

# TÉCNICA DEL PROCESO DE CAMBIO Y ENTREVISTA MOTIVACIONAL EN EL TRATAMIENTO DE LOS TRASTORNOS DEL COMPORTAMIENTO ALIMENTARIO

Luis Beato Fernandez  
Unidad de Trastornos Alimentarios  
Hospital General de Ciudad Real

Córdoba, Diciembre 2010

Introducción	<b>TERAPIA MOTIVACIONAL EN LOS TCA</b>
Construyendo la motivac. al cambio	<b>INTRODUCCIÓN</b>
Trampas	<b>CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO</b>
Las 5 1ª estrategias	Trampas
¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?	Las 5 primeras estrategias
Manejo de la resistencia	¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?
El rol del terapeuta en la resistencia	<b>MANEJO DE LA RESISTENCIA</b>
Reconocer la resistencia	El rol del terapeuta en la resistencia
Estrategias para manejar la resistencia	Reconocer la resistencia
Fortaleciendo el compromiso	Estrategias para manejar la resistencia
	<b>FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO</b>

## INTRODUCCIÓN

- Pensar en la motivación como una característica inherente a un paciente nos lleva a pensar que es una característica inmodificable que explica su comportamiento.
- Esto implica que las pacientes que fracasan es básicamente por su culpa, por características internas y estables de ellas.
- Estos conceptos sobre motivación sugieren estilos terapéuticos basados en el 'counseling' o en la confrontación.

## INTRODUCCIÓN

- Conductas útiles para detectar la motivación del paciente (volver a las sesiones, cumplir las tareas asignadas, tomar la medicación) son muy sensibles al entorno y a los estilos del terapeuta.
- La negación de los pacientes y sus resistencias se ven altamente influenciadas por los estilos del terapeuta.
- Los terapeutas difieren en la frecuencia en que sus pacientes muestran defensividad al tratamiento.

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

- **Correlación ilusoria:**  
cuando una persona piensa que dos cosas están relacionadas esta persona queda perceptivamente sesgada, recordando sólo aquello que confirma su creencia y olvidando lo que la niega.
- **Profecía autocumplidora:**  
si un terapeuta cree que los pacientes son negadores irá buscando y provocando la negación
- **Atribuciones erróneas:**  
cuando uno busca patología la encuentra y un estado normal pasa a ser patológico

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### Piezas del puzzle 1/6

- **Curación espontánea:** la mayoría de los adictos cambian por si mismos (en seguimientos a largo plazo sólo algunos han recibido tratamiento)
- **Efecto placebo:** favorece la evolución.
- **Efecto de la adhesión:** quien tiene fe en que puede hacer algún cambio, frecuentemente lo hace
- **Intervención breve:** (caso de Victor Frankl)

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### Piezas del puzzle 2/6

- **Las expectativas de cambio** influyen en el cumplimiento del paciente.
- **Los terapeutas** difieren en su tasa de retención. Los resultados dependen de los terapeutas
- Cambiando el **estilo terapéutico** los terapeutas influyen en la motivación.
- La **empatía** se asocia a mejor resultado
- La **motivación no es un atributo del paciente** sino un proceso interpersonal

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### Piezas del puzzle 3/6

- El conflicto de **ambivalencia**. Los procesos de acercamiento y evitación parecen jugar un papel relevante en el mantenimiento de conductas circulares repetitivas (aproximación/evitación)
- El **balance decisional** incluye un proceso cognitivo de valoración de los pros/contras.
- Las **fases del cambio**.

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### Piezas del puzzle 4/6

- **Teoría de las creencias sanitarias** (percibir riesgos y sentir eficacia para prevenirlo). Percibir riesgos sin autoeficacia tiende a resultar en mecanismos cognitivos de defensa (negación, racionalización, proyección) en vez de acciones para el cambio
- **Reactancia.** La amenaza percibida a la libertad personal y de elección creará comportamientos tendentes a defender esta libertad.

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### Piezas del puzzle 5/6

- **Teoría de la autopercepción.** La gente aprende lo que cree de la misma manera que los otros: escuchándose decir a ellos mismos.
- **Teoría de la autorregulación.** El comportamiento se regula a través de ciclos que comprenden la evaluación del propio estatus personal, la comparación con las expectativas y la corrección del curso cuando el estatus no corresponde con nuestras metas.

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### Piezas del puzzle 6/6

- **Teoría del valor de Rokeach.** Se podría explicar al analizar las personas que han sufrido cambios bruscos de personalidad que puede deberse a que existe una organización jerarquizada de los comportamientos inmediatos y las cogniciones en el nivel más periférico. Las actitudes individuales (más de 1000) en un nivel más concéntrico hacia adentro. Otro nivel más interior están los valores personales y, por último, el propio sentido de identidad personal (cuanto más adentro nos movamos más profundo será el cambio).

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

- La entrevista motivacional implica la integración de un grupo de habilidades clínicas.
- No se puede adquirir exclusivamente leyendo o asistiendo a clases.
- Puede no ajustarse al estilo y habilidades propias del terapeuta.
- Algunos aspectos pueden ser útiles al integrarlos en las técnicas propias.



Introducción

**INTRODUCCIÓN**

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

- En la 1ª sesión se debe establecer el tono y las expectativas sobre la terapia.
- Las actuaciones del terapeuta son decisivas en el manejo de la resistencia del paciente y sobre el encuadre de las intervenciones.
- Desde el principio debemos adoptar el enfoque del resto de las intervenciones dejando claras las alternativas.

Introducción

**INTRODUCCIÓN**

Construyendo la motivac. al cambio

**5 Principios generales de las entrevistas**

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

- 1) Expresar empatía.
- 2) Crear discrepancia entre conducta actual y objetivos futuros.
- 3) Evitar la discusión.
- 4) Darle un giro a la resistencia.
- 5) Fomentar la autoeficacia.

