



Herramientas de asesoría orientadas al paciente y al audiólogo

(IDA Institute Tools)



Workshop Gerontoaudiología
ASARA 2015
Fga. Silvana De Lellis
silvana@audimed.com.ar

IDA Institute



- Organización independiente sin fines de lucro creada en Dinamarca en 2007
- Propicia elementos para entender la dinámica humana asociada a la hipoacusia





- Modelos de atención en salud aplicados a la audiología
 - Práctica centrada en el paciente
 - Práctica basada en evidencia científica
- Modelos vinculares: paciente –audióloga
- Práctica REFLEXIVA
- Modelo Transteórico del comportamiento en salud
- Herramientas del IDA INSTITUTE
 - La Geometría de la Motivación
 - Anillos de Comunicación: Red social
 - Ejercicios de espejo: videos educativos

Modelos de atención en Salud



**modelo de
atención en salud
centrada en el
paciente**

**Practica
audiológica
basada en
evidencia
científica**

Práctica audiológica basada en evidencia científica



- Seguir lineamientos basados en números significativos de casos
- Promover estándares mínimos
- Reducir el rango de errores
- Alcanzar mayores niveles de
 - **efectividad** (el beneficio)
 - **eficiencia** (máximo beneficio a menor costo)

Práctica audiológica basada en evidencia científica



- Actualizar: los buenos protocolos están “vivos”, son dinámicos y se someten a revisiones periódicas
- Optar: tienen sus partes obligatorias y partes opcionales
- Hacer predicciones diagnósticas y de resultados en intervención
- Mayor estándar de calidad

Práctica audiológica centrada en el paciente



- El respeto por los valores del paciente, sus necesidades y preferencias.
- Responsabilidad compartida en la toma de decisiones.
- Coordinación e integración en la atención desde la prevención hasta el tratamiento.

Práctica audiológica centrada en el paciente



- Sostén emocional: la empatía y el bienestar emocional son tan importantes como la medicina basada en evidencia científica en un abordaje holístico.
- Involucra a familiares y amigos.
- Admite la transición y continuidad con otros profesionales en las distintas etapas de la atención.

Modelos vinculares paciente-audióloga



- Transferencia: es el menos indicado, genera desvíos...

Usted podría ser mi abuelo/papá...

Vos que harías si yo fuera tu abuelo/papá?

Me pongo en sus manos... Me entrego a lo que usted diga...

Usted es la que "sabe"

Modelos vinculares paciente-audióloga



- Cooperación conciente: es el más recomendado, producto de la alianza terapéutica.



Práctica REFLEXIVA en Audiología

(Christine De Placido 2010)



- Desarrollo de la autoconciencia y el pensamiento crítico
- La reflexión es **BIDIRECCIONAL**
- La REFLEXION introspectiva y autocrítica es entrenable...

Práctica REFLEXIVA



orientada a la Audiologa

- 5 minutos entre un paciente y otro para hacer “descargas” graduales.
- observe:
 - Estoy estereotipando al paciente: los “supuestos” impiden el progreso de la intervención
 - Cómo me siento frente a este paciente?
 - Me aparecen: violencia, ira, represión, frialdad, identificación?
 - Que siento?
- obstáculo más frecuente:
“Soy la experta...haga lo que yo digo”

Práctica REFLEXIVA

orientada al paciente en relación al impacto de la Hipoacusia en su vida



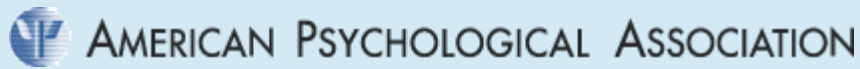
- En qué estadio de conexión con su condición de hipoacúsico se encuentra?
- Qué prioridad tiene la hipoacusia en su vida?
- Cómo instala la hipoacusia en sus interacciones?

Modelo Transteórico del Comportamiento en Salud



- Se originó en la década de los años 70 gracias a un análisis comparativo de teorías relevantes para explicar cambios en el comportamiento de dependientes de drogas y pacientes con enfermedades o condiciones CRONICAS.

