

TALLER d' INTERVENCIÓ BREU EN EL CONSUM DE RISC D'ALCOHOL

NO ALCOHOL

17 d'octubre 2019

**Comissió implicada en el consum perjudicial i trastorn per
consum d'alcohol a l'Atenció Primària Illes Balears**

¿Y ahora qué...?



**Habilidades que ayudan a las
personas a cambiar**

¿Qué es Motivar?

Motivar es aumentar la probabilidad de que el paciente siga unas acciones concretas cuyo objetivo es el cambio

Estrategias que aumentan la motivación para el cambio

- Ofrecer **consejo**
- Eliminar **obstáculos**
- Ofrecer **alternativas**
- Disminuir la **deseabilidad**
- Practicar la **empatía**
- Ofrecer **feed-back**
- Aclarar **objetivos**
- Ofrecer **ayuda activa**

Miller y Rollnick 1991

Ideas clave

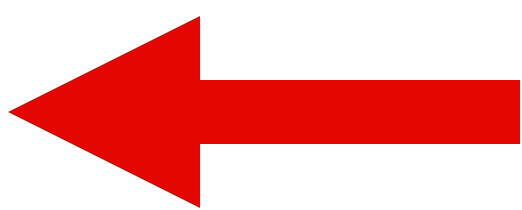
- Escuchar, escuchar, escuchar...
- Averiguar: ¿qué sabe el paciente?
¿qué es lo que le preocupa?
- Información personalizada y bidireccional
- Lenguaje adaptado
- Frases cortas
- Dejar espacios:
 - ¿preguntas?
 - si duda, puede volver/ llamar.....

Según el paciente y el momento...

- Información = consejo breve (+/- folleto)
- Apoyo y consejo a medida= las 5 A
- Ambivalentes=entrevista motivacional

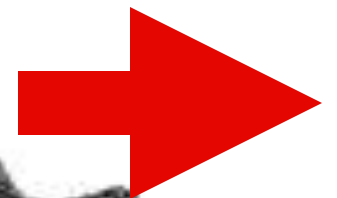
Entrevista motivacional

- Pacientes ambivalentes respecto al cambio
- Quieren cambiar pero encuentran muchas dificultades
- No se ven capaces
- ...



AMBIVALENCIA

ES.....



EJERCICIO AMBIVALENCIA

- “Convencer de hacer una cosa y lo contrario”

cinco principios de la entrevista motivacional

- Expresar empatía
- Desarrollar la Ambivalencia
- Evitar argumentar, discutir
- Detectar y abordar resistencias
- Estimular y reforzar la autoeficacia

Habilidades básicas

- pedir permiso
- preguntas abiertas... a preguntar...
- escucha reflexiva
- hacer resúmenes
- dar apoyo
- provocar frases de automotivación

- Explorar la ambivalencia
 - Hablando de los motivos para cambiar/no cambiar
 - El paciente reflexiona y aumenta su ambivalencia
- Valorar la disposición a cambiar
 - Hablando de la percepción de autoeficacia
 - Evaluando obstáculos y apoyos

VIDEO



A. Explorando la ambivalencia

1. Solicitar permiso
2. Realizar preguntas abiertas “desarmadoras”
3. ¡Escuchar, escuchar, escuchar!
4. Hacer resúmenes
5. Realizar preguntas abiertas “inversas”
6. ¡Escuchar, escuchar, escuchar!
7. Hacer resumen de la ambivalencia
8. Preguntar: ¿cuál es el siguiente paso?
9. Mostrar aprecio
10. Estimular el sentimiento de autoeficacia

1. SOLICITAR SIEMPRE PERMISO

Antes de introducir un tema o antes de dar información, recomendaciones, consejos...

- *Le parece bien que dediquemos unos minutos a hablar de...?*
- *Si quiere, me gustaría comentarle...*

2- HACER PREGUNTAS ABIERTAS

- *¿Qué sabe Ud. del alcohol y la salud?*
- *¿Qué piensa de su consumo?*
- *¿Qué le gusta del alcohol?*
- *¿Qué cree que puede hacer Ud. para...?*
- *¿Qué le desagrada de su manera de beber?*

3- HACER RESÚMENES

Verbalizar lo que hemos escuchado, utilizando las palabras del paciente

- *Si le he entendido bien...*
- *Por lo que me acaba de explicar...*
- *Parece que...*

4. ESCUCHA ACTIVA

- Entender las situaciones desde la perspectiva del paciente.
- Escuchar sin hacer juicios de valor
- Escuchar sin interrupciones
- Utilizar silencios funcionales
- Utilizar facilitadores

Mmm...,hmm..., veo..., continúe..., ¿Qué más...?, sí..., y...

