



Вакцинація від COVID-19: принципи ефективної комунікації з пацієнтами

Цей посібник допоможе сімейним лікарям, педіатрам, медсестрам та іншим медпрацівникам ефективніше консультувати пацієнтів щодо щеплення від COVID-19 за допомогою достовірної інформації про вакцинацію та знань про психологію й поведінкову науку.

Чому люди вагаються?

Страх перед реакціями після вакцинації та недовіра до якості вакцини можуть бути причинами відмови від щеплення. Поширювана в медіасередовищі дезінформація також не сприяє вакцинації.

Я не впевнена, що мені можна щепитися.



COVID-19 не існує! Виробники вакцин просто заробляють на нас.

Навіщо нам щепитися від COVID-19, якщо ми молоді й здорові?



Я вже перехворів на COVID-19, тож мені не потрібне щеплення.

Я не люблю уколів.

Ніхто не знає, що буде після вакцинації від COVID-19, можливо, її наслідки гірші, ніж саме захворювання!

Я думаю, що COVID-19 — це як грип. Це не дуже серйозно.



Матеріал розроблено на основі першого видання посібника з консультування, що було створено у межах проєкту Дитячого фонду ООН (ЮНІСЕФ) в Україні «Подолання міфів про вакцинацію» за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID).

Ключова роль медичних працівників з питань вакцинації від COVID-19



За даними низки досліджень, саме рекомендації лікаря є вирішальними у зміцненні намірів пацієнтів вакцинуватися. Водночас медичні працівники стикаються з труднощами порозуміння з пацієнтами та з обмеженим часом для консультації з питань вакцинації.

Вчені в галузях психології та поведінкової науки припускають, що в людей є нерациональні страхи та упередження стосовно вакцинації:

- Люди схильні пов'язувати явища, між якими насправді немає причинно-наслідкових зв'язків. Наприклад, припускають, що існує зв'язок між виникненням захворювання й реакціями після вакцинації. Або вважають, що якщо вони перенесли COVID-19 важко, то матимуть «антитіла ще довго».
- Пацієнти, які проти вакцинації, можуть шукати підтвердження правильності своєї позиції та інтерпретувати будь-які явища відповідно до своїх уявлень.
- Щоб не відповідати за можливі наслідки свого рішення, пацієнти обирають безпечніший, на їхню думку, варіант: нічого не робити та уникати вакцинації.
- Деякі пацієнти та медичні працівники не зазнавали впливу небезпечних інфекційних захворювань, спалахів хвороб, як це випало на долю попередніх поколінь, а також не стикалися із серйозними наслідками COVID-19 у близькому колі спілкування. Тому вони можуть схилитися до думки, що без щеплення й далі уникатимуть зараження COVID-19 або не матимуть наслідків цієї хвороби.
- Забагато інформації та деталей про вакцинацію можуть перевантажити увагу та викривити сприйняття пацієнтів.

Поведінкові дослідження вказують на такі ключові моменти мотивації людей до вакцинації:

- довіра до безпечності щеплення та оцінка ризику від інфекційних хвороб;
- суспільна підтримка й соціальні норми щодо того, що так робить більшість;
- позитивні наміри та безпосередній вплив на дії без істотної зміни думок або переконань, наприклад, нагадування, спрощення процедур та доступу до послуги або формування звички.

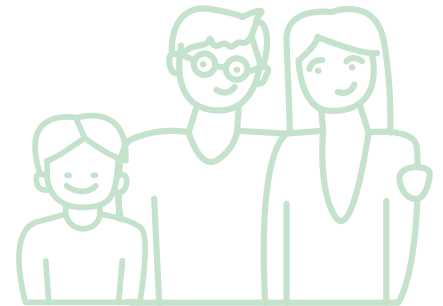
Отже, спираючись на дані психології та поведінкової науки, викладені в цьому посібнику, ви зможете ефективно спілкуватися з пацієнтами.

