

SESJA 5

Cele sesji:

1. Ocena PSYCHLOPS podczas interwencji i ogólne omówienie (20 minut)
2. Rozmowa i szkolenie na temat sposobów zachowania dobrego stanu (30 minut)
3. Wyobrażanie sobie, jak pomóc innym (20 minut)
4. Spojrzenie w przyszłość (15 minut)
5. Zakończenie sesji i programu (5 minut)

1. Ocena w trakcie PM+ i ogólne omówienie (20 minut)

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

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

2. Wprowadzenie strategii utrzymywania dobrostanu (30 minut)

Najpierw pogratuluj lub docień klienta za udział w PM+ i za jego wysiłki:



Jak Pan/Pani wie, dzisiaj jest nasza ostatnia sesja i chciałbym/chciałabym zacząć od pogratulowania Panu/Pani osiągnięcia tego etapu. Wykazał(-a) się Pan/Pani dużą odwagą i determinacją, mówiąc o pewnych trudnych tematach i stawiając im czoła. Jak się Pan/Pani czuje, biorąc pod uwagę, że to już ostatnia sesja? Czy są obszary, które Pana/Pani zdaniem uległy poprawie od czasu rozpoczęcia PM+? Co z obszarami, które nie uległy poprawie? Czy ma Pan/Pani jakieś pomysły, co może Pan/Pani zrobić, aby spróbować poprawić te obszary?

Kluczowe punkty do uwzględnienia:

- PM+ jest jak nauka nowego języka – wymaga codziennego ćwiczenia, jeśli chce się mówić w nim płynnie.
- Im częściej będzie Pan/Pani stosować strategię PM+, tym większe prawdopodobieństwo, że pozostanie Pan/Pani w dobrym stanie.
- Jeśli w przyszłości stanie Pan/Pani przed trudną sytuacją, będzie miał(-a) Pan/Pani większe szanse na skuteczne poradzenie sobie z nią, jeśli regularnie ćwiczył(-a) Pan/Pani strategię PM+.
- Klient posiada wszystkie informacje, których potrzebuje do samodzielnego stosowania strategii PM+.
- Czasami pomocne może być umieszczenie w domu przypomnień o strategiach PM+ (można zachęcić klienta do zaproponowania pomysłów, jak to zrobić).
- Wielu klientów napotka w przyszłości różne problemy.

Zachęć swojego klienta do dalszego stosowania strategii, które pozwolą mu/jej zachować dobry stan. Możesz zacząć od poproszenia go/jej o zastanowienie się nad tym, co może zrobić, aby utrzymać dobry stan. Możesz również podkreślić w rozmowie z klientem, że ma do dyspozycji materiały pomocnicze, które może wykorzystać do przypomnienia sobie poszczególnych strategii (Załącznik E).

Na przykład:



Będziemy więc mówić o tym, jak może Pan/Pani zachować dobry stan po zakończeniu tej interwencji. Czy ma Pan/Pani jakieś pomysły na to, co może Pan/Pani zrobić, aby utrzymać dobry stan?

Przykład, na podstawie którego możesz jaśniej określić, co klient może zrobić, aby utrzymać dobry stan:



Myślę czasem, że ta interwencja jest podobna do nauki nowego języka. Uczyłem(-łam) Pana/Panią pewnych strategii, które pomogą Panu/Pani radzić sobie z różnymi problemami w życiu. Podobnie jak w przypadku nauki nowego języka, musi Pan/Pani jednak ćwiczyć każdego dnia, jeśli chce Pan/Pani posługiwać się nim płynnie. W ten sam sposób, jeśli będzie Pan/Pani ćwiczyć te strategie tak często, jak to możliwe, będzie Pan/Pani miał(-a) większe szanse na utrzymanie dobrego stanu. Również, jeśli w przyszłości stanie Pan/Pani przed trudną sytuacją, będzie miał(-a) Pan/Pani większe szanse na skuteczne poradzenie sobie z nią, jeśli regularnie ćwiczył(-a) Pan/Pani te strategie.

