

تعليمات لإكمال الـ PIADS: نسخة العميل

عند شرح طريقة إكمال الـ PIADS للعميل، يجب الالتزام بقدر الإمكان بالنص المعطى في الأسفل. لا تشرح أو تفسر الكلمات و العبارات المكون للـ PIADS إلا عند طلب العميل للمساعدة.

إذا كان العميل غير متأكد من انطباق الكلمة أو العبارة على حالته، فاخبره انه إذا لم يستطع تحديد ما إذا كان الجهاز المساعد الذي يستخدمه له أثر سلبي أو ايجابي عليه في حالة هذه الكلمة أو العبارة، فليضع علامة "X" على المربع المشير إلى "0" ليوضح أن ليس لها تأثير.

تأكد أن العميل يعلم أن كل نقطة من الـ PIADS يجب الإجابة عليها. ليس هناك خيار "لا ينطبق". تأكد أن العميل لا يجب بطريقة عشوائية أو يعطي نفس الإجابة لكل النقاط بدون اعتبار كافي.

إذا طلب العميل تعريف إحدى نقاط الـ PIADS. أعطه الشرح للنقطة المتوفرة في "قائمة الكلمات". نبه العميل أنه لا توجد إجابات خاطئة أو صحيحة للـ PIADS، وأنه يجب الإجابة على كل نقطة الـ PIADS عبارة عن تعبير العميل حول إحساسه تجاه كل نقطة، وكيف يطبقها في حياته و خبراته الخاصة. إذا أنهيت خطوات الشرح للعميل و كان ما يزال محتاراً في نقطة معينة، شجعه على التخمين، و انتقل إلى النقطة التالية. (ليس من اللازم إكمال الـ PIADS بترتيب الأرقام حيث يمكن للعميل الإجابة على النقاط بترتيب عشوائي مع التأكد من إكمال جميع النقاط.)

1. الـ PIADS Impact Scale عبارة عن استبيان يطلب منك أن تصف كيف أن الجهاز المساعد (أعط مثالا مناسب للعميل كالكروسي المتحرك) أن يؤثر على حياتك و شعورك.
2. لكل كلمة أو عبارة ضع علامة في المربع الذي يصف شعورك بشكل أفضل. اختر مربع واحد لكل كلمة أو عبارة، و لا تضع علامة بين المربعات.
3. لنقم بإلقاء نظرة على بعض الأمثلة، لمعرفة كيف يعبأ الاستبيان عن وصفك لشعورك عن إحدى الكلمات أو العبارات. كيف يمكن تقييم ردود أفعالك تجاه كلمة "الكفاءة".
4. إذا ساعدك الجهاز على الشعور أنك أكثر كفاءة بكثير عن شعورك بدونه (قبل استخدامك للجهاز) ضع علامة على مربع "3".
5. إذا ساعدك الجهاز على الشعور أنك أكثر كفاء قليلا لكن ليس بالقدر الذي كنت تتوقعه ضع علامة على مربع "1" أو "2".
6. إذا لم يساعدك الجهاز على الشعور أنك أكثر كفاءة أو أقل كفاءة، ضع علامة على المربع "0".
7. إذا جعلك الجهاز تشعر أنك أقل كفاء بكثير عما كنت تشعر قبل استخدام الجهاز، ضع علامة على المربع "3-".
8. إذا جعلك الجهاز تشعر أنك أقل كفاءة بعض الشيء عما كنت قبل استخدام الجهاز، ضع علامة المربع "2-" أو "1-".

ملاحظات إضافية لاستخدام الـ PIADS مع العملاء الذين يعانون من Degenerative Disorders أو

Traumatic Injuries

إذا بدأ العميل عالق أو غير ملتزم، فحاول تشجيعه عن طريق تغيير أسلوب المقابلة بإضافة أمثلة توضيحية تناسب جهاز العميل و خبراته الشخصية. على سبيل المثال، بأخذ نقطة الفعالية، يمكنك أن تسأل العميل ما إذا كانت كتابة الرسائل مهمة له، فإذا كانت مهمة هل ساعدته "أجهزة مساعدة الكتابة" على كتابة الرسائل بفعالية أكثر مما كان عليه عند عدم استخدامه للجهاز.

