



PRACTICAL KNOWLEDGE PROGRAM (PKP)
8TH JANUARY, 2025

**PROFESSIONAL BOUNDARIES FOR A
PEACEFUL AND PRODUCTIVE CLINICAL PRACTICE:
A FOCUS ON WOMEN WITH SUBSTANCE USE DISORDERS**

With

SENGA CARROLL, LCSW, SENIOR POLICY ADVISOR, UNC HORIZONS AND ASSISTANT PROFESSOR, DEPT OF OBSTETRICS AND GYNECOLOGY, UNC AT CHAPEL HILL

WATCH THE VIDEO OF THE EVENT HERE

https://zoom.us/rec/share/HA4gR7HBsHZzptZhhJz_FmzXI9f6ty4XW8Zre2le40Exion9U1ETB2i9tqtWmiQP.QFMe2-TIILUp5OVp

Access Code: 4^F4cY7b

Practicing Healthy Boundaries:

 *Means Knowing Where You End and I Begin; Helps Clients Receive the Treatment They Need!*

Tip #1: Avoid Dual Relationships

A “Dual Relationship” is characterized by a conflict of interest between the roles of therapist and client; it often reflects confusion about what is therapy and what is personal.

Tip #2: Always Be Transparent

Be clear about the “who, what where, and when; there should be no secrets or hidden agendas; purposes of meetings between therapist and client should always be clear.

Tip #3: Do Not Give or Accept Gifts, Money, or Outside Services

Ask yourself, “Why am I giving/receiving a gift to/from this person?” Gift giving can reflect favoritism and place the burden of expectations on the therapeutic relationship.

Tip #4: Be Cautious About Self -Disclosure

Be wary of the sudden urge to reveal information to a client; Ask yourself, “By sharing this information, whose needs are being met? Could my sharing this information burden the client?”

Tip #5: Understand the Difference Between a Boundary Crossing and a Violation

A Boundary Crossing may improve a situation, e.g., handing an upset client a tissue or offering a ride to safety in a storm; a boundary violation is a serious intrusion, e.g., asking a client to keep a secret, divulging information about a client to another; WARNING SIGN FOR VIOLATIONS: pining away for a client, working harder than the client at therapy; feeling sure you can “fix” the client.

PROGRAMA DE CONOCIMIENTOS PRÁCTICOS (PKP)
8 DE ENERO DE 2025

**LÍMITES PROFESIONALES PARA UN
PRÁCTICA CLÍNICA PACÍFICA Y PRODUCTIVA:
ENFOQUE EN MUJERES CON TRASTORNOS POR USO DE SUSTANCIAS**

Con

SENGA CARROLL, LCSW, ASESOR SUPERIOR DE POLÍTICAS, UNC HORIZONS Y PROFESOR ASISTENTE, DEPARTAMENTO DE OBSTETRICIA Y GINECOLOGÍA, UNC EN CHAPEL HILL

MIRA EL VIDEO DEL EVENTO AQUÍ

https://zoom.us/rec/share/HA4gR7HBsHZzptZhhJz_FmzXI9f6ty4XW8Zre2le40Exion9U1ETB2i9tqtWmiQP.QFMe2-TIILUp5OVp

Código de acceso: 4^F4cY7b

Practicando límites saludables:

Significa Saber Donde Terminas Tu y Empiezo Yo; ¡Ayuda a los clientes a recibir el tratamiento que necesitan!

Consejo #1: Evite las relaciones duales

Una "Relación Dual" se caracteriza por un conflicto de intereses entre los roles de terapeuta y cliente; a menudo refleja confusión sobre qué es terapia y qué es personal.

Consejo #2: Sea siempre transparente

Sea claro acerca de "quién, qué, dónde y cuándo; no debería haber secretos ni agendas ocultas; Los propósitos de las reuniones entre terapeuta y cliente siempre deben ser claros.

Consejo #3: No dé ni acepte regalos, dinero o servicios externos

Pregúntese: "¿Por qué estoy dando o recibiendo un regalo de esta persona?" Dar regalos puede reflejar favoritismo y poner la carga de las expectativas sobre la relación terapéutica.

Consejo #4: Tenga cuidado con la divulgación personal

Tenga cuidado con la repentina necesidad de revelar información a un cliente; Pregúntese: "Al compartir esta información, ¿qué necesidades se satisfacen? ¿Compartir esta información podría ser una carga para el cliente?"

Consejo #5: Comprenda la diferencia entre un cruce de límites y una infracción

Un cruce de límites puede mejorar una situación, por ejemplo, entregarle un pañuelo a un cliente molesto u ofrecerle un aventón a un lugar seguro en una tormenta; una violación de límites es una intrusión grave, por ejemplo, pedirle a un cliente que mantenga un secreto, divulgar información sobre un cliente a otro; SEÑAL DE ADVERTENCIA DE VIOLACIONES: añorar a un cliente, trabajar más duro que el cliente en terapia; sentirse seguro de que puede "arreglar" al cliente.