El Modelo Transteórico del Comportamiento en salud: condiciones CRONICAS



- Las enfermedades crónicas son enfermedades de larga duración y por lo general de progresión lenta
- Comportan un desafío asombroso para la salud mental y emocional
- Generan incertidumbre
- Fuerzan al individuo a realizar cambios en el estilo de vida

Algunas Condiciones de salud Crónicas



- Alcoholismo
- Adicción a drogas
- obesidad
- Tabaquismo
- hipertensión, DBT, HIV, cáncer, etc
- **HIPOACUSIA NEUROSENSORIAL**

El modelo transteórico del comportamiento en salud: condiciones CRONICAS



- El cambio comportamental es un proceso.
- Las personas tienen diversos niveles de motivación.
- Las personas tienen diversos niveles de intención de cambio.
- Conocer estas variables permite planear intervenciones y programas de rehabilitación.
- Los comportamientos están dominados de alguna manera por factores biológicos, sociales y de autocontrol.

Fases del cambio (Prochaska y Diclemente)

FASES	DESCRIPCIÓN
Precontemplación	La persona sabe que tiene un problema, pero no es consciente de él.
Contemplación	La persona ya sabe que tiene un problema, ya es consciente de él. Está ambivalente: considera y rechaza el cambio a la vez. Tan a la vez que tan pronto habla de las razones para cambiar como para quedarse como está.
Determinación	Un "fugaz" momento en el que se ilumina la bombillita y resuelve la ambivalencia por el lado del cambio. Se decide a hacer algo, que no es lo mismo que hacerlo de verdad.
Acción	Aquí ya está decidido a cambiar y da los pasos necesarios en esa dirección. <i>Una pregunta: ¿Cuántas veces hemos enseñado técnicas para la fase de acción a contempladores?</i>
Mantenimiento	Se esfuerza por no perder lo que ha conseguido en la fase de acción. Supone un trabajo considerable, porque la tarea fundamental es prevenir la recaída.
Recaída	Cuando no mantiene los logros conseguidos. ¿Qué pasa? Pues que se vuelve a iniciar la rueda, probablemente desde la fase de contemplación

El modelo transteórico del comportamiento en salud aplicado a la Audiología



- Application of the Stages-of-Change Model in Audiology

Lorraine A. Babeu, Patricia B. Kricos University of Florida, Sharon A. Lesner The University of Akron 2004