Підготуйтеся, слухайте й поважайте занепокоєння пацієнтів, заохочуйте до ухвалення рішення за допомогою відповідних рівню поінформованості чи занепокоєння повідомленнями, складіть план разом із пацієнтом — словом, будьте однією командою!

Принцип 1: ПІДГОТУЙТЕСЯ

За даними низки досліджень, саме рекомендації лікаря є вирішальними у зміцненні намірів пацієнтів вакцинуватися. Водночас медичні працівники стикаються з труднощами порозуміння з пацієнтами та з обмеженим часом для консультації з питань вакцинації.

- Будьте завжди наготові та залишайтеся на зв'язку з пацієнтами. Підготуйте брошури чи інші роздаткові матеріали, які можна знайти на сайтах Дитячого фонду ООН (ЮНІСЕФ) в Україні, Міністерства охорони здоров'я України та <https://vaccination.covid19.gov.ua>.
- Створіть групу у Facebook / Viber для постійного спілкування з пацієнтами на тему безпечності та ефективності вакцини.
- Заздалегідь надішліть інформацію про доступність вакцини від COVID-19 пацієнтам.
- Пропонуйте, а не запитуйте.
- Підготуйте кілька простих фактів.
- Використовуйте достовірні інформаційні ресурси.



Принцип 2: СЛУХАЙТЕ Й ПОВАЖАЙТЕ ЗАНЕПОКОЄННЯ ПАЦІЄНТА

- Будьте відкритими до запитань.
- Висловлюйте розуміння й запевніть, що здоров'я та інтереси пацієнта є вашою спільною метою.
- Розвивайте взаємну довіру за допомогою як вербальної, так і невербальної комунікації.
- Забезпечте комфорт пацієнта.
- Визнайте занепокоєння пацієнта і покажіть, що ви почули та поважаєте його думку.
- Забезпечте зворотний зв'язок.
- Уникайте суджень і оцінок.
- Зосередьтеся на ситуації конкретного пацієнта (не узагальнюйте!).
- Наведіть приклади з вашої практики та життя.

Як саме розмовляти: кілька порад щодо формулювань



«Ваші запитання абсолютно зрозумілі.
Адже ви шукаєте відповіді, що цілком природно».

«Що саме вас непокоїть? Мені шкода, що склалася така ситуація» (за наявності попередніх труднощів).

«Давайте я поділюся (я готовий / готова поділитися) фактами, які вас зацікавили».

«Дуже добре, що ви вивчаєте це питання.
Однак в інтернеті можна знайти як достовірну,
так і дуже сумнівну інформацію».

«Я знаю, що це таке. Я та мої близькі (дружина / чоловік / родичі)
також зробили щеплення. Я веду здоровий спосіб життя, але
убезпечитися від COVID-19 допомагає саме щеплення».

«Як лікар/лікарка я прагну забезпечити вас від важкого
перебігу COVID-19, госпіталізації або навіть смерті від нього».

«Уникання вакцинації є небезпечним і ризикованим.
Щеплення від COVID-19, безперечно, є найефективнішим
і безпечним захистом».

«Цілком імовірно, що ви захворієте на COVID-19,
оскільки пандемія триває».

«Я можу з упевненістю сказати, що реакції
на вакцини трапляються вкрай рідко,
а от ризик інфікуватися значно вищий».

Поради замість вказівок

Чого робити не варто	Чому	Що варто робити
Не переконуйте людину в помилковості її поглядів.	Варто заохочувати пацієнтів до перегляду позиції, але робити це потрібно не з метою докорити чи втягти в суперечку, а для підтримки. Намагаючись розвіяти глибоко вкорінені антивакцинальні міфи, ви лише зміцнюєте хибні уявлення.	Не зосереджуйтеся на доведенні помилковості позиції співрозмовника/-ці та розвіюванні хибних уявлень. Натомість визнайте занепокоєння та спробуйте наголосити на нових обставинах (цікаві факти, ситуація саме цієї родини), тим самим зберігаючи його / її гідність.
Не залякуйте й не наголошуйте на ризиках.	Часом взаємодію з пацієнтами ускладнює почуття страху та інші негативні емоції. Так, спонукати до вакцинації можна і методом залякування. Однак обурення та опір вашого співрозмовника або співрозмовниці може підірвати ефективність такого впливу.	Акцентуйте на безпечності вакцини та на високому ризику захворіти зараз, якщо не отримати щеплення. Наголошуйте на тому, що вакцина є найефективнішим захистом від COVID-19.
Не ігноруйте вербальні або невербальні знаки.	Людина ухвалює більш позитивні рішення, коли має добрий настрій. Вона «відчитує» вербальні та невербальні знаки та вже за кілька секунд підсвідомо формулює своє ставлення. Уникайте імпульсивності та роздратування. У суперечці завжди хтось програє. Пам'ятайте про тональність голосу — не повчайте і не будьте занадто запопадливими.	<ul style="list-style-type: none">● Використовуйте розслаблену «мову» тіла.● Висловлюйте турботу й занепокоєння.● Установіть візуальний контакт. Визначте готовність пацієнтів до ухвалення рішення чи запропонуйте повернутися до розмови.● Визнавайте / слухайте / співпереживайте.● Використовуйте схожі приклади з особистого досвіду, аналогії, доступні пояснення.● Уникайте спеціалізованих термінів у розмові.





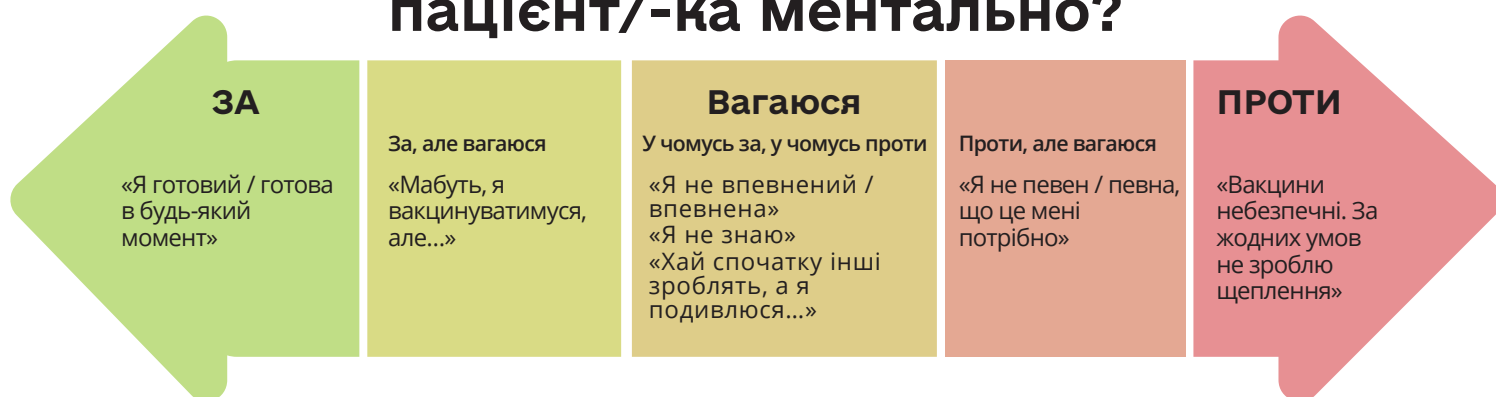
Чого робити не варто	Чому	Що варто робити
Не починайте з чогось загального, наприклад, що щепитися від COVID-19 важливо, бо це питання національної безпеки.	Дослідження вказують на те, що для пацієнтів більш переконливим є поєднання інформації про колективний імунітет із поясненням переваг вакцинації конкретно для нього/неї.	Краще наголосити на очевидній користі вакцинації для цієї конкретної людини в її конкретних обставинах. Звертайтеся на ім'я до пацієнта або пацієнтки, покажіть свою турботу саме про нього / неї.
Не розпочинайте із запевнення, що вакцини безпечні на 100%, а побічні ефекти відсутні.	Пацієнти можуть ставитися з підозрою до активного пропагування імунізації.	Використовуйте факти. Підкресліть, що ви зацікавилися темою особисто. Надайте інформацію про переваги, водночас і про можливі реакції на щеплення, підкреслюючи, що ризики COVID-19 у разі неотримання вакцини набагато вищі, ніж побічні реакції на щеплення.
Не повторюйте у своїх роз'ясненнях міфи.	Люди часто запам'ятовують недостовірну інформацію, тому варто не намагатися розвіяти міфи, а створювати іншу історію.запопадливими.	Використовуйте легкі для сприйняття і привабливі факти взамін міфів: <ul style="list-style-type: none">● запевніть, що висловлена концепція є звичайним міфом;● поясніть, чому цей міф є хибним уявленням;● наведіть новий факт. Заздалегідь підготуйте кілька вагомих аргументів та цікавих фактів.
Не наголошуйте на тому, що інші відмовляються від вакцинації.	Приклади того, як неправильно вчиняють інші, можуть похитнути наміри пацієнтів («якщо інші не роблять щеплення, чому я маю?»). Дослідження засвідчують, що люди схильні «робити, як усі», тобто дотримуватися соціальних норм.	Інформація про те, що більшість робить щеплення — один із найдієвіших способів переконання.