W tej interwencji nie ma nic magicznego – wszystkiego się Pan/Pani nauczył(-a) i może to Pan/Pani sam(-a) zastosować w swoim życiu. Jest teraz Pan/Pani swoją własną osobą pomagającą. A jeśli potrzebuje Pan/Pani pomocy w przypomnieniu sobie, jak stosować strategie, ma Pan/Pani do dyspozycji te materiały pomocnicze, do których może Pan/Pani zajrzeć. Może Pan/Pani użyć tych rysunków lub czegoś innego do umieszczenia w swoim domu, aby móc przypomnieć sobie o rzeczach, których się Pan/Pani nauczył(-a). Niektórzy przykleili notatki na swoich ścianach lub umieścili je w miejscach w domu, w których spędzają najwięcej czasu, aby nigdy nie zapomnieć strategii.

Następnie poświęć trochę czasu na omówienie tego, co konkretnie klient może robić, jeżeli w przyszłości doświadczy poważnego stresującego wydarzenia lub negatywnych uczuć. Daj klientowi możliwość powiedzenia, co zrobiłby/zrobiłaby w pierwszej kolejności. Pomóż mu/jej być jak najbardziej szczegółowym podczas opisywania tego, jak zareaguje (np. poproś go/ją o pomysły dotyczące sposobów, dzięki którym mógłby/mogłaby zwiększyć swoje wsparcie społeczne, zamiast mówić po prostu: „Wzmocnię swoje wsparcie społeczne”).



Nierzadko zdarza się, że klient doświadczy trudności w przyszłości. Jak Pan/Pani myśli, co może Pan/Pani zrobić następnym razem, gdy doświadczy Pan/Pani bardzo trudnej sytuacji lub ponownie zauważy Pan/Pani u siebie obniżony nastrój? (Podaj konkretne przykłady istotne dla klienta, np. utrata pracy, konflikt z partnerem, uczucie przygnębienia i tak dalej).

3. Wyobrażanie sobie, jak pomóc innym (20 minut)

Dla wielu klientów pomocne może być upewnienie się, że rozumieją każdą ze strategii, której ich nauczyłeś(-aś). Wykorzystując przykładowe przypadki z Załącznika F, poproś klienta, aby wyobraził(-a) sobie, że każda z tych osób jest jego/jej bliskim przyjacielem i aby zastanowił(-a) się, jaką strategię zasugerowałby/łaby swojemu przyjacielowi. Jeśli klient uważa to zadanie za trudne, wykorzystaj je jako okazję do nauczania go/ją, które strategie pasują do jakich problemów. Jeśli klient woli mówić o prawdziwym przyjacielu, który przeżywa problemy, użyj zamiast tego jego przykładu.



Teraz będziemy wspólnie pracować jako osoby pomagające, aby mógł(-a) Pan/Pani czuć się pewny(-a), że rozumie Pan/Pani wszystkie strategie i kiedy najlepiej z nich korzystać. Mam tu więc kilka przykładów różnych osób i chcę, aby wyobraził(-a) sobie Pan/Pani, że jest to Pana/Pani bliski przyjaciel lub członek rodziny. Po przeczytaniu przykładu poświęćmy trochę czasu na rozmowę o tym, jak może Pan/Pani pomóc mu w radzeniu sobie z jego problemami, używając którejs z poznanych strategii. (Przeczytaj pierwszy przykład z Załącznika F).

Czy może Pan/Pani zasugerować, które z poznanych strategii mogą być dla niego/dla niej najbardziej pomocne?

4. Spojrzenie w przyszłość (15 minut)

Cele:

- Pomoc klientowi w przygotowaniu się na przyszłość.
- Pomoc klientowi w przeglądzie niezrealizowanych celów lub problemów, które nie zostały rozwiązane w ramach PM+.
- Pomoc klientowi w zastanowieniu się, w jaki sposób chciałby dalej poprawiać swoją sytuację (np. nazwij nowe cele).



Na koniec chciałbym/chciałabym poświęcić trochę czasu na rozmowę o tym, jak może Pan/Pani kontynuować stosowanie poznanych przez Pana/Panią strategii, aby osiągnąć pewne cele, które może Pan/Pani mieć. Czy istnieją jakieś aktualne problemy, z którymi chciałby/chciałaby Pan/Pani poradzić sobie w krótkim czasie za pomocą którejs z strategii?

Jeśli klient ma trudności z określeniem celów lub problemów, którymi chciałby/chciałaby się zająć, możesz odwołać się do jego/jej pierwotnej listy problemów z oceny.



