



1. Vantagens em continuar como está, sem fazer nenhuma ação.

2. Desvantagens em continuar como está, sem fazer nenhuma ação.

3. Desvantagens potenciais em agir, realizar alguma ação.

4. Vantagens potenciais em agir, realizar alguma ação.



1. Quão importante é para você melhorar sua audição agora?



2. Quanto você acredita estar pronto para usar\*.....



As linhas vão desde: 0 “não importa nada” a 10 “importa muito”.

\* Como o fonoaudiólogo, você precisa preencher a solução que você indica:  
por exemplo, aparelhos auditivos, Sistema Ponto, dispositivos auditivos auxiliares  
ou estratégias de comunicação.

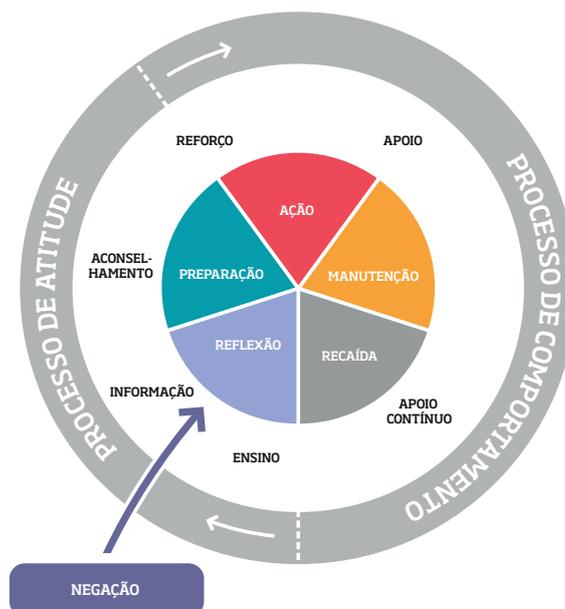


### Qual afirmação você acha que condiz mais com você?

1. Eu não acho que eu tenha uma perda auditiva (pré-contemplação)
2. Tenho algumas dificuldades com a minha audição, mas isso não afeta minha vida diária (Contemplação)
3. Eu tenho uma perda auditiva, já comecei a considerar fazer algo para melhorá-la (Preparação)
4. Eu tenho uma perda auditiva, é preocupante e eu gostaria de fazer algo sobre isso (Ação)
5. Eu tenho uma perda auditiva e estou fazendo algo para melhorá-la (Manutenção)



Fase de prontidão	Medidas adequadas
1. Pré-contemplação Não achar que há um problema. Não estar pronto para a ajuda	Marcar um novo horário. Oferecer material de acompanhamento e informações na web.
2. Contemplação Consciente do problema. Ambivalência sobre fazer alguma mudança	Continuar com a Linha e a Caixa para revelar a sua motivação e compromisso de agir. Apoiar e reconhecer o aumento da conscientização do cliente. Oferecer folhetos de informações adicionais, internet, etc.
3. Preparo “Momento da decisão” - pronto para agir	Continuar com a Linha e a Caixa para revelar a sua motivação e compromisso de agir. Apoiar o cliente no planejamento do uso de aparelhos auditivos. Ouvi-lo. Dar conselhos e idéias. Não apresentar “a única solução”, mas fornecer informações sobre soluções possíveis. Focar nos benefícios de uma melhor audição. Oferecer período teste domiciliar.
4. Ação Orgulho da decisão de agir em relação ao problema de audição	Continuar com a Linha e a Caixa para ressaltar a sua motivação e compromisso de agir. Focar sobre os benefícios pessoais de uma melhor audição e o uso da solução auditiva. Incentivar e apoiar o processo de decisão do cliente.
5. Manutenção Usar dispositivos auditivos. Habituar-se à “nova situação”. Dificuldades, ainda alguma ambivalência possibilidade de sucesso ou desistência (=recaída)	Continuar com a Linha e a Caixa para investigar uma possível ambivalência. Apoiar e incentivar o cliente para manter a mudança de comportamento, repetidamente.



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.