



1. Fordelene ved intet at gøre

2. Omkostningerne ved intet at gøre

3. Potentielle omkostninger ved at gøre noget

4. Potentielle fordele ved at gøre noget



1. Hvor vigtigt er det for dig at forbedre din hørelse lige nu?



2. Hvor meget tror du på din evne til at bruge\*.....



Linjerne går fra: 0 = slet ikke til 10 = rigtig meget.

\* Anfør den løsning, som du foreslår:  
fx høreapparat, hørehjælpemidler eller kommunikationsstrategier.

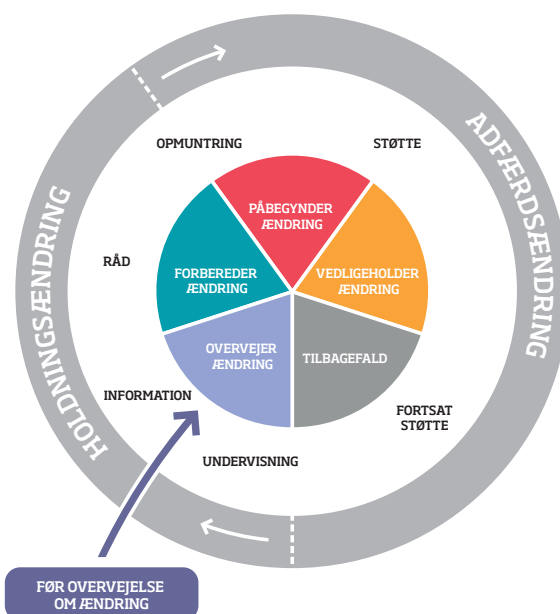


### Hvilket udsagn, føler du, relaterer bedst til dig?

1. Jeg tror ikke, at jeg har høretab (før overvejelse)
2. Jeg har nogle problemer med min hørelse, men det indvirker ikke på min dagligdag (overvejelse)
3. Jeg har høretab, og jeg er begyndt at overveje, hvad jeg kan gøre for at høre bedre (forberedelse)
4. Jeg har høretab, det er generende, og jeg vil gerne gøre noget ved det (handling)
5. Jeg har høretab, og jeg gør aktivt noget for at høre bedre (vedligeholdelse)



Parathedstrinnet	Hensigtsmæssig handling
1. Før overvejelse Mener ikke, at der er et problem. Ikke klar til at blive hjulpet	Book en ny aftale. Tilbyd opfølgningsmateriale og onlineinformation.
2. Overvejelse Klar over problemet. Ambivalent med hensyn til forandring	Fortsæt med linjen og boksen for at afdække deres motivation og villighed til at gøre noget. Støt og acceptér klientens stigende bevidsthed. Tilbyd flere informationsbrochurer, internetsider osv.
3. Forberedelse "Vendepunktet" – klar til handling	Fortsæt med linjen og boksen for at afdække deres motivation og villighed til at gøre noget. Støt klienten i planlægningen af brug af høreapparater. Lyt. Giv råd og gode ideer. Fremlæg ikke "den absolut eneste" løsning, men giv information om mulige løsninger. Fokus på fordelene ved bedre hørelse. Tilbyd en afprøvning/demonstration.
4. Handling Stolt af at have taget beslutningen om at gøre noget ved hørelsen	Fortsæt med linjen og boksen for at afdække deres motivation og villighed til at gøre noget. Fokusér på de personlige fordele ved forbedret hørelse, og match dem med løsningen. Anspor klienten, og støt ham/hende i beslutningen.
5. Vedligeholdelse Brug af høreapparater. At blive vant til den "nye situation". Er ikke overbevist, stadig nogen ambivalens – fører enten til succes eller opgivelse (=fracfald)	Fortsæt med linjen og boksen for at afdække evt. ambivalens. Støt og anspor klienten til at fastholde den ændrede adfærd – flere gange.



Jørgensen, S.V., Hansen, H.V., Hessov, I.B., Lauritsen, J.B., Madelung, S. & Tønnesen, H. (2003). Operation – Complications are preventable; Copenhagen, International Health Promoting Hospitals & Health Services, Bispebjerg Hospital.