

Картирование эко-социальных и генетических факторов определяющих восприимчивость к туберкулезу населения РК

Практические
вопросы рекрутинга

Цель рекрутинга

- В достаточной степени заинтересовать потенциального участника в проекте, чтобы он/она приняли участие в скрининговом интервью. Рекрутинг является непрерывным процессом, который требует времени, терпения, упорства и открытого общения.



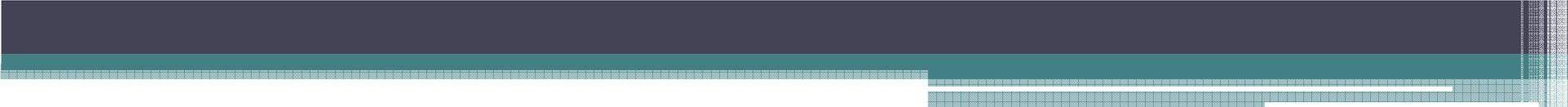
Роль рекрутера

- **Успех исследования во многом зависит от навыков и преданности исследованию со стороны рекрутера. Он/она должны определить потенциальных участников, развить и поддерживать взаимоотношения с ними, стимулировать интерес потенциальных участников к исследованию, проводить деликатные прескрининговые и скрининговые интервью среди претендентов на участие в исследовании, а также отслеживать и поддерживать контакт с привлеченными участниками на протяжении всего исследования.**



Побуждение мотивации для участия в качестве объекта

- Проект «Картирование» является первой такого рода в Казахстане национальной исследовательской программой.
- Участвуя в данном исследовании, вы можете узнать больше о социальных, экологических и генетических данных, определяющих восприимчивость к ТБ. Вы также сможете помочь нам в лучшем понимании ситуации с ТБ в Казахстане и потенциальных способов снижения рисков инфекции.

- 
- Респонденты получают денежную компенсацию за участие в исследовании (если они подойдут для исследования), Размер этой компенсации составляет 1500 тенге за один визит (всего 3 визита) продолжительностью около 2 часов каждый.
 - Вся предоставляемая ими информация во время интервью будет оставаться конфиденциальной. Исследовательская группа разработала подробный протокол по защите конфиденциальности всех данных, которые рекрутер обсудит вместе с участником прежде, чем он/она решит присоединиться к исследованию.

Стиль рекрутинга

- Рекрутер должен обращаться к потенциальному участнику уважительно, дружелюбно, открыто и прямо. Очень важно, чтобы рекрутер предоставил как можно больше информации о проекте. Уверенность, демонстрируемая рекрутерами, которая является результатом их тщательной подготовки и прямого и честного подхода, улучшит шансы на успешный рекрутинг респондентов.

Агрессивный и пассивный подходы против утвердительного подхода

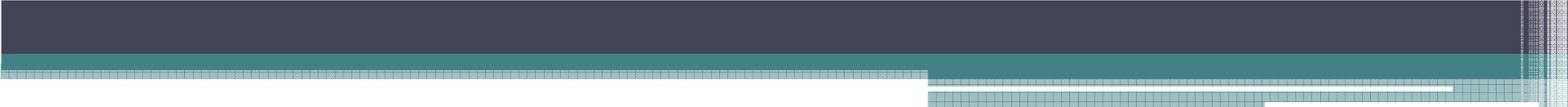
- Хотя назойливый рекрутер может случайно «затащить» респондента в проект, такая тактика неэтична, неэффективна и может негативно сказаться на качестве собранных данных. Аналогичным образом, слишком пассивный рекрутер не добьется успеха. Бездействие передает недостаточную уверенность или приверженность действиям. Такое отношение не способствует мотивации первоначально нейтрального или незаинтересованного респондента.

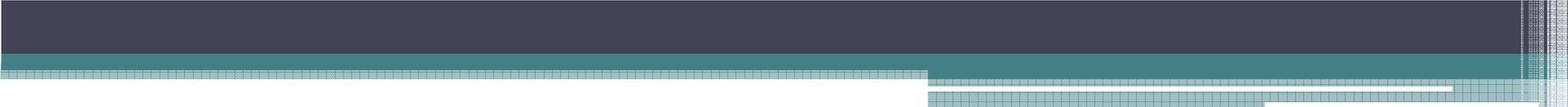
- 
- Наиболее эффективным является утвердительный подход, при котором рекрутер уверенно и с убежденностью демонстрирует важность участия респондентов. Чтобы делать это эффективно, рекрутеры должны быть абсолютно убеждены в важности такой работы. Если рекрутер сам не уверен в действенности проекта, не будет в этом уверен и респондент.



