который можно использовать.



Что вам важно знать на этом этапе?

3. Исследование

Соберите информацию о проведенных исследованиях мужчин. Применимо ли это на вашем местном уровне?

Например, исследование, проведенное в Швеции, выявило тот факт, что в большинстве своем мужчины не справляются с кризисами. Вместо этого они оставляют свои кризисы неразрешенными и, как следствие этого, получают еще большие проблемы. Это обстоятельство было использовано для доказательства необходимости центров.

Разработайте вопросники для изучения мужских проблем и получения базовой линии текущей ситуации. Источники информации: Национальная Комиссия по делам женщин и семейно-демографической политике при Президенте Республики Казахстан, Министерство юстиции и его территориальные подразделения, Министерство внутренних дел, суды, СМИ.

4. Что бы вы хотели сделать? А чего бы не хотели?



С какими мужчинами и группами мужчин вы хотите работать? Кто является целевой группой для ваших действий?

Определить целевую аудиторию. Определите группы людей, с которыми вы не хотите работать. В Казахстане принята шведская практика не работать с лицами, злоупотребляющими алкоголем, употребляющими наркотические вещества и людьми, имеющими тяжелые психологические проблемы или психические заболевания. Работайте с социально устойчивыми людьми.

Большинство шведских центров начали работу с мужчинами, находящимися в кризисных ситуациях, но исключили из круга деятельности вышеперечисленные группы, которые уже имеют соответствующие органы помощи. Что было добавлено, к примеру, так это группы отцов, особое обращение со вспыльчивыми мужчинами, день отцов (одну субботу в месяц проводятся мероприятия для отцов и их детей), мужчины, ущемляющие права детей, группы речевого общения для молодых мужчин.

5. Учредите НПО, создайте устав (правила) и изберите членов правления

Существует два способа начать работу:

- 1) Начать работу на основе уже существующей НПО;
- 2) Создать новую независимую НПО с собственным уставом и правилами. В Таразе центр был основан как часть существующей организации, но из-за ограничений позже они вынуждены были создать новую НПО. В Шымкенте работа все еще ведется под эгидой существующей НПО. В Алматы была открыта новая независимая организация. Но гораздо легче начать работать в рамках уже существующей организации.

По шведскому опыту очень важно создать собственную организацию и получить, таким образом, независимость действий. Устав НПО должен включать такие вопросы, как правила НПО, организация НПО, кто может быть членом, и кто может быть избран в правление. В НПО должен быть председатель, секретарь, кассир, постоянные члены и члены. Узнайте, чем может поспособствовать каждый член правления. Проверьте их знания, опыт и способности. Убедитесь, что у них есть на это время.



Как вы организуете свою организацию?
Или вы предпочтете начать с существующей НПО?
Должны ли в правлении быть женщины? Если да, то кто?

6. Кто будет работать в центре?

В центре должен быть как минимум один психолог или человек со сходной специализацией и множество волонтеров, которые могут изучать психологию. Нужен также юрист. Эти функции могут выполнять как мужчины, так и женщины.

Швеция пошла по двум путям. Для некоторых центров было важно, чтобы персонал был хорошо образован и имел большой опыт в работе с мужчинами. Другие центры решили, что гораздо важнее, чтобы персонал был очень опытным в человеческом отношении, а не в профессиональном плане. Но в обоих случаях на приеме клиентов в центре работают только мужчины.

Так как в центрах Швеции не работают юристы, мужчины, работающие в центре, советуют клиенту юриста, к которому можно обратиться. Важно, чтобы это были хорошие юристы: когда придется иметь дело с юридическими про-

блемами мужчин, эти контакты приведут к тому, что эти отдельные юристы будут содействовать центру различными способами.



Могут ли это делать женщины? Каких юристов вы знаете, которые понимают проблемы мужчин? Есть ли какие-то другие специалисты, которых также можно привлечь?

7. Обучение персонала

Тренинги для тренеров, лидеров, психологов и юристов. Важно посетить существующие мужские центры. Приглашения консультантам извне.

Чрезвычайно важно, чтобы те, кто будет работать в центре, получили больше знаний по гендерным вопросам и проблемам мужчин. Посещайте семинары, круглые столы, создавайте архив статей из газет, участвуйте в обучающих визитах, получайте знания от людей, работающих с мужчинами, таких как социальные работники, психологи и юристы. Иными словами, вам необходимо иметь знания о законах, правилах, порядках, социальной страховой системе, о том, какую помощь могут оказать другие и т.д.

