

Δουλεύοντας με τους επαγγελματίες

Το άρθρο αυτό δημοσιεύτηκε στο περιοδικό Newsletter (1996), Τεύχος 80, του Down's Syndrome Association, σελ: 31.

Μετάφραση: Παπαχρήστου Άννα

Σε οποιαδήποτε στιγμή κατά τη διάρκεια της ζωής μας αντιμετωπίζουμε πολλές καταστάσεις που μας προκαλούν άγχος.

Συχνά όταν συναντούμε επαγγελματίες αναζητούμε συγκεκριμένη βοήθεια, πληροφορίες ή συμβουλές που θα καθοδηγήσουν κάποιες από τις μελλοντικές μας πράξεις. Αισθανόμαστε πως η συνεργασία με τους επαγγελματίες είναι σημαντική για την επιτυχή αντιμετώπιση των αναγκών μας και των αναγκών των παιδιών μας.

Στόχος του άρθρου αυτού είναι να προτείνει κάποιους τρόπους, που θα βοηθήσουν τους γονείς στη δουλειά τους με τους επαγγελματίες και θα την κάνουν πιο επιτυχημένη, όσον αφορά την αντιμετώπιση των αναγκών τους.

Ποιοι είναι οι επαγγελματίες;

Εν συντομία, ως επαγγελματίες ορίζονται οι άνθρωποι εκείνοι που έχουν ειδική γνώση, η οποία μπορεί να είναι βοηθητική σε οικογένειες που αναζητούν συμβουλές και υποστήριξη.

Στους επαγγελματίες περιλαμβάνονται οι:

- Γιατροί
- Διαιτολόγοι
- Κοινωνικοί Λειτουργοί
- Ψυχίατροι

- Οικιακοί βοηθοί
- Παιδοκόμοι
- Δάσκαλοι
- Εργοδότες
- Ψυχολόγοι
- Προσωπικό
- Σύμβουλοι
- Νοσοκόμες
- Αστυνομία
- Δικηγόροι

Πώς μπορεί να αισθανόμαστε πριν από τη συνάντηση

Οι εμπειρίες μας υποστηρίζουν σθεναρά πως πολλές συναντήσεις με τους επαγγελματίες αποτυγχάνουν και δεν έχουν θετικά αποτελέσματα. Ένας από τους λόγους αυτούς συνδέεται με τις σκέψεις μας και τα συναισθήματά μας πριν την πραγματοποίηση της συνάντησης.

Αισθανόμαστε ένταση και νευρικήτητα θεωρώντας πως βρισκόμαστε σε μια κατώτερη θέση. Μπορεί να προβάλλουμε αντιστάσεις, να γίνουμε νευρικοί και να είμαστε γεμάτοι φόβο σχετικά με το τι μπορούμε να ακούσουμε από τον επαγγελματία. Είμαστε τόσο αποφασισμένοι να πετύχουμε τους στόχους μας που μπορεί να διαφωνήσουμε και να θυμώσουμε μαζί του. Σωματικά μπορεί να νιώσουμε σφίξιμο στο στομάχι, να ιδρώσουμε, να αντιληφθούμε μια αύξηση των καρδιακών παλμών και να αρχίσουμε να κλαίμε.

Αυτό οφείλεται στο ότι νιώθουμε άβολα στην παρουσία ανθρώπων που αντιλαμβανόμαστε πως έχουν τον έλεγχο του μέρους εκείνου της ζωής μας που μας

φαίνεται προβληματικό. Αυτή η έλλειψη αυτοπεποίθησης προέρχεται από την αντίληψή μας πως οι επαγγελματίες γνωρίζουν περισσότερα από εμάς και επίσης επειδή στην πλειοψηφία των περιπτώσεων η συνάντηση πραγματοποιείται στον χώρο του επαγγελματία.

Πώς μπορεί να αισθανόμαστε μετά τη συνάντηση

Μετά από μια αποτυχημένη συνάντηση οι γονείς αναφέρουν πως αισθάνονται κατάθλιψη έχοντας απογοητευτεί από τους επαγγελματίες. Η απογοήτευση και η ματαίωση συνδυάζονται και παράγουν την σκέψη πως η συνάντηση ήταν χάσιμο χρόνου. Το αίσθημα της μη εμπιστοσύνης αυξάνεται εξαιτίας μιας αίσθησης ότι αποτύχαμε και δεν ξέρουμε σε ποιον να αποτανθούμε στη συνέχεια. Ορισμένες φορές αισθανόμαστε πως περνάμε από τον ένα επαγγελματία στον επόμενο και πως μας συμπεριφέρονται με τρόπους που μας κάνουν να νιώθουμε κατώτεροι και υποτιμημένοι. Αισθανόμαστε πως οι ανησυχίες μας δεν εισακούστηκαν και καταλήγουμε σε μια κατάσταση απελπισίας και μπερδέματος.

Πως θα διασφαλίσουμε ότι οι ανάγκες μας θα αντιμετωπιστούν

Γνωρίζουμε πως πολλές από τις σκέψεις και τα αισθήματα που αναφέρονται παραπάνω αυξάνονται με την συνειδητοποίηση πως ο χρόνος του επαγγελματία είναι κάτι πολύτιμο και σπάνιο. Πως μπορούμε λοιπόν να χρησιμοποιήσουμε καλύτερα τον χρόνο που μας προσφέρεται; Παρακάτω δίνονται μερικές προτάσεις που μπορεί να αποδειχθούν χρήσιμες.

