

# Lista de verificación de información y asesoramiento anticonceptivo



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

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

**Propósito:** Utilice esta lista de verificación para tomar notas y ofrecerle comentarios a un asesor de métodos anticonceptivos después de observar una sesión de asesoramiento. También puede usar esta lista de verificación para evaluar sus propios conocimientos y habilidades de asesoramiento.

**Cómo usar esta lista de verificación:** Al observar una sesión de asesoramiento, preste atención a cómo el asesor pone en práctica las habilidades o prácticas de la lista. Marque el nivel de competencia que percibe (1 si necesita mejorar, 2 si es satisfactorio o 3 si es excelente). Si algo no se hace, pero se debería haber hecho, deje eso en blanco. Si algo no es aplicable, marque N/A. Algunos puntos tal vez no sean necesarios en una sesión específica. Escriba sus comentarios en el espacio disponible. Después de la cita, comparta sus observaciones con el asesor en un lugar privado y coméntenlas.

## AL PRINCIPIO (Y DURANTE TODA LA CITA)

| Proceso  | Evaluación       |               |           |     |
|--|------------------|---------------|-----------|-----|
|  | Necesita mejorar | Satisfactorio | Excelente | N/A |
| <b>Establecer y mantener una buena relación con el cliente</b> |                  |               |           |     |
| Explicar el o los motivos de la cita                           |                  |               |           |     |
| Explicar que los servicios son confidenciales                  |                  |               |           |     |
| Hacer preguntas abiertas                                       |                  |               |           |     |
| Escuchar activamente y explicar lo que usted percibe           |                  |               |           |     |
| Afirmar las respuestas del cliente                             |                  |               |           |     |
| Resumir los puntos clave                                       |                  |               |           |     |

Otras prácticas observadas:

Comentarios:

## MITAD DE LA CITA

| Proceso  | Evaluación       |               |           |     |
|--|------------------|---------------|-----------|-----|
| <b>Evaluar las necesidades del cliente y personalizar los temas de conversación en base a ello</b>   | Necesita mejorar | Satisfactorio | Excelente | N/A |
| Repasar y actualizar los antecedentes médicos, sexuales y sociales del cliente   |                  |               |           |     |
| Preguntar al cliente qué piensa y desea con respecto a los embarazos   |                  |               |           |     |
| Explorar las preferencias del cliente sobre las características del método (riesgo de embarazo, forma en que se usa, efectos secundarios menstruales, otros efectos secundarios y consideraciones)         |                  |               |           |     |
| Preguntar al cliente cuánto sabe y cuánta experiencia tiene con los métodos anticonceptivos  |                  |               |           |     |
| Explorar respetuosamente los factores que podrían influir en la preferencia de método (experiencias previas, creencias, consideraciones culturales y religiosas y sentimientos con respecto a los métodos) |                  |               |           |     |

Otras prácticas observadas:

Observaciones:

| Proceso  | Evaluación       |               |           |     |
|--|------------------|---------------|-----------|-----|
| <b>Trabajar interactivamente con el cliente para hacer un plan de métodos anticonceptivos</b>                        | Necesita mejorar | Satisfactorio | Excelente | N/A |
| Ayudar al cliente a identificar el método que coincide con sus preferencias  |                  |               |           |     |
| Hacer preguntas abiertas sobre las preocupaciones del cliente con respecto al método elegido                         |                  |               |           |     |
| Hablar de la pareja y de otras personas que podrían influir en la toma de decisiones y el uso del método             |                  |               |           |     |
| Ayudar al cliente a hacer un plan para utilizar el método seleccionado de la manera correcta                         |                  |               |           |     |
| Incluir información sobre la protección contra las ETS y el VIH y la anticoncepción de emergencia, según corresponda |                  |               |           |     |

Otras prácticas observadas:

Comentarios:

## MITAD DE LA CITA

| Proceso   | Evaluación       |               |           |     |
|---|------------------|---------------|-----------|-----|
| Ofrecer información que pueda ser entendida y retenida por el cliente   | Necesita mejorar | Satisfactorio | Excelente | N/A |
| Hacer que el cliente participe activamente en la conversación (en lugar de hacer una presentación)                                      |                  |               |           |     |
| Dar información precisa (uso correcto del método, eficacia, beneficios, efectos secundarios, riesgos posibles, prevención de ETS y VIH) |                  |               |           |     |
| Usar palabras claras y comprensibles, imágenes, modelos o métodos de demostración   |                  |               |           |     |
| Usar números y comparaciones fáciles de comprender  |                  |               |           |     |
| Dar información equilibrada, imparcial y personalizada  |                  |               |           |     |
| Evaluar y responder a los mitos y la información errónea de forma respetuosa y afirmativa   |                  |               |           |     |

Otras prácticas observadas:

Observaciones:

## CIERRE

| Proceso  | Evaluación       |               |           |     |
|--|------------------|---------------|-----------|-----|
|  | Necesita mejorar | Satisfactorio | Excelente | N/A |
| <b>Confirmar que el cliente ha comprendido</b>   |                  |               |           |     |
| Pedirle al cliente que repita y demuestre la información principal aprendida (“teach-back”). Si hace falta, dar información adicional.   |                  |               |           |     |
| Responder a los posibles obstáculos para el uso del método, específicamente para el cliente y método escogido  |                  |               |           |     |
| Confirmar el plan del cliente para usar el método de la manera correcta y hacer seguimiento (incluyendo qué hacer si no le satisface el método, uso de un método de respaldo, protección contra las ETS y el VIH, y anticoncepción de emergencia, según sea necesario) |                  |               |           |     |
| Ofrecer información de contacto, oportunidades de seguimiento y otros métodos o servicios  |                  |               |           |     |
| Resumir los puntos clave y finalizar con un cierre amistoso  |                  |               |           |     |

Otras prácticas observadas:

Comentarios:

## PLAN PARA MEJORAR: