

ZARZĄDZANIE PROBLEMAMI PLUS (PM+)

Indywidualne wsparcie psychologiczne dla dorosłych doświadczających trudności emocjonalnych
w społecznościach dotkniętych kryzysem



European Region

ZAŁĄCZNIK D:

OCENA I REAGOWANIE NA MYŚLI SAMOBÓJCZE W RAMACH PM+

Na kolejnych stronach znajdują się informacje dotyczące ryzyka popełnienia samobójstwa. Są to wytyczne powtórzone wg instrukcji, ale przedstawione w taki sposób, że można kserować lub drukować wybrane strony i zabierać je ze sobą na sesje oceny i interwencji. Zachęcamy Cię do tego, abyś nie zapomniał(-a), jak oceniać i reagować na klientów z tendencjami samobójczymi.

Wytyczne dotyczące oceny myśli samobójczych u klientów

1. Dwa rodzaje ryzyka samobójstwa:

- **Plany odebrania sobie życia w najbliższej przyszłości.** Tacy klienci nie powinni być objęci programem interwencji PM+. Powinni natychmiast trafić pod specjalistyczną opiekę.
- **Brak planów odebrania sobie życia w najbliższej przyszłości, ale może istnieć ryzyko samobójstwa.** Klienci tego typu mogą mieć myśli samobójcze, ale sygnalizują, że nie planują działać w oparciu o te myśli w najbliższej przyszłości. Mogą, ale nie muszą zgłaszać w wywiadzie myśli, planów lub prób samobójczych. Klienci ci mogą być włączeni do PM+. W razie wątpliwości należy porozmawiać z superwizorem.

2. Jak zadawać pytania:

- Zadawaj pytania dotyczące samobójstwa wszystkim klientom, którzy są obecnie w depresji lub mają poczucie beznadziejności.
- Unikaj używania sformułowań mniej bezpośrednich, które mogłyby zostać niewłaściwie zrozumiane przez klienta.
- Jeśli klienci czują się niekomfortowo z tymi pytaniami, powiedz im, że musisz je zadać każdemu, ponieważ jest to bardzo ważne, abyś jasno zrozumiał ich poziom bezpieczeństwa.

3. Reagowanie na klienta, który ma plan odebrania sobie życia w najbliższym czasie:

- Zawsze skontaktuj się ze swoim superwizorem.
- Stwórz bezpieczne i wspierające warunki.
- Usuń środki mogące służyć do samookaleczenia, jeśli to możliwe.
- Nie zostawiaj tej osoby samej. Niech opiekunowie lub pracownicy przebywają z daną osobą **przez cały czas**.
- Jeśli to możliwe, zaoferuj osobny, cichy pokój podczas oczekiwania.
- Zwróć uwagę na stan psychiczny i problemy emocjonalne danej osoby (np. wykorzystując swoje podstawowe umiejętności pomagania).

Postępowanie z klientami mającymi myśli samobójcze w PM+

Podczas PM+ u niektórych klientów mogą pojawić się myśli o odebraniu sobie życia, ale nie planują oni podjęcia działań na podstawie tych myśli w najbliższej przyszłości. Tabela „Dobre i mniej dobre powody” (patrz: rozdział 5 podręcznika lub sesja 1 w „Protokole interwencji” w Załączniku G) przedstawia dobry sposób, aby pomóc klientowi opanować tego rodzaju myśli i pomyśleć o powodach pozostania przy życiu. W tym miejscu należy się skupić na omówieniu powodów, dla których warto żyć i powodów, dla których warto nie żyć. Twoim zadaniem będzie *delikatne* pomaganie klientowi w uświadomieniu sobie ważnych powodów pozostania przy życiu i że jego/jej powody do odebrania sobie życia są najprawdopodobniej tylko tymczasowe (np. depresja, która jest przyczyną chęci odebrania sobie życia może ulec poprawie).







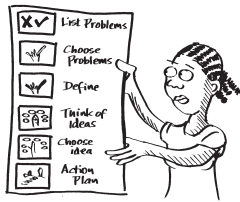
Zacznij od pytania klienta o powody, dla których uważa, że lepiej byłoby, gdyby nie żył/nie żyła. Następnie omów z nim/z nią powody, dla których warto żyć.

