

## IPS-kvalitetsbedömning: Frågor till IPS-arbetstränaren

**Först:** Vad är din roll inom IPS?

### Kriterium 1. Antal kunder

- Hur många kunder har du?
- Finns det några av dina kunder som inte är aktiva? Hur definierar du inaktiv? Tillhör dessa personer ditt totala antal kunder?
- Deltar du i förberedelsen av sysselsättningsplaner för inaktiva klienter via sysselsättningsjänster?
- Hur bestämmer du när du ska sluta med en IPS-arbetsträning för en klient?

### Kriterium 2. Fokus på arbetsträning

- Inkluderar ditt arbete något annat än vägledning för arbete och utbildning (t.ex. grupphandledning, uppgifter relaterade till att ordna boende, läkarbesök med klienten, öppenvårdstjänster)? Hur ofta?
- Kan du berätta om din typiska arbetsdag?

### Kriterium 3. Heltäckande tjänst

- När en ny kund remitteras till dig, är du den första personen i IPS-teamet som träffar dem?
- Vem kommer att ta hand om yrkesprofilen av dina kunder? Funktioner för jobbsökande? Lärande på arbetsplatsen, om det behövs? Stöd under anställning eller studierelaterat stöd?
- Hur ofta hänvisar du klienter till andra tjänster som stödjer sysselsättning? I vilka situationer?
- Och hänvisar du någonsin kunder till coachningstjänster som stödjer anställning? Vilka då? På vilka grunder skulle du besluta att hänvisa en kund till en sådan tjänst?

### Kriterium 4. Arbetsträning och psykiatrisk vård samordnas genom teamarbete

- Vem hänvisar kunder till dig?
- Vilken i psykiatriska vårdteamet hänvisar klienter till dig?
- Har du klienter som inte har en utsedd vårdgivare från vårdteamet? Om så är fallet, hur många?
- Har du klienter som remitterats från mer än två psykiatriska vårdteam? Hur mycket?

### Kriterium 5. Tjänsterna samordnas genom tätt teamarbete:

- Deltar du i psykiatriska vårdteammöten? Hur ofta? Är du vanligtvis närvarande under hela mötet?
- Om det behövs, vikarierar du också för andra arbetstränare i andra vårdteam?
- Vad är syftet med att delta i vårdteamets möten? Är möten användbara för dig? Om så är fallet, varför?
- Har du exempel på hur sjuksköterskeproffs har hjälpt klienter att nå anställnings- och utbildningsmål?

- Dokumenterar du i ett patientdatasystem som delas med vårdinstansen?
- Ligger ditt IPS-teams arbetsytor nära vårdgivarens arbetsplatser?
- Är det möjligt för arbetstränarna att föreslå för vårdteamet att klienter utanför IPS-arbetsträningen bör inkluderas i tjänsten?
- Vilken typ av relation har du med de som skriver ut medicinen (psykiatriker, sjuksköterskor)? Är du nöjd med ert samarbete?

### **Kriterium 6. Gemensamma klienter och arbete med centrala samarbetspartner som stöder klientens sysselsättning**

- Har klienterna andra kundrelationer, vid t.ex. sysselsättningstjänster, socialtjänster eller yrkesinriktad rehabilitering?
- Vilken typ av samarbete har du med experterna i dessa partier? Har ni till exempel regelbundna möten tillsammans? Om så är fallet, hur ofta?
- På vilket sätt stödjer partnernas anställda dina kunder? Hjälper de klienter med deras anställningsmål?
- Dokumenterar ni samarbetet i patientjournaler?

### **Kriterium 7. Arbetsträningsteamet**

- Vem är ert IPS-team?
- Hur är gemenskaps känslan i ert team?
- Hur ofta träffar du andra IPS-arbetstränare? Vad gör ni på mötena? Stöttar mötena dig i ditt arbete?
- Har du delat dina jobbtips med någon annan i ditt team? Om så är fallet, kan du ge ett exempel?
- Kan du ge ett exempel på en situation där du hjälpte en annan arbetstränare eller där du har fått hjälp i ditt arbete?
- Var IPS-teammötet vi observerade ett typiskt möte?
- Vem rapporterar du ditt arbete till?

### **Kriterium 8. Teamledarens roll i arbetsträning**

- Hur många arbetstränare övervakar din IPS-teamledare?
- Kan du beskriva rollen som teamledare?
- Får ni stöd från teamledaren till arbetsträning? Om så är fallet, vilken sort? Hur ofta?
- Har du behövt eller fått individuellt stöd från teamledaren för ditt arbete? Om så är fallet, vilken typ av sådan?
- Har du fått stöd från din teamledare för arbetsgivarkontakter? Har teamledaren deltagit i arbetsgivarmötena?
- Får du information om resultaten av IPS-tjänsten? Om så är fallet, hur? Har ditt team mål att förbättra resultaten? Om så är fallet, vilka är målen och hur ska ni uppnå dem?
- Hjälper teamledaren dig att sätta prestationsmål för dig själv? Kommer han att hjälpa dig att nå dina mål? Kan du ge ett exempel?
- Är teamledaren i kontakt med vårdteamets ledare för att säkerställa att samarbetet med vårdteamet fungerar?