5. MOSTRAR APRECIO

- *Gracias por su sinceridad*
- *Le agradezco su disposición para hablar de cosas que le preocupan*
- *Le agradezco su confianza*

6. MOSTRAR CONFIANZA EN LAS POSIBILIDADES DEL PACIENTE

- *"Le felicito por el esfuerzo que está haciendo"*
- *"Confío que encontrará la forma de hacerlo cuando llegue el momento oportuno"*

B. Evaluando la disposición para el cambio

1. Solicitar permiso
2. Mostrar escala
3. Preguntar por disposición de cambio
4. Favorecer la propia elaboración
5. Escuchar, escuchar, escuchar
6. Realizar preguntas abiertas escalonadas, para incrementar frases automotivacionales
7. Resumir
8. Preguntar acerca del siguiente paso
9. Mostrar aprecio
10. Estimular el sentimiento de autoeficacia

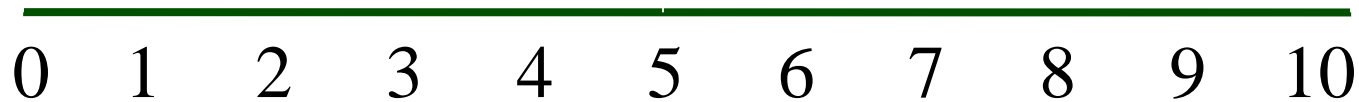
B. Evaluando la disposición para el cambio

SOLICITAR PERMISO

- " Le parecería bien que dedicáramos unos minutos para hablar de..... "

B. Evaluando la disposición para el cambio

MOSTRAR ESCALA preguntar por la disposición de cambio *“En una escala de 0-10, cuan preparado se encuentra para considerar...”*



B. Evaluando la disposición para el cambio

FAVOREZCA LA ELABORACIÓN:

“ Porqué un.....”

B. Evaluando la disposición para el cambio

ESCUCHAR, ESCUCHAR, ESCUCHAR

- Escuchar con curiosidad
- Escuchar sin hacer juicios
- Escuchar sin interrumpir
- Realizar silencios atentos
- Realizar breves facilitadores :
Entiendo...Cuénteme más...Algo más....¿Si?

B. Evaluando la disposición para el cambio

REALIZAR PREGUNTAS ABIERTAS
ESCALONADAS PARA INCREMENTAR
FRASES MOTIVACIONALES

- Pregunta mirando hacia atrás:

¿Por qué escogió un 4 y no un 1?

- Pregunta mirando hacia a delante:

¿Qué tendría que hacer para moverse de un 4 a un 8?

B. Evaluando la disposición para el cambio

RESUMIR: *Si le he entendido...*

PREGUNTAR

¿Es esto todo lo que deseaba contarme?

¿Le he comprendido bien?

¿Es esto correcto?

B. Evaluando la disposición para el cambio

MOSTRAR APRECIO POR EL ESFUERZO, LA HONESTIDAD Y EL COMPROMISO

"Gracias por su honestidad"

"Aprecio su buena disposición para que hablemos de ..."

B. Evaluando la disposición para el cambio

MOSTRAR CONFIANZA EN LAS POSIBILIDADES DEL PACIENTE

- *" Le felicito por el esfuerzo que está haciendo, y se que podrá hacerlo"*
- *" Confío en que encontrará la forma de hacerlo cuando llegue el momento oportuno"*

Diario de Salud

Hora	Actividad	Grado Satisfacción
8	Después del café	***
12	Descanso	*
14	Copa amigos	***
...

Hoja de Balance

	A favor de dejarlo	A favor de seguir
Salud	No cancer	
Familia	Contentos. Viaje	Mi mujer fuma
Económicos	Ahorro	
Laborales	Me dejarían tranq.	Facilita relación
Psicológicos	Autoestima	Me tranquiliza
Sociales. Otros		Estaría insoportable

Indicadores cambio

- Disminución de resistencia
- Disminución de preguntas sobre el problema
- Estado de disposición
- Afirmaciones de automotivación
- Incremento preguntas sobre el cambio
- Ver el futuro con la nueva conducta
- Experimentación

Verbalizar el cambio

- Sumario
- Preguntas activadoras

Preguntas activadoras

¿Qué ha de hacer?

¿Qué piensa que ha de cambiar?

Si no se siente preparado, deberíamos volver a explorar sus ideas o dudas, o precisaríamos de otra cita, dejando un período de tiempo para madurar su decisión.

NEGOCIAR EL PLAN

debería incluir:

- Las metas del cambio**
- Las opciones para llegar a él**
- Concretar el plan**

Las metas del cambio

"¿Cómo le gustaría que fueran las cosas para ser distintas?"

"¿Qué quiere cambiar?"

"¿Por dónde quiere empezar?"

Es posible que las metas del paciente *no coincidan* con las del profesional

Indicadores cambio

- Disminución de resistencia
- Disminución de preguntas sobre el problema
- Estado de disposición
- Afirmaciones de automotivación
- Incremento preguntas sobre el cambio
- Ver el futuro con la nueva conducta
- Experimentación

PERSONALIZAR



Criterios de derivación

Criterios por parte del paciente:

- Estado de salud
- Recursos sociales y familiares
- Grado de dependencia
- Policonsumo

Criterios por parte del profesional:

- Conocimientos
- Experiencia previa
- Carga asistencial