كن مستعدا لمواجهة مقاومة من العميل أو مقدم الرعاية. المقاومة أو الانفعال بطريقة عنيفة يمكن أن يظهر من رداً أفعالهم العاطفية تجاه التشخيص الخاص بالعميل.

تعليمات لإكمال الـ PIADS: نسخة مقدم الرعاية

عند شرح طريقة إكمال الـ PIADS لمقدم الرعاية بالنيابة عن العميل، يجب الالتزام بقدر الإمكان بالنص المعطى في الأسفل. لا تشرح أو تفسر الكلمات و العبارات المكون للـ PIADS إلا عند طلب مقدم الرعاية للمساعدة.

إذا كان مقدم الرعاية غير متأكد من انطباق الكلمة أو العبارة على حالة العميل، فاخبره انه إذا لم يستطع تحديد ما إذا كان الجهاز المساعد الذي المستخدم له أثر سلبي أو ايجابي في حالة هذه الكلمة أو العبارة، فليضع علامة "X" على المربع المشير إلى "0" ليوضح أن ليس لها تأثير.

تأكد أن العميل يعلم أن كل نقطة من الـ PIADS يجب الإجابة عليها. ليس هناك خيار "لا ينطبق". تأكد أن العميل لا يجب بطريقة عشوائية أو يعطي نفس الإجابة لكل النقاط بدون اعتبار كافي.

إذا طلب مقدم الرعاية تعريف إحدى نقاط الـ PIADS. أعطه الشرح للنقطة المتوفرة في "قائمة الكلمات". نبه مقدم الرعاية أنه لا توجد إجابات خاطئة أو صحيحة للـ PIADS، وأنه يجب الإجابة على كل نقطة الـ PIADS عبارة عن تعبيره حول إحساسه تجاه كل نقطة، وكيف تطبق في حياة و خبرات العميل. إذا أنهيت خطوات الشرح لمقدم الرعاية و كان ما يزال محتاراً في نقطة معينة، شجعه على التخمين، و انتقل إلى النقطة التالية. (ليس من اللازم إكمال الـ PIADS بترتيب الأرقام حيث يمكن لمقدم الرعاية الإجابة على النقاط بترتيب عشوائي مع التأكد من إكمال جميع النقاط.)

1. الـ PIADS Impact Scale عبارة عن استبيان يطلب منك أن تصف كيف أن الجهاز المساعد (أعط مثالا مناسب لمقدم الرعاية كالكرسي المتحرك) أن يؤثر على حياتك و شعورك.
2. لكل كلمة أو عبارة ضع علامة في المربع الذي يصف شعورك بشكل أفضل. اختر مربع واحد لكل كلمة أو عبارة، و لا تضع علامة بين المربعات.
3. لنقم بإلقاء نظرة على بعض الأمثلة، لمعرفة كيف يعبأ الاستبيان عن وصفك لشعورك عن إحدى الكلمات أو العبارات. كيف يمكن تقييم ردود أفعال العميل تجاه كلمة "الكفاءة".
4. إذا ساعد الجهاز العميل على الشعور أنه أكثر كفاءة بكثير عن شعوره بدونه (قبل استخدامه للجهاز) ضع علامة على مربع "3".
5. إذا ساعد الجهاز العميل على الشعور أنه أكثر كفاءة قليلا لكن ليس بالقدر الذي كان يتوقعه ضع علامة على مربع "1" أو "2".
6. إذا لم يساعد الجهاز العميل على الشعور أنه أكثر كفاءة أو أقل كفاءة، ضع علامة على المربع "0".
7. إذا جعل الجهاز العميل يشعر أنه أقل كفاء بكثير عما كان يشعر قبل استخدام الجهاز، ضع علامة على المربع "3-".
8. إذا جعل الجهاز العميل يشعر أنه أقل كفاءة بعض الشيء عما كان قبل استخدام الجهاز، ضع علامة المربع "2-" أو "1-".