Introducción

**INTRODUCCIÓN**

Construyendo la motivac. al cambio

**5 Principios generales de las entrevistas**

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

- 1) **Expresar empatía**

- Capacidad de reflejar fielmente lo que el hablante quiere expresar; con ella se le comunica al interlocutor que le entendemos perfectamente.
- Los reflejos no son preguntas, sino mensajes confirmatorios y solicitudes de aclaración

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### 5 Principios generales de las entrevistas

#### 2) Crear discrepancia entre conducta actual y objetivos futuros.

- Sobre todo en las etapas de contemplación y precontemplación, los pacientes suelen mostrar dudas y ambivalencias entre el hoy y el mañana, lo real y lo ideal.
- La entrevista motivacional induce al paciente a elaborar y aclarar esas dualidades, enfrentándole con su situación pero de manera suave, casi subliminal.

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### 5 Principios generales de las entrevistas

#### 3) Evitar la discusión.

- En toda discusión o enfrentamiento, las partes se encastillan en su postura y defienden sus propios puntos de vista. Si se ve confrontado por el terapeuta, el paciente retrocederá para defender sus posiciones de partida, con lo que la intervención tendrá un efecto contrario al deseado.
- En la entrevista motivacional las ideas para mejorar deben surgir del propio paciente; el terapeuta se limita a provocar su aparición.

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### 5 Principios generales de las entrevistas

#### 4) Darle un giro a la resistencia.

- El terapeuta no debe atacar frontalmente las resistencias, sino esquivarlas y tratar de manejar su energía en beneficio propio. Si un paciente se muestra hostil podemos expresarle nuestra comprensión por su enfado, en lugar de confrontarle con su condición.

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## INTRODUCCIÓN

### 5 Principios generales de las entrevistas

#### 5) Fomentar la autoeficacia.

- La autoeficacia se define como la confianza del paciente en su propia capacidad para cambiar: 'Sí que puedo cambiar, soy capaz'. Para reforzarlo, el terapeuta ha de expresar su reconocimiento por lo que hace el paciente para cambiar, por su esfuerzos le debe haber supuesto un gran sacrificio; si es usted capaz de eso, podrá hacer lo que se proponga.

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

➤ **Trampas**

- Preguntas-respuestas - Confrontación-negación
- Del experto - Del etiquetaje
- Del énfasis prematuro - De la culpa

➤ **Las 5 primeras estrategias**

- Preguntas abiertas - Escucha reflexiva
- Afirmar - Resumir
- Provocar afirmaciones automotivadoras

➤ **Provocar afirmaciones automotivadoras**

- Preguntas evocadoras -El balance decisional
- Elaboración -Utilizar los extremos
- Mirando hacia atrás -Mirando hacia delante
- Analizando los objetivos -Paradoja

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

- Preguntas-respuestas
- Confrontación-negación
- Del experto
- Del etiquetaje
- Del énfasis prematuro
- De la culpa

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

**Preguntas-respuestas**

- Terapeuta formula preguntas y paciente responde con frases cortas (si/no)
- Puede precipitarse porque el terapeuta necesite una información concreta.
- O como respuesta a la ansiedad
  - Terapeuta → quiere mantener el control
  - Paciente → es más cómodo el rol pasivo (ej:

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

**Preguntas-respuestas**

*T: Estás aquí para hablar sobre tu problema con la comida. ¿Estoy en lo cierto?*

*P: Si*

*T: ¿Piensas que has bajado mucho de peso?*

*P: Probablemente*

*T: ¿Tienes atracones?*

*P: No*

*T: ¿Y vómitos?*

*P: Si*

*T: ¿Con qué frecuencia?*

*P: Todos los días*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

**Preguntas-respuestas**

Aspectos negativos

- Enseña al paciente a contestar con respuestas simples y cortas de algo que puede no interesarle
- Implica una interacción entre un experto activo y un paciente pasivo
- Proporciona pocas oportunidades para que el paciente analice su situación y pueda elaborar frases que fomenten la motivación

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

**Preguntas-respuestas**

¿Cómo evitarla?

- Cuestionario antes de iniciar la terapia
- Preguntas abiertas y escucha reflexiva
- Regla general: evitar formular 3 preguntas seguidas.

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

**Confrontación-negación**

- Es la más importante y la más frecuente.
- El terapeuta detecta un problema, se lo advierte al paciente y le prescribe una conducta.
- Conlleva a que el paciente argumente:
  - “mi problema no es realmente grave”
  - “realmente no necesito cambiar tanto”
- Para los pacientes ese, o un problema más profundo, ya es un conflicto que le está angustiendo (ej.)

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

**Confrontación-negación**

*T: Bien, me parece que tienes un serio problema de alimentación.*

*P: ¿Qué quiere decir con eso?*

*T: Pues... Has tenido mareos, has perdido la regla.*

*P: Pero mucha gente que conozco hacen dieta como yo e intentan cuidarse.*

*T: Es verdad pero es mejor hablar ahora de ti.*

*P: No creo que sea tan importante. Nunca he tenido ningún problema.*

*T: ¿Y qué puedes decirme de tu familia? Ellos piensan que no comes adecuadamente*

*P: No me ocurre nada malo. Ellos creen que cualquier persona que hace dieta e intentar cuidarse ya está enferma!*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## Trampas

### Confrontación-negación

#### Aspectos negativos

- Terapeuta se inclina por una parte del conflicto y paciente hacia el otro.
- Si el paciente se siente ridiculizado reaccionara justificándose o defendiendo su libertad de poder hacer lo que quiera.
- Conlleva a la lucha por el poder.
- Cuanto más confronte el terapeuta, el paciente se volverá más resistente y reacio a cambiar.

¿Cómo evitarla? (Escuchando y entendiendo)

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## Trampas

### Del experto

- El terapeuta tiene respuestas para todo.
- Lleva a que el paciente asuma un ROL PASIVO, incoherente con el enfoque de entrevista motivacional (dar al paciente la oportunidad de analizar y resolver la ambivalencia por si solo).
- Un deseo sincero de ayudar puede llevar al terapeuta a intentar fijar la situación para un paciente, indicándole respuestas y soluciones.