Оценка и отклик на беспокойства потенциальных участников

- То, что может показаться отказом в сотрудничестве, может на самом деле оказаться только лишь выражением сомнений или необходимости в дополнительной информации об исследовании, процедурах или общих данных о проекте. Следующие пункты помогут сократить число или исключить «отказы» при контактах.

- 
- Не вызывайте отказы. Атмосфера извинений или поражения иногда могут спровоцировать отказ.
 - Слушайте внимательно комментарии респондента и попытайтесь определить основания для его возражений. А затем уже направьте свои ответы так, чтобы развеять эти возражения или сомнения.

- 
- Дружелюбная, уверенная и позитивная манера поведения, утверждающая, но не агрессивная, обычно приводит к положительным результатам.
 - Более подробная информация об исследовании, процедурах, конфиденциальности или потраченном времени может ответить на незадаанные вопросы. Иногда лучшей тактикой будет простой вопрос: «Могу ли я еще что-нибудь объяснить вам о вашем участии в данном проекте, что беспокоит вас?»»

Работа с отказами

- Рекрутеры должны уважать решение участника, который отказывается участвовать в исследовании, но всегда оставлять пути отступления, если он передумает.
- Не позволяйте отказам влиять на ваш позитивный подход к интервьюированию. Даже лучшие рекрутеры иногда получали отказы, и это не является показателем вашей неспособности быть рекрутером.

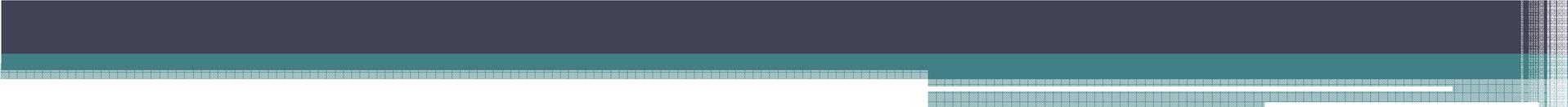
- **«Вечно нет времени»**
- **«У меня нет времени – я работаю с 9 до 5 каждый день»**
- **«Я не люблю исследования – это потеря времени и денег»**
- **Опасения относительно конфиденциальности**

Как минимум постарайтесь определить, хочет ли потенциальный участник принять участие в будущем. Попробуйте вычислить, почему он/она так возражает против участия в проекте. Также подчеркните, что он/она может задавать любые вопросы по поводу интервью, чтобы успокоить все свои опасения.

Объясните клиенту, что у нас гибкий график, и мы можем работать по его/ее графику и проводить интервью в вечернее время или в выходные в нашем офисе.

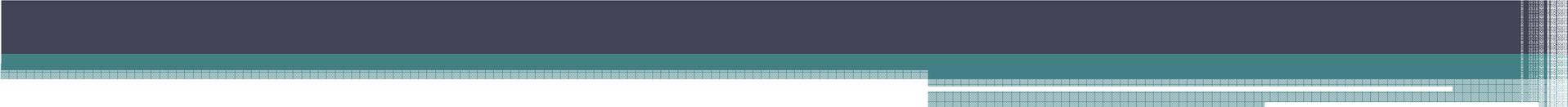
Подчеркните важность исследования в формировании общественной политики и оценке текущей ситуации. Правительству необходимо знать о влиянии проекта, и оно делает это, проводя исследования. Таким образом можно выделять средства более эффективно. Объясните важность участия каждого выбранного респондента, поскольку каждый из них представляет других людей, таких же, как и они сами.

Признайте правомочность таких опасений относительно конфиденциальности. Объясните, что группа проекта понимает важность этого вопроса и разработала подробный протокол соблюдения конфиденциальности участия респондентов в программе интервенции и их ответов по анкете. Прежде, чем участники присоединятся к программе, они подписывают форму согласия, в которой будет указано, как будет соблюдена конфиденциальность. Успокойте респондента в отношении конфиденциальности, объяснив дизайн приватности обзора, конфиденциальности и манеру администрирования. Подчеркните, что наша цель – только сведение воедино всех ответов, а не изучение индивидуальных ответов. Никакой индивидуум не будет связан с каким-либо конкретным ответом.



Скрининг

- Установление взаимопонимания
- Всегда помните о правах респондента на
 - Точную информацию
 - Информированное согласие
 - Отказ
 - Конфиденциальность



При проведении прескрининга и скрининга

- Задавая вопросы, используйте конкретные слова, указанные в анкете
- Задавайте все вопросы, указанные в анкете
- Зачитывайте вопрос целиком
- Повторяйте вопросы, которые неправильно поняты участником
- Читайте вопрос медленно
- Не предлагайте участнику ответы