### **Kriterium 9. Transparens i tjänsten**

- Vem tror du IPS-tjänsten är till för?
- Och finns det några kunder som du inte tycker att IPS-tjänsten skulle passa för?

- Enligt din åsikt, är IPS-arbetsträning också avsedd för klienter som till exempel har missbruk eller en brottslig bakgrund, eller som har betett sig våldsamt tidigare? Hur är det med kunder som hoppar över schemalagda kundmöten?
- Om en kund inte går till jobbet eller lämnar sitt jobb utan separat varsel eftersom hon/han inte gillar jobbet, vad gör du då?
- Om en kund förlorar sitt jobb på grund av sina symtom, hjälper du henne/honnom att hitta ett annat jobb? Vilka nästa steg rekommenderar du?
- Kan vem som helst på er poliklinik remittera klienter till IPS-tjänsten?
- Kan klienter själva ansöka om IPS-arbetsträning?
- Hänvisar några av de egna skötare eller andra medlemmar i vårdgivaren klienter till tjänsten oftare än andra? Om så är fallet, vad tror du är anledningen till det? Dokumenterar du namnet på personen som gjorde remissen eller kundvägledningen i patientjournalen?

### **Kriterium 11. Ledningens stöd för IPS-arbetsträning**

- Känner du att ledningen för polikliniken ser sysselsättningen av patienter på den öppna arbetsmarknaden som ett mål?
- Om så är fallet, var kom intrycket ifrån för dig?

### **Kriterium 12. Råd om ekonomiska förmåner**

- Vilken typ av förmånsråd får dina kunder och vem ger det?
- Håller du på något sätt koll på vem som får råd om förmåner och vem som inte gör det? Hur många av dina kunder får rådgivning om förmåner?
- Finns det några kunder som inte vill ha rådgivning om förmåner?
- Vet du om kunderna får tillräckligt med information om hur deltids- eller heltidsarbete påverkar deras totala inkomst? Får kunderna personliga, skriftliga bedömningar av effekten av tjänad inkomst, till exempel på sina egna förmåner?
- Hjälper du kunder att rapportera sina inkomster till Kela, till exempel?

### **Kriterium 13. Att kommunicera psykiska hälsostörningar på arbetsplatsen**

- När du stödjer en kund i hennes/hans jobbsökande, tar du upp att prata om psykisk ohälsa på arbetsplatsen?
- Vilka fördelar eller nackdelar ser du med att en kund tar upp en psykisk störning på arbetsplatsen?
- Vad händer om kunden säger att hon/han inte är säker på om hon/han ska berätta på arbetsplatsen? Vad gör du om hon/han säger att hon/han inte vill prata om det?
- Tar du upp att prata om en psykisk störning mer än en gång? Om så är fallet, när kommer ni att diskutera berättandet igen? Kan du ge ett exempel?
- Kan du berätta hur stor andel av dina kunder som har berättat om sin psykiska ohälsa på jobbet?

### **Kriterium 14. Kontinuerlig professionell utvärdering baserad på arbete**

- Hur lång tid tar det att skapa en yrkesprofil?
- Vilka andra informationskällor använder du för att kartlägga klientens mål och behov relaterade till sysselsättning?
- Vad använder du yrkesprofilen till?
- När uppdaterar du yrkesprofilen eller jobbsökningsplanen?

- Kommer du att dokumentera den nya informationen på blanketten eller i patientdatasystemet?
- Har du kunder som skulle ha nytta av bedömningar som mäter anställningsförutsättningar eller liknande? Till exempel kan bedömningar användas för att mäta klientens arbetslivsfärdigheter. Hur stor andel av era kunder har fått denna typ av tjänst under de senaste sex månaderna?

#### **Kriterium 15. Snabb jobsökning på den öppna arbetsmarknaden**

- Vad händer efter att du träffat kunden för första gången? Beskriv dina första möten.
- Hur lång tid tar det ungefär innan man börjar leta efter jobb? Finns det några undantag från detta? Varför skulle dessa undantag förekomma?
- Har du föreslagit frivilligarbete, praktik eller arbetsprövning för din kund? Om så är fallet, varför?

