

«Ομότιμη σχέση»

Η Ενότητα 9 αφορά τον ρόλο των υποστηρικτών ομοτίμων και τα πολλά πλεονεκτήματα που προκύπτουν από την ύπαρξη παρόμοιων εμπειριών που μπορούν να μοιραστούν με άτομα που προσεγγίζουν τις κοινωνικές υπηρεσίες. Κάτι τέτοιο προάγει την ανάκαμψη και οι υποστηρικτές ομοτίμων μπορούν να την ενθαρρύνουν οικοδομώντας μια θετική σχέση με τον πελάτη τους. Το κοινό υπόβαθρο συνεπάγεται όχι μόνο ότι οι δυσκολίες μέσα από τις οποίες πρέπει να διέλθει κάποιος κατά τη διάρκεια της διαδικασίας ανάκαμψης είναι κατανοητές, αλλά και ότι εμπνέεται ελπίδα για εκείνους που μόλις ξεκινούν το ταξίδι τους προς μια πιο σταθερή και ολοκληρωμένη ζωή. Ενεργώντας ως πρότυπα, οι ομότιμοι υποστηρικτές μπορούν να αποτελούν ένα σημείο άφιξης, ενώ παράλληλα παρέχουν στήριξη για την επίτευξη της ανάκαμψης.

Στα πρώτα στάδια της σχέσης, οι υποστηρικτές ομοτίμων μπορούν να λειτουργήσουν ως παγοθραύστες και, ως ενεργοί ακροατές των αιτημάτων και της ζωής των πελατών τους, μπορούν να τους κάνουν να αισθάνονται πως κάποιος τους κατανοεί: διευκολύνοντας τη συνεργασία τους και δημιουργώντας ένα αίσθημα εμπιστοσύνης προς το προσωπικό των κοινωνικών υπηρεσιών. Μιλώντας για τη δική τους ιστορία, οι υποστηρικτές μπορούν επίσης να προσφέρουν μια βοηθητική αναφορά σε εκείνους που ίσως νιώθουν χαμένοι ή συντετριμμένοι από το πλήθος των προκλήσεων που θα πρέπει να υποφέρουν κατά τη διάρκεια της πορείας τους προς την ανάκαμψη. Το χτίσιμο μιας θετικής σχέσης είναι επίσης χρήσιμο στους επαγγελματίες των κοινωνικών υπηρεσιών που μπορούν να ωφεληθούν από τις πληροφορίες που συνέλεξαν οι υποστηρικτές ομοτίμων ώστε να σχεδιάσουν καλύτερα το πλάνο της παρέμβασης.





Έχει μεγάλη αξία το να έχουμε κοινή εμπειρία και να τη μοιραστούμε με φιλικό τρόπο με τους πελάτες, αλλά πρέπει πάντα να έχουμε κατά νου ότι είμαστε επαγγελματίες! Το να είμαστε επαγγελματίες σημαίνει να ενδυναμώνουμε τα άτομα που έχουν ανάγκη και όχι να επιλύουμε τα προβλήματά τους τους για λογαριασμό μας. Το τελευταίο αποτελεί μέρος αυτού που ονομάζεται «βοηθητικού τύπου σχέση». Μια τέτοια σχέση μπορεί να είναι επιζήμια για τη διαδικασία ανάκαμψης, επειδή αφαιρεί την ευθύνη από τους πελάτες, μειώνοντας την αυτοαποτελεσματικότητα και τον έλεγχο που έχουν στη ζωή τους. Οι ομότιμοι υποστηρικτές θα πρέπει να εργαστούν για τη δημιουργία μιας «ενδυναμωτικής σχέσης ομοτίμων», η οποία στοχεύει να εξοπλίσει τους πελάτες τους με εργαλεία χρήσιμα στην πορεία τους προς την ανάκαμψη. Μόνο αυτό θα επιτρέψει στους πελάτες να ξεπεράσουν τους φόβους τους και να αποκτήσουν εμπιστοσύνη στην ικανότητά τους να αντιμετωπίσουν την αλλαγή και να αγκαλιάσουν έναν διαφορετικό τρόπο αντιμετώπισης των προβλημάτων τους.



Δεν είναι εύκολο να μάθουμε πώς να δημιουργούμε μια αποτελεσματική σχέση ενδυνάμωσης, και απαιτεί χρόνο. Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζεται ένα θεωρητικό πλαίσιο στο οποίο θα πρέπει να επιστρέψετε όποτε έχετε αμφιβολίες, ώστε να πλοηγηθείτε καλύτερα μέσα στην θάλασσα από τα βήματα και αλλαγές που εμπλέκονται σε αυτή τη διαδικασία. Το Τρίγωνο του Δράματος είναι ένα χρήσιμο εργαλείο για την καλύτερη ανάγνωση των δυσλειτουργικών καταστάσεων και την κατανόηση των παραγόντων που το δημιουργούν. Δουλεύοντας πάνω σε αυτούς, μπορούμε να το μετατρέψουμε σε Τρίγωνο Ενδυνάμωσης, το οποίο αντιπροσωπεύει το θετικό του ισοδύναμο.

Επίσης, η δημιουργία σχέσεων με τους πελάτες μπορεί να οδηγήσει σε συναισθηματική εμπλοκή στη ζωή τους, κάτι που είναι φυσικό. Όμως, η συνεργασία μαζί τους σημαίνει επικέντρωση και δυνατότητα αντικειμενικής αξιολόγησης σε κάθε σημείο της πορείας ανάκαμψής τους. Για το λόγο αυτό στο συγκεκριμένο κεφάλαιο συζητάμε επίσης για τα όρια και την σημασία του να είμαστε φιλικοί, παραμένοντας όμως πάντοτε επαγγελματίες

Μάθετε περισσότερα:

[The story of Jessica, who became a peer mentor](#)

[Peer Support, a tool for recovery in Homelessness Services](#)