

Meta 1: Proporcione resultado de la prueba rápida—negativo

Meta 2: Elabore un paso hacia un riesgo reducido e identifique fuentes de apoyo

Meta 3: Identifique recomendaciones apropiadas

Meta 4: Haga un resumen y cierre la sesión

Resultado de la Prueba Rapido – Negativo

| Componentes del protocolo |
|---------------------------|
| |
| |
| |
| |

Meta 1: Proporcione resultado de la prueba rápida—negativo

| Protocolo | Contenido |
|-----------|---|
| | Me alegro que haya regresado; pase adelante y tome asiento. |
| | Como antes, todo lo que discutimos permanecerá confidencial. Es decir, no se compartirá con personas que no tienen una necesidad de saberlo. |
| | <i>(Esto variará de agencia en agencia.)</i> |
| | ¿Está listo(a) para el resultado de su prueba? |
| | Esta prueba no demuestra VIH. |
| | ¿Qué significa esto para usted? |
| | Acuérdese, cualquier cosa que sucedió en los últimos 3 meses podría ser demasiado reciente como para que se refleje en esta prueba. |
| | ¿Cómo se siente al oír que no hay ninguna indicación que usted tiene una infección de VIH? |
| | Si usted ha tenido la posibilidad de infección dentro de los últimos 3 meses, quizá esto no se refleje todavía. ¿Qué piensa usted en cuanto al hacerse la prueba otra vez? |
| | El tener una ETS es un indicador importante del riesgo para contraer VIH; ¿cómo se siente sobre eso ahora? |

Si aplica, de le la bienvenida al cliente una vez más.

Si aplica, explique de nuevo el concepto de confidencialidad.

Verifique que el resultado le pertenece al cliente.

Asegure la disposición del cliente para recibir el resultado.

Proporcione el resultado de manera clara y sencillamente.

Repase lo que significa el resultado.

Explore qué entiende el cliente sobre el resultado.

Evalúe la reacción del cliente al resultado.

Mencione la necesidad de considerar el resultado de la prueba con relación a la exposición arriesgada más reciente.

Si aplica, haga referencia a cualquier experiencia previa con las ETS o con exámenes clínicos y diagnóstico de ETS, en el contexto del riesgo para VIH del cliente.

Meta 2: Elabore un paso hacia un riesgo reducido e identifique fuentes de apoyo

| Protocolo | Ejemplo |
|-----------|--|
| | Acuérdese que le dije que hablaríamos sobre algunas maneras de mantenerse seguro. Miremos eso ahora. |
| | Sabemos que el cambio normalmente ocurre en pasos pequeños. ¿Qué es lo que más querría hacer usted para reducir su riesgo? |
| | ¿Qué paso pequeño podría tomar usted durante la semana que viene que le acercaría a su meta de reducir el riesgo? |
| | Ahora que usted ya identificó algo que querría hacer, dígame cómo va a hacer para que esto se lleve acabo. |
| | ¿Qué podría facilitar su habilidad de completar este paso? <i>Preguntas complementarias:</i> ¿Quién podría apoyarle en intentar hacer esto? ¿Qué podría dificultar esto para usted? |
| | ¿Cómo lo manejará? |
| | ¿Cuán razonable le parece este paso a usted? |
| | El hacer cambios en la vida puede constituir un reto. |
| | |

Presente de nuevo al cliente una orientación a la reducción de riesgos.

Explore la(s) conducta(s) que el cliente tiene la motivación y la capacidad de cambiar.

Identifique un paso SMART (las siglas en inglés definen un paso “inteligente”) hacia un cambio de la conducta identificada.

Divida la acción hacia un riesgo reducido en pasos específicos y concretos.

Identifique apoyos o barreras al paso hacia un riesgo reducido.

Resuelva los problemas con respecto al paso (*quizá será apropiado hacer un juego de roles ahora.*)

Confirme con el cliente que el paso es razonable y aceptable.

Reconozca que el paso es un reto.

Meta 2: Elabore un paso hacia un riesgo reducido e identifique fuentes de apoyo

| Protocolo | Ejemplo |
|-----------|---|
| | Intente notar qué es lo que le sirve y lo que presente un reto para usted en tomar el paso. |
| | Hagamos apunte de su paso para que usted tenga una copia de los detalles específicos. |
| | Es importante que usted comparta su paso hacia un riesgo reducido con alguien. |
| | ¿Con quién habla usted normalmente sobre retos que está enfrentando? |
| | Creo que usted se retó con un paso muy bueno. |
| | |

Pida al cliente que esté atento(a) a las fuerzas y las debilidades del paso mientras intente tomarlo.

Documente el paso hacia un riesgo reducido con copias al RRS y al cliente.

Enfatice la importancia de discutir la intención y el contenido del paso con una amistad o pariente de confianza.

Identifique a una persona con quien el cliente se sentiría cómodo(a) al divulgar el paso.

Expresé confianza en la habilidad del cliente para completar el paso.

Meta 3: Identifique recomendaciones apropiadas

| Protocolo | Ejemplo |
|-----------|--|
| | A veces las personas quieren que les ayude una persona especialmente capacitada con estos asuntos. |
| | <i>¿Qué experiencia tiene usted con (la recomendación sugerida)?</i> |
| | Ya que hemos hablado sobre <i>(el uso de drogas, el alcohol, la conducta sexual)</i> , que afecta(n) su riesgo, ¿qué ha considerado hacer para conseguir ayuda en tratar con esto? <i>Pregunta complementaria: ¿Qué tipo de apoyo o servicio en particular estaría dispuesto(a) a considerar?</i> |
| | El cambio de conducta toma tiempo y práctica y es muy importante que usted tenga a una persona que le pueda apoyar en esto. |
| | Aquí tiene la información en cuanto al servicio que usted llamará para obtener ayuda. ¿Cuándo cree que va a poder llamar o ir allá usted? |
| | |

Trate los asuntos que contribuyen al riesgo que son de largo plazo o difíciles para manejar.

Evalúe la disposición del cliente para buscar ayuda profesional, y para utilizar una recomendación.

Evalúe qué tipos de recomendaciones el cliente estaría más dispuesto a recibir.

Reconozca los retos del cambio de conducta.

Si aplica, proporcione las recomendaciones apropiadas.

Meta 4: Haga un resumen y cierre la sesión

| Protocolo | Ejemplo |
|-----------|--|
| | <p>Siempre tenemos la puerta abierta para que usted regrese en cualquier momento si lo necesita.</p> <p>O</p> <p>Su próxima cita con nosotros es (<i>día / fecha / hora.</i>)</p> |
| | <p>Usted ha hecho mucho hacia la reducción de su riesgo para infección, y le animo para que continúe adelante.</p> |
| | <p>Quiero estar seguro(a) que usted sabe cómo comunicarse conmigo si así lo necesita.</p> <p>Déjeme estar seguro(a) que yo sé cómo comunicarme con usted (<i>repase la dirección / número de teléfono</i>) si acaso algo cambió desde la última vez.</p> |
| | |

Repase cualquiera de las citas futuras.

Reafirme el trabajo del cliente y proporcione ánimo para que busque la reducción del riesgo.

Revise la información localizadora del cliente y del RRS.