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## Trampas

### Del etiquetaje

- Se puede pensar que es importante que el paciente acepte el diagnóstico.
- Las etiquetas pueden dar identidad.
- La insistencia en utilizar un etiqueta puede provocar una resistencia en el paciente.

¿Cómo evitarla?

- (No son importantes para analizar los problemas, combinar reflexión y reformulación) (ej.):

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## Trampas

### Del etiquetaje

*P: No creo que tenga anorexia ni bulimia*

*T: Pero si parece que estás preocupada por tu figura.*

*P: Si, pero creen que soy una anoréxica*

*T: Quizás no sea importante cómo definamos el problema. Si se llama "anorexia", "problema" o "X". No tenemos por qué llamarlo de ninguna manera. Lo que realmente importa es entender como afecta a tu vida o tus relaciones y qué quieres hacer con esto, si es que quieres hacer algo. Eso es lo que realmente importa.*



**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

**Del enfoque prematuro**

- Paciente y terapeuta se centran en temas diferentes:
  - Terapeuta: en el cuadro clínico
  - Paciente: en lo que le preocupa
- Si el terapeuta se centra pronto, el paciente se distanciará y se pondrá a la defensiva
- Otros presentan el problema como forma de agradar al terapeuta.

¿Cómo evitarla?

- empezar con las preocupaciones del paciente

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

**De la culpa**

- La responsabilidad de la culpa puede ser otro obstáculo en las sesiones.
- ¿De quién es la culpa del problema? ¿A quién debe culparse?
- La clave que hay que considerar es que: **“AQUÍ LA CULPA ES IRRELEVANTE”**

¿Cómo evitarla?

- Entender las intenciones (ej:)

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Trampas**

**De la culpa**

*T: “Parece como si estuvieras preocupado por saber de quién es la culpa. Debo decirte que la terapia no consiste en decidir de quién es la culpa. Eso es para los tribunales. La terapia tiene una filosofía que se centra en el hecho de que no se debe buscar al culpable. No me interesa saber quién es el responsable, sino más bien qué es lo que realmente te está preocupando y lo que puedes hacer para resolverlo”..*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

- Preguntas abiertas
- Ejercer escucha reflexiva
- Hacer sumarios.
- Destacar los aspectos positivos
- Provocar afirmaciones de automotivación

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

- Las primeras 4 estrategias son derivadas de la terapia centrada en el paciente, aunque en la entrevista motivacional se utilizan con un objetivo particular: ayudar a los pacientes a analizar su ambivalencia y a expresar las razones que tienen para cambiar.
- La 5ª estrategia es más conductiva y es específica de la entrevista motivacional. Integra y guía el uso de las 4 estrategias restantes.

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

**Preguntas abiertas**

- Una pregunta abierta es aquella que no puede responderse con una o dos palabras. Permiten que el paciente explique lo que realmente le ocurre y preocupa, escogiendo sus propias frases y construyendo su discurso de acuerdo con sus vivencias

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

**Preguntas abiertas**

- Durante la 1ª fase de la entrevista motivacional, es importante que el terapeuta cree una atmósfera de aceptación y confianza en la que el paciente analice sus problemas
- El paciente debe ser el que hable más en esta etapa y el terapeuta escucha
- Las preguntas abiertas:
  - no se pueden contestar con respuestas cortas
  - abren la puerta para que el paciente empiece a analizar sus problemas. Ej: “¿Qué te preocupa en este momento?” “¿Cuál es el problema?”

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

**Preguntas abiertas**

- En pacientes ambivalentes será útil preguntar sobre las dos caras de la moneda (ventajas e inconvenientes)
  - “¿Qué es lo que te gusta de los atracones, y qué es lo que no te gusta?”
  - “¿Por qué crees que está tan preocupada tu familia?”
- Ante las preguntas abiertas los pacientes suelen acabar hablando de sus asuntos o desde su punto de vista.

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

**Las 5 primeras estrategias**

**Escucha reflexiva**

- Es la piedra angular de la EM. Con el reflejo se intenta averiguar exactamente lo que significa lo que relata y confirma que se ha comprendido.
- Se pueden usar las siguientes técnicas:
  - **Repetir** (volver a decir la última parte de la frase empleada por el paciente)
  - **Refrasear** (repetir lo que ha dicho usando sinónimos o pequeñas modificaciones que aclaren)
  - **Parfrasear** (inferir lo dicho y expresarlo con otras palabras ampliando un poco la perspectiva)
  - **Reflejar sentimientos** (es la forma más profunda de reflejar. Se incorporan elementos emocionales)

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

**Las 5 primeras estrategias**

**Escucha reflexiva**

- Intenta deducir lo que la persona realmente quiere decir
- El que escucha de forma reflexiva realiza una deducción razonable sobre cuál podía haber sido el mensaje original y se convierte esta deducción en una frase - no en pregunta-  
Frase (menos probabilidad de resistencia): *“Te sientes triste”*  
PREGUNTA: *“¿Te sientes triste?”* (Distancia al paciente de la experiencia real. El paciente se pregunta si hace o debería sentir lo que ha expresado. Ej:

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

**Las 5 primeras estrategias**

**Escucha reflexiva**

*P: A veces pienso que estoy vomitando mucho*  
*T: ¿Estás vomitando más?*  
*P: No creo que mucho más. Pero me preocupa cómo me siento. Estoy cansada, el corazón me va muy rápido y a veces me dan calambres*  
*T: ¿Y eso te preocupa?*  
*P: Creo que un poco.*  
*T: ¿Te preocupa dañar tu salud por tus vómitos?*  
*P: Sí, pero yo no estoy enferma.*  
*T: No lo se, pero lo estás pasando mal y estás preocupada*  
*P: No me siento enferma pero estoy preocupada*  
*T: Y ¿por eso me lo cuentas?*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