Визначте ставлення пацієнта до вакцинації від COVID-19

Визначення позиції людини щодо вакцинації може допомогти обрати відповідну тактику спілкування. Однак є загальні принципи ефективної взаємодії з усіма пацієнтами незалежно від їхнього ставлення до вакцинації. Намагайтеся:

- встановити взаємодовіру;
- бути готовими до запитань і сприйнятливими до занепокоєнь кожної людини;
- заохочувати до дій у правильному напрямку.

Де зараз перебуває ваш/-а пацієнт/-ка ментально?



Стратегії консультування тих, хто вагається

Рівень нерішучості пацієнтів	Консультаційна стратегія
Пацієнта/-ку цікавить додаткова інформація про вакцинацію.	Розкажіть про наявні вакцини та небезпеку відмови від щеплення проти COVID-19. Нагадайте, що не потрібно робити додаткові аналізи перед щепленням. Допоможіть пацієнту або пацієнтці заспокоїтися й упевнитися в безпечності вакцинації (говоріть впевнено та турботливо).
Пацієнт/-ка поділяє обережний підхід до вакцинації проти COVID-19.	Зверніть увагу пацієнта або пацієнтки на переваги вакцинації. Виявляйте вагання й реагуйте на обґрунтовані сумніви. Пропонуйте факти замість міфів.
Пацієнт/-ка стикається з негативною інформацією у ЗМІ про «наслідки» вакцинації.	Поясніть, що «після» не означає «внаслідок» і що такі повідомлення у ЗМІ є недостовірними і непідтвердженими з боку експертів, які спираються на доказову медицину. Наголошуйте, що вакцинація допомагає вберегтися від тяжкого перебігу COVID-19, госпіталізації та смерті, та підкреслюйте власну впевненість у безпечності щеплень. Приділіть увагу соціальним нормам, наприклад: «Уже мільйони людей вакцинувалися в усьому світі». Акцентуйте на тому, що в інтересах пацієнта або пацієнтки — не наражати себе на ризик потрапити до лікарні.

Як побудувати комунікацію з тими, хто проти

Хоча ви й маєте справу з противниками вакцинації (і часто йдеться не лише про щеплення від COVID-19, а й про вакцинацію від інших інфекційних хвороб), передусім намагайтеся викликати зацікавленість і вибудувати довірливі взаємини.