8. Составьте план действий

- a. *Спланируйте сбор средств.*
- b. *Спланируйте информационную и PR-кампанию. Планируйте посезонно, потому что в какой-то сезон дела идут медленней, в какой-то - быстрее. Лучше проводить PR-кампанию, когда деловая активность высокая.*
- c. *Спланируйте веб-сайт.*
- d. *Спланируйте работу/расписание юристов и психологов в центре. (часы/дни).*
- e. *Спланируйте работу с другими НПО, такими как женские кризисные центры и т.д.*
- f. *Спланируйте мониторинг и оценку работы центра.*



Кто и что будет делать? И когда?
Как много времени это займет? Что для этого нужно?

Убедитесь, что все члены вовлечены в план действий. Убедитесь, что все они ему следуют. Будьте гибкими и меняйте план действий согласно реальности.

9. Проинформируйте всех людей, которых знаете, о НПО и ее цели

- a. Разработайте информационные материалы и распространите среди друзей и родственников. Например: диалоги с коллегами, друзьями.
- b. Пойдите на другие семинары и распространите информацию о вашем центре и там.
- c. Также распространите информацию среди женщин... среди феминисток.
- d. Разработайте стикеры, баннеры и брошюры.
- e. Сделайте стеклянные крышки для столов с информацией.

Информируйте всех, кого встречаете. Имеется в виду – действительно всех! Если вы проинформируете 200 человек о существовании центра, а ваша НПО включает 10 членов, то таким образом уже наберется 2000 человек. Говорите об этом со своей семьей, друзьями, родственниками, коллегами, соседями, в баре, у стоматолога, на базаре, в магазине и т.д. Конечно, ваша цель не только распространить информацию, но и получить ответную реакцию на ваши идеи.



Кого и сколько человек вы сможете оповестить за день?
Что вы будете им говорить?

10. Сбор средств

Источники финансирования:

- a. Государственные органы, ответственные за гендерную политику
- b. Местные власти
- c. Международные спонсоры
- d. Просьба о поддержке от местных компаний и предпринимателей. Стратегия в Казахстане: используйте свои контакты/сеть. Используйте волонтеров (психологов).

Будьте обширны насколько возможно в этих вопросах. Не ходите только к местным чиновникам. Попробуйте пойти в мужские организации (опять же, мужские бизнес организации), церкви, медицинские центры, компании, политические партии, другие проекты, к международным спонсорам и т.д.

Не ставьте целью только получение денег. Вы также можете получить помощь в печати, маркетинге, помещении, офисной технике, значках и т.д.



Кто может вас поддержать? Чем они могут вас поддержать?
Как к ним попасть?

11. Найдите хорошее помещение

- a. Помещение в удобном месте города.
- b. Достаточно места для консультаций и тренингов.
- c. Мебель
- d. Анонимность (вход)
- e. Кто-то должен обратиться к местным властям с просьбой о помощи с помещением.

Примите также во внимание, что хорошо бы, чтобы помещение было звуко-непропускаемым и свободным от лишних глаз из-за необходимости анонимности. Предпочтительно без штор, так чтобы и клиент и консультант могли отдохнуть здесь, глядя на птиц, деревья и т.д.



Где в вашем городе должен быть расположен центр, учитывая маршруты общественного транспорта и возможности парковки?

12. Организуйте работу: часы работы, персонал, телефон, информационные листовки, плакаты, готовность к встрече с клиентом, веб-сайт и т.д. Назначьте пресс-конференцию

- a. Сделайте презентацию о кризисном центре, на которую будут приглашены политики, бизнесмены и СМИ.
- b. Пресс-конференция в день открытия центра. Затем пригласите журналистов.
- c. Создайте веб-сайт.
- d. Также, разработайте социальную рекламу для телевидения (например, фильм).

В Швеции это делается различными способами. В больших городах часы работы в рабочие дни – с 8 до 17. Обычно один или два часа по утрам занято только ответами на звонки, что также записано на автоответчике. В более мелких городках есть возможность держать персонал в офисе только несколько часов в неделю. Конечно, все это зависит от того, насколько успешно прошел сбор средств. Тем не менее, очень важно, чтобы автоответчик сообщал клиенту о часах работы и была возможность оставлять сообщение 24 часа в сутки, в том числе и на выходных.

Заключите договор с персоналом, в котором будет указано, когда нужно находиться в офисе, что делать и как делать.

Если возможно, проведите телефонную линию для каждого сотрудника. Если кто-то работает по административным вопросам, он или она должны иметь собственную телефонную линию.

