



## دعم شخص ما لإتخاذ قراراته بنفسه

يمكنك دعم شخص ما لإتخاذ قراره بنفسه عن طريق:

### إعطاء الشخص المعلومات ذات الصلة

- النظر في من الذي من شأنه أن يكون أفضل شخص لاجراء محادثات مع الشخص حول القرار. هذا يمكن أن يكون مزيجا من المهني، وصانع القرار البديل (إذا تمّ تعيين واحداً)، قريب أو صديق للشخص موثوق به.
- خذوا الوقت لشرح أي شيء له صلة أو قد يساعد الشخص على اتخاذ القرار.
- إقتصروا المعلومات فقط على ما هو مطلوب.
- أوصفوا أي مخاطر وفوائد متوقعة من الناحية العملية.
- إذا كانت هناك خيارات، قوموا بإعطاء المعلومات حول الخيارات بطريقة واضحة ومتوازنة.

### التواصل

- النظر في أفضل وقت للتواصل فيه مع الشخص (على سبيل المثال هل هناك أوقات من اليوم عندما يكون الشخص فيها أكثر يقظاً؟).
- كونوا مستعدين على القيام بأكثر من مناقشة واحدة مع الشخص حول القرار الذي يجب إتخاذه.
- إذا كان الشخص يعاني من صعوبات في السمع إضمنوا أن يتم استخدام الوسائل المساعدة المناسبة.
- النظر عما إذا كان الشخص بحاجة إلى مترجم.
- استخدموا لغة بسيطة - تجنبوا الكلام غير المفهوم أو المصطلحات الطبية المعقدة.
- إذا كان ذلك مناسباً، استخدموا الصور والأشياء للتواصل مع الشخص.
- تحدثوا في سرعة وحجم مناسبين، وتوخوا الحذر من نبرة الصوت.
- أسألوا سؤالاً واحداً في كل مرة وانتظروا الرد قبل المتابعة.
- كونوا على علم بالعوامل الثقافية والدينية التي قد تؤثر على طريقة تفكير وتواصل وتصرف الشخص.

### إتخاذ القرارات هو جزء مهم من هوية الشخص

من الناحية القانونية، قدرة الشخص على إتخاذ قراراته بنفسه يجب أن يتم إفتراضها ما لم يكن هناك دليل على عكس ذلك. الشخص لديه القدرة على صنع القرار إذا كان في وسعه:

- فهم الطبيعة العامة والآثار المترتبة على القرار في تناول اليد؛
- الاحتفاظ بهذه المعلومات، حتى لفترة قصيرة؛
- استخدام المعلومات لاتخاذ القرارات؛ و
- التواصل بشأن القرار (بأي طريقة).

إذا كان الشخص يعاني من صعوبة في إتخاذ القرارات الخاصة به، ينبغي أن يتم دعمه لإتخاذ القرارات قدر الإمكان. يجب أن يحدث هذا قبل أن يتم الطلب من شخص آخر لاتخاذ القرارات بالنيابة عنه.

## الموقع

- إذا كان ذلك ممكناً، قوموا باختيار موقع حيث يشعر الشخص فيه بالأرتياح أكثر في الإنخراط في مناقشة.
  - اختاروا مكاناً هادئاً حيث من غير المرجح أن يكون هناك مقاطعة للكلام وبدون ضوضاء خلفية.
  - تجنبوا الأشياء الأخرى التي يمكن أن تساهم في الزائد الحسي مثل الأضواء الساطعة، الروائح القوية.
- قد يكون الحديث عن شيء جدّي (مهم جداً) لكن حاولوا تجنب عدم إرهابه للشخص - إتيحوا الوقت للشخص للنظر فيه بطريقة مريحة. يمكن أيضاً أن يكون التواصل غير لفظي، على سبيل المثال، لغة الجسد.

## للمزيد من المعلومات

يمكن الاطلاع على مزيد من المعلومات حول دعم شخص ما لاتخاذ القرارات الخاصة به على:

[capacityaustralia.org.au](http://capacityaustralia.org.au)

خط المساعدة الوطني للخرف: 1800 100 500 متاح لمساعدة المستهلكين.

يمكن الاطلاع على معلومات حول تخطيط الرعاية المسبقة، مع روابط إلى معلومات خاصة بالولاية، على:

[www.start2talk.org.au](http://www.start2talk.org.au) •

[www.advancecareplanning.org.au](http://www.advancecareplanning.org.au) •

الاتصال المحلي:

الكتيبات الأخرى في هذه السلسلة:

- هل يمكن أن يقرروا أنفسهم؟ تقييم القدرة على إتخاذ القرارات
- عندما تحتاجون لاتخاذ قرار لصالح شخص ما - معلومات لصناع القرار البديلين
- من الذي سوف يتكلم عنك إذا كنت لا تستطيع؟

شكر وتقدير

لقد أستمدت مادة لهذا الكتيب كجزء من نشرة الصحة لجنوب أستراليا: صنع القرار المدعوم. نحن ممتنون أيضاً للمساهمة القيمة من المستهلكين في تطوير هذه الكتيبات.



 **HammondCare**  
An independent Christian charity

**UNDERSTAND ALZHEIMER'S  
EDUCATE AUSTRALIA**  
FIGHT DEMENTIA.ORG.AU



## نموذج إسألني:

نموذج دعم اتخاذ القرارات هذا يؤكد التعاون والعلاقات باعتبارهما وسيلة للحفاظ على استقلالية الشخص.

### الخطوة 1: التقييم

ما هي نقاط القوة والعجز لدى الشخص؟ معرفة هذا الشيء سيساعد في الخطوات المقبلة لتبسيط المهمة وتعظيم القدرة على الفهم.

### الخطوة 2: التبسيط

تبسيط القرار الذي يحتاج إلى المعالجة. أيضاً تبسيط اللغة المستخدمة، على سبيل المثال، عن طريق تجنب المصطلحات الطبية.

### الخطوة 3: المعرفة

إعرفوا الشخص وما هو الشيء المهم بالنسبة له. ما هي قيمه القائمة منذ زمن طويل؟ بمن يثق؟ ما هو الشيء ذو معنى له؟

### الخطوة 4: التعظيم

تعظيم القدرة على الفهم. اختيار الوقت والبيئة المناسبة. قد تكون المعينات البصرية مفيدة.

### الخطوة 5: التمكين

تصميم مستوى الدعم حسب تعقيد وخطورة القرار.

Peisah et al (2013)، القدرة على إتخاذ القرارات: نحو ونهج الاحتراف. الطب النفسي الشيخوخي الدولي، 25(10):1571-1579.