

SESJA 4

Cele sesji:

1. Ocena PSYCHLOPS podczas interwencji i ogólne omówienie (5 minut)
2. Powtórzenie z „Zarządzania problemami” (20 minut)
3. Powtórzenie ze strategii „Zacznij i działaj” (20 minut)
4. Przedstawienie strategii „Wzmacniania wsparcia społecznego” (30 minut)
5. Ćwiczenie „Zarządzania stresem” (10 minut)
6. 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. Omów z klientem postępy w realizacji poszczególnych strategii.

Przeanalizuj i omów wszelkie pytania, które 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 dla klienta.

2. Powtórzenie z „Zarządzania problemami” (20 minut)

Zob. notatki z sesji 3 dotyczące przeglądu i kontynuacji „Zarządzania problemami”.

3. Powtórzenie ze strategii „Zacznij i działaj” (20 minut)

Robiąc powtórzenie strategii „Zacznij i działaj”, weź pod uwagę następujące kwestie:

- Jeżeli klient nie wykonał zaplanowanych aktywności, należy omówić, co go/ją powstrzymało i przedyskutować sposoby, w jakie może pokonać ten problem i wykonać zadania w następnym tygodniu (np. zaplanowanie przeznaczenia czasu na wykonanie zadania, zorganizowanie osoby wspierającej, która pójdzie z nim, zorganizowanie członka rodziny, który zajmie się dziećmi podczas wykonywania zadania i tak dalej).
- Omów wszelkie napotkane przez klienta trudności lub przeszkody, które zmieniły sposób realizacji jego/jej planu.
- W przypadku klientów, którzy wykonali którąś z aktywności, omówcie osiągnięte efekty. Zapytaj konkretnie o to, jak to wpłynęło na jego/jej nastrój, pewność siebie itp.
- Zróbcie powtórzenie ze strategii „Zacznij i działaj” i zdecydujcie, jakie nowe aktywności lub zadania klient mógłby włączyć do swojego tygodnia lub zwiększyć liczbę powtórzeń, kiedy angażuje się w działanie, które już zaczął wykonywać. Spróbuj pomóc klientowi wybrać szereg różnych typów zadań i czynności (np. nie tylko związanych z dbaniem o siebie).
- Upewnij się, że klient posiada materiały pomocnicze dotyczące strategii „Zacznij i działaj” (Załącznik E).

4. „Wzmacnianie wsparcia społecznego” (30 minut)

Cele:

- Przedstaw informacje dotyczące znaczenia posiadania i korzystania z dobrego wsparcia społecznego.
- Pomóż klientowi w określeniu przynajmniej jednej osoby lub organizacji, od której mógłby/mogłaby uzyskać wsparcie.
- Zaplanujcie, jak klient może wzmocnić swoje wsparcie społeczne z wybraną osobą lub organizacją.

Kluczowe punkty do uwzględnienia:

- Istnieje wiele form wsparcia społecznego:
 - może to być przyjaciel lub członek rodziny, który raczej wysłucha i zaakceptuje obawy i emocje danej osoby, niż okaże lekceważenie i brak troski,
 - kontakt z instytucją, która udziela danej osobie potrzebnych i odpowiednich informacji oraz wsparcia,
 - uzyskanie pomocy w wykonaniu trudnego zadania lub zapewnienie sposobu wykonania zadania (np. podwiezienie gdzieś, pożyczenie czegoś od tej osoby itp.),
 - spędzanie czasu z innymi, ale niekoniecznie rozmawianie o problemach (np. wspólny posiłek)
 - pomaganie innym ludziom (jednocześnie nie zapominając o dbaniu o siebie).
- Ludzie czują się bardziej pewni siebie i mają nadzieję na poradzenie sobie z problemami i przeciwnościami losu, gdy otrzymują wsparcie.
- Poszczególne problemy mogą być łatwiejsze do pokonania, gdy otrzymuje się wsparcie.
- Dzielenie się problemami z innymi może zmniejszyć uczucie obciążenia.
- Słuchanie o problemach innych ludzi może pomóc poczuć, że nie jesteśmy sami w swoim cierpieniu.
- Możesz podzielić się przysłowiem, które odzwierciedla ideę wsparcia społecznego: np. *„Wspólny problem to mniejszy problem”, „Radość, gdy się nią dzielisz, staje się większa, a smutek, gdy się nim dzielisz, staje się mniejszy”*.

