



1. Fördelar utan åtgärder

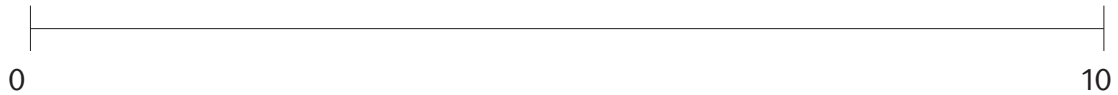
2. Nackdelar utan åtgärder

3. Potentiella nackdelar av
att vidta åtgärder

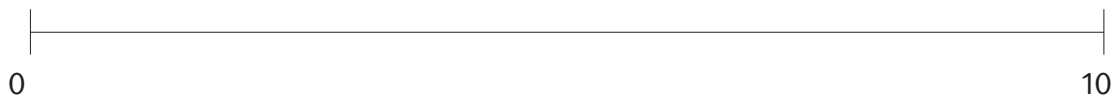
4. Potentiella fördelar av
att vidta åtgärder



1. Hur viktigt är det för dig att förbättra din hörsel just nu?



2. Hur skulle du värdera din förmåga att använda*.....



Linjen graderas från: 0 = inte alls viktigt, till 10 = mycket viktigt.

*Som audionom fyller du i föreslagen lösning:

T.ex. hörapparater, hörseltekniska hjälpmedel eller kommunikationsstrategier.

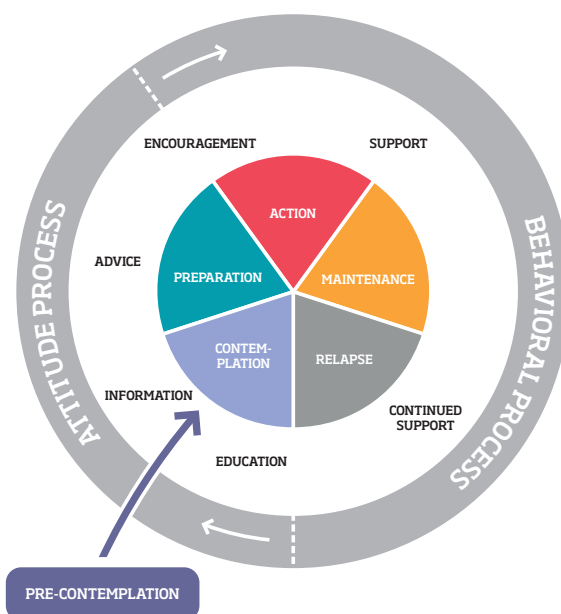


Vilket påstående kan du relatera bäst till?

1. Jag tror inte jag har en hörselnedsättning (Inledande begrundande)
2. Jag har vissa problem med hörseln men det påverkar inte mina vardagliga aktiviteter (Begrundande)
3. Jag har en hörselnedsättning och har börjat fundera över vad jag kan göra för att förbättra min hörsel (Förberedelse)
4. Jag har en hörselnedsättning, den är störande och jag vill göra något åt den (Åtgärd)
5. Jag har en hörselnedsättning och har vidtagit åtgärder för att förbättra min hörsel (Underhåll)



Beredskapsskedet	Lämplig åtgärd
1. Inledande begrundande Du tror inte att du har ett problem. Inte redo för hjälp	Boka ett nytt möte. Erbjud uppföljningsmaterial och webinarier.
2. Begrundande Medveten om problemet. Osäker om någon åtgärd behövs	Fortsätt med Linjen och Boxen för att avslöja motivation och engagemang att vidta åtgärder. Erkänn och uppmuntra kundens ökade medvetenhet. Erbjud ytterligare informationsbroschyrer, webb osv.
3. Förberedelser "Brytpunkt" – redo att vidta åtgärder	Fortsätt med Linjen och Boxen för att avslöja motivation och engagemang att vidta åtgärder. Bistå kunden i sin planering av användning av hörapparater. Lyssna. Ge råd och idéer. Ge inte "den enda lösningen", utan föreslå möjliga lösningar. Fokusera på fördelarna med bättre hörsel. Erbjud försöksperiod/demo.
4. Åtgärd Stolt över sitt beslut att åtgärda hörselproblemet	Fortsätt med Linjen och Boxen för att avslöja motivation och engagemang att vidta åtgärder. Fokusera på personliga fördelar med förbättrad hörsel och matcha mot lösningen. Uppmuntra och stöd kundens beslut.
5. Skötsel Använda hörapparater. Vänja sig vid den "nya situationen". Kämpar emot, fortfarande viss tvekan – leder till framgång eller uppgivande (=återfall)	Fortsätt med Linjen och Boxen för att avslöja spår av tvekan. Stöd och uppmuntra kunden upprepade gånger att ändra sitt beteende.



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.