

Kdy má a kdy nemá smysl uvažovat o case managementu?	
CM je pro někoho, kdo potřebuje podporu ve <b>více oblastech</b> života, poskytovanou více než jedním nebo dvěma specializovanými službami	CM není pro někoho, kdo potřebuje podporu <b>jen v jedné</b> poměrně dobře definované oblasti, zajištěnou jedním poskytovatelem
Proto musí rozhodnutí, jestli je potřeba CM, vycházet z <b>holistického hodnocení</b> potřeb člověka; jen tak se mohou identifikovat potřeby podpory v různých doménách běžného života (od zdraví po volný čas)	Potřeba komplexní podpory se nezjistí, pokud <b>vyhodnocujeme jen jednu</b> doménu života – například se zajímáme jen o práci nebo jen o zdraví nebo jen o dluhy
U lidí s komplexními potřebami podpory bývá tato podpora také <b>dlouhodobá</b> . (např u lidí s tzv chronickým duševním onemocněním, nebo u lidí v chronickém bezdomovectví nebo senioři v dlouhodobé péči)	CM nepotřebují lidé, kde je potřeba časově omezená, <b>krátkodobá</b> intervence.
V rámci takového dlouhodobého závazku potřebuje člověk CM proto, aby mu po úvodním nastavení plánu a sestavení balíčku podpory také někdo (CM) <b>průběžně pomáhal s koordinací, monitorováním, vyhodnocováním</b> a úpravou. To jsou klíčové úkoly CM.	Přímá práce s člověkem je svébytnou činností, není to samé co koordinace/CM – ať už jde o podporu v bydlení, dluhové poradenství nebo podporu při zajištění a udržení zaměstnání – jsou svébytné činnosti. Pokud dojde k prostému <b>doporučení do nějaké další služby následné podpory, nejde o CM</b> , ale o součást poradenství. Na rozdíl od CM chybí péče o to, jak taková podpora vypadá a funguje.
CM vyžaduje systémovou multidisciplinaritu nastavenou na regionální úrovni (obce nebo obcí), dělbu rolí a odpovědností, systém sdílení informací, jednotný proces a spolupráci na financování. Klienti jsou <b>sdílení</b> .	<b>Každá služba má své</b> klienty. Tzv „case manažeři“, kteří mají CM jako doplňkovou činnost k přímé práci s klientem, se snaží přesvědčit kolegy v jiných organizacích, na spolupráci. Nemusí se jim podařit ostatní přesvědčit. I když někoho přesvědčí, nemusí spolupráce fungovat kvůli organizačním bariérám a nejednotnému procesu.

Zpracoval: David Kocman