

# Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH



## OBJETIVOS

**Al final de esta unidad, las participantes podrán hacer lo siguiente:**

- Aplicar técnicas de entrevista motivacional (MI) para asesorar sobre la participación en el cuidado.
- Aplicar las habilidades de MI para ayudar a los clientes con la revelación del VIH.
- Aplicar habilidades de MI para apoyar a los clientes con el cumplimiento del tratamiento.
- Solicitar información y apoyo de otros miembros del equipo de atención médica para que los clientes alcancen la supresión viral.



## INSTRUCCIONES

1. Antes de la sesión, revise las diapositivas y los temas de conversación sobre la práctica de MI.
2. Deles la bienvenida a las participantes.
3. Revise los objetivos de la unidad.
4. Revise las diapositivas sobre la definición, los principios y las técnicas de la entrevista motivacional.
5. Pídale a las participantes que formen parejas para practicar la entrevista motivacional como se describe en las diapositivas. Vuelva a reunir al grupo para una conversación informativa.
6. Cierre la actividad. Comparta la diapositiva final con recursos adicionales sobre prácticas de MI. Recuérdeles a las participantes que la práctica de MI es continua ya que como CHW nuestra meta es trabajar con los clientes en cualquier etapa de la atención y el tratamiento médico y apoyarlos para que lleven vidas saludables.



## Roles C3 relacionados

Construir capacidades individuales y comunitarias

## Habilidades C3 relacionadas

Habilidades de comunicación, educación y habilidades de facilitación



## Métodos de enseñanza

Juego de roles



## Tiempo previsto

45 minutos



## Conceptos clave

Habilidades de revelación del VIH, práctica de revelación del VIH, práctica de habilidades de entrevista motivacional, asesoramiento sobre el cumplimiento del tratamiento del VIH



## Materiales

- Computadora con acceso a internet y proyector
- Diapositivas de PowerPoint

## Folleto

- Escenarios posibles para usar las técnicas de entrevista motivacional en VIH



## Recursos

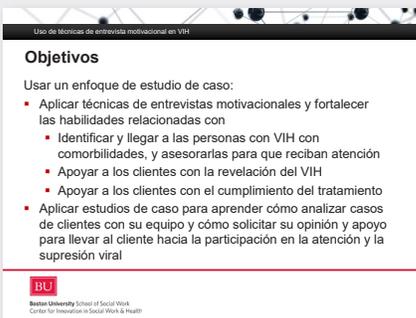
*Motivational Interviewing Definition, Principles and Approach* [https://www.umass.edu/studentlife/sites/default/files/documents/pdf/Motivational\\_Interviewing\\_Definition\\_Principles\\_Approach.pdf](https://www.umass.edu/studentlife/sites/default/files/documents/pdf/Motivational_Interviewing_Definition_Principles_Approach.pdf)

*Alexander Waitt-Motivational Interviewing*, Fox and Bee Associates, LLC. [www.poz.com/basics/hiv-basics/disclosure](http://www.poz.com/basics/hiv-basics/disclosure)

# Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH



## DIAPPOSITIVA 1



## DIAPPOSITIVA 2

Revise los objetivos.



## DIAPPOSITIVA 3

En esta sesión, tendrán la oportunidad de practicar escenarios de asesoramiento que incluyen la revelación del VIH, la participación del cliente en la atención y el cumplimiento del tratamiento.

Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH

## Introducción a la entrevista motivacional (MI)

- La entrevista motivacional es un método directivo **centrado en el cliente** para mejorar la **motivación intrínseca** para cambiar al explorar y resolver la **ambivalencia**
- La ambivalencia es un estado conflictivo de favorecer el cambio y apoyar el status quo
- Ayuda al cliente a "despegarse" de sentimientos ambivalentes
- Explora las razones personales del cliente para hacer un cambio
- Acercar al cliente a quien quiere ser desde quien es ahora**

Quién soy → Quién quiero ser

BU  
Boston University School of Social Work  
Center for Innovation in Social Work & Health

## DIAPPOSITIVA 4

La entrevista motivacional es un método directivo **centrado en el cliente** para mejorar la **motivación intrínseca** para cambiar al explorar y resolver la **ambivalencia**.

Defina los siguientes términos:

**Enfoque centrado en el cliente:** un enfoque centrado en el cliente pone énfasis en la autonomía y el derecho de un cliente a elegir objetivos o intervenciones basadas en sus necesidades identificadas de servicios.