HERRAMIENTAS de Asesoría

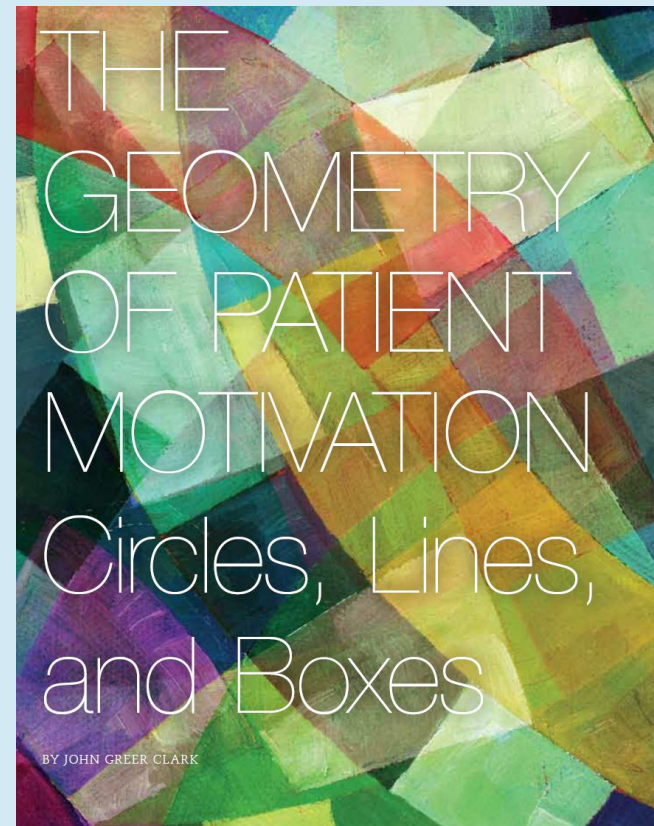
IDA Institute



La GEOMETRIA en la MOTIVACION
del PACIENTE

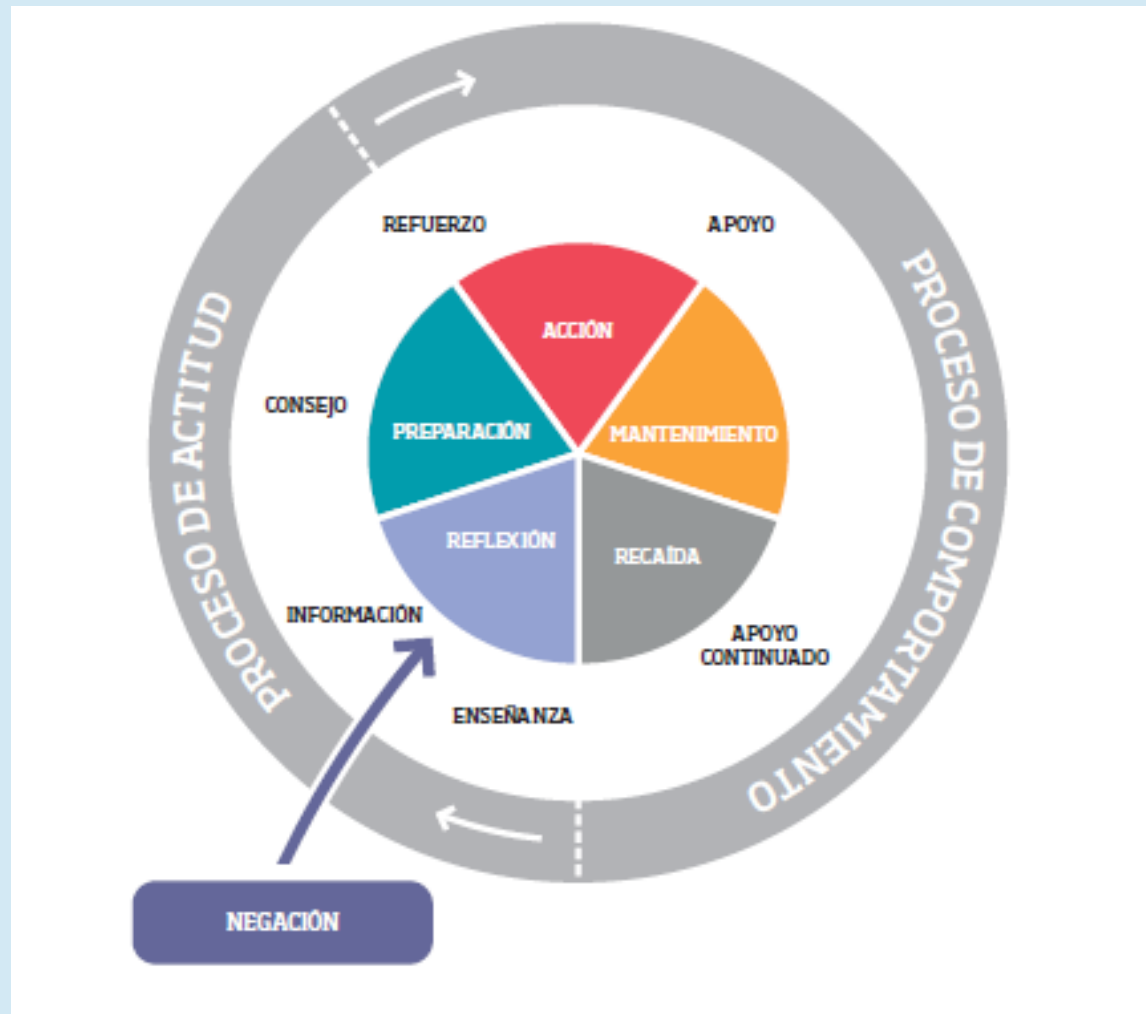
- el círculo
- la línea
- la caja

Audiology Today Agosto 2010



El círculo

representación cíclica de los estadios del cambio



El círculo



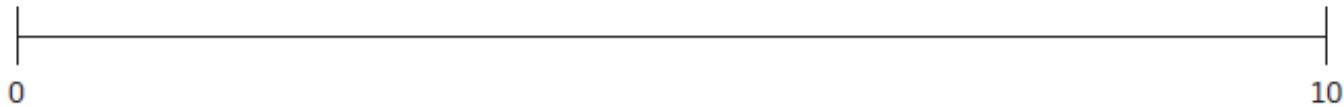
¿Con cuál de las siguientes frases se identifica más?