Wprowadzenie do strategii „Wzmacniania wsparcia społecznego”

Podczas wyjaśniania strategii możesz pokazać klientowi materiały pomocnicze dot. „Wzmacniania wsparcia społecznego”.



„Wzmacnianie wsparcia społecznego” może oznaczać różne rzeczy dla różnych osób. Dla niektórych osób oznacza to dzielenie się swoimi trudnościami i uczuciami z innymi osobami, którym ufają. Może być przydatne spędzanie czasu z przyjaciółmi lub rodziną, nie poruszając tematów problemowych. Dla innych może to być prośba o skorzystanie z zasobów zaufanych osób, takich jak narzędzia czy nawet wiedza, która jest potrzebna, aby coś zrobić. A dla jeszcze innych może to oznaczać nawiązanie kontaktu z organizacjami czy agencjami społecznymi, aby uzyskać wsparcie. Te formy wsparcia społecznego mogą być bardzo skuteczne w zmniejszaniu trudności i problemów emocjonalnych. Czy jest jakiś sposób, dzięki któremu, według Pana/Pani, mógłby/mogłaby Pan/Pani wzmocnić swoje wsparcie społeczne?

Pomóż klientowi zdecydować, w jaki sposób chce wzmocnić swoje wsparcie społeczne.

- Na przykład poprzez rozmowę z kimś, poprzez uzyskanie bardziej praktycznej pomocy, np. pożyczenie czegoś, lub skontaktowanie się z inną agencją lub organizacją społeczną.

Jeśli klient nie jest przekonany do wzmacniania swojego wsparcia społecznego, mimo że masz powody by sądzić, że tego potrzebuje, możesz omówić to szerzej:



Wiele osób czuje się niepewnie, rozmawiając z innymi o swoich problemach lub prosząc innych o pomoc. Jednym z powodów jest obawa, że obciążą drugą osobę swoimi problemami. Często nie jest to prawdą. Ludzie często dzielą się własnymi problemami, gdy usłyszą, że ich przyjaciel opowiada o swoich problemach. Mogą też poprosić w zamian o pomoc. Może to wynikać z tego, że ten przyjaciel również ma podobne problemy. Rzadko kiedy jedna osoba będzie mówić tylko o swoich problemach lub tylko prosić o pomoc. Pomocne może być również wysłuchanie trudności innych osób, aby uzyskać pewną perspektywę wobec własnych problemów, zwłaszcza jeśli czuje się Pan/Pani osamotniony w doświadczaniu określonych trudności.

Innym powodem, dla którego ludzie nie otrzymują wsparcia od innych jest to, że nie mają nikogo, komu mogliby zaufać. Jeśli uważa Pan/Pani, że nie ma Pan/Pani nikogo, komu mógłby/mogłaby Pan/Pani zaufać, to może więcej porozmawiamy o znalezieniu kogoś, komu można zaufać?

Zaplanuj, jak klient wzmocni swoje wsparcie społeczne

Gdy klient zidentyfikuje przynajmniej jedną osobę, organizację społeczną lub bardziej formalną agencję wsparcia, od której jest gotów uzyskać wsparcie, pomóż mu/jej w następujących kwestiach:

- Zaplanujcie dokładnie, co klient ma zrobić (np. zadzwonić lub odwiedzić daną osobę/organizację).
- Zdecydujcie, kiedy to zrobi.
- Zapytaj, co powie osobie lub agencji lub co z nimi zrobi (np. porozmawia o praktycznym problemie i o tym, jak się przez to czuje, o tym, że jest zaangażowany w PM+ albo o konkretnym problemie, nad którym pracujesz z klientem podczas sesji). Możesz nawet wygospodarować trochę czasu dla klienta, aby przećwiczyć to, co powie danej osobie lub pracownikowi organizacji.

5. Ćwiczenie „Zarządzania stresem” (10 minut)

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

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

Zachęć klienta do realizacji planów „Zarządzania problemami”, jego działań dotyczących strategii „Zacznij i działaj” oraz planu działania „Wzmacniania wsparcia społecznego”. Upewnij się, że klient ma wszystkie materiały pomocnicze do wszystkich strategii i w razie potrzeby użyj kalendarza do zaplanowania, kiedy będzie wykonywać dane aktywności.