Przykładowe pytania:







- *Co w tej chwili trzyma Pana/Panią przy życiu?*
- *Czy są jacyś członkowie rodziny lub przyjaciele, dla których pozostaje Pan/Pani przy życiu?*
- *Czy są jakieś rzeczy, które sprawiły Panu/Pani przyjemność w życiu? Ostatnio? Dawno temu?*
- *Czy zawsze się Pan/Pani tak czuł(-a)? Jeśli nie, to co dawniej cieszyło Pana/Panią w życiu?*
- *Jakie nadzieje wiąże Pan/Pani ze swoją przyszłością? (Pomóż mu/jej pomyśleć o rozwiązaniu jego/jej praktycznych problemów, ograniczeniu jego/jej problemów emocjonalnych itp.)*
- *Co by było, gdyby Pan/Pani nie miał(-a) problemów, których doświadcza Pan/Pani w tej chwili? Czy to zmieniłoby Pana/Pani myśli o odebraniu sobie życia?*
- *Interwencja PM+ została opracowana, aby pomóc Panu/Pani lepiej zarządzać tymi problemami i je ograniczyć. Czy gdyby pozostał(-a) Pan/Pani w programie interwencji i gdyby te problemy się zmniejszyły, to czy byłby to dobry powód, aby teraz pozostać przy życiu?*

Po wysłuchaniu odpowiedzi klienta, podsumuj jego/jej główne powody, dla których warto żyć i nie żyć, podkreślając powody, dla których warto żyć. Możesz wtedy powtórzyć powody przystąpienia klienta do interwencji PM+ z pierwszej wypełnionej przez Ciebie tabeli „Dobre i mniej dobre powody”. Pamiętaj, że do tej tabeli możesz się odwołać w każdym momencie trwania interwencji.

Kroki w „Zarządzaniu problemami”

	<p>Lista problemów</p>
	<p>Wybierz problem</p>
	<p>Zdefiniuj problem</p>
	<p>Pomyśl o pomysłach</p>
	<p>Wybierz pomysły</p>
	<p>Plan działania</p>
	<p>Przegląd</p>

Kalendarz tygodniowy

GODZINA	PONIEDZIAŁEK	WTOREK	ŚRODA	CZWARTEK	PIĄTEK	SOBOTA	NIEDZIELA
 WZESNE RANO OD 7:00 DO 10:00							
 RANO OD 10:00 DO 12:00							
 PORA LUNCHU OD 12:00 DO 14:00							
 PO POŁUDNIU OD 14:00 DO 17:00							
 WIECZÓR OD 17:00 DO 20:00							
 PÓŹNY WIECZÓR OD 20:00 DO 23:00							

SESJA 2

Cele sesji:

1. Ocena PSYCHLOPS podczas interwencji i ogólne omówienie (5 minut)
2. Wprowadzenie strategii „Zarządzanie problemami” i praca nad głównym problemem klienta (70 minut)
3. Ćwiczenie „Zarządzania stresem” (10 minut)
4. Ustalenie zadań praktycznych i zakończenie sesji (5 minut)

1. Ocena w trakcie PM+ i ogólne omówienie (5 minut)

Przekaż klientowi ocenę PSYCHLOPS (wersja podczas interwencji; Załącznik B). Korzystając z odpowiedzi klienta, poświęć kilka pierwszych minut na omówienie minionego tygodnia. Uwzględnij także krótkie omówienie jego/jej praktyki powolnego oddychania. Przedyskutujcie i spróbujcie przezwyciężyć wszelkie trudności, jakie klient napotkał przy stosowaniu tej strategii.

Przeanalizuj i omów wszelkie pytania, jakie klient mógłby zadać na temat poprzedniej sesji.

Przeanalizuj i omów doświadczenia klienta z ćwiczeniem „Zarządzania stresem” w ciągu ostatniego tygodnia. Skorzystaj z tabeli „Pomocne wskazówki” w sesji 1, aby odpowiednio zareagować na wszelkie zaistniałe trudności.

2. Zarządzanie problemami (70 minut)

Cele:

1. Przedstaw informacje dotyczące przydatności „Zarządzania problemami”.
2. Naucz kolejnych kroków tej strategii.
3. Zastosuj tę strategię w odniesieniu do problemu, który został wskazany podczas oceny jako ten powodujący największe obawy (skorzystaj z materiałów pomocniczych „Zarządzanie problemami” – Załącznik E).
4. Ustal plan radzenia sobie z problemem, który klient może zrealizować w ciągu tygodnia (skorzystaj z kalendarza zawartego w materiałach – Załącznik E).

