ETAPAS DE CAMBIO*

SOBRE ESTA ACTIVIDAD

Tiempo: 40 minutos

Objetivos: Al finalizar esta sesión, los participantes podrán:

- Describir el modelo de las Etapas de Cambio;
- Discutir la importancia de identificar en cuál etapa está el cliente;
- Describir los factores que ayudan al cliente a pasar por las etapas.

Método de Capacitación: Actividad en grupo grande, actividad en grupo pequeño, discusión en grupo grande

Durant Esta Actividad Usted Podrá…

- Dirigir al grupo en una discusión corta para romper el hielo (5 minutos)
- Discutir el proceso de las etapas de cambio (5 minutos)
- Dividir a los participantes en seis grupos pequeños y facilitará la actividad (20 minutos)
- Rendir un informe (10 minutos)

Materiales:

- Rotafolio y marcadores
- Material impreso – Modelo de Etapas de Cambio para la Defensa de Pares/ Peers
- Material impreso – Encontrarse con Cliente en Donde Está

(cont.)

Instrucciones

1. Actividad para romper el hielo
   a. Pida a los participantes que junten las manos firmemente con el pulgar derecho sobre el pulgar izquierdo.
   b. Luego, haga que vuelvan a juntar las manos, pero esta vez con el pulgar izquierdo sobre el pulgar derecho.

2. Pregunte al grupo cómo se sintieron haciendo esto.

3. Señale que el cambio es raro, según pudieron apreciar en esta actividad. Pregunte: Entonces, ¿qué necesitamos para hacer cambios?

4. En sus propias palabras, diga al grupo lo siguiente:

   La meta final de pares/peers es ser esta caja de herramientas para los individuos que están luchando con situaciones difíciles, enfermedades, factores estresantes de forma que cambien comportamientos que los ayudarán a mejorar su calidad de vida.

5. Dibuje una "caja de herramientas" en el rotafolio y escriba las respuestas sobre qué necesitamos para hacer los cambios. Las respuestas deben incluir información sobre opciones, motivación, apoyo y retroalimentación.

6. Los investigadores han producido un modelo conocido como las etapas del cambio para ayudarnos a entender cómo las personas hacen cambios en sus vidas.

7. Este modelo sugiere que las personas o los grupos pasan a través de seis etapas cuando cambian comportamiento: pre-contemplación, contemplación, preparación, acción, mantenimiento y recaída.

8. Pida a los participantes que busquen el material impreso titulado, Modelo de Etapas de Cambio de Defensa de Pares/Peers y que lo utilicen mientras llevan a cabo la próxima actividad.

* Este módulo proviene de: Lotus Women's Peer Education Training Manual, Center for Health Training and Women Organized to Respond to Life Threatening Diseases (WORLD), 2008.

SOBRE ESTA ACTIVIDAD (CONT.)

Preparación:

- Prepare seis letreros, uno para cada etapa de cambio (Pre-contemplación, Contemplación, Preparación, Acción, Mantenimiento, Recaída) y péguelos alrededor del salón
- Imprima materiales

9. Pida a los participantes que se imaginen que son de pares/peers VIH positivos, clientes activos sexualmente todos en diferentes etapas. Lleve a cabo una discusión breve sobre comportamientos de riesgo o de protección en los que el cliente pueda estar involucrado en cada etapa.

10. Divida a los participantes en 6 grupos y asigne una etapa a cada grupo.

11. Pídales que vayan a un área asignada en la que está pegado el letrero con su etapa de cambio.

12. Después de que cada grupo esté en su etapa asignada, pídales que discutan en su grupo las preguntas ya escritas en el rotafolio:
    a. ¿Qué sentimientos, pensamientos o ansiedad podría experimentar su cliente en esta etapa particular?
    b. ¿Qué podrían decir o hacer los pares para servir de apoyo a su cliente en esta etapa?

13. Pida a los grupos que informen.

14. Luego de transcurrir todo, pregunte: ¿Hay algo que todas las etapas tengan en común? Pregunte: ¿Cuáles son algunas diferencias entre las etapas?

15. Señale que algunas etapas requieren más ánimo que otras. Algunas etapas, en especial, pre-contemplación, contemplación y recaída realmente necesitan un tratamiento y apoyo suave, porque es muy probable que las personas en esas etapas sean duros con ellos mismos y no están realmente listos para hacer cambios. Lo importante en estas etapas es mantener la puerta abierta para que las personas vuelvan a nosotros cuando estén listas para recibir consejos o sugerencias.

Resume

Termine diciendo que hacer cambios es difícil, pero cada paso que alguien toma hacia ese cambio es un ¡ÉXITO!