Повідомлення	Обґрунтування з точки зору поведінкової науки
Пацієнт/-ка відмовляється обговорювати навіть можливість щеплення, «не хоче нічого чути».	Уникайте конфронтації, говоріть стисло і по суті. Запитайте дозволу, перш ніж викласти факти. Будьте наполегливими у своїх рекомендаціях. Не засуджуйте, розповідаючи про ризики відмови від щеплення. Будьте відкритими до подальших обговорень.
Пацієнт/-ка відмовляється, але хоче поділитися своїми сумнівами.	Не дискутуйте, не ігноруйте і не заперечуйте — ОБГОВОРІТЬ сумніви. Не відмовляйся від спроб переконати: кожна наступна зустріч — це можливість поговорити про щеплення.
Пацієнт/-ка проти вакцинації, але демонструє готовність вислухати аргументи інших.	Запропонуйте прочитати додаткову перевірену інформацію. Проведіть поглиблений аналіз ризиків, розвінчайте міфи, розпочніть із обговорення можливості вакцинації.
Пацієнт/-ка намагається переконати медичного працівника розглянути власні аргументи проти вакцинації.	Можна спробувати побудувати розмову, у якій пацієнт/-ка самі сформулюють важливість та аргументи щодо щеплення («Що допоможе вам впевнитися в безпечності вакцинації?»; «Які переваги ви бачите у захисті від інфекційних хвороб?»). Можна запропонувати продовжити розмову наступного разу, а також звернути увагу пацієнта або пацієнтки на додаткову інформацію із достовірних джерел.

Принцип 3: ЗАОХОЧУЙТЕ ДО УХВАЛЕННЯ РІШЕННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕФЕКТИВНИХ ПОВІДОМЛЕНЬ

Повідомлення

Я роблю щеплення від COVID-19 не лише вам, а й зробив/зробила собі, адже я знаю, що вакцинація захищає від інфікування або тяжкого перебігу хвороби.

Я чимало часу присвячую дослідженню цього питання і як лікар/-ка наполегливо рекомендую вам зробити щеплення.

Зробити щеплення легко. Тяжко й дорого хворіти на COVID-19.

Подумайте, як шкодуватимете, якщо захворієте, адже ви знали, що могли цього уникнути. Відмова від щеплення особливо небезпечна для людей 60+ і людей із супутніми захворюваннями, а також для всіх, хто опікується людьми з груп ризику.

Охоплення вакцинацією у нашому районі / громаді / селі зростає. Кількість тих, хто ризикує потрапити до лікарні або померти від смертельної недуги, зменшується.

За останній місяць у нашому місті / районі було вакциновано понад _____ людей. Інші люди, зокрема ваші сусіди, захищають себе за допомогою щеплення від COVID-19..

Обґрунтування з точки зору поведінкової науки

«Авторитет»

Поради від медпрацівників мають вагомий вплив на ухвалення рішення пацієнтами. Дослідження свідчать, що рекомендації саме медичного працівника щодо користі вакцинації відіграють вирішальну роль у намірах пацієнтів.

«Стимул»

Повідомлення, які викликають відчуття «втрачених можливостей», підштовхують людину до того, щоб забезпечити себе від цього. До того ж ефективним стимулом для нерішучих людей є фінансовий аспект (запобігти захворюванню дешевше, аніж потім його лікувати). Окрім того, посилайтеся на безпеку й добробут конкретної людини, а не на широкий суспільний контекст.

«Норма»

Рівень нерішучості пацієнта/-ки можна знизити, показавши, що вакцинація є соціальною нормою, яку поділяє більшість. Дослідження демонструють, що люди схильні змінювати власну поведінку відповідно до норм, які побутують у суспільстві.

Повідомлення

Настав час зробити щеплення від COVID-19! Це просто: вакцинація триватиме лише кілька хвилин; не потрібно жодних аналізів; вакцина безкоштовна і безпечна.

