

¿Por qué centrarnos en la familia?

Mariana Helbig MA CED LSLS Cert. AVEEd.



Antes de comenzar, los invito a repasar los componentes fundamentales de la Práctica Auditivo Verbal.

- Promover la detección precoz de la pérdida auditiva, la amplificación a través de la tecnología apropiada, así como la intervención temprana ayuda a reducir la brecha en el desarrollo auditivo y lingüístico.
- Enfoque individualizado, centrado **en los padres y el niño**, que fomenta el uso de la conversación natural y el uso del lenguaje oral para comunicarse.
- Enfoque que enfatiza el uso de la audición y que los niños aprendan a *escuchar*, entender *el lenguaje verbal y los sonidos que los rodean*.

- Maximizar el uso de la audición, con ayuda de la tecnología auditiva del niño, para acceder al sonido y al lenguaje.
- Promover la creación de un ambiente auditivo ideal, que facilite el acceso al sonido para aprender.
- Sostiene que los niños aprenden mejor cuando participan de interacciones relajadas, interesantes, y significativas con el apoyo de los padres o encargados.
- Incluye un número de estrategias o técnicas específicas que tienen a la audición como centro del mundo del niño y de los padres.

En este artículo, los invito a concentrarnos en que la Práctica Auditivo Verbal, es un abordaje **centrado en la familia**.

A simple vista pareciera que todo abordaje del niño con pérdida auditiva incluye naturalmente a su familia, dado que las decisiones son familiares, pero ¿es realmente así?

Reflexionemos sobre lo que sucede en nuestras prácticas profesionales: audiólogos, fonoaudiólogos, profesores de sordos, casas de implantes y/o audífonos, etc. Lo más común es utilizar el **modelo médico**, por el cual se ofrecen recomendaciones a modo de información y explicaciones. En este modelo, el profesional es quien tiene el saber y el cliente sólo escucha, y luego intenta tomar decisiones basadas en dicha información. Las emociones del cliente no se consideran, o se derivan a otros profesionales como psicólogos o trabajadores sociales, con la idea de que reconocer estas emociones es interferir en las incumbencias de otros profesionales. Las preguntas del cliente se responden con más información.

Más aún, además de aconsejar con información, muchos profesionales de nuestra área aconsejan por **persuasión**. Se asume que el profesional tiene toda la información y experiencia, y como consecuencia, puede tomar mejores decisiones que el cliente. Al mismo tiempo, este modelo asume que el cliente (la familia) es débil e incapaz de tomar decisiones efectivas. El profesional guía (convence) al cliente a tomar decisiones ya que considera que puede tomar mejores decisiones que la familia. Las familias generalmente acceden a nuestras “sugerencias”, normalmente sintiéndose inadecuados y sobrepasados de información.

Asesorar con ***persuasión*** es un abordaje pobre dado que los clientes nunca son “dueños” de sus decisiones. No asumen las responsabilidades de sus decisiones y por ende, tienden a abandonar los servicios o no utilizar la tecnología auditiva.

Los verdaderos cambios ocurren desde adentro, y cuando las familias son dueñas de sus decisiones, se comprometen a ellas.

El segundo problema de asesorar por ***persuasión*** refuerza los sentimientos de incapacidad para tomar decisiones, y crea un cliente dependiente.

CENTRARNOS EN FAMILIA

Propongo asesorar y trabajar ***escuchando y valorando***.

Este abordaje parte de la premisa que el cliente posee el conocimiento para poder tomar decisiones por ellos mismos, y los profesionales poseemos conocimiento especializado para iluminar las posibilidades. Todo asesoramiento debería aumentar las posibilidades.

Escuchar con empatía y respeto, refuerza la confianza de la familia, y permite la toma de buenas decisiones.

El objetivo del asesoramiento es mutuamente educativo: el profesional conoce y aprende de la familia y vice versa. Este conocimiento incluye tanto información como emociones/sentimientos.

El objetivo de este modelo, es ayudar a que el cliente se vuelva más ***congruente***.

Cuando uno es congruente, tiene igual acceso a la razón y a la emoción. Así, la toma de decisiones se vuelve más fácil dado que uno puede responder a las situaciones desde lo racional y lo emocional.

Para lograr un asesoramiento efectivo, deberíamos poder permitir que nuestras familias emocionales liberen sus sentimientos para que puedan procesar la información que se necesita. Por otro lado, deberíamos ayudar a nuestras familias racionales a que se encuentren con sus sentimientos, para volverse más congruentes. Desde esta perspectiva, el profesional es un escucha convalidante, que retrasa el juicio y acepta a la familia como es.

EQUIPO DE TRABAJO

A partir de este modelo, la familia es capaz de participar de la toma de decisiones concretas, como por ejemplo la tecnología auditiva; como también participar activamente del planeamiento de la “terapia”.

La familia trabaja a la par del profesional, planeando los objetivos de desarrollo auditivo, cognitivo, del habla, del lenguaje, y de la comunicación.

El trabajo del profesional es presentar información relacionada con el desarrollo del niño, acceso al sonido, fisiología de la audición y del lenguaje. Al mismo tiempo, debe escuchar lo que la familia tiene que decir de ese niño en particular respecto a sus rutinas diarias, preferencias, desarrollo, fortalezas y debilidades. Juntos, con toda esta información, la familia y el profesional seleccionan objetivos a largo y corto plazo, junto con estrategias y actividades que apoyen su logro.

LA FAMILIA EXITOSA

- Se siente **empoderada y con alta autoestima**: las familias necesitan saber que todo lo que hacen marcará la diferencia.
- Sienten que comparten la carga con el profesional.

El aprendizaje y crecimiento de la familia y el niño ocurre mejor con una atmósfera no amenazante, de aceptación y calidez. Para facilitar este crecimiento, los profesionales debemos interesarnos, ser congruentes, y no juzgar.