В Стокгольме человек работает полдня и его обязанности заключаются в поиске средств, выплате зарплаты, написании ежегодных отчетов, оплате налогов и снабжении офиса канцелярскими товарами. Конечно, у него собственная телефонная линия с автоответчиком.

Необходима листовка, предпочтительно небольшая, в которой были бы указаны направления деятельности центра, часы работы и контактные телефоны. Она может быть односторонней с необходимой информацией, такой, чтобы ее можно было носить в бумажнике. Также нужно создать плакат.

Плакат тоже должен быть простым. Не слишком много цветов и картинок. Используйте тот же макет, что и для листовки, чтобы люди узнавали его. На плакате можно просто написать: Мужской центр в Стокгольме, Профессиональные консультации мужчинам о жизни, семье, работе, гневе, грусти, одиночестве, детях. Мы можем предложить вам консультацию, помощь в разьяснении проблем, совет как поступить правильно, поможем найти подход к решению проблемы, поправить и упорядочить мысли.

И когда вы покончите со всем этим, назначьте большую пресс-конференцию. Не включайте в нее только местные СМИ такие как, газеты, журналы, радио, телевидение. Пригласите также национальные и международные СМИ всех уровней. Пригласите ТАСС, Рейтер, CNN, BBC, Asian News, Central Asian News Agency, ABC и т. д. Дайте миру узнать о вас!



Как бы вы хотели наладить работу вашего центра? Должны ли люди приходить в любое время или только по назначению времени по телефону? Какого цвета должна быть листовка? Должны ли сотрудники давать свои сотовые телефоны и должна ли быть круглосуточная горячая линия? Будет ли возможно людям писать вам на электронную почту, назначать встречу и задавать вопросы?

13. Проинформируйте всех, кто работает с людьми, на местном и областном уровне

Установите контакты с представителями образования на местном уровне, полицией, и другими местными партнерами. Разместите свои контактные телефоны в других центрах-партнерах. Также, сотрудник у телефона должен иметь список телефонов центров-партнеров (кризисных центров, полиции, и т. д.).

Напишите письмо, откопируйте его, но подпишите каждое синими чернилами, так, чтобы оно выглядело личным, а затем отправьте его во все НПО, менеджерам по персоналу во все компании, начальникам социальных работников, психологам, полиции, юристам, больницам, врачам, акушеркам, медицинским сестрам, священникам, гражданским служащим, бюро по трудоустройству, различные детские центры, женские центры, и всем, кто вам только в голову придет. Вложите в конверт также плакат и несколько листовок.



Кого важно посетить лично? Кого вы можете пригласить в центр? Можете ли вы пригласить несколько людей в одно и то же время для экономии времени? Семинары?

14. Как получить мужчин?

Один из самых важных моментов – первый телефонный звонок. Человек на телефоне должен уметь хорошо говорить, быть внимательным и в хорошем настроении. Разработайте руководство для сотрудника, отвечающего на звонки (не говорить «нет», не перебивать, быть вежливым, и т.д.).

Показателем доверия служит второй визит в центр.

В Казахстане женщинам (женам/сестрам) разрешено договариваться о встрече для мужчин.

Также важен пол консультанта. А для юридических консультаций пол не так важен.

В Алматы минимальный сеанс длится 20 минут, а в Шымкенте доходит до 40 минут (в среднем).

В Швеции мужчины должны заблаговременно договариваться о встрече по телефону. На этом этапе мужчины мнительны и беспокойны. У многих мужчин есть психологический страх того, что они ничего не знают об этом центре, или того, что он только для гомосексуалистов.

Вот почему чрезвычайно важно при первом контакте быть предельно открытыми.

Многие мужчины также хотят знать, какую помощь они смогут получить, еще до того как сформулируют свою проблему. Таким образом, они хотят получить заявление о сути того, что получат.

Заявление о сути должно быть ясным, но кратким. «Вы позвонили в организацию, которая работает с мужчинами, находящимися в кризисной ситуации. Здесь работают только профессионалы, имеющие в этом деле большой опыт. При желании вы можете оставаться анонимным, обычно мы договариваемся о встрече еще до окончания этого диалога. Это значит, что вы должны начать говорить о вашей проблеме». Конечно, для мужчины это звучит реалистично, и теперь он начнет говорить о своей проблеме.

Когда он начнет говорить, важно показать ему свое понимание. Мужчины в кризисных ситуациях думают, что они одиноки в своей проблеме, и ничего о ней не знают. Понимание можно выразить метафорой, или правильно будет задать вопрос. В этот момент самое важное – заставить мужчину понять, что вы его понимаете.