**Las 5 primeras estrategias**

**Escucha reflexiva: La NO escucha reflexiva**

1. Ordenar, dirigir o mandar
2. Avisar o amenazar
3. Dar consejo o soluciones no pedidas
4. Persuadir, convencer
5. Moralizar, recalcar sus obligaciones
6. Desacuerdo, juzgar, criticar, discrepar, culpar
7. Estar de acuerdo, elogiar, aprobar
8. Culpabilizar, ridiculizar, avergonzar
9. Interpretar, analizar
10. Reafirmar, consolar, confortar, compadecer
11. Cuestionar o poner a prueba
12. Retirarse, distraer, bromear, cambiar el tema

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

**Escucha reflexiva: La NO escucha reflexiva**

PACIENTE: Simplemente, no sé si dejarle o no.  
 TERAPEUTA: Debe hacer lo que crea que es mejor. (# 5)  
 P: ¡Es que ése es justamente el tema! ¡No sé lo que es mejor!  
 T: Sí, lo sabe, está en su corazón. (#6)  
 P: Sí, me siento atrapado, ahogado en nuestra relación.  
 T: Entonces deberían separarse durante algún tiempo y comprobar si usted se siente mejor. (#3)  
 P: Pero la amo, ¡y le haré tanto daño si la dejo...!  
 T: Pero si no lo hace, puede estar perdiendo su vida. (#2)  
 P: ¿No sería egoísta?  
 T: Es justo lo que tiene que hacer, cuidarse de sí mismo. (#4)  
 P: No sé cómo tengo que hacerlo.  
 T: Estoy seguro de que lo conseguirá. (#10)

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

**Escucha reflexiva. Ejercicio**

```

  graph TD
    A[Las palabras que el emisor dice] --> B[Las palabras que el receptor oye]
    C[Lo que el emisor quiso decir] --> D[Lo que el receptor piensa que el emisor quiere decir]
    A --> C
    B --> D
  
```

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

**Escucha reflexiva. Elaborando reflexiones**

P: Una de las cosas dejaría son mis atracones  
 T: Te gustaría dejar de darte atracones  
 P: Sobre todo por que necesito vomitar después  
 T: No puedes evitar los vómitos después del atracón  
 P: Casi nunca. Me vuelvo loca hasta que no consigo vomitar.  
 T: Te desespera tener el estómago lleno de comida  
 P: Sí, y creo que nunca podré soportar la sensación de después de comer.  
 T: Debe ser muy agobiante tener una sensación así  
 P: Peor que eso, se que no me voy a poner nunca bien  
 T: Te desespera y piensas que nunca podrás salir.

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

**Escucha reflexiva –mantenida-**

- **Repetición**, repetir un elemento de lo dicho
- **Repetición de la frase**, la persona que escucha se mantiene cerca de lo que ha dicho pero usando sinónimos o repite la frase con alguna variación
- **Parafrasear**, la persona que escucha infiere el significado de lo que se ha dicho y lo devuelve con nuevas palabras
- **Devolución de una sensación**, parafrasear un aspecto emocional de la comunicación.

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Las 5 primeras estrategias

#### Hacer sumarios

- Son resúmenes de lo que el paciente ha dicho.
- Sirven para reforzar lo que ha expresado (le demuestra que se le escucha y atiende; ayudan a enmarcar el problema, y puede volver a oír aquellas cosas que ha dicho y le motivan).
- No incluir interrogaciones ni interpretaciones.
- Sirven para reenmarcar la entrevista cuando el terapeuta se pierde o se siente incómodo con algún aspecto de la intervención

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Las 5 primeras estrategias

#### Hacer sumarios

- Sirve para reunir el material comentado.
- Refuerza lo que se ha dicho.
- Confirma que el terapeuta ha entendido
- Permite que el paciente escuche de nuevo sus propias afirmaciones automotivadoras
- Unir los resúmenes y así poner de manifiesto la ambivalencia del paciente permitiendo que el paciente examine de forma simultánea los aspectos positivos y negativos.
- Hacer resumen general al final de la 1ª sesión:

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Las 5 primeras estrategias

#### Hacer sumarios

*“Parece como si estuvieras dividido en dos. Por un lado, te sientes muy preocupado porque tu forma de comer afecta a tu familia y porque tu salud también se está viendo afectada. Al mismo tiempo, no te ves a ti mismo tan mal y no puedes evitar el seguir restringiendo tu alimentación y vomitando”.*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Las 5 primeras estrategias

#### Destacar los aspectos positivos

- No dar soluciones sino preguntar por sus soluciones.
- Todo el material positivo que surge de la entrevista conforma una colección de elementos positivos que el terapeuta debe recoger y saber utilizar en pro de la motivación al cambio.
- Si el cambio debe proceder del paciente serán los aspectos positivos que le conciernen los útiles.

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Las 5 primeras estrategias**

**Afirmar**

- Es útil afirmar y apoyar al paciente durante el proceso terapéutico
- Esto se puede realizar en forma de comentarios positivos y frases de aprecio y comprensión
  - "Eso deber haber sido muy difícil para ti"*
  - "Aprecio lo difícil que debe ser para ti decidirte a venir aquí"*
  - "En ese sentido, es difícil pensar en dejar de vomitar"*
  - "Realmente tienes que enfrentarte con muchos problemas, entiendo que necesites desconectar"*
  - "Te gusta sentirte a gusto con otras personas y hacerles reír".*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

- Son frases que indican al terapeuta que la motivación va en aumento.
- Orientada para ayudar a los pacientes a resolver su ambivalencia
- En la entrevista motivacional, el paciente presenta las razones para cambiar
- Es tarea del terapeuta facilitar la expresión del paciente de estas afirmaciones automotivadoras
- Se pueden identificar de muchas maneras (reconocimiento del problema, expresiones de preocupación, intenciones de cambiar, optimismo o confianza en la posibilidad de cambio)

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**4 Categorías principales**

- **Reconocimiento del problema**. *"Imagino que tengo más problemas de los que creía", "Esto es serio", "Se que a la larga mi forma de comer me traerá problemas"*
- **Expresión de Preocupación**. *"Estoy realmente preocupado por esto", "¿Cómo me puede haber pasado esto a mí? ¡No me lo puedo creer!"*
- **Intención de Cambiar**: *"Creo que ha llegado el momento de que tome una decisión para cambiar", "Yo no quiero ser así, ¿Qué puedo hacer?", "¿Cómo abandonan las personas un hábito como éste?"*
- **Optimismo sobre el cambio** *"Creo que lo puedo hacer", . "Ahora que ya me he decidido, estoy seguro de que puedo cambiar", "Voy a superar este problema"*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**¿Cómo fomentarlas?**

- **Hacer balance** entre la decisión de cambiar o no.
- **Elaborar las cuestiones planteadas** (pensar en ellas)
- Llevar las cosas a los **extremos** (lo mejor/ lo peor)
- Mirar en el **futuro** (escribir una carta a una amiga)
- **Explorar los objetivos personales** del paciente (identifica elementos de la automotivación)
- **Usar la paradoja** (cuando se ha establecido el vínculo)

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**¿Cómo fomentarlas?**

1. Preguntas evocadoras
2. El balance decisional
3. Elaboración
4. Utilizar los extremos
5. Mirando hacia atrás
6. Mirando hacia delante
7. Analizando los objetivos
8. Paradoja

**Introducción**

**Construyendo la motivac. al cambio**

**Trampas**

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

**Manejo de la resistencia**

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

**Fortaleciendo el compromiso**

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**1. Preguntas evocadoras**

**Objetivo:** Reforzar afirmaciones motivadoras

➤ **Reconocimiento del problema:**

- “¿Por qué piensas que esto sea un problema?”
- “¿Qué dificultades has tenido con tu alimentación?”
- “¿Cómo crees que tú u otras personas se han afectado por tu problema?”

➤ **Preocupación**

- “¿Qué te preocupa de tu forma de comer?”
- “¿Qué es lo que imaginas que te ocurriría?”
- “¿Cómo te sientes con tu forma de comer?”
- “¿Hasta qué punto te preocupa?”

**Introducción**

**Construyendo la motivac. al cambio**

**Trampas**

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

**Manejo de la resistencia**

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

**Fortaleciendo el compromiso**

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**1. Preguntas evocadoras**

➤ **Intención de cambiar:**

- “¿Cuáles son las razones que ves para cambiar?”
- “¿Qué cosa te hacen pensar que deberías continuar vomitando? ¿Y las que te hacen pensar que ha llegado el momento de cambiar?”
- “¿Cuáles serían las ventajas de cambiar?”

➤ **Optimismo**

- “¿Qué te hace pensar que si decides introducir un cambio, lo podrías hacer?”
- “¿Qué te lleva a pensar que podrías cambiar?”
- “¿Qué es lo que crees que funcionaría si cambias?”.

**Introducción**

**Construyendo la motivac. al cambio**

**Trampas**

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

**Manejo de la resistencia**

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

**Fortaleciendo el compromiso**

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**2. El balance decisional:**

➤ Es muy útil que los pacientes comenten los aspectos positivos y negativos de su conducta actual

➤ Pedir que comente qué es lo que le gusta del T.C.A., como inicio previo a pedirles que comenten los aspectos negativos.

**Introducción**

**Construyendo la motivac. al cambio**

**Trampas**

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

**Manejo de la resistencia**

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

**Fortaleciendo el compromiso**

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**3. Elaboración:**

- Cuando surge el tema motivacional es útil pedir al paciente que lo elabore.
- Ayuda a potenciar el tema y a que aparezcan afirmaciones automotivadoras.
- Pedir que el paciente comente ejemplos específicos y aclare por qué son un problema
 

*P: considero que los vómitos son un problema*

*T: Dame un ejemplo*

*P: Cuando vomito no rindo y ahora estoy de exámenes.*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**4. Utilizar los extremos**

- Describir los puntos extremos de sus preocupaciones (Imaginar las consecuencias más negativas y más positivas de su conducta)
 

*“¿Qué es lo que más te preocupa?”*

*“¿Cuáles son los peores miedos que podrías sufrir si no cambiases?”*

*”¿Qué es lo peor que te puede pasar si continúas así?”.*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**5. Mirando hacia atrás:**

- Recordar el tiempo anterior a que el problema surgiera y comparar ese tiempo con la situación actual
 

*“¿Recuerdas un tiempo en que las cosas te iban bien? ¿Qué es lo que ha cambiado?”*

*“¿Cómo eran las cosas antes de tener el T.C.A.? ¿Cómo eras entonces?”.*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**6. Mirando hacia adelante:**

- Ayudar al paciente a que imagine un cambio futuro
 

*“¿Cómo te gustaría que te fueran las cosas?”*

*“Si decides cambiar,¿cuáles son las esperanzas que tienes para el futuro?”*

*“¿Cuáles serían los mejores resultados que podrías imaginar si llevases a cabo un cambio?”.*



**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**7. Analizando los objetivos:**

- Pedir al paciente que diga cuáles son las cosas que considera más importantes en su vida
- Objetivo: descubrir maneras en las que la conducta-problema es incoherente con, o actúa en contra de los valores/objetivos del paciente.

*“¿Cómo te gustaría que te fueran las cosas?”*

*“Si decides cambiar, ¿cuáles son las esperanzas que tienes para el futuro?”*

*“¿Cuáles serían los mejores resultados que podrías imaginar si llevases a cabo un cambio?”*

**CONSTRUYENDO LA MOTIVACIÓN AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Provocar afirmaciones automotivadoras**

**8. Paradoja:**

- El terapeuta asume de forma sutil el rol de “no problema” del conflicto del paciente
- Asumiendo esta parte del conflicto, el terapeuta intenta provocar la parte opuesta (comentarios de reconocimiento del problema, expresión de preocupación, intención de cambiar y optimismo)
- Se pueden invertir roles. Hacer que el paciente hable utilizando el lenguaje del terapeuta y éste utiliza las razones del paciente defendiendo un “No Problema”, o permitir al paciente que lo conwenza de un motivo de preocupación.

