

... Motivación para el cambio: Consejos para los profesionales de la salud ...



Muchos de los problemas de salud crónicos están asociados a hábitos o comportamientos modificables, como una dieta poco saludable o la falta de actividad física. Los profesionales de la salud desempeñan un papel fundamental a la hora de motivar a sus pacientes, pero para ser eficaces es necesario dar algo más que consejos.

Orientación motivacional

Tradicionalmente, los profesionales de la salud han adoptado terapias "directivas", que informan e instruyen al paciente sobre los cambios de conducta que se consideran necesarios¹. Aunque este enfoque paternalista puede ser apropiado para algunas personas, en otros casos puede aumentar la resistencia del paciente².

Para conseguir cambios de conducta duraderos, el paciente debe motivarse a sí mismo¹. Así, el refuerzo de las conductas se hace mediante recompensas internas que se identifican teniendo en cuenta las necesidades, intereses y emociones de la persona. Las técnicas centradas en el paciente van asociadas con mejores resultados y fomentan la autonomía del paciente³⁻⁵.

Estar preparado...

El cambio de conducta es un proceso gradual que se lleva a cabo en distintas fases que el paciente debe superar⁶. No todas las personas están "preparadas" para cambiar, y las intervenciones conductuales deben adaptarse para ayudar al paciente concienciándolo sobre el problema y dándole información relevante sin provocar un enfrentamiento⁵.

...estar dispuesto...

Las conductas de una persona relacionadas con su salud dependen de la importancia que se le dé y de la percepción que tenga de su importancia. Para lograr un cambio, la persona debe creer firmemente que su conducta actual tiene riesgo para la salud, que ese problema es potencialmente grave y que los beneficios derivados de tomar medidas superan los posibles costes⁷. Los factores como las normas e ideales sociales y las actitudes de amigos y familiares también pueden influir en la disposición de una persona a cambiar de conducta.

...ser capaz

El miedo al fracaso puede ser un obstáculo para el cambio y los profesionales de la salud desempeñan un papel importante de ayuda a los pacientes, dándoles confianza, una retroalimentación constructiva, y proporcionándoles las habilidades y los recursos necesarios para el éxito.

El "establecimiento de metas y planes de acción" puede ayudar a los pacientes a mejorar la dieta y la actividad física, sobre todo si se planifican con ayuda de un profesional de la salud^{4,8}. Es preferible establecer planes de acción con una gran probabilidad de éxito, ya que estos aumentan la autoestima y la motivación del paciente. El acrónimo SMART (en inglés, Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-framed) se ha usado como guía para establecer metas apropiadas y se refiere a objetivos que son específicos, medibles, realizables, relevantes y dentro de un marco de tiempo⁹.

Directrices prácticas

- Identificar un objetivo que beneficie la salud del paciente.
- Comentar la relación entre la conducta y la salud, y la relevancia en su caso en particular.
- Evaluar en qué medida está preparado el paciente para el cambio según su nivel de resistencia y adaptar la consulta a sus necesidades.
- Evitar hacer juicios o enfrentarse al paciente, y no insistir en hacer el cambio cuando la resistencia es alta.
- Explorar y empatizar con las propias emociones, sentimientos y creencias del paciente. Animarle a que sopesa los pros y los contras del cambio de conducta con sus propias palabras.
- Si la decisión de cambiar parece inminente, guiar al paciente sobre cómo realizar su propio plan de acción.
- Persuadirle para que establezca objetivos SMART (un máximo de tres), incorporando conductas que se puedan integrar fácilmente en su estilo de vida actual y que tengan una alta probabilidad de éxito. El apoyo de familiares, amigos u otros pacientes puede ayudar a conseguir esos objetivos.
- Hablar de los posibles obstáculos y de cómo piensa el paciente luchar contra ellos.
- Facilitar la información y los recursos necesarios para ayudar al paciente en el proceso. Los materiales creados por ordenador e individualizados pueden ser beneficiosos.
- Mantener contacto, dar retroalimentación y fomentar el auto-seguimiento de su progreso.
- Reconocer que la recaída es algo común y no implica un fracaso en el proceso. Comentar con el paciente las diferentes opciones para hacer frente a los objetivos no alcanzados.

Probablemente todos los terapeutas pueden beneficiarse del tono general carente de crítica y paternalismo de estas técnicas motivacionales. Hay que reconocer que el buen uso de las mismas requiere tiempo y dedicación, y se aconseja a los terapeutas interesados que busquen orientación y formación profesional adaptada a sus necesidades.

Referencias



1. Rollnick S et al. (2005). Consultations about changing behaviour. *BMJ* 331:961-963.
2. Miller WR. (2005). Enhancing patient motivation for health behavior change. *Journal of Cardiopulmonary Rehabilitation* 25:207-209.
3. Rubak S et al. (2005). Motivational interviewing: a systematic review and meta-analysis. *British Journal of General Practice* 55: 305-312.
4. Handley M et al. (2006). Using Action Plans to Help Primary Care Patients Adopt Healthy Behaviors: A Descriptive Study. *Journal of the American Board of Family Medicine* 19:224-231.
5. Britt E et al. (2004). Motivational interviewing in health settings: a review. *Patient Education and Counseling* 53:147-155.
6. Prochaska JO et al. (1992). In search of how people change: Applications to addictive behaviours. *American Psychology* 47: 1102-1114.
7. Elder JP et al. (1999). Theories and Intervention Approaches to Health-Behavior Change in Primary Care. *American Journal of Preventive Medicine* 17:275-284.
8. MacGregor K et al. (2006). Behavior-Change Action Plans in Primary Care: A Feasibility Study of Clinicians. *Journal of the American Board of Family Medicine* 19:215-223.
9. Siegert RJ and Taylor WJ. (2004). Theoretical aspects of goal-setting and motivation in rehabilitation. *Disability and Rehabilitation* 26:1-8.