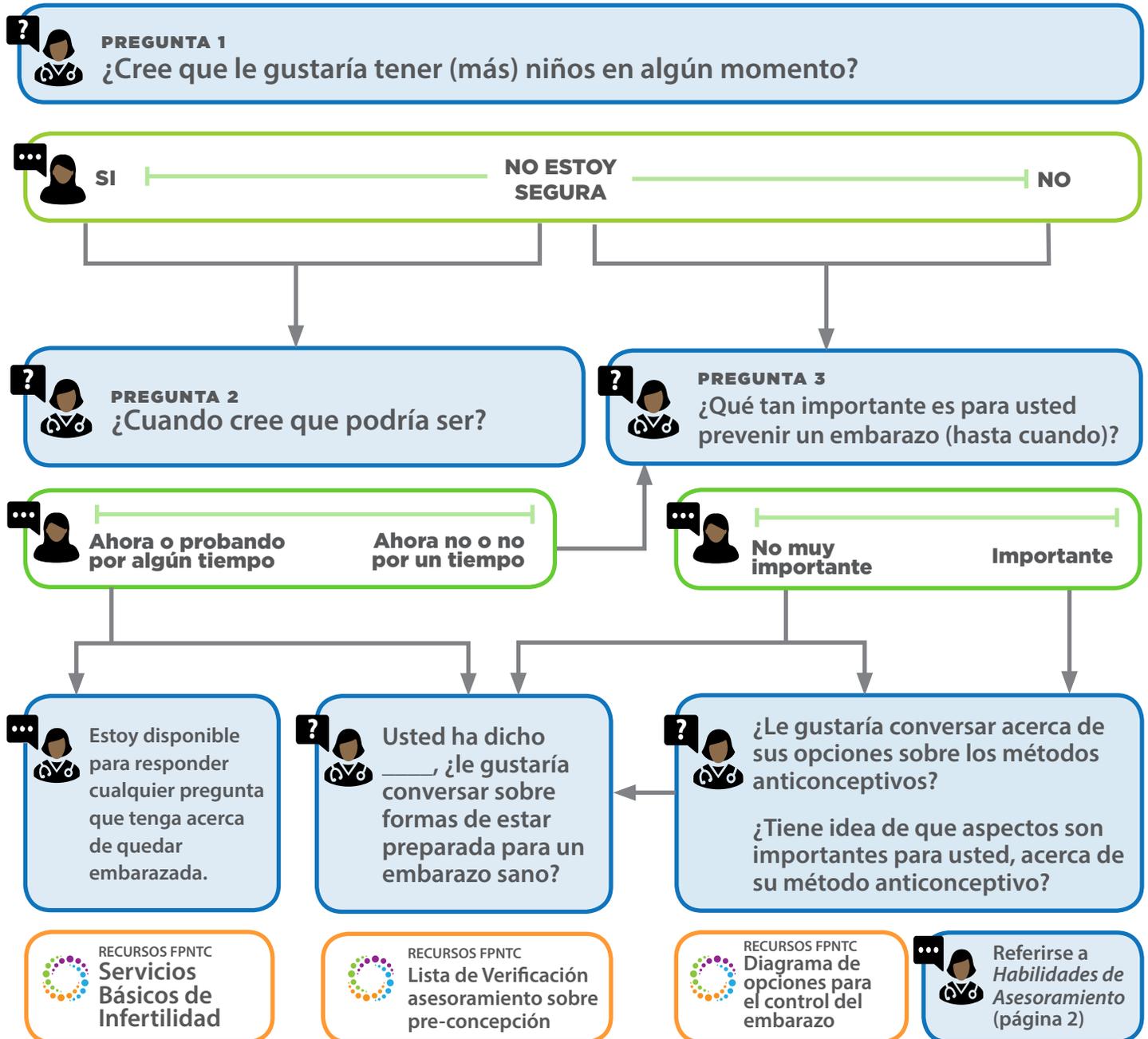


Diagrama de Flujo, Sobre Objetivos de Reproducción, para el Asesoramiento Enfocado a los Pacientes

Las preguntas PATH son una evaluación, enfocada a los pacientes, acerca de la Paternidad/Actitudes sobre el embarazo, Tiempo de ovulación, y qué tan Importante es la prevención del embarazo (PATH por sus siglas en inglés). PATH puede ser usada con pacientes de cualquier sexo, orientación sexual, o edad. PATH está diseñada para facilitar el escuchar y las conversaciones enfocadas a los pacientes, sobre cuidado de pre-concepción, concepción, y fertilidad, según corresponda.



REFERENCIAS

- Callegari, L. S., Aiken, A. R., Dehlendorf, C., Cason, P., & Borrero, S. (2017). Addressing potential pitfalls of reproductive life planning with patient-centered counseling. *Am J Obstet Gynecol*, 216(2), 129-134.
- Hatcher, R.A., Nelson, A.L., Trussell, J., Cwiak C., Cason, P., Policar, M. S., Edelman, A., Aiken, A. R. A., Marrazzo, J., Kowal, D. (2018). *Contraceptive technology*. 21st ed. New York, NY: Ayer Company Publishers, Inc.
- Geist C, Aiken AR, Sanders JN, Everett BG, Myers K, Cason P, Simmons RG, Turok DK. (2019). Beyond intent: exploring the association of contraceptive choice with questions about Pregnancy Attitudes, Timing and How important is pregnancy prevention (PATH) questions. *Contraception*. 99(1):22-26.

Técnicas para el Asesoramiento, Enfocado a los Pacientes, sobre Objetivos de Reproducción

PRUEBE ESTO

Comience con charla general acerca de la vida del paciente para establecer confianza y entender sus objetivos.

DIGALO ASI

"Parece que usted está increíblemente ocupada con el trabajo y los colegios. Veo que le sería difícil venir a la clínica cada 3 meses para recibir su inyección."

Haga preguntas abiertas acerca de lo que quiere el paciente de su método anticonceptivo, en vez de preguntar en que método anticonceptivo esta interesada.

"¿Tiene idea de que aspectos son importantes para usted, acerca de su método anticonceptivo?" (haga una pausa para permitir que el paciente lo piense)

Haga preguntas de investigación para explorar las preferencias del paciente acerca de las características del método como efectos secundarios; tipo de pérdida de sangre; control de la extracción; capacidad de encubrir; beneficios de no usar anticonceptivos, etc.

*"¿Cómo sería para usted?"
"¿Le ha sucedido?"
"¿Cómo se ve usted manejando esta situación?"
"¿Tiene una idea de que otra cosa es importante para usted?"*

Encuentre algo con que su paciente este de acuerdo, con lo que empaticé, o que valide, antes de dar información clarificatoria adicional. En vez de "NO" o "pero" trate de comenzar con "SI! y ___".

*Acuerdo: "Si, está en lo correcto, y ..."
Muestra de empatía: "Veo que esto le preocupa, y..."
Validación: "Si, muchos de mis pacientes dicen eso, y..."*

Destaque comportamientos saludables o de sabiduría. Reconozca la mayor cantidad posible de aspectos positivos.

*"Esa es una pregunta muy buena."
"Desearía que todos mis pacientes supiesen eso!"
"Usted esta realmente interesada en protegerse."*

Parafrasee o repita lo que dice su paciente así sabe que usted la ha escuchado, ella puede corregir o confirmar, y usted puede re-dirigir la conversación en una forma enfocada al paciente.

"Suena como que por un lado esta diciendo ___ pero por otra parte usted esta diciendo ___, ¿he entendido correctamente?"

Use frecuencias naturales en vez de porcentajes, y use denominadores comunes al comparar efectividad o riesgo.

"Si 100 mujeres tienen sexo sin protegerse durante un año, 85 quedarán embarazadas, comparado con tal vez 0 o 1 de 100 que usen un DIU (Dispositivo Intra-Uterino)."

Asegúrese que el paciente sepa que siempre puede venir a la clínica a sacarse un implante o DIU por cualquier razón, usted puede mitigar efectos secundarios, y el regreso a la fertilidad es inmediato.

"Este implante le durará 3 años, pero si quiere quedar embarazada antes, o le gustaría que se lo saquen por cualquier razón, se lo quitaremos en cualquier momento. Su capacidad de quedar embarazada regresará inmediatamente a su condición normal."

Refleje y valide los sentimientos. Hágale saber a los pacientes que los ha escuchado y que sus sentimientos son normales.

"UAU! creo que la mayoría encontraría eso muy difícil de manejar."

Confirme qué ha entendido el paciente al pedirle que exponga la información con sus propias palabras. Exponga la pregunta así el proveedor toma la responsabilidad de pedir una clarificación.

"Hemos cubierto mucha información hoy, me gustaría estar seguro de que fuí claro. ¿Puede decirme que haría para manejar un período abundante con su DIU de cobre?"