**Motivación intrínseca:** la motivación intrínseca se puede describir como hacer algo motivado por nuestras propias pasiones sin el incentivo de la recompensa o el miedo a una consecuencia negativa. Adoptar el comportamiento es a menudo la propia recompensa.

**Ambivalencia:** la ambivalencia a menudo se describe como un estado de ser "laxo". Es la brecha entre quién soy y quién quiero ser. En muchos casos, las personas tienen expectativas de sí mismas que favorecen el cambio y al mismo tiempo apoyan el estado actual. Esa lucha interna (ambivalencia) a menudo genera indecisión y una sensación de estancamiento que es común en todas las personas. La entrevista motivacional es una práctica hábil centrada en el cliente que ayuda a las personas a ir más allá de la ambivalencia para acercarse a quienes quieren ser.

Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH

## Definición de entrevista motivacional (MI)

*Un enfoque colaborativo, centrado en la persona para extraer y fortalecer la motivación de una persona para cambiar su comportamiento. Una MI implica un conjunto de principios y estrategias, pero lo más importante, es un enfoque que incorpora el espíritu de colaboración, empatía y de encontrar a las personas donde están.*

Miller, W.R. and Rollnick, S. (2009). "Ten things that Motivational Interviewing is not". Behavioural and Cognitive Psychotherapy, 37, 129-140.

BU  
Boston University School of Social Work  
Center for Innovation in Social Work & Health

## DIAPPOSITIVA 5

Pídale a una participante que lea la diapositiva.

Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH

## Teoría, principios, desafíos

**Teoría de la autopercepción:**

- Cómo una persona se ve a sí misma afecta su comportamiento

**Teoría de la autodeterminación:**

- Cómo una persona habla de sí misma afecta su comportamiento

**Tres principios**

- Las personas quieren ser la mejor versión de sí mismas.
- Las personas ya tienen lo que necesitan para ser la mejor versión de sí mismas.
- Su trabajo es simplemente evocar lo mejor de ellas mismas.

**BU**  
Boston University School of Social Work  
Center for Innovation in Social Work & Health

## DIAPPOSITIVA 6

Entendemos que las entrevistas motivacionales son una forma de trabajar en colaboración con las personas para apoyar su motivación y compromiso con el cambio. Las siguientes dos teorías y los tres principios sirven como anclajes importantes para fundamentar la perspectiva de las CHW cuando se trabaja junto con los clientes.

### Las dos teorías principales:

- **La teoría de la autopercepción:** una idea clave en la teoría de la autopercepción es que la manera en que las personas se ven a sí mismas afecta su comportamiento. Si una persona siente emociones negativas respecto de sí misma, es menos probable que tome medidas positivas. Considere la influencia de su autopercepción y el efecto que tiene al hacer cambios en su vida.
- **Teoría de la autodeterminación:** la teoría de la autodeterminación se puede describir de manera general como la forma en que una persona habla y cómo eso afecta su comportamiento. Por ejemplo, si hablan de forma negativa, se desempeñan de forma negativa.
- Estas dos teorías remarcan el trabajo de la CHW que utiliza técnicas de entrevistas motivacionales porque nos ayudan a ver por qué es importante apoyar a las personas para que hablen y sientan emociones más positivas sobre sí mismas y los desafíos cuando quieren implementar y mantener cambios en sus vidas.

### Los tres principios:

- Las personas quieren ser la mejor versión de sí mismas.
- Las personas ya tienen lo que necesitan para ser la mejor versión de sí mismas.
- Su trabajo es simplemente evocar lo mejor de ellas mismas.

Las CHW trabajan con personas cuyas vidas y experiencias pueden ser muy complicadas. Puede ser fácil proponer soluciones o priorizar las circunstancias del cliente de acuerdo con nuestros propios valores. Estos tres principios ayudan a colocar a las CHW en un enfoque centrado en el cliente al honrar la virtud en cada afirmación y estar dispuestas a priorizar la visualización de las preocupaciones del cliente a través de sus ojos y no de los nuestros. Una alineación sólida con estos principios puede tener efectos transformadores en la relación entre la CHW y el cliente.

Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH

## El espíritu de la MI

Evocación    Compasión

Aceptación    Colaboración

**BU**  
Boston University School of Social Work  
Center for Innovation in Social Work & Health

## DIAPPOSITIVA 7

Al utilizar las habilidades de entrevista motivacional, las siguientes cuatro cualidades deben ser la base de su enfoque con las personas. Defina cada característica y explórelas brevemente con las participantes.