Tak więc, myśląc o tym problemie, jaka jest pierwsza rzecz, którą mógłby/mogłaby Pan/Pani zrobić, aby zacząć rozwiązywać lub ograniczyć problem? Kiedy mógłby/mogłaby Pan/Pani to zrobić?

Pomóż klientowi opracować plan działania – tzn. co może zacząć robić, aby dalej poprawiać swoje samopoczucie lub radzić sobie z problemami.

5. Zakończenie sesji i interwencji PM+ (10 minut)

Na zakończenie sesji jeszcze raz podziękuj i pogratuluj klientowi. Życz mu/jej powodzenia w powrocie do prawidłowego stanu i przypomnij, aby nadal pracował(-a) nad swoimi strategiami. Zalecamy umówienie się z klientem na spotkanie kontrolne za kilka miesięcy, aby sprawdzić jego/jej postępy. Pomocne może być w tym momencie zadanie pytania, czy klient planuje zmianę miejsca zamieszkania lub wyprowadzkę z danej okolicy.

Co zrobić, jeśli pod koniec interwencji u klienta nie wystąpiła poprawa ?

Należy omówić postępy klienta ze swoimi superwizorami. Jeśli wraz z superwizorem uznasz, że do czasu piątej sesji u klienta nie nastąpiła wystarczająca poprawa (np. nastąpiła niewielka zmiana lub nie ma zmiany w problemach emocjonalnych, takich jak nastrój, lęk czy stres, możesz rozważyć kilka opcji podanych niżej). Razem z superwizorem możecie zdecydować o tym (a) pomiędzy 4 a 5 sesją, albo (b) po tym, jak spotkasz się z klientem podczas 5 sesji.

1. Na podstawie rozmów z superwizorem możesz zachęcić klienta do kontynuowania samodzielnego praktykowania strategii PM+ i umówić się na wizytę kontrolną w umówionym czasie w przyszłości (np. trzy miesiące po 5 sesji). Byłoby to zalecane tylko wtedy, gdy poziom niepokoju klienta nie jest poważny i nie ma on myśli samobójczych.
2. Na podstawie rozmów z superwizorem możesz skierować klienta do specjalisty zdrowia psychicznego w celu oceny i dalszej opieki. Byłoby to zalecane w przypadku klientów znajdujących się w ciężkim stanie lub mających myśli lub plany samobójcze pod koniec programu PM+ lub podczas wizyty kontrolnej po trzech miesiącach. Byłoby to również zalecane, jeśli klient prawidłowo zaangażował się w program PM+, ale doszło tylko do niewielkiej zmiany w jego problemach.
3. Na podstawie rozmów z superwizorem możecie zaproponować dodatkowe sesje PM+ z wykorzystaniem tych samych strategii. Z takiego rozwiązania może odnieść korzyść na przykład klient, który potrzebował więcej czasu, aby poczuć się komfortowo i zaufać Ci jako osobie pomagającej, ale zaczyna wykazywać poprawę podczas późniejszych sesji.

ZAŁĄCZNIK F:

WYOBRAŻANIE SOBIE, JAK POMÓC INNYM – PRZYKŁADY Z ŻYCIA

Poniżej przedstawiono przykłady z życia do wykorzystania w sesji 5, dotyczącej wyobrażania sobie, jak można pomóc innym.²⁸ Sugerujemy, aby wybrać kilka różnych przykładów do przerobienia i takich, które są podobne do własnych doświadczeń klienta. Możesz również użyć przykładów, które klient sam wskaże (np. przyjaciele lub rodzina).

Przykład 1

IMIE jest mężczyzną po trzydziestce i mieszka w bardzo niebezpiecznej wsi, w której panuje duża przemoc. Jego żona została zabita pół roku temu, a na niego spadła opieka nad trójką dzieci. Ostatnio przeprowadziła się do niego matka, ponieważ IMIE odmawia wychodzenia z domu i nie opiekuje się dobrze swoimi dziećmi. Nie widuje już swoich przyjaciół. Przez większość dni nie wstaje z łóżka, a przez brak regularnego jedzenia bardzo schudł. Czuje się bardzo samotny. Nie wie jednak, jak mógłby sobie pomóc.