Скажите ему, что он позвонил как раз туда, куда нужно. Что вы работаете с этим, и хорошо справляетесь со своей работой. Реакция мужчины, когда он слышит, что позвонил, куда нужно, - успокоение и радость, и в большинстве случаев он согласится на встречу.

Сделайте этот первый звонок коротким, если решили встретиться. Важно встретиться с ним как можно быстрее. Если вы предложите ему встречу через 1-5 дней, он придет.

Подробно расскажите ему как до вас добраться. Каким общественным транспортом воспользоваться, где припарковать машину, какой дом, какая дверь, сколько ступенек и т.д.

Попросите его позвонить вам, если он не сможет прийти, а также возьмите у него его номер, чтобы позвонить ему в том случае, если вы заболите. Скажите ему, что если вы будете ему звонить, то не представитесь сотрудником мужского центра.

Когда мужчина приходит в центр в первый раз, постарайтесь встретить его у дверей лично. Пожмите ему руку и скажите ему, что вы – тот, с кем он говорил по телефону. По возможности избегайте комнаты ожидания. Скажите ему, где он может присесть в вашем кабинете, и спросите, есть ли у него какие-то вопросы.

Расскажите ему о структуре встречи. «Мы будем сидеть здесь, разговаривать, я даю вам обет молчания. Я буду делать записи, которые мы разорвем на нашей последней встрече. Если кто-то позвонит и спросит о вас, я скажу, что не знаю кто вы. А теперь у нас есть 45 минут». Затем спросите его, помощь в чем ему нужна и почему он решил прийти, - и сеанс начался.

Нужно ли вам быть одному или нет при первой встрече с мужчиной – дело ваше. Но так как вы его совсем не знаете, лучше, чтобы в соседней комнате были ваши коллеги.

Количество сеансов должно быть от 3 до 10, пока клиенту не понадобится лишь определенный совет, или перенаправление в другое место (т.е. юрист, врач). Вы работаете с краткосрочной узконаправленной терапией. Если он нуждается или желает более долгого лечения, направьте его в традиционную терапию.

Мужчины, которые ищут помощи в мужском центре, обычно описывают свою ситуацию как очень запутанную и трудную для понимания. У них есть трудности с пониманием собственных реакций, и подхода к решению проблемы, они не видят никакого выхода из кризиса. Смесь различных чувств управляет мужчинами. Гнев, ненависть, самоуничтожение, ничтожность, отрицание, неправильное осознание, сильное желание, и другие чувства дают мужчине ощущение угрозы и страха. Замешательство и страх разрыва, страх не видеться с детьми, которых ты бил, страх быть отвергнутым в сексуальном плане, страх измены, и другие подавляют. Хотя всегда присутствует ожидание перемен.

Эффект от кризиса также ужасает. Нередко мужчины, например, не могут спать, теряют вес, злоупотребляют алкоголем и лекарствами, плачут, вдруг понимают, что одиноки, становятся дисфункциональными на работе, что заставляет их думать, что они больны или близки к сумасшествию. У них часто бывают сны и фантазии об убийстве, нанесении ран, совершении самоубийства, и все это ведет к еще большей растерянности и повышенной тревоге.

Поэтому очень важно, чтобы во время первой встречи консультант слушал и понимал. Из-за повышенной тревоги клиенту нужно говорить обо всем, что он находит запутанным и трудным для понимания. Слушать без вынесения вердикта и не бояться того, что описывает клиент, практически также важно, как показать ему уважение и надежность.

Важно создать надежность и заставить клиента почувствовать себя в безопасности во время первых сеансов. Приведение в норму и закрепление реакции клиента на кризисную ситуацию должно быть сделано профессионально посредством разъяснения и понимания.

Отношение к проблеме клиента с пониманием в большинстве случаев становится для него сюрпризом. Он думал, что одинок в своей проблеме, но теперь осознал, что консультант слышал об этом и раньше, и сейчас чувствует себя уверенно в отношениях с консультантом.

Нельзя в достаточной мере подчеркнуть важность того, что мужчина делится проблемами с другим мужчиной. Только мужчина может дать признание мужской сексуальности, понять какво это - быть мужчиной, быть или стать отцом, иметь проблемы простаты или знать о мужском поведении в кризисных ситуациях.

Разъяснение – также ключевое слово. Многие мужчины находятся в таких глубоких кризисах или депрессиях, что не видят собственную роль извне. Мужчины не могут понять реакцию друзей и родственников. Поэтому часто приходится по несколько раз объяснять, почему и как происходит то, что он ведет себя именно так, и как это влияет на его окружение.