- **Aceptación:** desarrollen una disposición de aceptación al reconocer que las personas tienen derecho a tomar sus propias decisiones sin juzgar a los demás.
- **Compasión:** empleen compasión al brindar atención empática sin juzgar.
- **Evocación:** sean conscientes al hacer las preguntas correctas para ayudar a las personas a resolver la ambivalencia.
- **Colaboración:** trabajen junto con las personas para examinar las situaciones y formas de responder.

Pídales a las participantes que den un ejemplo de cómo una CHW podría emplear cada una de estas cualidades cuando trabaje con clientes o con otros miembros del equipo de atención.

Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH

### Estrategias centrales para destacar/apoyar a alguien con ambivalencia

- Expresar empatía (el esfuerzo por "ponerse en su lugar" y sentir lo que están pasando)
- Desarrollar discrepancias (señalar conflictos entre los objetivos y los comportamientos establecidos)
- Responder a posibles desacuerdos (sin discutir ni pelear)
- Apoyar la autoeficacia (reforzar la capacidad de las personas para lograr sus objetivos)

**BU**  
Boston University School of Social Work  
Center for Innovation in Social Work & Health

Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH

### Habilidades de asesoramiento para promover el cambio de comportamiento

- O** Open-ended questions (preguntas abiertas)
- A** Afirmaciones
- R** Reflective listening (escucha reflexiva)
- S** Summarizing (resumen)

**BU**  
Boston University School of Social Work  
Center for Innovation in Social Work & Health

## DIAPPOSITIVA 8

- **Expresen empatía:** (el esfuerzo por "ponerse en su lugar" y sentir lo que están pasando) la empatía ayuda a construir relaciones de confianza y apoyo que ayudan en la colaboración entre la CHW y el cliente.
- **Desarrollen discrepancia:** (señalar conflictos entre los objetivos y los comportamientos establecidos) ejemplo: quiere estar más saludable, pero no se presenta a sus citas médicas.
- **Respondan a posibles discordias:** (no discuta ni pelee) desarrollar discrepancias o responder a posibles discordias no es sinónimo de confrontar o pelear con un cliente sobre su comportamiento. El objetivo es explicar con empatía una situación de tal manera que el cliente pueda ver su propio comportamiento.
- **Apoye la autoeficacia:** (refuerce la capacidad de las personas de lograr sus objetivos) entendemos de la teoría de la autopercepción que la forma en que nos vemos a nosotros mismos puede afectar nuestro comportamiento; por lo tanto, reforzar la creencia de un cliente en su capacidad puede tener un efecto positivo y colaborar con el cambio.

## DIAPPOSITIVA 9

**O.A.R.S.** es un conjunto de habilidades que ayuda a crear un ambiente abierto, afirmativo y de aceptación donde el cliente puede explorar sus sentimientos, comportamientos y creencias. Las habilidades de O.A.R.S. ayudan a avanzar con las conversaciones de MI y les permiten a los clientes expresar con libertad el contenido que puede posicionarlos para escuchar y progresar hacia el cambio. Revise las habilidades de O.A.R.S. y proporcione ejemplos. Después de cada habilidad, invite a las participantes a reflexionar y compartir el valor de usar las habilidades de O.A.R.S.

### Open-ended questions (preguntas abiertas)

Usen preguntas abiertas que inviten a la explicación o información descriptiva. Las preguntas abiertas por lo general requieren más que un sí o un no y alientan al cliente a hablar más. Ejemplos: ¿Qué le ayuda a mantenerse al día con los medicamentos? Cuénteme más sobre...

### Afirmaciones

El uso de afirmaciones ayuda a reforzar las fortalezas del cliente. Las afirmaciones se pueden utilizar para validar la experiencia o los sentimientos del cliente.

Ejemplos: Has logrado mucho en poco tiempo. Agradezco tu honestidad.

### Reflective listening (escucha reflexiva)

La escucha reflexiva es una forma de aclarar afirmaciones y demostrar que escucharon y entendieron al cliente.

Ejemplos: Parece que tú... Te preguntas si...

### Summarizing (resumen)

Las afirmaciones resumidas vinculan el material que se ha analizado para reforzar lo que se ha dicho y demuestran que ha estado escuchando con atención.

Ejemplos: Esto es lo que escuché... Déjame ver si entendí bien...

# Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH

Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH

## Práctica de declaraciones reflexivas

Simple Compleja Doble cara

BCU  
Boston University School of Social Work  
Center for Innovation in Social Work & Health

Uso de técnicas de entrevista motivacional en VIH

## Práctica de declaraciones reflexivas

■ **Declaración del cliente:** "Asistir a mis citas no es una opción a menos que pueda darme boletos de autobús".

Simple Compleja Doble cara

Simple: "Asistir a las citas no es una opción."  
Compleja: "El transporte es un problema." "Encontrar transporte es abrumador."  
Doble cara: "Aunque el transporte es difícil, te das cuenta de que tu salud está en riesgo si no asistes a las citas."

BCU  
Boston University School of Social Work  
Center for Innovation in Social Work & Health

## DIAPPOSITIVA 10

Defina la diferencia entre reflexiones simples, complejas y de doble cara.

- **Simple:** usar literalmente las palabras del cliente y repetir las.
- **Compleja:** agregar significado, valor o emoción a las palabras del cliente.
- **Doble cara:** destacar la discrepancia entre las palabras o los valores y las acciones del cliente.

## DIAPPOSITIVA 11

- **Simple:** una reflexión simple es una reformulación básica de las propias palabras del cliente, teniendo cuidado de usar el lenguaje del cliente.
- **Compleja:** las reflexiones complejas agregan significado, valor o emoción a las palabras del cliente. En esencia, están reflejando una capa más profunda de la reflexión simple que ayuda a abrir una nueva perspectiva.
- **Doble cara:** el objetivo de las reflexiones de doble cara es resaltar la discrepancia entre las palabras o los valores del cliente y sus acciones.

### Ejemplos:

- **Simple:** "Asistir a las citas no es una opción".
- **Compleja:** "El transporte es un problema". "Encontrar transporte es abrumador".
- **Doble cara:** "Aunque el transporte es difícil, te das cuenta de que tu salud está en riesgo si no asistes a las citas".



## DIAPPOSITIVA 12

Las CHW desempeñan muchas funciones. Esta actividad de juego de roles brinda la oportunidad de practicar las habilidades de MI durante una interacción con el cliente que implica la revelación del VIH, la participación del cliente o el cumplimiento del tratamiento del VIH.

Distribuya el folleto de escenarios posibles: revelación del VIH, participación y cumplimiento del tratamiento del cliente.

Con los escenarios proporcionados, solicite a las participantes que formen parejas y realicen un juego de roles de su elección.

- Una persona interpretará el papel de CHW y la otra interpretará al miembro de la comunidad.
- Brinde entre 10 y 15 minutos para cada juego de roles.
- Recuerde a las CHW que utilicen las habilidades de MI en el juego de roles.
- Al final del tiempo asignado, las participantes deben cambiar de roles y seleccionar un escenario diferente.

Cuando terminen la actividad, vuelva a convocar al grupo y realice un análisis.

- Pregunte: “¿Qué habilidades de MI reconocieron cuando desempeñaron el papel de cliente?”
- Pregunte: “En su papel de CHW, ¿qué habilidades fueron más fáciles y cuáles fueron más difíciles?”
- Pregunte: “¿Qué pueden hacer para continuar practicando y desarrollar sus habilidades de MI?”

Recuerde a las participantes que la MI está matizada y requiere paciencia y práctica. El uso de las habilidades de MI ayuda a mantener las interacciones con el cliente centradas en ellos y brinda la oportunidad de abordar la ambivalencia para ayudar al cliente a cambiar su comportamiento.

Resumir y cerrar.

# Escenarios posibles para usar las técnicas de entrevista motivacional en VIH

## Escenario A

---

Fred es un veterano de 62 años que fue diagnosticado con VIH en 1988. Tenía un diagnóstico de SIDA cuando llegó al centro de salud. Ha visto morir a amigos durante los primeros años de la epidemia del SIDA. Retrasó el tratamiento y la atención debido a su problema con el consumo de sustancias. Sin embargo, en 2010, cuando su salud comenzó a desmejorar, Fred se presentó en la clínica y pudo ver a un médico y hacerse las pruebas de laboratorio. Su CD4 está en 250 y su cantidad de VIH estaba en 300 000. Perdió su vivienda y ha estado sin medicamentos y sin hogar durante más de seis meses. Contactó al centro de salud que lo conectó con una CHW. Fred le dijo a la CHW: “Quiero tomar mis medicamentos nuevamente, pero casi llegué al punto de no preocuparme; no tengo hogar, siento que estoy empezando de cero a los 62 años.