Do najbardziej pomocnych strategii należą:

1. Zaczynj i działaj

Przypomnij klientowi, że „Zaczynj i działaj” to strategia dostosowana do problemów związanych z obniżonym nastrojem, poczuciem dużego zmęczenia i brakiem aktywności. W tym przypadku IMIE doświadcza określonego typu problemów emocjonalnych (tj. uczucia samotności, częstego płaczu, wycofania lub izolacji, nie odżywia się regularnie i nie potrafi opiekować się dziećmi) i strategia „Zaczynj i działaj” będzie w jego przypadku najskuteczniejsza.

Poproś klienta, aby powiedział/powiedziała Ci wszystko, co wie o strategii „Zaczynj i działaj”. Zwróć uwagę, gdy wymieni:

- Zwiększenie aktywności poprzez robienie większej liczby czynności, które już się wykonuje lub wprowadzenie nowych aktywności.
- Różne rodzaje aktywności – przyjemne i zadaniowe.
- Przykłady różnych aktywności.
- Dzielenie działań na małe zadania w taki sposób, by były one łatwiejsze do wykonania.
- Na początek wykonywanie tylko jednej lub dwóch czynności i z czasem rozbudowywanie swojej aktywności.

Jeśli klient nie wspomni o powyższym punkcie, spróbuj mu/jej go zasugerować, pytając na przykład: „*A pamięta Pan/Pani, czy zaczęliśmy od nakłaniania Pana/Pani do wykonywania wszystkich prac domowych, czy tylko małych konkretnych zadań?*”.

²⁸ Przykłady z życia mogą być dostosowane tak, aby bardziej pasowały do lokalnego kontekstu..

2. Wzmacnianie wsparcia społecznego

„Wzmacnianie wsparcia społecznego” to druga główna strategia, która byłaby pomocna w przypadku IMIĘ.

Poproś klienta, aby zastanowił(-a) się, dlaczego mogłaby to być pomocna strategia. Czekaś na tego typu odpowiedź: *„Bo się odizolował i nie bardzo radzi sobie sam ze swoimi problemami”*.

Poproś klienta, aby podał(-a) Ci jak najwięcej informacji na temat tej strategii. Zwróć uwagę, gdy wymieni:

- Różne rodzaje wsparcia, w tym dzielenie się problemami z innymi, prośenie o konkretną pomoc, połączenie się z określoną instytucją w celu uzyskania wsparcia lub informacji oraz spędzanie czasu z innymi osobami, niekoniecznie rozmawiając o problemach.
- Wybór zaufanej osoby.
- Budowanie zaufania poprzez dzielenie się najpierw małymi dawkami informacji.

Jeśli klient nie wymieni któregoś z powyższych punktów, spróbuj mu/jej go zasugerować, pytając na przykład: *„A skąd IMIĘ może wiedzieć, czy może zaufać tej osobie?”*.

Możesz również powiedzieć klientowi, że IMIĘ prawdopodobnie będzie miał również problemy natury praktycznej w wyniku izolowania się i nieopuszczania domu. Pomocna więc może być także strategia „Zarządzanie problemami”. Możesz omówić strategię „Zarządzanie problemami” również w tym przypadku.

Przykład 2

IMIĘ to 30-letnia kobieta, skarżąca się na ciągłe kłótnie z teściową o podział prac domowych pomiędzy nimi. Boi się, że konflikt się zaostrzy i wywoła problemy w jej małżeństwie. Skarży się na ból w całym ciele i że nie może spać. Mówi, że nie może przestać myśleć o tym problemie i nie wie, co robić.

Do najbardziej pomocnych strategii należą:

1. Zarządzanie problemami

Zachęć klienta do zastanowienia się, dlaczego ta strategia może być pomocna dla IMIĘ. Czekaj na odpowiedź tego typu: „*Kobieta doświadcza problemów natury praktycznej, a „Zarządzanie problemami” to strategia pomagająca radzić sobie z tego typu problemami.*”

Poproś klienta, aby opisał tę strategię tak szczegółowo, jak tylko potrafi. Zwróć uwagę, gdy wymieni:

- Zdecyduj, czy problem jest rozwiązywalny, nierozwiązywalny czy nieistotny.
- Zdefiniuj (rozwiązywalny) problem w sposób jak najbardziej szczegółowy.
- Pomyśl o jak największej liczbie możliwych rozwiązań.
- Wybierz najbardziej pomocne rozwiązania.
- Zaplanuj, co robić.
- Omów skuteczność wybranych rozwiązań i ponownie przejdź przez poszczególne kroki, aby kontynuować zarządzanie problemem.

