

Los buenos recuerdos:

Visitas al hogar — Tres planes de lección

Las presentaciones que harán los visitadores domésticos de los mensajes de prevención contra incendios y caídas variarán. En la mayoría de las situaciones, los visitadores domésticos también van a llevar a cabo otras actividades, como tomar la presión arterial o instalar equipos de oxígeno. La coalición deberá decidir cómo integrar los mensajes de Los buenos recuerdos a las visitas al hogar. Utilice los planes de lección sugeridos a continuación, tal y como aparecen aquí, o “corte y pegue” las partes del texto para acomodarlas a su situación. Todos los visitadores domésticos deben, por lo menos, presentar los 16 mensajes clave de Los buenos recuerdos, probar todas las alarmas de humo (y referir al cliente a otras agencias si las alarmas no están en buen estado), y ayudar al cliente a preparar un plan de escape. También deben darle al cliente algunas de las hojas para distribuir de Los buenos recuerdos.

Plan de Lección 1:

“No me estoy portando mal” — 40 min.

Objetivos para el visitador doméstico

- Presentar los 16 mensajes clave de *Los buenos recuerdos*
- Evaluar si hay peligros en el hogar del cliente (si es posible)
- Demostrar cómo probar una alarma de humo y cómo cambiarle las pilas

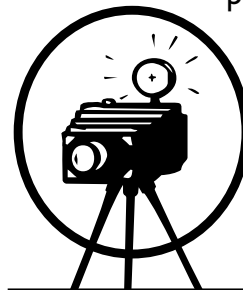
Materiales

- Tarjetas de Mensajes y Tarjetas Nostálgicas de Los buenos recuerdos (podría poner estas tarjetas en un caballete de mesa o en una carpeta de presentaciones para que se usen más fácilmente)
- Hojas de Puntos para Recordar sobre Prevención contra Incendios y Caídas
- alarma de humo y pilas
- escalerilla portátil segura
- otras hojas para distribuir

Distribución del tiempo

Introducción	5 minutos
Mensajes de <i>Los buenos recuerdos</i>	25 minutos
Demostración de la alarma de incendio	10 minutos
TOTAL	40 minutos

Es mejor evaluar y explorar el hogar de su cliente para comprobar si hay peligros, pero esto quizás no sea posible por razones de privacidad u otras causas. Si ése es el caso, utilice las **Tarjetas de Mensajes** y entable una conversación con su cliente sobre cada uno de los mensajes. Agregue un poco de diversión a su presentación usando las **Tarjetas**



Tarjetas Nostálgicas

Nostálgicas. Pregúntele a su cliente si reconoce alguna situación peligrosa en su hogar. Pregúntele si usted puede ayudar a corregir el problema a través de alguna agencia o servicio de reparaciones.

Si tiene acceso al hogar, determine si hay un número apropiado de alarmas de humo: una afuera de cada

área de dormir y, por lo menos, una en cada nivel. Pruebe las alarmas siguiendo las instrucciones del fabricante. Si alguna alarma falla, verifique que tenga las pilas bien puestas y conectadas. Cambie las pilas descargadas inmediatamente. Si no hay suficientes alarmas o si alguna de ellas no funciona ni siquiera con pilas nuevas, refiera a su cliente al departamento de bomberos o a otra agencia local. Si usted tiene el equipo y entrenamiento necesarios, instale las alarmas inmediatamente.

Antes de irse, entréguele a su cliente las hojas para distribuir apropiadas para que las lea más tarde.

Cierre

Dígale a su cliente: “Antes de irme hoy, quisiera que pensara acerca de su casa durante un minuto. Basándose en lo que aprendió en esta visita, ¿hay algo que vaya a cambiar o a hacer de manera diferente en su casa para protegerse contra incendios y caídas?” Antes de irse, entréguele a su cliente las hojas para distribuir apropiadas, para que las lea más tarde. Si es posible, haga otra visita para verificar que su cliente siguió la recomendación dada.