En una situación de juego de roles, usen técnicas de entrevistas motivacionales para responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué preguntas podría hacerle la CHW a Fred?
2. ¿Hay recursos que la CHW pueda sugerirle a Fred?
3. ¿Qué estrategias podría sugerirle la CHW a Fred para ayudarlo a cumplir el tratamiento?
4. ¿Hay otras preocupaciones?

## Escenario B

---

Julie, una mujer de 25 años, madre soltera de una hija pequeña, fue diagnosticada con VIH hace dos años. El prometido de Julie es VIH negativo y siempre ha apoyado su atención y tratamiento. Desde el diagnóstico de Julie, ella siempre ha sido excelente al tomar los medicamentos contra el VIH según lo recetado; su carga viral era indetectable y su CD4 estaba cerca de 900. Ha vuelto a trabajar a tiempo completo por la noche durante un par de meses. Cuida a la bebé durante el día y descansa cuando la bebé duerme la siesta. El prometido de Julie se ha dado cuenta de que su pastillero de 7 días todavía está lleno desde la semana anterior, su frasco de píldoras está en el mostrador y parece estar más cansada. Cuando Julie fue al consultorio para su chequeo, el médico le dijo que su CD4 había caído y que por primera vez tenía una carga viral de más de 100 000. El médico le dijo a Julie que se beneficiaría de ver a una CHW y que quería que programara una cita; mientras tanto, necesitaba realizar pruebas adicionales y volvería a verla en dos semanas.

En una situación de juego de roles, usen técnicas de entrevistas motivacionales para responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué preguntas podría hacerle la CHW a Julie?
2. ¿Hay recursos que la CHW pueda sugerirle a Julie?
3. ¿Qué estrategias podría sugerirle la CHW a Julie para ayudarla a cumplir el tratamiento?
4. ¿Hay otras preocupaciones?



## Escenario C

---

Keli, una mujer transgénero de 31 años diagnosticada en 2008, ha estado viviendo con el VIH durante 10 años. Ha tomado el mismo régimen, Atripla, desde ese momento. Las pruebas de laboratorio recientes de Keli muestran que no ha tenido aumentos significativos en su CD4 ni su carga viral en las últimas dos visitas al laboratorio. El médico de Keli le dijo que él recomienda encarecidamente un cambio en los medicamentos debido a que la medicación más nueva en el mercado tiene menos efectos secundarios. Keli tiene miedo de probar algo nuevo, pero le gustaría que disminuyan los sueños que ha estado teniendo que le perturban el descanso. El médico llama a una CHW a la clínica para que se reúna con Keli y programe una cita para una sesión educativa. Keli y la CHW tienen una conversación muy buena y Keli compartió en secreto con la CHW que fuma marihuana aproximadamente una vez a la semana y que tiene el hábito bajo control: “me ayuda a relajarme después de llegar a casa del trabajo”, dice Keli. “Me da miedo que un nuevo régimen no se combine bien con mi hábito y el médico no sabe que fumo”.

En una situación de juego de roles, usen técnicas de entrevistas motivacionales para responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué preguntas podría hacerle la CHW a Keli?
2. ¿Hay recursos que la CHW pueda sugerirle a Keli?
3. ¿Qué estrategias podría sugerirle la CHW a Keli para ayudarla a cumplir el tratamiento?
4. ¿Hay otras preocupaciones?

## Escenario D

---

Jimmy es un hombre de 62 años que ha estado viviendo con el VIH durante 28 años. Ha sido activista contra el VIH, educador de pares, trabajador social y se desempeñó como presidente de varias organizaciones LGBTQIA en los últimos 30 años. Perdió a su viejo amigo y compañero de cuarto hace unos seis meses. Desde el fallecimiento de su amigo, Jimmy ha dejado de tomar los medicamentos, perdió varias citas con el médico y ha desaparecido de todas sus actividades de participación comunitaria. Su proveedor derivó el historial de Jimmy a una CHW para su reincorporación.

En una situación de juego de roles, usen técnicas de entrevistas motivacionales para responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué preguntas podría hacerle la CHW a Jimmy?
2. ¿Hay recursos que la CHW pueda sugerirle a Jimmy?
3. ¿Qué estrategias podría sugerirle la CHW a Jimmy para ayudarlo a cumplir el tratamiento?
4. ¿Hay otras preocupaciones?