2. Zarządzanie stresem

Zachęć klienta do zastanowienia się, dlaczego ta strategia może być pomocna dla IMIĘ. Czekaj na odpowiedź tego typu: „*Kobieta doświadcza stresu i problemów natury fizycznej, a ta strategia może pomóc jej lepiej radzić sobie z takimi objawami.*”

Poproś klienta, aby opisał tę strategię tak szczegółowo, jak tylko potrafi. Zwróć uwagę, gdy wymieni:

- Relaksowanie ciała, jeśli jest spięte (potrząsanie ciałem i kończynami, krążenie barkami, delikatne poruszanie głową z boku na bok).
- Oddychanie z brzucha (wciąganie i wypinanie go podczas oddychania).
- Zmniejszenie tempa oddychania (trzy sekundy wdech i trzy sekundy wydech).
- Stosowanie tej strategii regularnie i zawsze, gdy klient zauważy oznaki stresu lub dyskomfortu fizycznego.

Przykład 3

IMIĘ, kobieta w wieku 50 lat, została zaatakowana przez bandę młodzieży podczas odwiedzin u swojej starszej matki. Przemoc jest bardzo rzadka w tej okolicy i policja powiedziała jej, że „po prostu miała ogromnego pecha”. Kobieta czuje jednak duży strach przed ponownym atakiem i przez ostatni miesiąc unikała wizyt u matki. Zaczyna też izolować się i przestaje spotykać się z przyjaciółmi.

Do najbardziej pomocnych strategii należą:

1. Wzmacnianie wsparcia społecznego

Poproś klienta, aby zastanowił się, dlaczego uważa, że może to być pomocna strategia. Czekaj na odpowiedź tego typu: „*Ponieważ IMIĘ izoluje się, „Wzmacnianie wsparcia społecznego” byłoby dla niej pomocną strategią.*”

Poproś klienta, aby podał Ci jak najwięcej informacji na temat tej strategii. Zwróć uwagę, gdy wymieni:

- Różne rodzaje wsparcia, w tym dzielenie się problemami z innymi, prośenie o konkretną pomoc, połączenie się z określoną instytucją w celu uzyskania wsparcia lub informacji oraz spędzanie czasu z innymi osobami, niekoniecznie rozmawiając o problemach.
- Wybór zaufanej osoby.
- Budowanie zaufania poprzez dzielenie się najpierw małymi dawkami informacji.

Jeśli klient nie wymieni któregoś z powyższych punktów, spróbuj mu/jej go zasugerować, pytając na przykład: „A skąd IMIĘ może wiedzieć, czy może zaufać tej osobie?”.

2. Zarządzanie problemami

Byłoby to również pomocne w rozwiązaniu problemu IMIĘ, związanego z odwiedzaniem matki. Zachęć klienta do tego, by rozpoznał(-a) któryś z poniższych kroków:

- Zdecyduj, czy problem jest rozwiązywalny, nierozwiązywalny czy nieistotny.
- Zdefiniuj (rozwiązywalny) problem w sposób jak najbardziej szczegółowy.
- Pomyśl o jak największej liczbie możliwych rozwiązań.
- Wybierz najbardziej pomocne rozwiązania.
- Zaplanuj, co robić.
- Omów skuteczność wybranych rozwiązań i ponownie przejdź przez poszczególne kroki, aby kontynuować zarządzanie problemem.

Omawiając zarządzanie problemem odwiedzania matki, klient może zasugerować, że IMIĘ może wzmocnić swoje wsparcie społeczne (np. poprosić zaufanego przyjaciela o odwiedzanie matki razem z nią). Byłoby to bardzo pomocne. Zachęć klienta do szczegółowego opisanie tej strategii.

