*Dr. Barry L. Duncan, Director\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

 *CDOI Training and Implementation of the Partners for Change Outcome Management System*

IMPORTANT!

By downloading this file you have indicated your complete agreement and willingness to abide by the terms of the **ORS, SRS, CORS, CSRS, YCORS/SRS, and GSRS/CGSRS Binding License Agreement**

**1. Licensee:** By signing below, you are hereby licensed by PCOMS International, Inc (hereafter PCOMS) to use the ORS, SRS, CORS, CSRS, YCORS/SRS, and GSRS (hereafter the measures) for your individual use only. Any use of these measures by an agency, group practice, clinic, managed behavioral care organization, or government requires separate application for a group license and payment of appropriate fees. [Click here to apply for or obtain information regarding a group license](http://heartandsoulofchange.com/content/store/).

**2. ORS, SRS, CORS, CSRS, YCORS/SRS, and GSRS/CGSRS:** The measures mean any and all paper and pencil or electronic versions of the outcome and process measures, progress and process tracking systems, outcome and process screening, and outcome and process prognosis measurement.

**3. License:** Subject to the terms and conditions of this agreement, PCOMS grants to the licensee a license to use the measures in connection with the licensee’s bona fide health care practice. The administration and scoring manual, and any and all electronic versions or scoring products associated with the measures may NOT be copied, transmitted, or distributed by the licensee. Paper and pencil versions of the measures may be copied for use in connection with the licensee’s bona fide health care practice.

4**. Modifications**: The licensee may NOT modify, translate into other languages, change the context, wording, or organization of the measures or create any derivative work based on them. The licensee may put the measures into other written, non-electronic, non-computerized, non-automated formats provided that the content, wording, or organization are not modified or changed. The licensee may modify the item line length so that each prints out 10 cm.

**5. Copies, Notices, and Credits**: Any and all copies of the measures made by the licensee must include the copyright notice, trademarks, and other notices and credits on measures. Such notices may not be deleted, omitted, obscured or changed by the licensee. Since you are obtaining the license for individual use only, you may NOT distribute copies of the measures.

**6. Use, distribution, and Changes**: The measures may only be used and distributed by the licensee in connection with licensee’s bona fide health care practice and may not be used or distributed for any other purpose.

**7. Responsibility**: Before using or relying on the measures, it is the responsibility of the licensee to read and understand their purpose and clinical application as found in publications such as [*Heroic Clients, Heroic Agencies*, or *On Becoming a Better Therapist*.](http://heartandsoulofchange.com/content/store/)  It is also the responsibility of the licensee to ascertain their suitability for any and all uses made by the licensee. The measures are not diagnostic tools sand should not be used as such. The measures are not substitutes for an independent professional evaluation. Any and all reliance on the measures by the licensee is at the licensee’s sole risk and is the licensee’s sole responsibility. Licensee indemnifies PCOMS and it’s officers, directors, employees, representatives, and authors of the measures against, and hold them harmless from, any and all claims and law suits arising from or relating to any use of or reliance on the measures and related products provided by PCOMS. This obligation to indemnify and hold harmless includes a promise to pay any and all judgments, damages, attorney’s fees, costs and expenses arising from any such claim or lawsuit.

**8. Disclaimer**: Licensee accepts the measures and associated products “as is” without any warranty of any kind. PCOMS disclaims any and all implied warranties, including implied warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, and non-infringement. PCOMS does not warrant that the measures are without error or defect. PCOMS shall not be liable for any consequential, indirect, special, incidental or punitive damages. The aggregate liability of PCOMS for any and all causes of action (including those based on contract, warranty, tort, negligence, strict liability, fraud, malpractice, or otherwise) shall not exceed the fee paid by the licensee to PCOMS. This license agreement, and sections 7 and 8 in particular, define a mutually agreed upon allocation of risk. The fee reflects such allocation of risk.

**9. Construction**: The language used in this agreement is the language chosen by the parties to express their mutual intent, and no rule of strict construction shall be applied against any party.

**10. Entire agreement**: This agreement is the entire agreement of the parties relating to the measures.

**11. Governing Law**: This agreement is made and entered into in the State of Florida and shall be governed by the laws of the State of Florida. In the event of any litigation or arbitration between the parties, such litigation or arbitration shall be conducted in Florida and the parties hereby agree and submit to such jurisdiction and venue.

**12. Modification**: This agreement may not be modified or amended.

**13. Transferability**: This agreement may not be transferred, bartered, loaned, assigned, leased, or sold by the licensee.

**14. Violations**: Violations of any provision or stipulation of this agreement will result in immediate revocation of this license. Punitive damages may be assessed.

**Texto Correspondiente a la Versión Oral de la Escala de Resultados (ORS)**

Le voy a hacer unas preguntas acerca de cuatro áreas de su vida, incluyendo cómo funcionó Ud. a nivel individual, interpersonal y social. Cada una de estas preguntas está basada en una escala del uno al diez (0 al 10), donde 10 es lo más alto (lo mejor) y 0 es lo más bajo (lo peor).

