

# Lista de control de educación y consejería anticonceptiva

Nombre del consejero: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Nombre del observador: \_\_\_\_\_

**Propósito:** Use esta lista de verificación para anotar y proporcionar críticas constructivas a un consejero anticonceptivo después de observar su sesión de consejería. También puede usar esta lista de verificación para autoevaluar sus propias habilidades de consejería y educación anticonceptiva.

**Cómo usarla:** Mientras observa la sesión de consejería, preste atención a cómo el consejero realiza las habilidades o prácticas marcadas con las viñetas. Marque el nivel de competencia que usted perciba (1 simboliza que necesita mejorar, 2 que fue satisfactorio, o 3 que fue excelente). Si algún punto no fue realizado, pero debería haberlo sido, déjelo en blanco. Si algún punto no es aplicable a la sesión de consejería anticonceptiva que se está realizando, marque N/A. Algunos elementos pueden que no sean necesarios para una sesión en particular. Escriba comentarios en el espacio disponible. Luego, después de la visita, comparta sus observaciones con el consejero en un lugar privado y conversen al respecto.

## Proceso

## Evaluación

### Inicio (y a lo largo de toda la sesión)

#### Establecer y mantener una buena relación con el cliente

- |                                                           | 1                | 2             | 3         |     |
|-----------------------------------------------------------|------------------|---------------|-----------|-----|
|                                                           | Necesita mejorar | Satisfactorio | Excelente |     |
| • Saludar cálidamente al cliente, presentarse .....       | 1                | 2             | 3         | N/A |
| • Discutir la(s) razón(es) de la visita .....             | 1                | 2             | 3         | N/A |
| • Explicar los servicios confidenciales .....             | 1                | 2             | 3         | N/A |
| • Hacer preguntas abiertas .....                          | 1                | 2             | 3         | N/A |
| • Escuchar y compartir activamente sus percepciones ..... | 1                | 2             | 3         | N/A |
| • Afirmar las respuestas del cliente .....                | 1                | 2             | 3         | N/A |
| • Resumir los puntos clave .....                          | 1                | 2             | 3         | N/A |

Otras prácticas observadas:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Comentarios

### Medio

#### Evaluar las necesidades del cliente y personalizar las conversaciones de acuerdo a ellas

- |                                                                                                                                 | 1                | 2             | 3         |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|---------------|-----------|-----|
|                                                                                                                                 | Necesita mejorar | Satisfactorio | Excelente |     |
| • Revisar y actualizar la historia médica, sexual y social del cliente .....                                                    | 1                | 2             | 3         | N/A |
| • Preguntar al cliente sobre sus pensamientos y deseos con respecto a un futuro embarazo .....                                  | 1                | 2             | 3         | N/A |
| • Explorar las preferencias del cliente con respecto a las características del método .....                                     | 1                | 2             | 3         | N/A |
| (Riesgo de embarazo, cómo se usa el método, efectos secundarios menstruales, otros efectos secundarios y otras consideraciones) |                  |               |           |     |
| • Preguntar acerca del conocimiento y la experiencia del cliente con los métodos anticonceptivos .....                          | 1                | 2             | 3         | N/A |
| • Explorar respetuosamente los factores que pueden influir en la preferencia del método .....                                   | 1                | 2             | 3         | N/A |
| (Experiencias pasadas, creencias, consideraciones culturales y religiosas, y sentimientos hacia los métodos)                    |                  |               |           |     |

Otras prácticas observadas:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Comentarios

## Medio (continuación)

### Trabajar con el cliente de manera interactiva para establecer un plan de método anticonceptivo

1 Necesita mejorar      2 Satisfactorio      3 Excelente

- Ayudar al cliente a identificar el método que coincida con sus preferencias .. 1 2 3 N/A
- Hacer preguntas abiertas sobre las preocupaciones del cliente relacionadas con el método elegido ..... 1 2 3 N/A
- Hablar sobre las parejas y otras personas que puedan influir en la toma de decisiones y el uso del método ..... 1 2 3 N/A
- Ayudar al cliente a hacer un plan para el uso correcto del método seleccionado..... 1 2 3 N/A
- Incluir información sobre la protección contra las ETS/VIH y anticoncepción de emergencia, según sea apropiado ..... 1 2 3 N/A

Otras prácticas observadas:

---



---

Comentarios

### Proporcionar información que pueda ser entendida y retenida por el cliente

1 Necesita mejorar      2 Satisfactorio      3 Excelente

- Involucrar activamente al cliente en la conversación (no es una presentación) 1 2 3 N/A
- Proporcionar información precisa ..... 1 2 3 N/A  
(Uso correcto, efectividad, beneficios, efectos secundarios, riesgos potenciales, prevención de ETS/VIH)
- Utilizar palabras, imágenes, modelos y/o métodos de muestra claros y comprensibles ..... 1 2 3 N/A
- Utilizar números y comparaciones fáciles de entender..... 1 2 3 N/A
- Proveer información equilibrada, imparcial y adaptada al cliente..... 1 2 3 N/A
- Evaluar y abordar los mitos y la desinformación de manera respetuosa y afirmando el camino..... 1 2 3 N/A

Otras prácticas observadas:

---



---

Comentarios

## Cierre

### Confirmar la comprensión del cliente

1 Necesita mejorar      2 Satisfactorio      3 Excelente

- Pedirle al cliente que le muestre y le explique las cosas principales que aprendió (“enseñanza recíproca” o “teach-back”) y proporcionar información adicional según sea necesario ..... 1 2 3 N/A
- Abordar las posibles barreras para el uso del método, específicas para el cliente y el método elegido ..... 1 2 3 N/A
- Confirmar el plan del cliente para el uso correcto del método y el seguimiento. 1 2 3 N/A  
(Incluyendo qué hacer si no está satisfecho con el método, método de respaldo, protección contra las ETS/VIH y anticoncepción de emergencia, según sea necesario)
- Proporcionar información de contacto y oportunidades futuras para hacer un seguimiento, otros métodos o servicios..... 1 2 3 N/A
- Resumir los puntos clave y terminar con un cierre amistoso..... 1 2 3 N/A

Otras prácticas observadas:

---



---

Comentarios

## Plan de mejora:

---



---



---