## Escenario E

---

James es un hombre heterosexual de 46 años que ha estado viviendo con el VIH durante 5 años. Ha trabajado duro para construir una vida estable y feliz. Le encanta su empleo. Ha trabajado para la ciudad de Pasadena durante los últimos 10 años y se imagina jubilándose con ese puesto. Los fines de semana, James está activo y disfruta del diseño de paisajes, el patinaje y el tenis. Su vida es buena, pero desea una compañera de vida. Mientras jugaba al tenis, conoció a una mujer con la que ha estado saliendo durante los últimos tres meses. La relación está progresando y James debe decidir si revelará su estado de VIH. Hasta la fecha, no han hablado sobre su salud reproductiva personal. Aunque James está motivado para compartir su estado, no está seguro de cómo hacerlo. Su mente repite numerosas historias que ha escuchado de sus compañeros que han tenido experiencias negativas cuando se lo revelaron a otros. James cree que decir la verdad es muy importante, pero los sentimientos de rechazo paralizantes se oponen a su deseo de revelar su estado de VIH.

James se encuentra en la etapa de contemplación del cambio con respecto a la revelación. Él ha compartido con ustedes (CHW) su ansiedad por contarle a su pareja su estado de VIH.

En una situación de juego de roles, usen técnicas de entrevistas motivacionales para responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué preguntas podría hacerle la CHW a James?
2. ¿Hay recursos que la CHW pueda sugerirle a James?
3. ¿Qué estrategias podría sugerirle la CHW a James para ayudarlo a cumplir el tratamiento?
4. ¿Hay otras preocupaciones?

## Escenario F

---

Jenni es una mujer latina de 28 años que trabaja como asistente médica en un centro de enfermería a largo plazo. Le apasiona ayudar a los demás y le encanta su trabajo. Jenni es VIH positiva, pero nunca ha compartido esta información con su supervisor ni con ninguno de sus compañeros de trabajo. Vive en los Estados Unidos de forma legal, pero muchos miembros de su familia que viven con ella no son residentes legales.

Jenni siempre cumplió con sus citas médicas; su carga viral es indetectable y su último recuento de CD4 fue de alrededor de 800. Recientemente se abrió un pabellón para pacientes con demencia y los trabajadores se han quejado de los desafíos que tienen con los pacientes confundidos, combativos y una enfermera tuvo un pinchazo accidental mientras atendía a un paciente.

Jenni quiere decírselo a su supervisora, quien no siempre ha apoyado al personal y, con una alta rotación de empleados, tiene miedo de perder su trabajo.

Jenni ha acudido a ustedes (CHW) con esta preocupación.

En una situación de juego de roles, usen técnicas de entrevistas motivacionales para responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué preguntas podría hacerle la CHW a Jenni?
2. ¿Hay recursos que la CHW pueda sugerirle a Jenni?
3. ¿Qué estrategias podría sugerirle la CHW a Jenni para ayudarla a cumplir el tratamiento?
- ¿Hay otras preocupaciones?

# Agradecimientos

Este plan de estudios está basado en y adaptado de otros planes de capacitación para educadores pares y promotoras de salud, como el plan Pilares para el éxito entre pares (<https://ciswh.org/resources/HIV-peer-training-toolkit>) y el plan del Centro de Capacitación Comunitaria del Departamento de Salud del Condado de Multnomah (<https://multco.us/health/community-health/community-capacitation-center>)

### Equipo

Serena Rajabiun

Simone Phillips

Alicia Downes

Maurice Evans

LaTrischa Miles

Jodi Davich

Beth Poteet

Rosalía Guerrero

Precious Jackson

María Campos Rojo

Este proyecto es y ha sido financiado por la Administración de Recursos y Servicios de Salud (HRSA) del Departamento de Salud y Servicios Humanos de los Estados Unidos (HHS) con el número de subvención U69HA30462 "Mejor acceso a la atención médica: promotoras de salud para mejorar el vínculo con y la retención en la atención del VIH" (\$2 000 000 para fondos federales). Esta información o contenido y las conclusiones pertenecen al autor y no deben interpretarse como la posición ni la política oficial de la HRSA, el HHS o el gobierno de los EE. UU.

### Cita sugerida:

Boston University Center for Innovation in Social Work & Health. (2019). *A Training Curriculum for Using Community Health Workers to Improve Linkage and Retention in HIV Care*. Extraído de <http://ciswh.org/chw/>



**Boston University** School of Social Work  
Center for Innovation in Social Work & Health