Piense en la última semana (o desde la última vez que conversamos) para determinar:

1. ¿Cómo le ha ido a nivel **personal/individual**? (En la escala del 0 al 10)
	1. Si el cliente pide que se le aclare la pregunta, Ud. debe decirle que es acerca de “Ud. mismo”, “Ud. como individuo”, “la manera en que Ud. ha funcionado”.
	2. Si el cliente le da dos números, Ud. debería preguntar, "¿qué número le gustaría que ponga? o “¿está más cerca de X o de Y?”
	3. Si el cliente le proporciona un número para un área de funcionamiento a nivel personal y otro para otra área de funcionamiento, dígale al cliente que le dé el promedio.
2. ¿Cómo le ha ido en sus **relaciones con otras personas**? (En la escala del 0 al 10)
	1. Si el cliente le pide que aclare la pregunta, Ud. debería decirle “en su familia”, “en sus relaciones con personas cercanas a Ud.”
	2. Si el cliente le da dos números, Ud. debería preguntar, "¿qué número quiere que ponga? O “¿está más cerca de X o de Y?”
	3. Si el cliente le proporciona un número para un miembro de la familia o tipo de relación y otro número para otro miembro de la familia o tipo de relación, pídale que le dé el promedio.
3. ¿Cómo le ha ido en el **ámbito social**/ en **lo social**? (en la escala del 0 al 10)
	1. Si el cliente le pide que le aclare la pregunta, Ud. debería decirle “su vida fuera del hogar o su vida en su comunidad, “trabajo”, “escuela”, “iglesia”.
	2. Si el cliente le da dos números, Ud. debería preguntar, "¿qué número quiere que ponga? o “¿está más cerca de X o de Y?”
	3. Si el cliente le da un número para un aspecto de su vida social y luego le da otro número para otro aspecto, pídale que le dé el promedio.
4. Entonces, dadas sus respuestas a estas áreas específicas de su vida, ¿cómo calificaría Ud. su vida en **general**?

Las respuestas del cliente a las preguntas específicas pertenecientes a los resultados deberían utilizarse como medio de transición a la sesión de terapia. Por ejemplo, el consejero podría identificar el número más bajo y usarlo para preguntar sobre esa área específica del funcionamiento del cliente. Por ejemplo, si el cliente marca las áreas con un 7, 7, 2, 5, el consejero podría decir, “basándonos en las respuestas, parece ser que Ud. tiene problemas en el área de relaciones interpersonales. ¿Es correcto/Estoy en lo cierto? Después de eso, la sesión de terapia continúa como de costumbre.

|  |
| --- |
|  40 |
| 35 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **SRS Puntaje Crítico** |
| 30 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | DiscutirDiscuss |
| 25 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ORS Puntaje Crítico |
| 20 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 15 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  0 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Session Number | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

**Texto Correspondiente a la Versión Oral de la Evaluación de la Sesión (SRS)**

Le voy a hacer algunas preguntas acerca de nuestra sesión de hoy, incluyendo si Ud. se sintió comprendido/a, hasta qué punto nos enfocamos en lo que Ud. quería discutir, y si cree que nosotros/as trabajamos bien juntos/juntas. Cada pregunta está basada en una escala del 0 al 10, donde 10 es lo más alto (o lo mejor) y 0 es lo más bajo (o lo peor).

Basándose en nuestra conversación, cómo calificaría Ud. lo siguiente:

1. En una escala del 0 al 10 ¿hasta qué punto se sintió Ud. que **lo/la** **estábamos escuchando y que lo/la entendíamos**?, el 10 siendo completamente y el 0 para nada.
	1. Si el cliente da dos números, pregúntele “qué número quiere que ponga” o “¿está más cerca de X o Y?
	2. Si el cliente da un número para escuchado y otro para comprendido, pídale al cliente que le dé el promedio.
2. En la escala del 0 al 10, hasta qué punto cree Ud. que **trabajamos con los temas que Ud. quería discutir hoy**, 10 siendo completamente y 0 siendo para nada.
	1. Si el cliente pide aclaraciones, pregúntele, “¿hablamos sobre lo que Ud. quería discutir hoy?” “En una escala del 0 al 10, ¿lo hicimos?
	2. Si el cliente le da dos números, pregúntele, “¿qué número quiere que ponga?” o “está más cerca de X o de Y?”
3. En una escala del 0 al 10, ¿cómo calificaría Ud. mi acercamiento o enfoque, la manera en que trabajé con Ud., **tiene sentido y funciona para Ud.**?
	1. Si el cliente le da dos números, pregúntele “¿qué número quiere que ponga?” o “¿está más cerca de X o Y?”
	2. Si el cliente le da un número para **tiene sentido** y otro para **funciona para Ud**., pídale que le dé el promedio.
4. Entonces, dadas sus respuestas a estas áreas específicas, ¿cómo calificaría la sesión de hoy en **su totalidad**, con 10 indicando que la sesión fue buena para Ud. y 0 indicando que algo importante faltó en la sesión.
	1. Si el cliente le da dos números, le debe preguntar, “¿qué número quiere que ponga?” o “¿está más cerca de X o Y?