Уже саме оформлення приміщення, де роблять щеплення, може допомагати вам у консультуванні. Це, наприклад, наліпки та плакати, які зображують здорових усміхнених людей чи нагадують про отримання другої дози вакцини проти COVID-19.

Чи ви прихильно ставитеся до попередження інфікування COVID-19 / знаєте про ризики тяжкого перебігу COVID-19?

Чи ми можемо повернутися до питання вакцинації пізніше?

Ми можемо домовитися, що ви ознайомитеся з додатковою інформацією, яку я рекомендую, та підготуєте запитання?

Обґрунтування з точки зору поведінкової науки

«Стандарт»

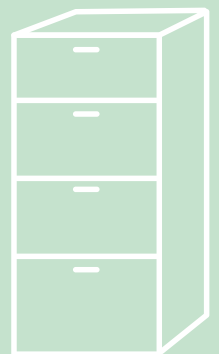
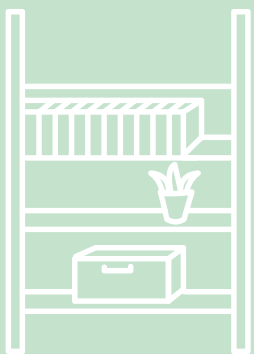
Дієвою тактикою для підвищення рівня вакцинації є опція вакцинації «за замовчуванням» та максимальне полегшення процесу вибору на користь вакцинації.

«Новизна»

Усе нове та яскраве привертає увагу. Намагайтеся оздобити приміщення матеріалами про вакцинацію від COVID-19.

«Підготовка до ухвалення рішення»

Дуже ефективно цікавитися намірами пацієнтів. Якщо пацієнт/-ка обіцяє подумати чи висловлює підтримку з цього питання, імовірність, що він / вона отримають вакцину, зростає. Адже люди намагаються обрати найлегший спосіб ухвалення рішень і часто діють за прикладом інших людей чи ухвалених раніше рішень.



Повідомлення

Ось мої мати і батько / чоловік / дружина / донька / син / онук / онука. Їй / йому / їм зробили щеплення від COVID-19, тому що я впевнений/-на у якості вакцини і знаю, що щеплення захистить їх від тяжкої і дуже небезпечної та непередбачуваної за своїм перебігом хвороби.

Як батько / мати / дідусь / бабуся я бажаю найкращого своїй родині.

Як лікар/-ка я знаю, що легше попередити COVID-19 або інше захворювання, аніж лікувати його.

Я хочу захистити свою сім'ю та своїх близьких від цієї хвороби. Саме тому я раджу зробити щеплення. І я тут, щоб допомогти вам у цьому.

Заплануймо наступний візит.
Чи могли б ви підписатися ось тут і підтвердити дату наступного візиту?

Чи могли б ви внести цю дату до свого календаря в будь-якому зручному для вас форматі?

Запропонуйте поділитися історією / селфі про власну вакцинацію у будь-якій соціальній мережі. Для цього під час щеплення дайте пацієнту/-ці час зробити вдале фото

Окрім того, попросіть людину розповісти про вакцинацію від COVID-19 близьким, друзям і сусідам.

Обґрунтування з точки зору поведінкової науки

«Емоції»

Люди не завжди діють розсудливо. Почасти вони схильні довіряти інстинктам та емоціям. Тож намагайтеся впливати і на емоційний стан, розповідаючи історії, які викликають почуття.



«Зобов'язання»

Взяті на себе зобов'язання допомагають подолати забудькуватість та сформувані почуття відповідальності. Плани з реалізації зобов'язань — ефективні інструменти для консультування і скерування пацієнтів.

«Его»

Селфі або будь-який інший вид визнання можуть слугувати певною винагородою для пацієнтів, а також популяризувати вакцинацію. Так само і медичні працівники можуть просувати вакцинацію від COVID-19, щоб підвищити рівень охоплення нею.

