

Qué funciona y qué no funciona: Medicamentos

Esta actividad centrada en la persona se puede utilizar para capacitar al personal sobre cómo manejar los desacuerdos que puedan surgir al apoyar a una persona para que tome sus medicamentos de manera segura. Esto también se puede distribuir a los profesionales de soporte directo (DSP) para probar la actividad con la persona que apoyan.

Introducción:

- Todos tienen una perspectiva o un punto de vista.
- Conocer el punto de vista de un individuo puede ayudarlo a abordar cualquier inquietud que surja, especialmente cuando es hora de ayudarlo a tomar medicamentos.
- Como sabe, algunos medicamentos pueden tener características desagradables, como:
 - Sabe mal
 - Gran tamaño (pastillas o tabletas)
 - Implicar algunas molestias durante la administración
- Las personas pueden ser especialmente más reacias o rehusarse a tomar este tipo de medicamentos.
- Al completar la herramienta **Qué funciona y Qué no funciona** con un individuo, puede quedar claro dónde puede encontrar posibles soluciones.



Herramienta "Qué funciona y Qué no funciona":

Aquí hay una herramienta que identifica **qué funciona** y **qué no funciona** para usted (el profesional de soporte directo), para la persona a la que sirve, para el equipo de la persona y para la familia de la persona. Esta herramienta se puede usar como parte de una revisión centrada en la persona o se puede usar por separado.

	Qué funciona	Qué no funciona
La persona a la que apoya	Generalmente relacionado con lo que es importante para el individuo	
Usted (Profesional de Apoyo Directo)	Generalmente relacionado con lo que es importante PARA el individuo	



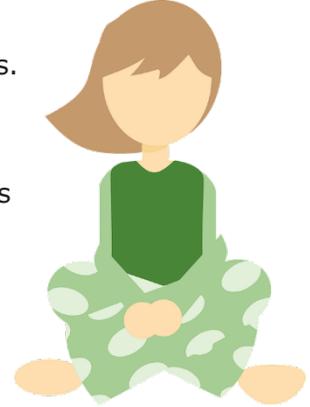
Esta herramienta simple funciona como una lista de "Pros y Contras" pero incluye el punto de vista de más de una persona. La herramienta de **Qué funciona y Qué no funciona** se

puede usar para analizar las opiniones de más de una persona sobre una situación. En última instancia, esta herramienta puede ayudar a identificar lo que es importante para un individuo y si siente que está siendo apoyado de una manera que tenga sentido para ellos.

Aquí hay una historia sobre la administración de medicamentos:

Alice es una persona con discapacidades del desarrollo. Bob es el profesional de soporte directo (DSP) que trabaja con Alice todos los días.

Alice necesita tomar medicamentos todos los días. Es un medicamento recetado en forma de pastilla (tableta). Bob ayuda a Alice a tomar su medicina. Bob sabe que ayudar a Alice a tomar sus medicamentos todos los días es una parte muy importante de su trabajo. Él comprende lo necesario que es para la buena salud de Alice que ella tome sus medicamentos en el momento adecuado todas las mañanas y noches.



Por la mañana, Alice siempre ha tomado su medicina a tiempo. Ella toma su píldora justo después del desayuno y lo ha estado haciendo durante un año.

Últimamente, Alice se enojó mucho cuando se le recordó tomar sus medicamentos por la noche. Su programa de televisión favorito está al aire durante ese tiempo. Alice ahora dice que la píldora es demasiado grande y difícil de tragar. Alice ha comenzado a tomar su medicina de muy mala gana o se niega a tomarla.

Bob no sabe qué hacer porque Alice necesita tomar este medicamento a tiempo todos los días.

¿Qué se puede hacer?

Preguntas que debe hacerse a sí mismo:

1. En esta situación, ¿qué está funcionando para Alice?
2. ¿Qué no está funcionando para Alice?
3. En esta situación, ¿qué está funcionando para Bob el DSP?
4. ¿Qué no está funcionando para Bob?
5. ¿Qué necesita permanecer igual?
6. ¿Qué necesita cambiar?



Actividad centrada en la persona

Intentemos completar la herramienta con Qué funciona o Qué no funciona para Alice y Bob...

	 Qué funciona	 Qué no funciona
Alice		
Bob el DSP		

Negociaciones:

Cuando hay desacuerdo, los DSP pueden negociar soluciones con individuos. Las negociaciones cuidadosas pueden ayudar a encontrar soluciones.

Trate de seguir estos principios básicos para tener negociaciones exitosas.

Principios básicos de la negociación centrada en la persona:

- Todos deben sentirse escuchados para que cada persona pueda entender la perspectiva del otro.
 - Una vez que alguien se siente escuchado, la conversación se vuelve más fácil.
- Las negociaciones deben comenzar con "puntos en común".
 - Observe "Qué funciona" para todos, o "Qué no funciona" para todos.
- Las negociaciones deben permanecer neutrales e incondicionalmente constructivas.
 - Debe trabajar en esto; no es fácil.
- La negociación debe hacerse en asociación.



Soluciones potenciales:

Trate de hacer una lluvia de ideas con la persona que apoya sobre lo que se puede hacer. Aquí hay algunas soluciones de ejemplo:

1. Hable con el médico acerca de cortar la pastilla por la mitad (puede ser que la pastilla ahora se siente demasiado grande para que Alice la trague).
2. Hable con el médico acerca de si el medicamento puede triturarse en alimentos como puré de manzana.
3. Pregúntele al médico si la píldora se puede tomar más temprano o más tarde en la noche.
4. Vea si el programa de televisión de Alice está al aire en otro momento.



Más recursos:

- Michael Smull for Helen Sanderson Associates:
<https://www.youtube.com/watch?v=M190htHcvok>
- Michael Smull y Mary Lou Bourne (reinventando la calidad):
<http://www.reinventingquality.org/docs/MSmull10.pdf>
- Otra plantilla de herramienta "Qué funciona, Qué no funciona":
https://www.tn.gov/content/dam/tn/didd/documents/providers/forms-tools/person-centered-thinking-tools/Whats_Working_-Whats_Not_Working.pdf