

## **Memo: Casusoverleg voeren met de cliënt zelf aan tafel**

Met de veranderingen in het zorgveld, zien we ook een verschuiving in de manier waarop er met en over cliënten gesproken wordt. Dit is o.a. zichtbaar bij de sociale wijkteams, de jeugd- en gezinsteams en de Jeugd Beschermingstafel. Het Veiligheidshuis onderzoekt op welke manier ook zij een beweging kan maken om waar mogelijk te praten met de klant zelf.

Momenteel vinden op jaarbasis ongeveer 10 Focusoverleggen plaats waarbij de cliënt en/of familie (vaak ouders) aanwezig is/zijn. In de TopXoverleggen gebeurt het vaker dan in de reguliere Focusoverleggen. In de nazorgoverleggen komt het nagenoeg niet voor dat de klant aanwezig is, maar dat heeft vooral een praktische reden.

Om een eerste aanzet te geven op dit thema is een werkgroep geformeerd. Deze memo is een eerste uitwerking van die werkgroep.

### **Met de werkgroep hebben we 3 vormen van overleg geconstateerd:**

1. Overleggen in afwezigheid van de klant
2. Getrapt overleggen: eerst overleggen met partners en daarna met partners en klant
3. Overleggen in aanwezigheid van de klant

### **Wat is het nut om de klant aan tafel te hebben?**

1. Het geeft de klant mede regie over het eigen plan van aanpak
2. Het geeft - naar verwachting - meer commitment aan het plan van aanpak
3. Het levert - naar verwachting - een meer realistisch plan.
4. Het brengt - naar verwachting - meer bewustwording bij de klant te weeg over wat wel en niet mogelijk is in de begeleiding en wie er in het plan betrokken zijn.
5. Het is voor organisaties (met name BIG-geregistreerden en JGT's) makkelijker om informatie met partners te delen in het bijzijn van de klant.

### **Kanttekeningen uit de werkgroep bij het overleggen met de klant aan tafel**

- Niet alle informatie kan met de klant worden gedeeld (bijv. Politie/OM-informatie).
- Organisaties moeten bedacht zijn op tegen elkaar uitgespeeld worden aan tafel.

### **Vragen uit de werkgroep bij het overleggen met de klant aan tafel**

- Heeft het nut als de klant een zorgmijder is?
- Als het contact met organisaties werkt als een 'rode lap', is het dan zinvol?
- Is de locatie van het overleg geschikt voor het voeren van dergelijke gesprekken?
- Hoe gaan we om met risicogesprekken?
- Zijn de voorzitters geëquipeerd om dergelijke gesprekken te voeren?
- Zijn partners geëquipeerd om dergelijke gesprekken te voeren?
- ...

### **Voorkeur werkgroep**

Er is een voorkeur om te starten met getrapt overleggen, waarbij de VBOB-methode toegepast zal worden: Vraagstelling, Beeldvorming, Oordeelsvorming, Besluitvorming.

De onderdelen Vraagstelling, Beeldvorming en Oordeelvorming van het overleg gebeuren met de betrokken partners en zonder de klant. De klant sluit - indien wenselijk en mogelijk - aan bij de Besluitvorming, waar het daadwerkelijke Plan van Aanpak wordt opgesteld.

Nadat de klant is aangeschoven wordt door een aangewezen partner (casushouder?) samengevat voor de klant wat er in het vooroverleg is besproken, om vervolgens over te gaan tot het daadwerkelijk uitwerken van het Plan van Aanpak.

Een deel van de partners kan alleen in het vooroverleg deelnemen en de overlegtafel verlaten wanneer de klant aanschuift. Dit wordt door de partners gezamenlijk bepaald. Redenen om niet deel te nemen aan het overleg met de klant erbij kunnen zijn dat de informatie van deze organisatie niet gedeeld kan worden aan de klant, de organisatie niet direct betrokken wordt in het Plan van Aanpak, of als de grootte van de groep van invloed is op het welbevinden van de klant.

### **Aandachtspunten die worden gezien**

- 1) De veiligheid moet gewaarborgd zijn.
- 2) Tijdens de briefing dient besloten te worden of de klant zal aansluiten bij de laatste B (= Besluitvorming) van voornoemde methode. Dit betekent dat vertegenwoordigers die aansluiten bij de Briefing bij de direct betrokken werkers navraag dienen te doen of de klant bij een eventueel Focusoverleg uitgenodigd kan worden aan tafel.
- 3) In de kennisgevingsbrief zal moeten komen te staan welke direct betrokken organisatie er tenminste aanwezig zal zijn bij het overleg. Dit geeft bijvoorbeeld de GGZ de gelegenheid om met de klant vooraf te bespreken welke informatie er gedeeld wordt.
- 4) Aandacht voor het niet verzanden in een discussie met de klant n.a.v. de samenvatting van het vooroverleg
- 5) De tijdstippen staan vast; de mogelijkheid tot schuiven is er niet (dit zegt iets van de bereidwilligheid van de klant).
- 6) ...