3. Zarządzanie stresem

„Zarządzanie stresem” może być pomocne, gdy IMIĘ zacznie ponownie wychodzić z domu (lub podczas tworzenia lub wykonywania jej planu działania w zakresie „Zarządzania problemami”). Pomoże jej to zachować spokój w sytuacjach, które wywołują u niej stres. Zachęć klienta do tego, by rozpoznał któryś z poniższych kroków:

- Relaksowanie ciała, jeśli jest spięte (potrząsanie ciałem i kończynami, krążenie barkami, delikatne poruszanie głową z boku na bok).
- Oddychanie z brzucha (wciąganie i wypinanie go podczas oddychania).
- Zmniejszenie tempa oddychania (trzy sekundy wdech i trzy sekundy wydech).
- Stosowanie tej strategii regularnie i zawsze, gdy kobieta zauważy oznaki stresu lub dyskomfortu fizycznego.

Przykład 4

IMIĘ to młoda kobieta, której mąż spędził kilka lat w więzieniu. Od tego czasu samopoczucie jej męża uległo pogorszeniu. Przez większość dni czuje się smutny i trudno mu iść do pracy. Powoduje to u kobiety stres i zauważyła, że nie chce już spędzać czasu z mężem czy przyjaciółkami. Nie cieszą ją rzeczy, które kiedyś robiła, jak uprawa roślin czy spacer. Ma poczucie ogromnej beznadziejności sytuacji swojej i męża i nie wie, co zrobić, by ją poprawić.

Do najbardziej pomocnych strategii należą:

1. Zaczynij i działaj

W tym przykładzie Ty lub Twój klient powinniście zidentyfikować strategię „Zaczynij i działaj” jako jedną tych, które są odpowiednie dla problemów tej osoby. Zachęć klienta, by wyjaśnił(-a), dlaczego ta strategia może być pomocna, czekając na odpowiedzi takie jak: *„Strategia „Zaczynij i działaj” odnosi się do niektórych problemów, których doświadcza IMIĘ, takich jak odczuwanie smutku przez większość dni, odczuwanie dużego zmęczenia i niemożność robienia rzeczy, które robiła kiedyś, w tym chodzenia do pracy lub wykonywania przyjemnych czynności.”*

Poproś klienta, aby powiedział(-a) Ci wszystko, co wie o strategii „Zaczynij i działaj”. Zwróć uwagę, gdy wymieni:

- Zwiększenie aktywności ludzi poprzez robienie rzeczy, które już robią lub wprowadzenie nowych aktywności.
- Różne rodzaje aktywności – przyjemne i zadaniowe.
- Przykłady różnych aktywności.
- Dzielenie działań na małe zadania, tak aby były one łatwiejsze do wykonania.
- Na początek wykonywanie tylko jednej lub dwóch czynności i z czasem rozbudowywanie swojej aktywności.

Jeśli klient nie wspomni o powyższym punkcie, spróbuj mu/jej go zasugerować, pytając na przykład: *„A pamięta Pan/Pani, czy zaczęliśmy od nakłaniania Pana/Pani do wykonywania wszystkich prac domowych, czy tylko małych konkretnych zadań?”*.

2. Wzmacnianie wsparcia społecznego

„Wzmacnianie wsparcia społecznego” może również pomóc IMIĘ w radzeniu sobie z jej problemami. Poproś klienta, aby zastanowił(-a) się, dlaczego mogłaby to być pomocna strategia. Twój klient mógł wspomnieć o tej strategii w ramach „Zaczynij i działaj” (np. zasugerował, że wykonuje przyjemną czynność, taką jak ponowne spotkanie z przyjaciółkami). Jeśli tak się stanie, powiedz klientowi, że to dobry pomysł, ale przypomnij mu/jej, że być może będzie lepiej omówić to działanie w ramach „Wzmacniania wsparcia społecznego” i wybrać inne działanie w strategii ramach „Zaczynij i działaj”.

Poproś klienta, aby podał Ci jak najwięcej informacji na temat „Wzmacniania wsparcia społecznego”. Zwróć uwagę, gdy wymieni:

- Różne rodzaje wsparcia, w tym dzielenie się problemami z innymi, prośenie o konkretną pomoc, połączenie się z określoną instytucją w celu uzyskania wsparcia lub informacji oraz spędzanie czasu z innymi osobami, niekoniecznie rozmawiając o problemach.
- Wybór zaufanej osoby.
- Budowanie zaufania przez dzielenie się najpierw małymi ilościami informacji.

Można też wskazać, że gdy IMIĘ zacznie czuć, że lepiej radzi sobie ze swoimi problemami, może być w stanie udzielić wsparcia swojemu mężowi.