Принцип 4: ЗАПЛАНУЙТЕ ПОДАЛЬШІ ДІЇ РАЗОМ ІЗ ПАЦІЄНТОМ

- Запропонуйте пацієнту або пацієнтці скласти план наступних дій: передусім відразу заплануйте візит ревакцинації і зафіксуйте його у своєму календарі.
- Попросіть пацієнта або пацієнтку зафіксувати дату введення другої дози від COVID-19 у будь-який зручний для нього /неї спосіб.\
- Перевірте, чи давно пацієнт або пацієнтка мали рутинну ревакцинацію від інших небезпечних хвороб: дифтерії, правця, кору.
- Заплануйте наступні візити для обговорення або рутинної ревакцинації.
- Використовуйте нагадування (телефон, смс, соціальні мережі, листи або месенджери).

«Чи є у вас інші запитання або занепокоєння?»

«Дозвольте запропонувати вам надійне джерело інформації про вакцинацію. Будь ласка, пишіть / телефонуйте з будь-якими запитаннями».



«Пропоную обговорити це ще раз під час наступного візиту. Давайте заплануємо дату вашого наступного візиту? Я зателефоную вам завтра / наступного тижня, щоб переконатися у вашому гарному самопочутті й нагадати про заплановане повторне щеплення».

Роздрукуйте або надішліть своїм пацієнтам

Позначте в календарі дати другого щеплення від COVID-19 та (за потреби) вакцинації проти інших інфекцій.

Січень							Лютий							Березень							Квітень						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
				1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7				1	2	3	4
4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18
18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28	22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25
25	26	27	28	29	30	31								29	30	31					26	27	28	29	30		

Травень							Червень							Липень							Серпень						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
					1	2	1	2	3	4	5	6				1	2	3	4								1
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22
24	25	26	27	28	29	30	28	29	30					26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	29
31																					30	31					

Вересень							Жовтень							Листопад							Грудень						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
		1	2	3	4	5					1	2	3	1	2	3	4	5	6	7							
6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14	6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21	13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28	20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31	29	30						27	28	29	30	31		

Про що розпитати мого лікаря/-ку перед вакцинацією?

Будь ласка, не соромтеся ставити запитання або ділитися зі мною своїми занепокоєннями. Я підготував/-ла перелік запитань, із яких можна розпочати.

1. Як саме працюють вакцини?
2. Чи потрібно якимось готуватися до щеплення?
3. Яким захворюванням запобігають вакцини?
4. Чому важливо зробити ревакцинацію від дифтерії, правця та кору?
5. З якими ризиками пов'язана (ре)вакцинація? Чи співвідносяться вони з ризиками таких захворювань, як COVID-10, кір, дифтерія чи правець?
6. Які реакції можуть бути на ці вакцини? Що робити, якщо вони проявилися в мене?

Корисна та достовірна інформація

Усе про вакцинацію від COVID-19 в Україні

<https://vaccination.covid19.gov.ua>

Усі відповіді на ваші запитання про вакцинацію та історії інших батьків від ЮНІСЕФ та МОЗ

<http://vaccination.com.ua>

Авторитетні ресурси для тих, хто хоче знати більше

Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ)

<https://www.who.int/topics/vaccines/en>

Центр з контролю та попередження захворювань США

<https://www.cdc.gov/vaccines/index.html>

Телеграм-канал з вакцинації

<https://t.me/vaccinatedcutie>

Телеграм-канал МОЗ

<https://t.me/mozofficial>



Використана література

1. PROTECTING YOUNG CHILDREN FROM VACCINE PREVENTABLE DISEASES. Module 22, United Nations Children's Fund, UNICEF.
2. Talking about COVID-19 vaccination: the important role of health workers. March 05, 2021. Sideeka Narayan & Brett Craig, Consultants, Vaccine-preventable Diseases and Immunization (VPI). www.euro.who.int.
3. Noni Macdonald (Dalhousie University). Vaccine hesitancy: Definition, scope and determinants. Article in Vaccine, April 2015. <http://surl.li/pyjb>