„Zarządzanie problemami” – etapy

Etap	Opis
1. Wymienienie problemów	<ul style="list-style-type: none"> Wymień problemy z podziałem na: rozwiązywalne (można na nie wpłynąć lub je zmienić) i nierozwiązywalne (nie można na nie wpłynąć ani ich zmienić).
2. Wybierz problem	<ul style="list-style-type: none"> Wybierz łatwiejszy (rozwiązywalny) problem na początek.
3. Zdefiniuj	<ul style="list-style-type: none"> Wybierz te elementy problemu, które mają charakter praktyczny i można je w pewnym stopniu kontrolować lub na nie wpływać. Wyjaśnienie problemu powinno być jak najbardziej konkretne i jak najkrótsze. Staraj się nie włączać do pracy więcej niż jednego problemu. Jeśli problem ma wiele części składowych, rozdziel go i zajmij się każdą częścią osobno.
4. Burza mózgów	<ul style="list-style-type: none"> Po pierwsze, zachęć klienta do wymyślenia możliwie jak największej liczby rozwiązań problemu. Na tym etapie nie przejmuj się tym, czy te rozwiązania są dobre czy złe. Pomyśl o tym, co klient może zrobić samodzielnie, a także pomyśl o osobach, które mogą mu/jej pomóc w poradzeniu sobie z poszczególnymi częściami problemu. Rozważ istniejące osobiste mocne strony klienta, zasoby lub wsparcie. Raczej staraj się zachęcać klienta do wymyślenia pomysłów, niż bezpośrednio podsuwać mu rozwiązania (pamiętaj o strategii, by w razie pokusy udzielenia porady najpierw zapytać, co by powiedział przyjacielowi).
5. Podjęcie decyzji i wybór pomocnych strategii	<ul style="list-style-type: none"> Z listy potencjalnych rozwiązań wybierz te, które są najbardziej pomocne w oddziaływaniu na problem. Pomocne strategie mają bardzo mało wad dla klienta i innych osób. Możliwe jest wdrożenie pomocnych strategii (np. osoba ma środki finansowe, inne zasoby lub zdolność do realizacji rozwiązania). Można wybrać tu więcej niż jedno rozwiązanie.
6. Plan działania	<ul style="list-style-type: none"> Opracowanie szczegółowego planu, w jaki sposób i kiedy klient będzie wdrażał rozwiązanie(a). Pomóż mu/jej wybrać dzień i godzinę, kiedy będzie to robić. Pomóż mu/jej wybrać, które rozwiązania wypróbuje najpierw, jeśli jest ich więcej niż jedno. Przedyskutuj z nim/nią takie zasoby (np. pieniądze, transport, udział innej osoby itp.), które mogą być potrzebne do przeprowadzenia rozwiązania. Zaproponuj środki przypominające klientowi o realizacji planu (notatki, kalendarz, zaplanowanie działań tak, aby zbiegały się z posiłkami lub innymi rutynowymi zdarzeniami).
7. Przegląd	<ul style="list-style-type: none"> Ten krok ma miejsce podczas kolejnej sesji, po tym jak klient podejmie próbę realizacji planu. Przedyskutuj z klientem, co zrobił(-a) i jaki to miało wpływ na pierwotny problem. Przedyskutuj z klientem wszelkie trudności, jakie miał(-a) podczas wykonywania planu. Przedyskutuj i zaplanuj z klientem, co może zrobić w przyszłym tygodniu, aby nadal mieć wpływ i poradzić sobie z tym problemem, biorąc pod uwagę to, czego dokonał(-a) w ostatnim tygodniu.

Wprowadzenie do „Zarządzania problemami”



Dziś zaczniemy od problemu, o którym powiedział(-a) Pan/Pani, że budzi Pana/Pani największe obawy. (Nazwij go i sprawdź, czy klient nadal chce pracować nad tym problemem jako pierwszym).

Naszym punktem wyjścia w przypadku każdego problemu jest decyzja, które z jego części składowych mają charakter praktyczny. (Być może trzeba będzie powiedzieć klientowi za pierwszym razem, jakie części mają charakter praktyczny).

Strategia, której zamierzam Pana/Panią dziś nauczyć, pomoże Panu/Pani z praktycznymi częściami tego problemu. Nazywa się ona „Zarządzaniem problemami”. Naszym celem jest sprawdzenie, jakie elementy problemu może Pan/Pani rozwiązać lub na nie wpłynąć. Nie zawsze może być Pan/Pani w stanie rozwiązać cały problem, ale raczej może być Pan/Pani w stanie nieco na niego wpłynąć lub zmienić sposób, w jaki reaguje Pan/Pani na problem, co może pomóc ograniczyć negatywne uczucia. (Określ negatywne odczucia klienta).

Omów z klientem każdy z etapów „Zarządzania problemami”. Pamiętaj, żeby jasno wyjaśnić cel każdego kroku (skorzystaj z materiałów pomocniczych o „Zarządzaniu problemami”).

3. Zarządzanie stresem (10 minut)

Przećwicz z klientem powolne oddychanie. Pomóż mu/jej pokonać wszelkie problemy, jakie sprawiała mu omawiana strategia podczas samodzielnych ćwiczeń (np. skupienie się na oddychaniu z brzucha lub skupienie się na spowolnieniu oddechu itp.)

4. Ćwiczenie strategii pomiędzy sesjami i zakończenie sesji (5 minut)

Zachęć klienta do realizacji planu „Zarządzania problemami” oraz do dalszego ćwiczenia „Zarządzania stresem”. Przekaż mu/jej materiały pomocnicze dotyczące „Zarządzania problemami” (Załącznik E), aby mógł(-a) zapamiętać, jak wykonywać kolejne kroki, oraz kalendarz (Załącznik E), aby pamiętał(-a), co zaplanował(-a) na najbliższy tydzień.