* Este módulo es parte de la herramienta en Internet: *Componentes Esenciales para la Capacitación y Éxito de los Trabajadores Pares (Peers)*. Para más información, visite http://peer.hdwg.org/capacitacion_pares Este módulo proviene de: Lotus Women's Peer Education Training Manual, Center for Health Training and Women Organized to Respond to Life Threatening Diseases (WORLD), 2008.

ETAPAS DE CAMBIO

MATERIAL IMPRESO #1 de 2

MODELO DE ESTADOS DE CAMBIO PARA LA EDUCACIÓN DE PARES (PEERS)

Un modelo que podemos usar para entender mejor cómo manejamos el cambio es el modelo de las Etapas de Cambio. Esta teoría propone que típicamente progresamos a través de seis etapas según incorporamos un nuevo comportamiento, actitud o destreza en nuestras vidas. Podemos aprender a identificar en qué etapa está un cliente, miembro de la familia o amigo y ofrecer apoyo para ayudarlos a avanzar.

ETAPA	COMPORTAMIENTO	QUÉ PUEDE HACER O DECIR PARA AYUDAR
Pre-contemplación	• No tiene intención de cambiar, siente que no tiene que cambiar. • Podría sentirse sin esperanzas, a la defensiva, avergonzado o iracundo.	• Apoyar los sentimientos: Te ves triste/ asustado/ nervioso. • Hacer preguntas que no sean amenazantes: ¿Qué piensas sobre…? ¿Cómo manejarías esto? • Escuchar. • Proveer información limitada, aumentar la conciencia sobre los riesgos.
Contemplación	• Mayor conciencia sobre la necesidad de cambio. • Más abierto a la retroalimentación. • Piensa sobre el cambio, sin tomar acción. • Indeciso, no está listo para comprometerse con el cambio.	• Apoyar los sentimientos: Parece que esto le da miedo. • Hacer preguntas abiertas:¿Qué sucedería si...? ¿Cómo sería si...? • Pesar los pros y los contras del cambio: Por un lado…, pero por el otro…
Preparación	• Intención de tomar acción en el futuro cercano. • Puede que ya haya comenzado a dar algunos pasos hacia el cambio. • 0-3 meses	• Demostrar entendimiento y apoyo: Otras mujeres se siente igual que tú. Realmente esto es una decisión difícil. Estás teniendo un buen comienzo. • Me gusta lo que has hecho hasta ahora. • Examinar las alternativas: Algunas mujeres han tratado...
Acción	• En el proceso de cambiar. • Practica un nuevo comportamiento consecuentemente. • 3-6 meses	• Hacer preguntas de apoyo: ¿Quién lo puede ayudar a continuar con esto? • Apoyar los pasos pequeños: Estoy tan impresionada de que hayas tratado esto.
Mantenimiento	• Se siente confiado y cómodo con el nuevo comportamiento. • 6 meses o más	• Demostrar apoyo: ¡Qué logro! Mira qué lejos hemos llegado. • Identificar estrategias: ¿Qué te haría continuar?
Recaída	• Recae a cualquiera de las etapas pasadas.	• Apoyar los sentimientos: Parece que estás frustrado/ triste. • Hacer preguntas que no sean amenazantes: ¿Qué te ayudó…? ¿Qué opinas sobre…? • Reafirmar la seguridad: La mayoría de las personas pasan por esto.

ETAPAS DE CAMBIO

MATERIAL IMPRESO # 2 de 2

CREAR EMPATÍA CON EL CLIENTE

Este modelo sugiere que las personas o grupos pasan por seis etapas cuando están cambiando comportamientos:

Por ejemplo, cuando las personas cambian su comportamiento al usar condones para protegerse de infección, las etapas por las que atraviesan pueden describirse como de:

1. Pre-contemplación: No han considerado que están a riesgo y necesitan usar condones

2. Contemplación: Se dan cuenta del riesgo y la necesidad subsiguiente de usar condones

3. Preparación: Comienzan a pensar sobre usar condones en los próximos meses

4. Acción: Usan condones de forma consecuente durante menos de seis meses

5. Mantenimiento: Usan condones de forma consecuente por seis meses o más

6. Recaída: Podrían comenzar a usar condones menos consecuentemente o descontinúan el uso

Las personas tienden a titubear entre las etapas, y siempre hay la posibilidad de recaer a una etapa anterior. De hecho, las personas pueden recaer en cualquier etapa, pero regresar a la pre-contemplación es lo menos probable.

Es importante recordar que el cambio de comportamientos es un proceso complejo, en especial los que son más íntimos y privados.