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

- **El rol del terapeuta en la resistencia**
- **Reconocer la resistencia**
- **Estrategias para manejar la resistencia**
  1. La devolución simple
  2. La devolución amplificada
  3. La devolución de los dos aspectos de la ambivalencia
  4. Cambio de tema
  5. Acuerdo con un giro
  6. Enfatizar la elección y el control personales
  7. Reformulación
  8. Paradoja terapéutica

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

- **El rol del terapeuta en la resistencia**
- La entrevista motivacional busca evitar, que surja o aumente la resistencia para cambiar
- A + resistencia → menos probabilidad de cambio → abandono de tratamiento
- La resistencia del paciente es un problema del terapeuta
- El grado con el que los pacientes “se resisten” está determinado por el estilo del terapeuta
- Provocar bajos niveles de resistencia están asociados con un cambio a largo plazo.

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Reconocer la resistencia

- La resistencia surge en la interacción del terapeuta con el paciente.
- Un cambio en el estilo del terapeuta provoca un cambio en la resistencia del paciente
- Puede deberse a que el terapeuta utiliza unas estrategias que no son apropiadas al estado del cambio en que se encuentra el paciente
- Es la forma que tiene el paciente de decir *“Espere un minuto. No opino igual que usted. No estoy de acuerdo con usted”*
- La tarea del terapeuta es retroceder, descubrir dónde se encuentra el paciente y partir de ahí.

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Reconocer la resistencia

- **Argumentar:** Retar, Desvalorización, Hostilidad, Cuestionar la autoridad
- **Desafiando,** devaluando o agrediendo al terapeuta.
- **Interrumpir:** Discutir, Cortar
- **Negar:** Culpabilizar, Estar en desacuerdo, Excusarse, Minimización, Cambiar de tema
- **Pesimismo,** No querer cambiar
- **Ignorar:** Falta de atención, Falta de respuesta, No respuesta, Desviarse.
- **Diciendo a todo que sí.**

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Estrategias para manejar la resistencia

1. La devolución simple
2. Devolución amplificada
3. La devolución de los dos aspectos de la ambivalencia
4. Cambio de tema
5. Acuerdo con un giro
6. Enfatizar la elección y el control personales
7. Reformulación, re-enmarcar
8. Paradoja terapéutica.

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Estrategias para manejar la resistencia

1. La devolución simple:
  - Responder a la resistencia con otra resistencia
  - Reconocer el desacuerdo del paciente mediante una devolución
 

*P: No soy la única que tiene un problema. Si tengo atracones es porque mi madre siempre se está metiendo conmigo.*

*T: Parece que la razón real para tener atracones tiene que ver con problemas con tu madre.*

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

**Estrategias para manejar la resistencia**

**2. La devolución amplificada:**

- Retornar al paciente lo que ha dicho a través de una forma amplificada o exagerada
- Hacerlo de forma directa con intención de apoyo
- Un tono sarcástico, de incredulidad o impaciencia → interpretado como hostil y provoca resistencia en el paciente

**P:** *Creo que puedo aguantar comiendo dos manzanas al día.*

**T:** *Entonces no tienes porque preocuparte*

**P:** *Mis padres siempre están exagerando al respecto. Nunca he estado tan mal.*

**T:** *Te parece que ellos no tienen motivo alguno por el que preocuparse por ti .*

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

**Estrategias para manejar la resistencia**

**3. La devolución de la ambivalencia:**

- Consiste en reconocer lo que el paciente ha dicho y en añadirle la parte de su ambivalencia:

**P:** *No tengo anorexia. Lo que pasa que mis padres están muy obsesionados y piensan que cualquier persona que hace dieta tiene un problema alimentario.*

**T:** *Crees en ocasiones tener problemas con la comida, pero te parece que tus padres están exagerando.*

**P:** *Es simplemente que quiero cuidar mi alimentación y mi peso como cualquier chica de mi edad*

**T:** *Entiendo lo confusa que esto puede ser para ti. Por un lado me has dicho lo preocupada que estás por el tipo de alimentación que llevas y cómo esto te afecta y por otro lado parece como si hicieras dieta igual que cualquier chica de tu edad. Resulta difícil poderlo comprender!.*

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

**Estrategias para manejar la resistencia**

**4. Cambio de tema:**

- Consiste en desviar la atención del paciente de lo que parece un bloque inmóvil en medio del camino de progreso hacia el cambio
- Tiene que ver con el hecho de dar la vuelta alrededor de los obstáculos más que intentar saltar por encima

**P:** *Tal vez tenga algún problema con la comida pero no soy anoréxica*

**T:** *No creo que éste sea el tema y ahora no quiero que te preocupes por esto. No es importante para mi o tú el verte como una anoréxica. Yo estoy preocupado sobre algunas cosas que parecen estar ocurriendo en tu vida.*

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

**Estrategias para manejar la resistencia**

**5. Acuerdo con un giro:**

- Consiste en ofrecer un acuerdo inicial pero con un leve giro o cambio de dirección

**P:** *¿Por qué estás tú y mis padres tan centrados en el hecho de que yo no coma? Tú también no querrías comer si tu familia estuviese todo el tiempo metiéndose contigo.*

**T:** *Has sacado un buen tema, y eso es importante. Aquí tenemos un punto de vista más amplio De hecho, problemas de alimentación implican a toda la familia. Creo que estás totalmente en lo cierto.*

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Estrategias para manejar la resistencia**

**6. Enfatizar la elección y el control personal:**

- Cuando los pacientes piensan que su libertad para elegir está siendo amenazada, reaccionan afirmando su libertad
- Dejar claro lo que es cierto: al final es el propio paciente el que determina lo que ocurre.
  - "Lo que puedes hacer con esta información depende totalmente de ti"*
  - "Nadie puede dejar de vomitar por ti. Es realmente una decisión tuya"*
  - "Si decides que no quieres cambiar, entonces no lo harás. Si quieres cambiar, podrás. Depende de ti"*

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Estrategias para manejar la resistencia**

**7. Reformulación:**

- Es la reformulación de la información que ha comentado el paciente
- Este enfoque reconoce la validez de las observaciones generales del paciente y ofrece un nuevo significado o interpretación de éstas
- La información del paciente se reformula de una nueva manera, vista de modo que es más probable que sea de utilidad y contribuya al cambio. P.ej.