#### **Kriterium 16. Personligt anpassad jobsökning**

- Hur bestämmer du vilka typer av jobb du ska söka för kunden?
- Hur bestämmer du vilken typ av arbetsgivare du ska kontakta för din kundens räkning?
- Föreslår du någonsin jobb till kunder? Hur bestämmer du vilken typ av verk du ska föreslå?
- Påverkar till exempel kundens antal arbetsår vilka typer av jobb du rekommenderar?
- Har du ett exempel på en kund som ville ha en viss typ av jobb och du hjälpte henne/honom att hitta ett lämpligt jobb?
- *(Om IPS-arbetstränaren säger att hon/han hjälpte klienten att leta efter en viss typ av jobb eftersom klienten gjort liknande arbete tidigare.)* Hjälpte du också klienten att ta reda på andra anställningsmöjligheter? Om du hjälpte till, hur gjorde du det?

#### **Kriterium 17. Bygga relationer med arbetsgivare (kartlägga och förhandla befintliga och nya jobb) – nära kontakt med arbetsgivare**

- Inkluderar du även kontakter som görs via telefon eller e-post i informationen om din arbetsgivarkontakt?
- Vad händer om kunden kontaktar arbetsgivaren utan dig, ingår denna kontakt i datan?
- Ser din teamledare IPS-kontaktinformation hos dig?
- Om du träffar någon som inte har rekryteringsbehörighet, men som delar utmärkt information om hur anställda rekryteras och vilka tjänster som är lediga, ingår denna kontakt då i dina arbetsgivarkontaktdata?
- Har du haft en längre frånvaro de senaste två månaderna som skulle ha påverkat antalet arbetsgivarkontakter du fått?

#### **Kriterium 18. Att bygga relationer med arbetsgivare (kartlägga och förhandla befintliga och nya jobb) – kvaliteten på arbetsgivarkontakterna**

- Hur närmar du dig en arbetsgivare för första gången? Vad försöker du uppnå under den första kontakten? Vad händer närmast?
- Kan du berätta om en arbetsgivare du nyligen kontaktade? Hur närmade du dig henne/honom och hur gick kontakten? Vad blev slutresultatet, vad hände? Kommer du fortfarande att ha kontakt med henne/honom i framtiden?
- Har du kontakt med samma arbetsgivare flera gånger?

### **Kriterium 19. Mångfald av arbete**

- Vilka typer av jobb har dina kunder varit anställda i? Är uppgifterna lika varandra eller helt olika?

### **Kriterium 21. Arbete på den öppna arbetsmarknaden**

- Vad tror du det innebär att arbeta på den öppna arbetsmarknaden ?

### **Kriterium 22. Individuellt medföljande stöd**

- När din kund är anställd, hur ofta träffar du henne/honom?
- Hur stor andel av dina arbetande kunder använder stöd under anställningen?
- Kan du beskriva vilken typ av stöd dina kunder har velat/behövt?
- Ber du om hjälp från förskrivaren om kunden har problem på jobbet orsakade av symtom eller biverkningar?
- Har du någonsin hjälpt en kund att sluta sitt jobb, till exempel, för att hitta ett bättre jobb? Kan du ge ett exempel?
- Har du någonsin hjälpt en kund att be om en befordran eller gå vidare till en mer föredragen position på arbetsplatsen?
- Studerar någon av dina kunder? Hur stöttar du henne/honom?
- Har du diskuterat stödet som ges av familj eller nära och kära med klienten?
- Hur har du stöttat eller hjälpt arbetsgivare?

### **Kriterium 23. Obegränsad tjänstgöringstid**

- Finns det oftare kundmöten någon gång i IPS-processen, eller är stödet du ger kunden starkare?
- Kan du ge exempel på dina arbetande kunder som har genomgått IPS-arbetsträning? Hur snabbt tog IPS-arbetsträningen slut efter anställningen? Hur fattades beslutet att avsluta tjänsten? Tycker du att det var rätt tid att avsluta IPS-tjänsten?
- Hur vet du när det är rätt tid att avsluta en kunds IPS-arbetsträning?

### **Kriterium 24. Tjänster i det lokala samhället**

- Träffar du dina kunder på din arbetsplats eller någon annanstans? Om någon annanstans, var till exempel? Kan kunden välja mötesplatsen?
- Hur mycket av din arbetstid tillbringar du på polikliniken/mottagningen?
- Vad skulle du se som fördelen med möten utanför polikliniken/mottagningen?

### **Kriterium 25. Initiativ och aktivt engagemang för aktiviteterna**

*Detta handlar bara om situationer där klienten har slutat gå på besök – inte på allmän engagemang under hela träningsprocessen.*

- Vad gör du om en kund inte dyker upp på möten (eller inte dyker upp vid det första mötet)?
- Dokumenterar du i dina patientjournaler för ditt företag för att nå en kund som inte dyker upp på besök?
- Försöker vårdgivaren också nå ut till kunden som har missat IPS-besök?
- Har du någonsin kontaktat en familjemedlem för att ta reda på varför en kund inte dök upp på ett möte eller för att fråga hur du kunde återknyta kontakten med en kund?
- I vilken situation/fas bestämmer du om kundens service?