



Utilizando la Entrevista de Formulación Cultural

Mejores prácticas

1. **Asegure al participante que no hay respuestas "correctas" o "incorrectas".** Los participantes a menudo se sienten presionados para proporcionar respuestas que se consideran apropiadas o las respuestas que perciben satisfarán al entrevistador debido a la dinámica de poder dentro de la sala. Anime a los participantes a hablar libre y abiertamente.
2. **Utilizar la terminología y el lenguaje del participante.** Hacer todo lo posible para honrar su voz antes de proporcionar psico-educación con el fin de construir la confianza y aumentar la comodidad con el proveedor y la institución.
3. **Desalentar la censura.** Pregunte a los participantes cómo describirían los desafíos a sus amigos o familiares para ayudarlos a expresar sus preocupaciones en sus propias palabras y de una manera que sea natural y cómoda para ellos.
4. **Tome en serio los desafíos de los participantes.** Los desafíos del participante pueden no ser considerados graves a los ojos del proveedor. Sin embargo, estos desafíos pueden representar severas barreras en la vida del participante. Haga todo lo posible para suspender el juicio y entender cómo el participante percibe sus desafíos.
5. **Utilice las declaraciones en primera persona "Yo" para describir la identidad del participante.** Al pedirle al participante que describa los aspectos más importantes de su identidad, aliéntelos a completar la siguiente declaración "Yo soy ...". Este ejercicio permite al participante pensar a través de los múltiples roles e identidades que poseen y cómo los impacta.
6. **La organización de la información es responsabilidad del proveedor.** El proveedor debe hacer todo lo que no puede impedir el proceso. Permita que los participantes exploren sus pensamientos y, aunque hacer preguntas clarificadoras al mismo tiempo puede ser útil, es perjudicial para la relación, interrumpir constantemente al participante durante el tiempo compartido juntos.
7. **Comente las expectativas.** Pregunte directamente al participante qué esperan de usted como proveedor, su relación participante-proveedor, la agencia y el trabajo que usted hará juntos. ¿Cuál es su resultado ideal?