1. No creo que tenga ninguna pérdida auditiva (Negación)
2. Tengo algunas dificultades de audición, pero no afectan a mi vida cotidiana (Reflexión)
3. Tengo una pérdida auditiva y estoy empezando a pensar en hacer algo para mejorar mi situación (Preparación)
4. Tengo una pérdida auditiva, me afecta y quiero hacer algo para mejorar mi situación (Acción)
5. Tengo una pérdida auditiva y estoy haciendo lo necesario para mejorar (Mantenimiento)

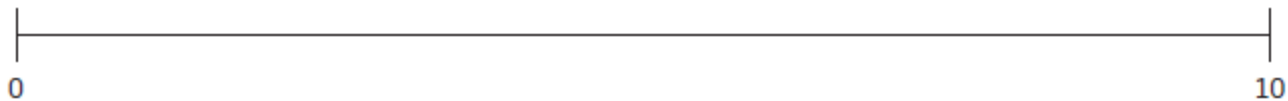
La línea



1. ¿Hasta qué punto es importante para usted mejorar su audición a día de hoy?



2. ¿Hasta qué punto confía en su capacidad para utilizar _____?*



Las líneas van de 0 = nada a 10 = mucho.

Autoeficacia... a demostrar

La Caja



- Permite enmarcar la propuesta de intervención

1. Ventajas de no hacer nada	2. Costes de no hacer nada
3. Costes potenciales de la acción	4. Beneficios potenciales de la acción

Estrategias directas

orientadas a la audióloga



Disposición	Acción apropiada
<p>1. Negación No cree que tenga un problema. No está en condiciones de recibir ayuda.</p>	<p>Concertar una nueva cita. Ofrecer material de seguimiento e información vía página Web.</p>



2. Reflexión

Es consciente del problema.
Ambivalencia ante cualquier cambio.

Continuar con la Línea y la Caja para determinar el grado de motivación y compromiso del cliente con cualquier acción. Reconocer y reforzar la conciencia que está ganando el cliente. Ofrecer folletos de información adicional, página Web, etc.



3. Preparación

"Punto de inflexión". Listo para pasar a la acción.

Continuar con la Línea y la Caja para determinar el grado de motivación y compromiso del cliente con cualquier acción. Ayudar al cliente a planificar la adopción de los audífonos. Escuchar sus inquietudes. Aconsejar y dar ideas. No tratar de imponer una solución "única y verdadera" - mejor presentar información sobre distintas posibilidades. Insistir en los beneficios que aporta una mejor audición. Ofrecer una prueba o demostración.



4. Acción

Cliente orgulloso con la decisión de abordar su problema auditivo.

Continuar con la Línea y la Caja para determinar el grado de motivación y compromiso del cliente con cualquier acción. Insistir en los beneficios personales que puede aportar una mejor audición y relacionarlos con la solución elegida. Alentar al cliente en su decisión y reforzarla.

El desafío es DERRIBAR BARRERAS...



PACIENTE

- Actitud negativa
- Estigma visual
- Estatus sicosocial degradado
- Expectativas desajustadas en + o -

ALLEGADOS

- Actitud negativa
- Estigma visual
- Estatus sicosocial degradado
- Expectativas desajustadas en + o -

El desafío es DERRIBAR BARRERAS...



PROFESIONALES

- Actitud negativa
- IGNORANCIAS
- Competitividad entre profesionales
- Protocolos rígidos
- Ausencia de protocolos
- AGEISM:
discriminación por edad

SOCIEDAD

- Estigma visual
- Estatus sicosocial degradado
- Estigma de deficiencia
- AGEISM:
discriminación por edad

Muchas Gracias!