Так как все люди уникальны, это нужно делать с индивидуальным подходом, не должно быть обобщений и простых решений. Трюк, конечно, в том, чтобы заставить клиента прийти к собственным ответам, а консультант должен быть хорошим профессионалом в этом деле, потому что многие мужчины хотят найти простое решение, побыстрее разобраться со структурой жизни и получить готовые ответы.

Итак, во время сеанса мужчинам нужно увидеть возможности жизни с новой перспективой. Их роль и действия становятся более понятными, а сами они больше не смотрят на себя как на жертв. А если кризис и их реакции становятся понятными, возрастает и шанс успешной терапии.

Цель заключается в том, чтобы в мужчине начался процесс, что приведет к тому, что он начнет работать над своей ситуацией, расти, получать знания и понимать, конечно, что в его ситуации есть и позитивные стороны. Многие мужчины описывают удивление и радость от увеличения знаний и собственного роста, но жалуются на то, с какой болью им это дается.

Человеку нужен кризис и боль, чтобы расти в человеческом отношении, но когда он находится между ними, очень трудно увидеть и понять, сделать правильные выводы.

Несмотря на сложные вопросы, с которыми работают в мужском центре, в основном в коллективе царит позитивный настрой. Все клиенты говорят, что получили какую-то помощь, и никто не уходит из центра злым, сеанс не заканчивается, пока не найдено конечное решение. Или, как сказал один мужчина в конце своего последнего сеанса: «Это было ужасно... ужасно хорошо!»

Структура первого трудного разговора с клиентом:

1. Присоединитесь к клиенту
2. Соберите информацию
3. Задавайте вопросы по ходу разговора – вникайте в процесс
4. Стройте гипотезы
5. Сформулируйте проблему
6. Заключите с клиентом договор.

Первые три вышеперечисленных шага используются в каждом сеансе. Следующие три шага время от времени оцениваются вместе с клиентом в зависимости оттого, сколько у вас сеансов.



Как бы вы хотели быть принятым, если бы вы пришли в новое место в первый раз с некоторыми трудностями? Как бы вы хотели закончить встречу как консультант?

15. Регулярные планерки

Регулярных планерок раз в месяц вполне достаточно, потому что персонал очень немногочислен, и в любом случае они все время видятся

Согласно шведским условиям, существует два способа планирования. Центру в Стокгольме, открытому в будни с 8 до 17 часов, требуется планерка хотя бы раз в неделю. Всегда есть темы для обсуждений. Изучите посещения, входящую почту, проблемы реконструкции, приглашения, охрана, страховка и то, как завершилась прошлая неделя. Также важно иметь свои записи с каждой планерки, чтобы помнить, о чем говорилось и что нужно сделать. А если кто-то отсутствует, они смогут легко получить информацию о планерке.

Даже хотя планерка была эффективной, одного часа в неделю всегда бывает мало.

В Орнсколдсвике часы работы центра – дважды в неделю с 18 до 21 часов по вечерам, а планерки проводятся каждую вторую неделю.



Как вы думаете, какие темы нужны для ваших планерок? Можете ли вы проводить их вне офиса, если да, то где и когда?

16. Делаем хорошую статистику, оценку действий и ежегодные отчеты

Важно, чтобы консультанты, юристы и человек, отвечающий на звонки, отслеживали информацию, анализировали отчеты и делали выводы. Также лидер должен проверить образцы статистики, чтобы убедиться, что она верна.

Раз в квартал делайте оценку их работы, опираясь на отчеты. Следите, чтобы они выполняли свои стратегические планы.

Важный инструмент – удержать тех, кто оказывает центру материальную и иную помощь. Рассказывать им, что вы делаете, как вы это делаете, и что планируете в будущем. Необходимо иметь форму, в которую вы будете собирать информацию о тех, кто обратился в центр. Важные факторы: возраст, проблема, профессия (так вы сможете классифицировать по социальным группам), состав семьи, количество детей, и то, как они узнали о центре. Эти статистические данные должны собираться у каждого консультанта раз в месяц и составляться в общий ежемесячный статистический отчет.

Один из источников, откуда вы должны получать оценку, - клиент. Вот почему важно, что бы его голос мог быть услышанным. Это единственный способ получить ответную реакцию от клиента и развить вашу работу. Также клиенты чувствуют, что их воспринимают всерьез, когда вы это делаете.