Πριν από τη συνάντηση

- Ενημερωθείτε - το να μάθετε εκ των προτέρων πράγματα σχετικά με θέματα που σας αφορούν, θα σας βοηθήσει στο να νιώσετε περισσότερο βέβαιοι για να κάνετε ερωτήσεις.
- Φτιάξτε μια λίστα με θέματα που θέλετε να καλυφθούν κατά τη διάρκεια της συνάντησης.
- Επικοινωνήστε με τον επαγγελματία, γραπτά ή τηλεφωνικά, πριν από τη συνάντηση

προκειμένου να τον ενημερώσετε σχετικά με τα θέματα που θέλετε να συζητήσετε και να τον ενημερώσετε σχετικά με τα θέματα που θεωρείται εσείς σημαντικά. Προσπαθήστε να εξασφαλίσετε ότι το μήνυμά σας είναι σύντομο, αλλά ξεκάθαρο.

- Προσδιορίστε πόσο χρόνο πιθανά θα χρειαστείτε κατά τη συνάντηση.
- Εξασφαλίστε πως όπου είναι δυνατό θα γνωρίζετε ποια είναι τα δικαιώματά σας.
- Ζητήστε από τον επαγγελματία γραπτές πληροφορίες πριν από τη συνάντηση.
- Αποφασίστε τι είναι αυτό που τελικά θέλετε να βγει από τη συνάντηση.
- Κάντε μια πρόβα της συνάντησης με έναν κοντινό φίλο ή το σύντροφό σας. Εξασκηθείτε στο τι θέλετε να πείτε σε ένα ασφαλές περιβάλλον. Σκεφτείτε προσεκτικά σχετικά με την επιλογή των λέξεων και την επίδραση που πιθανόν αυτές θα έχουν.
- Ντυθείτε με άνετα ρούχα και φορέστε αυτό με το οποίο νιώθετε καλά.

Κατά τη διάρκεια της συνάντησης

- Επιβεβαιώστε πόσος χρόνος είναι διαθέσιμος. Να είστε σίγουροι πως γνωρίζετε πότε θα τελειώσει η συνάντηση και συμφωνήστε να διαρκέσει περισσότερο αν κάτι τέτοιο είναι απαραίτητο.
- Χρησιμοποιήστε την εκ των προτέρων έτοιμη λίστα σας για να είστε σίγουροι ότι δεν θα ξεχάσετε οποιοδήποτε θέμα σας απασχολεί.
- Κρατήστε σημειώσεις σχετικά με αυτά που λέει ο επαγγελματίας για να τα θυμάστε και μετά το πέρας της συνάντησης.
- Ζητήστε από τον επαγγελματία διευκρινήσεις εάν δεν είστε βέβαιοι ότι καταλάβατε αυτό το οποίο λέγεται.
- Χρησιμοποιήστε την άγνοιά σας στα υπό συζήτηση θέματα σαν ένα μέσο δύναμης αναγνωρίζοντας την ανώτερη γνώση του επαγγελματία και έτσι να επιβεβαιώσετε ότι κατανοείτε αυτά που λέγονται.
- Ζητήστε περισσότερο χρόνο για να σκεφτείτε την απάντηση σε μια ερώτηση, εάν νιώθετε ότι πιέζεστε.
- Ελέγξτε αν αυτό που έχετε κατανοήσει είναι και αυτό που ειπώθηκε αναφέροντας στον επαγγελματία αυτό που νομίζετε ότι ειπώθηκε ή συμφωνήθηκε. Χρήσιμες φράσεις είναι «Άρα αυτό το οποίο λέτε είναι...» «Αυτό που εννοείται λοιπόν είναι ότι...».

- Πείτε στον επαγγελματία πως αισθάνεστε για αυτά που λέγονται.
- Δημιουργήστε και διατηρείστε καλή βλεμματική επαφή με τον επαγγελματία.
- Να έχετε συνείδηση της γλώσσας του σώματός σας και προσπαθήστε να εξασφαλίσετε ότι υπάρχει μια αντιστοιχία ανάμεσα στη γλώσσα που χρησιμοποιείται και στα μηνύματα που στέλνετε μέσω του τρόπου που κάθεστε, στέκεστε, κινείστε.
- Προσπαθήστε να είστε χαλαροί και να έχετε μια ανοιχτή στάση σώματος.
- Ακούστε ενεργητικά και προσπαθήστε να έχετε συνείδηση της γλώσσας του σώματος του επαγγελματία.
- Δώστε θετική και εποικοδομητική ανατροφοδότηση. Χαμογελάστε και αναγνωρίστε της χρησιμότητα του χρόνου της συνάντησης.

Στο τέλος της συνάντησης

- Κάντε μια ανασκόπηση σχετικά με το τι πιστεύετε ότι έχει επιτευχθεί και συμφωνηθεί.
- Συζητήστε οτιδήποτε θα χρειαστεί να έχετε κάνετε πριν από την επόμενη συνάντηση.
- Κανονίστε ένα ραντεβού για την επόμενη φορά.

Ελπίζουμε πως οι στρατηγικές αυτές θα σας βοηθήσουν να σχεδιάσετε και να διεξάγετε περισσότερο επιτυχημένες συναντήσεις με τους επαγγελματίες.

(Το άρθρο αυτό δημοσιεύτηκε με την ευγενική άδεια του Βρετανικού Συλλόγου Διαβητικών (British Diabetic Association). Δημιουργήθηκε κατά τη διάρκεια ενός εργαστηρίου. Πολλές ευχαριστίες στους συγγραφείς Veronica Readman και Mick Buckley που μας επέτρεψαν να το χρησιμοποιήσουμε).