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Estrategias para manejar la resistencia**

**8. Paradoja terapéutica:**

*P: Mi madre me controla constantemente por el hecho de que no como bien y luego me doy atracones. Siempre lo repite, dice que no me controlo y que estoy loca.*

*T: Parece que realmente está muy preocupada por ti. Imagino que lo expresa de una manera que te irrita, y eso es demasiado negativo para ti. Tal vez la podamos ayudar a que se dirija a ti de una mejor manera para decirte que te quiere y que está preocupada por ti.*

*P: ¿Qué utilidad tiene esto? He intentado comer mejor y no darme atracones y no puedo. Creo que he perdido la esperanza. Me siento cansada, extenuada. No quiero seguir intentándolo.*

*T: Creo que todo el esfuerzo que has puesto en intentarlo muestra que realmente quieres recuperarte. Te admiro por eso. Por lo tanto, no lo dejes ahora. Has descubierto muchas cosas que no te funcionan. Ahora intentemos utilizar ese fuerte deseo para seguir avanzando hasta encontrar qué no funciona en tu caso.*

**MANEJO DE LA RESISTENCIA**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Estrategias para manejar la resistencia**

**8. Paradoja terapéutica:**

- Coloca al paciente en una posición en la que la oposición o la resistencia al terapeuta provocan un movimiento en una dirección beneficiosa
- Un ejemplo de una paradoja terapéutica consiste en "la prescripción para seguir con el problema"
  - T: Hemos hablado sobre las dificultades que tienes y discutido unas pocas opciones diferentes para cambiar. Lo que me sorprende es que ninguna de estas opciones te interesen. Realmente parece feliz con tu forma de comer, al menos cuando la comparas con cualquier otra alternativa. Me parece, que lo que deberías hacer es precisamente seguir con lo que hacías anteriormente. No existe motivo alguno para cambiar si lo que realmente quieres es seguir igual.*

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

1. Reconociendo la disponibilidad para el cambio
2. Imprevistos
3. La recapitulación
4. Las preguntas clave
5. Información y consejo
6. Negociar un plan
7. El final del juego.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Reconocer la disponibilidad de cambio**

- El paciente está preparado para cambiar, pero aun no ha asumido la decisión para hacerlo
- Al final de la etapa de decisión existe una ventana de tiempo durante la que el cambio se debería iniciar pero si no se inicia el paciente empezará a utilizar defensas destinadas a disminuir el malestar (racionalización, minimización, negación, olvido...)
- Cuando se dan indicadores de disponibilidad, se plantea un nuevo objetivo: fortalecer el compromiso del paciente
- Hay un sentido de compañerismo con el paciente, un sentimiento de sentirse cercano y de seguir juntos por el camino del cambio

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Reconocer la disponibilidad de cambio**

**Signos de disponibilidad de cambio**

- Disminución de la resistencia: deja de discutir, interrumpir, negar...
- Disminución de las preguntas sobre el problema: tiene información suficiente y deja de hacer preguntas
- Aumento de las preguntas sobre el cambio: pregunta qué es lo que podría hacer con el problema
- Imaginando: empieza a imaginar cómo sería la vida tras un cambio o a prever dificultades de un cambio o comentar las ventajas de un cambio
- Experimentación: empieza a experimentar.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Imprevistos**

- **Subestimar la ambivalencia**
- **Sobreprescripción**
- **Directividad insuficiente**

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## Imprevistos

### Subestimar la ambivalencia

- Las personas entran en una etapa de acción con bastante ambivalencia
- Realizan los primeros pasos de tanteo mientras que aun no están seguros del camino a seguir
- Riesgo de mostrarse demasiado entusiasta ante los primeros signos de progreso
- La ambivalencia no desaparece después de que se ha tomado la decisión de iniciar el proceso de cambio.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## Imprevistos

### Sobreprescripción

- Consiste en prescribir un plan que es inaceptable para el paciente

*T: "Ahora que ya estás dispuesto a cambiar, te voy a decir qué es lo que tienes que hacer" → infringe el tono centrado en el paciente de la entrevista motivacional*

*P: "Si, pero esto no funcionará porque..." → rol pasivo (espera que se le ofrezcan soluciones por parte de un experto)*

- Se debe enfatizar la responsabilidad y elección personales de las decisiones para cambiar.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## Imprevistos

### Directividad insuficiente

- Consiste en proporcionar al paciente muy poca orientación

“¿Qué puedo hacer?”, se contesta mejor mediante el uso de diferentes alternativas que con una simple reflexión

“Entonces está considerando qué es lo que puedes hacer”, el terapeuta confundirá al paciente

- El objetivo es canalizar la motivación del paciente a través de un plan de cambio que sea adaptable y fortalecer el compromiso del paciente para llevar a cabo el plan.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## La recapitulación

- Resumir una vez más la situación actual del paciente
- Es recomendable empezar con un comentario que introduzca la idea de que el terapeuta trata de integrar todo lo que ha comentado, a fin de considerar qué se hará a continuación

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### La recapitulación

**Debe incluir:**

- Resumen de las percepciones personales del paciente sobre el problema
- Resumen de la ambivalencia del paciente, incluyendo lo que sigue considerando como positivo o atractivo del problema
- Revisión de todos los datos objetivos con respecto a la presencia de riesgos y problemas
- Repetición de todos los indicadores que el paciente ha referido sobre el deseo, la intención o la consideración de cambiar
- Propia evaluación de la situación del paciente, particularmente en temas en los que coincide con las preocupaciones propias de este