Оценка должна проводиться одинаково для каждого клиента, независимо от того, опрашиваете вы его устно или он заполняет анкету. В Швеции это всегда происходит в письменной форме. Клиент получает оценочную анкету, берет ее домой, заполняет и отправляет в центр анонимно. Также он может ее заполнить в последний день посещения центра. В оценочных анкетах вы будете получать как позитивную, так и негативную критику, и это поможет вам развить работу центра. Также она может показать, что некоторые сотрудники не подходят для работы в центре. Анализ оценок должен проводиться хотя бы раз в два месяца и обсуждаться на планерке.

Ежегодные отчеты должны показывать все, что вы сделали, и всех, кто в этом участвовал. Важно упомянуть всех, кто поддерживал центр в течение года, все члены правления должны подписать его. Планы на будущее тоже важно включить в отчет, показать, что вы хотите развивать центр.



Какую статистику важно собирать? Являются ли иммигранты целевой группой? Какие вопросы вы бы включили в оценочную анкету?

17. Регулярные консультации

В Казахстанских центрах всего один психолог.

Помните также, что персоналу нужен разбор полетов на опыте их работы. Их работа – человеческие трагедии, и очень трудно бывает молчать о них в конфиденциальном разговоре.

В Орнсколдсвике в мужском центре долгие годы проводились регулярные внешние консультации, их предоставлял главный психолог местной больницы. Это стало огромной помощью не только индивидуально для членов персонала, но и научило их тому, как развивать деятельность центра. Регулярные консультации дают вам твердую почву для стабильности центра и помогают держать персонал в хорошей форме.

18. Как развить деятельность центра

Расширьте спектр деятельности (добавьте школу nap или что-то другое). Регулярный поиск средств, PR-кампании и особые события. Важно привлекать новых партнеров из чиновников, бизнесменов и журналистов. Увеличьте финансирование.

Когда вы управляете центром, вы автоматически учитесь его развивать. Если заметен большой интерес среди мужчин, можно сформировать мужские группы, а также проводить семинары и круглые столы с заинтересованными мужчинами, чтобы разрабатывать и обсуждать мужские проблемы с разных точек зрения. Это приведет к раскрутке центра, а о вопросах, связанных с центром, заговорят больше людей.

Если с общими проблемами приходит большое количество мужчин, можно объединить их в группы для экономии времени и ускорения терапии. Есть тенденция к тому, что группы станут более эффективными, а процесс в группе в большинстве случаев идет быстрее.

Узнайте, есть ли в обществе потребность в ваших знаниях. В Швеции члены мужских центров стали преподавателями университетов, учителями в полицейской академии, членами правления бизнес компаний, специалистами управленческого уровня, членами национального управления здравоохранения, экспертами на телевидении, ведущими хроник в журналах и газетах, а также прикреплены к национальным социальным службам, сотрудничают с союзами и т.д.

Конечно, вас должны задействовать и спросить, если в другой части вашей страны будет открываться новый центр. Также с вами должны связаться и

спросить вашего мнения перед тем, как принимать законопроекты, касающиеся мужчин, такие как национальные отчеты и планы действий.

Так как члены центра являются экспертами в новой сфере, то вообще нет никаких ограничений в том, как развивать центр и быть частью различной деятельности общества.



С какими группами вы могли бы работать в центре и вне центра?

19. Обратная связь со спонсорами и властями

Корректное использование средств в правильных проектах. Все должно быть прозрачно, честно, возможны проверки. Отчеты должны включать в себя фото, видео. Также, должна быть хорошая бухгалтерия и статистика. Регулярно приглашайте спонсоров и власти посмотреть на вашу работу. Их всегда должны радушно принимать.

После того, как ежегодный отчет написан и разослан, вы должны встретиться со всеми спонсорами. По одиночке или группой. Эти встречи обычно ведут к тому, что вы узнаете, что ваши действия не расходятся с желаниями спонсоров. Также вы получите идеи о том, как развивать центр и изменить то, что, возможно, не так хорошо, как хотелось бы.

Важно, чтобы эти встречи были открыты и честны. Если вы пытаетесь показаться не тем, кто вы есть, это приводит к тому, что спонсоры прекращают свою поддержку. Вместо этого расскажите им о необходимости запуска новых компонентов и используйте свои знания для развития центра. Если у вас много спонсоров, что предпочтительней, таких как церковь, предприниматели, муниципальные власти, организации здравоохранения, иностранные и местные спонсоры, встретьтесь с ними всеми одновременно так, чтобы они могли познакомиться.



Как часто и каким образом вы хотите встречаться с вашими спонсорами? Какой будет ваша презентация и кто будет ее делать?

20. Развивайте сеть

Развивайте контакты с другими партнерами и кризисными центрами Казахстана. Развивайте связи с консультантами и юристами по всему миру.

Начните с местного уровня. Проверьте, чтобы все НПО в городе знали о вас. Пригласите их на встречу и включите их в свою рассылку. Прodelайте то же самое со всеми, кто официально работает с людьми. Социальные работники, психологи, бюро по трудоустройству, больницы, семейные центры. Убедитесь также, что все эти организации включили вас в свою рассылку, чтобы вы могли получать информацию по семинарам и другим событиям, происходящим в городе.

Создайте национальную организацию всех центров Казахстана. Регулярно встречайтесь, чтобы учиться друг у друга. Присоедините международные сети, имеющие дело с мужскими проблемами. Всегда делайте на своем сайте ссылки на другие НПО и ответственные ведомства на местном и национальном уровне.

Установите хорошие отношения со всеми женскими организациями. Сотрудничайте с ними по мере возможностей и не вступайте с ними в конфликт.



С какими организациями наиболее важно сотрудничать?

21. Личные ощущения: вы, ваша семья, коллеги

Моральное удовлетворение, чувство ответственности перед обществом, увлечение этой целью, улучшение отношений в семье.

Каждый день, который вы работаете с мужчинами, вы получаете возможность личностного роста. Их жизнь и борьба напоминают вам о вашей собственной жизни. Это еще одна причина, почему вы и сами должны регулярно консультироваться.

Во многих случаях вы будете больше знать о своей роли сына, мужа, отца, думать об этом больше, и поступать по-другому. У вас будут более глубокие отношения. Люди будут приходить к вам и рассказывать другим. Старые клиенты вернутся к вам в любой ситуации, здороваться с вами и представлять вас своим родственникам. Но вы никогда не должны первым идти на контакт, если столкнулись с вашим старым клиентом за пределами офиса. Этим вы можете его смутить. Помните, вы все еще держите обет молчания.

Возможно, некоторые друзья или коллеги, непонимающие того, что вы делаете, или имеющие традиционное или устаревшее сознание, могут критиковать вас и смеяться над вами. Не пытайтесь переубедить их аргументами. Они не

будут слушать. Скажите, что уважаете всякое мнение, и смените тему. В большинстве случаев те, кто больше всех критикует то, что мужчина помогает другому мужчине, больше всех сами нуждаются в этой помощи.



Как отражается на вас то, что люди знают, что вы работаете в центре? Как отреагировал ваш отец и другие мужчины старшего поколения вашей семьи, когда узнали, чем вы занимаетесь?

Какое влияние это оказало на вас, вашу семью, ваших друзей, коллег по работе и других? С чем вы столкнетесь со стороны других мужчин? Как они будут на вас смотреть?

22. Заключение

Открыв мужской центр, вы начнете новое, чрезвычайно интересное дело. Поверьте, что это новое поможет вашему личностному росту, сделает вас сильнее, также как и ваши клиенты станут сильнее, какими и должны быть настоящие мужчины.

Мы желаем вам успехов и удачи!

Суне Вестберг

**Руководитель мужского центра в
Орнсколдсвике в Швеции**

Йоран Виммерстром

**Семейный терапевт и основатель
первого мужского центра в Швеции**

Информационная справка

Регион: г. Алматы

ул. Карасай батыра, 85 уг. пр. Сейфуллина, каб. 405

Дом демократии

+7 (7272) 72 11 59

+7 (7272) 67 60 55

www.erazamat.ucoz.kz; e-mail: laila_akhmetova@mail.ru

Форма организации: кризисный центр для мужчин «ЕрАзамат»

Основная цель проекта – оказание помощи мужчинам, попавшим в кризисные ситуации.

Штат: консультанты-эксперты в области медицины, права, психологии, волонтеры.

Целевая аудитория:

Мужчины в возрасте от 15 до 60 лет, в т.ч.:

- инвалиды (чернобыльцы, смертельно обреченные и т.п.);
- молодые отцы;
- молодежь и дети;
- мигранты;
- мужчины, пережившие экстремальные ситуации;
- мужчины, страдающие одиночеством;
- семейные мужчины, подвергающие насилию членов их семей и родственников.

Период работы: с сентября 2005 г.

Основные направления деятельности:

- консультативная (юридическая, медицинская, психологическая) помощь, в т.ч. обратившимся женщинам
- тренинг-семинары по привлечению волонтеров
- социологические исследования
- телефон доверия.

Задачи Центра:

- создание сети кризисных центров для мужчин;
- обучающие семинары по социально-психологической и юридической тематике;
- поддержка веб-сайта www.erazamat.ucoz.kz;
- информационная работа с населением, СМИ по пропаганде цивилизованных форм снятия стрессовых ситуаций и выхода человека из кризиса;
- непрерывная работа телефона доверия.

Региональные и международные связи: Центр ОБСЕ в г. Астане, УВКБ ООН, Департамент по делам семьи и гендерного равенства при Министерстве по делам детей и равенства (Норвегия), консалтинговая компания SPANGBRADEN (Швеция), ДООН, Фонд «Сорос-Казахстан», ПРООН, НПО ЮКО, Алматинская конфедерация неправительственных организаций (АКНО).

Спонсоры (партнеры): Посольство США в Республике Казахстан, Национальная комиссия по делам женщин и семейно-демографической политике при Президенте РК, Департамент внутренней политики г. Алматы, ОО «Союз женщин интеллектуального труда».

Информационная справка

Регион: село Жалпактобе, Жамбылская обл.
080209, ОО«Молодёжный центр «ГУОНЛЁН»
Тел./Факс: +7 (7262) 464 623
E-mail: bakirov_rashid@mail.ru

Форма организации: «Школа молодой семьи», «Школа пап», «Кризисный центр для мужчин»

Основная цель проекта - сохранение и укрепление молодой семьи

Штат: консультанты-эксперты в области педагогики, медицины, права, психологии, волонтеры.

Целевая аудитория: сельская молодежь (школьники, студенты), молодожены

Период работы: с апреля 2008 г.

Основные направления деятельности:

- телефон доверия;
- профессиональная психологическая, медицинская, правовая консультация;
- выездные семинары, анкетирование, лекции для широкого круга населения;
- информационные издания (брошюры, листовки)

Задачи Центра:

- увеличение количества кризисных центров для мужчин в городе, районных центрах, в сельской местности;
- вовлечение в работу центра и пропаганда семейных ценностей среди городской и сельской молодежи;
- расширение сфер деятельности общественного центра «Школа молодых пап»;
- обеспечение анонимности обращений и консультаций «Школы молодых пап»;
- привлечение к работе Центра профессиональных специалистов;

Региональные и международные связи: неправительственные организации Швеции, Украины, казахстанские НПО.

Спонсоры (партнеры): ПРООН, Шведская консалтинговая компания «Спрангбродан», Министерство культуры и информации РК, Управление внутренней политики Жамбылской области, Ассоциация деловых женщин Казахстана.

Проблемы: отсутствие помещения, оргтехники, специалистов.

Информационная справка

Регион: ЮКО (г. Шымкент)

ЮКФ ОО «Ассоциация деловых женщин Казахстана»

160013, ул. Акпан батыра, 125,

Тел. +7(7252) 535618,

Факс +7(7252) 536849

e-mail ljazwomen@yandex.ru, ery_aman@mail.ru

Форма организации: информационно-консультативный центр для мужчин «Бахыт»

Основная цель проекта – профилактика и реабилитация физического, психического и социального здоровья мужчин региона.

Штат: консультанты-эксперты в области социологии, педагогики, медицины, права, психологии, волонтеры.

Целевая аудитория:

- Мужчины в возрасте от 15 до 60 лет;
- Отцы-одиночки;
- Мужчины, перенесшие тяжелые заболевания;
- Участники боевых действий;
- Бывшие заключенные;
- Мужчины, страдающие урологическими заболеваниями;
- Мужчины, страдающие одиночеством;
- Семейные мужчины, подвергающие насилию членов их семей и родственников

Период работы: с декабря 2005 г.

Основные направления деятельности:

- тренинги по планированию семьи, охране репродуктивного здоровья, основам гендерного равенства, по профилактике бытового насилия, «Папа школа»;
- индивидуальные консультации психолога, юриста, медицинского консультанта;
- семинары по социально-психологической и юридической тематике;
- клубные встречи «Здоровый образ жизни – основа крепкой семьи»;
- телефон доверия.

Задачи Центра:

- пропаганда цивилизованных форм снятия стрессовых ситуаций;
- оздоровление социального климата в обществе, снижение уровня бытового насилия, агрессии в обществе.

Региональные и международные связи: Евразийская гендерная лига «EAGLE».

Спонсоры (партнеры): деятельность осуществляется на добровольной основе, без финансирования.