



Video Transcript: Intro

Hablante 1 (00:01): Asesoramiento de Opciones de Embarazo, No Directivas, Mejores Prácticas. Estos videos fueron creados por RHNTC, Reproductive Health National Training Center, y Envision Sexual and Reproductive Health.

Emilia (00:18): Hola, soy Emilia Mendieta, directora de fotografía. Envision Sexual y Reproductive Health y el Centro Nacional de Capacitación en Salud Reproductiva, colaboraron para crear los siguientes videos. Nuestro objetivo es de mostrar visitas de asesoramiento sobre opciones de embarazo centrados en la persona, que no sean ni directivas ni críticas. Los escenarios presentan puntos claves de aprendizaje a retar conversaciones de asesoramiento con personas que están experimentando una variedad de circunstancias clínicas y personales. Tanto profesionales de salud licenciados y no licenciados se ven involucrados en el asesoramiento de las opciones que existen en caso de un embarazo. Si bien algunos de los escenarios presentan situaciones clínicas más complejas, las habilidades de comunicación demostradas y la información proporcionada son relevantes para cualquier visita de asesoramiento de opciones de embarazo. Esperamos que encuentre estos videos motivadores y fáciles para el aprendizaje. Y mientras vea los videos, le sugerimos que tomen nota de las recomendaciones del lenguaje específico que utilizan los profesionales de salud, como- su prueba de embarazo resulto positiva, lo que significa que está embarazada. Y, ¿Qué piensa sobre lo que podría hacer? O, ¿Qué crees que podrías hacer? Y, hacer un plan de adopción. Las interacciones y la comunicación que observará en estos videos se basan en una estrategia simple de comunicación entre el proveedor y el paciente, llamadas ciclos ACP. Notará que antes de dar información, los proveedores afirman o reconocen algo sobre el cliente o lo que el cliente ha dicho. Esta es la A, en el ciclo ACP. Este reconocimiento puede venir de varias formas. Si el cliente expresa un sentimiento como, ¡Esto es realmente aterrador! O, ¡Estoy muy emocionada! Reconozca la persona respondiendo con una breve expresión de empatía como, ¡Guau! O, Puedo ver cómo se sentiría aterrador, o, Tu emoción es contagiosa. Si el cliente no expresó ninguna emoción, pero expreso información errónea, reconozca al paciente de manera positiva, señalando cualquier parte de lo que dijo que sea verdad y luego diga- Y- para agregar la información correcta. Reconozca si la persona ha dejado de fumar, o ha mostrado otro comportamiento de apoyo a la salud. Como hacerse pruebas de enfermedades de transmisión sexual, antes de tener coito sin protección. O siempre puede reconocer con validación. Puedo ver por qué pensaría eso, o, Absolutamente eso también me confunde. La parte C, del ciclo ACP es compartir una cantidad digerible de información que sea directamente relevante para el cliente usando un lenguaje que entienda. Luego, antes de sobrecargar al cliente con más información, la P en el ciclo ACP es hacer una pregunta de seguimiento sobre la información que compartió. Escuche atentamente la respuesta del cliente y luego comience el ciclo ACP nuevamente. En los últimos años, han habido muchos cambios que han impactado la provisión de consejería sobre opciones de embarazo. La legislación al nivel local, estatal y federal continúa afectando al panorama más amplio en el que los clientes acceden atención médica. Sin embargo, la forma en que los profesionales de salud pueden apoyar a los clientes en su proceso de toma de decisiones, sigue siendo la misma. Estos videos destacan las mejores prácticas para brindar asesoramiento sobre opciones de embarazo, no directivo, y centrado en la persona.

Hablante 1(03:41): Encuentre más recursos en rhntc.org y EnvisionSRH.com.