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### La recapitulación

**Objetivo:**

- Resumir tantas razones como sea posible, mientras que simultáneamente se reconoce la resistencia o ambivalencia
- Se aplica como una preparación final para la transición hacia el compromiso, y lleva directamente hacia la formulación de unas preguntas clave.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Las preguntas clave

- No se les dice a los pacientes lo que tienen que hacer, sino que se les pregunta lo que quieren hacer
- Las preguntas clave son preguntas abiertas
- El tema central de las preguntas clave es aclarar “el paso siguiente”:
  - “¿Qué es lo que crees que harás?”
  - “¿Qué podrías hacer? ¿qué opciones tienes?”
  - “¿Cómo te gustaría que fueran las cosas a partir de ahora, de una forma ideal?”
- Esto sirve para clarificar los pensamientos del paciente y estimular un análisis posterior.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

### Información y consejo

- En esta fase, el paciente pedirá información o querrá que se le den ideas
- Es adecuado ofrecer nuestro mejor consejo
- Hemos de esperar a que nos invite de forma directa o que se nos pida información
- Hemos de jugar el papel de ser un poco inaccesible haciendo que el paciente nos haga más preguntas o nos pida consejo
- Hemos de moderar las sugerencias que hagamos, permitiendo que el paciente juzgue cómo se ajusta a su situación
- Podemos ofrecer un conjunto de opciones. P.ej:

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Información y consejo**

*“No estoy seguro de que te ayude mi consejo. Puede que tengas algunas ideas propias sobre lo que quieres hacer”*

*“Puedo decirte lo que pienso, si realmente lo quieres saber. Pero no quiero hacerte sentir que yo tengo que decirte lo que tienes que hacer. ¿No se si te ayudaría mi opinión?”*

*“Me gustaría darte algunas ideas, pero no quiero interferir tu eres el mejor experto en ti mismo”*

*“No sé si esto te servirá o no, pero te puedo dar una idea de lo que ha sido útil para otras personas en esta situación”.*

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Negociar un plan**

- A través de las respuestas del paciente ante preguntas clave y su propio aporte de información y consejo, puede empezar a surgir un plan para cambiar
- El desarrollo de este plan es un proceso de negociación que implica:
  - Establecer los objetivos
  - Considerar las opciones de cambio
  - Llegar a un plan

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Negociar un plan**

**Establecer unos objetivos**

- Es probable que los objetivos del paciente pueden o no corresponder con los del terapeuta pero el terapeuta no puede imponer los suyos
- Hemos de negociar los objetivos que representan un progreso hacia la recuperación
- El objetivo seleccionado es válido si el paciente considera y acepta las consecuencias.
- El siguiente paso será considerar cómo actuar el paciente una vez conseguido el objetivo.
  - “¿Qué es lo que quieres cambiar?”
  - “¿Cuál crees que es el primer paso?”.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Negociar un plan**

**Considerar las opciones de cambio**

- Valorar las posibilidades para conseguir los objetivos
- El terapeuta da una variedad de opciones y el paciente escoge
  - “ La verdad es que no existe un enfoque que sea mejor para todo el mundo. Lo que funciona para algunos es inefectivo para otros. La pregunta es cuáles serían las mejores para ti. Puedes hablar sobre las diversas opciones si quieres y yo intentaré ayudarte a encontrar la mejor aproximación de entrada. Pero si pruebas una manera y ésta no parece funcionar, no te desanimes, encontraremos alguna que te funcione, y yo te acompañaré hasta que la encuentres”.



**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**Negociar un plan**

**Llegar a un plan**

- Será útil rellenar una hoja de plan que resuma las respuestas del paciente ante temas como:
  - “Las razones más importantes para cambiar son...”
  - “Mis objetivos principales , a la hora de cambiar son...”
  - “ Planifico hacer estas cosas a fin de conseguir :
    - Plan de acción
    - Cuando
  - “Los primeros pasos que tengo previsto realizar son...”
  - “Otras personas me podrían ayudar de las siguientes maneras: Persona Posibles formas de ayuda
- El terapeuta ha de resumir un plan que parezca adecuado a los objetivos, necesidades, intenciones y creencias del paciente.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**El final del juego**

**Provocar el compromiso**

- Implica conseguir la aprobación del paciente y la aceptación del plan y decidir los pasos inmediatos que hay que llevar a cabo
- El acuerdo verbal puede ser: “¿es esto lo que quieres hacer?” y conseguir un “sí”
- También será oportuno analizar qué reticencias tiene todavía el paciente con este plan y utilizar estrategias para resolver la ambivalencia
- El compromiso se potencia haciéndolo público, que se llevará a cabo con el consentimiento y conocimiento del paciente.

**FORTALECIENDO EL COMPROMISO AL CAMBIO**

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

**El final del juego**

**Transición a la etapa de acción**

- Se puede planificar los pasos inmediatos que hay que realizar a fin de implementar o consolidar el plan
- Lo importante es llegar a un plan claro, obtener la decisión verbal del paciente de seguir el plan, potenciar la decisión de éste e iniciar los pasos inmediatos para introducir el plan
- Si un paciente no está preparado para realizar un compromiso, no debemos presionarlo.

**CONCLUSIONES**

El estilo que ofrecemos aquí evita específicamente la persuasión basada en la discusión con el paciente y en su lugar asume operativamente la validez de las experiencias y perspectivas subjetivas del paciente. Esto implica escuchar, reconocer y practicar la aceptación de una amplia gama de preocupaciones, opiniones, preferencias, creencias, emociones, estilos y motivaciones del paciente.

Introducción

Construyendo la motivac. al cambio

Trampas

Las 5 1ª estrategias

¿Cómo provocar afirmaciones automotivadoras?

Manejo de la resistencia

El rol del terapeuta en la resistencia

Reconocer la resistencia

Estrategias para manejar la resistencia

Fortaleciendo el compromiso

## CONCLUSIONES

Le deseamos el goce del jardinero, cuyo placer y objetivo se encuentra en la utilización de sus habilidades para nutrir la vida y el crecimiento de las plantas. El jardinero nunca es la fuente, sino tan sólo un vital participante.

# MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN