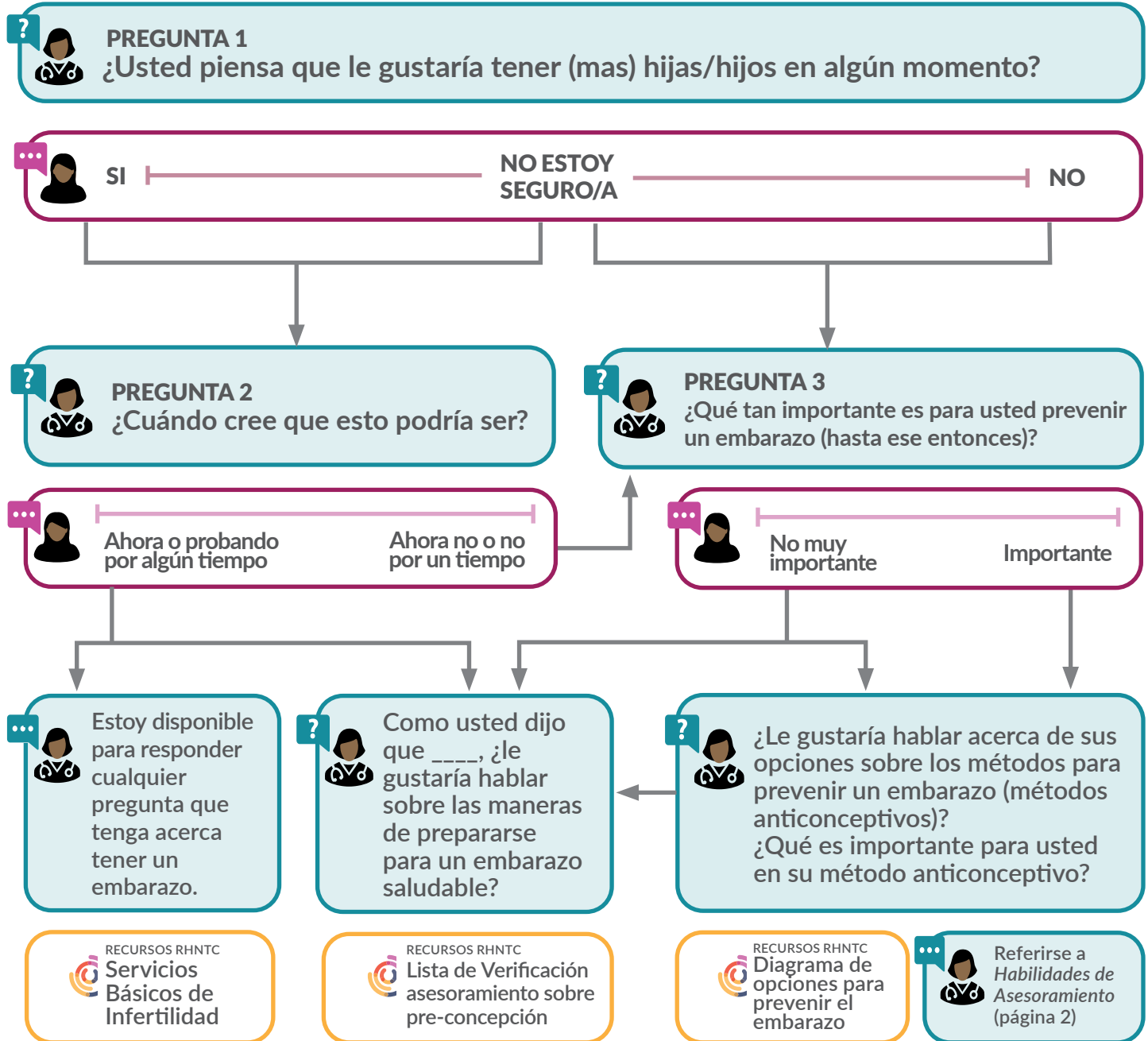


Flujograma, Sobre Objetivos de Reproducción, para el Asesoramiento Enfocado en las/los Pacientes

Las preguntas PATH son una evaluación, enfocada en los pacientes, acerca de la Paternidad/Maternidad/Actitudes sobre el embarazo, Momento oportuno para tener un embarazo, y qué tan importante es la prevención del embarazo (PATH por sus siglas en inglés). PATH puede ser usada con todos los clientes.



REFERENCIAS

*El marco PATH fue desarrollado por Patty Cason, MS FNP.

- 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.

Esta publicación fue apoyada por la Oficina de Asuntos de Población (OPA, por sus siglas en inglés) (subvenciones FPTPA006030, TPSAH000006) y la Oficina para la Salud de la Mujer (OWH, por sus siglas en inglés) (subvención ASTWH2000-90-01-00). Las opiniones expresadas no reflejan necesariamente las políticas oficiales del Departamento de Salud y Servicios Humanos, y el hecho de mencionar nombres comerciales, prácticas comerciales, u organizaciones no implica el respaldo por parte del Gobierno de los Estados Unidos.

Técnicas para el Asesoramiento, Enfocado en las/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.

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

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 sobre quitarlo; capacidad de esconderlo; beneficios además de prevenir el embarazo, etc.

Encuentre algo que ha dicho su paciente para estar de acuerdo, para empatizar, o para validar, antes de dar información clarificatoria adicional. En vez de "NO" o "pero" trate de comenzar con "Sí! y ___".

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

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.

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

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.

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

Confirme qué ha entendido el paciente al pedirle que exponga la información con sus propias palabras. Pida que le digan la información de una manera que la/el proveedor toma la responsabilidad de pedir una clarificación.

DIGALO ASI

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

"¿Tiene una idea de qué es importante para usted en su método para prevenir el embarazo?" (haga una pausa para permitir que el paciente lo piense)

*"¿Cómo sería esto para usted?"
"¿Alguna vez le ha pasado eso?"
"¿Cómo piensa que lo va a tratar?"
"¿Tiene una idea de que otra cosa es importante para usted?"*

*Acuerdo: "Sí, eso es absolutamente correcto, y ..."
Muestra de empatía: "Puedo ver que esto le preocupa mucho, y..."
Validación: "Sí, muchas personas que pasan consulta conmigo dicen esto, y..."*

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

"Entonces, ¿por un lado, usted esta diciendo ____ y por el otro lado usted quisiera ____, ¿he entendido correctamente?"

"Si, 100 parejas tienen sexo sin protección por un año, 85 de ellas quedaran embarazadas, comparado con tal vez 0 o 1 de 100 que usan un DIU (Dispositivo Intra-Uterino)."

"El implante es bueno para hasta 3 años, pero si quiere quedar embarazada antes, o se lo quisiera quitar por alguna razón, se lo quitaremos cuando usted quiera. Su capacidad de tener un embarazo regresara a lo que es normal para usted inmediatamente."

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

"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?"



Encuentre más recursos en [RHNTC.org](https://rhntc.org)