

Entrevista Motivacional: Estrategias para motivar a los fumadores a dejar de fumar

José Javier Moreno Arnedillo

Psicólogo clínico.

Asesor Técnico del Servicio de Prevención y Promoción de la Salud

Madrid Salud – Ayuntamiento de Madrid

Entrevista Motivacional:

¿Cómo favorecer que el consultante se vuelva permeable a mi influencia?

V JORNADA DE PREVENCIÓN Y CONTROL DEL TABAQUISMO DEL CNPT



Las **resistencias** no son una condición exclusivamente personal. Pueden surgir y fortalecerse en la **transacción con el profesional**

V JORNADA DE PREVENCIÓN Y CONTROL DEL TABAQUISMO DEL CNPT

“... No es apropiado pensar que la Entrevista Motivacional sea una técnica o un conjunto de técnicas que se aplican o (peor aún) se “utilizan” con la gente (...).”

Rollnick, S. y Miller, WR. ¿Qué es la Entrevista Motivacional? Revista española de toxicomanías 1996 6; 3-7.

La Entrevista Motivacional implica un **cambio de perspectiva**

DOS PRINCIPIOS ESTRATÉGICOS

**Validar la
perspectiva del otro**



**Adoptar un rol
de experto**

**Facilitar la toma
de decisiones**



**Decir al otro lo
que debe hacer**

Principio estratégico 1:

VALIDAR LA PERSPECTIVA DEL OTRO

¿En qué consiste?

Reconocer y expresar la **legitimidad de la perspectiva del consultante** (su comportamiento, sus resistencias, sus objeciones, sus temores...)

Principio estratégico 1:

VALIDAR LA PERSPECTIVA DEL OTRO

¿Qué supone?

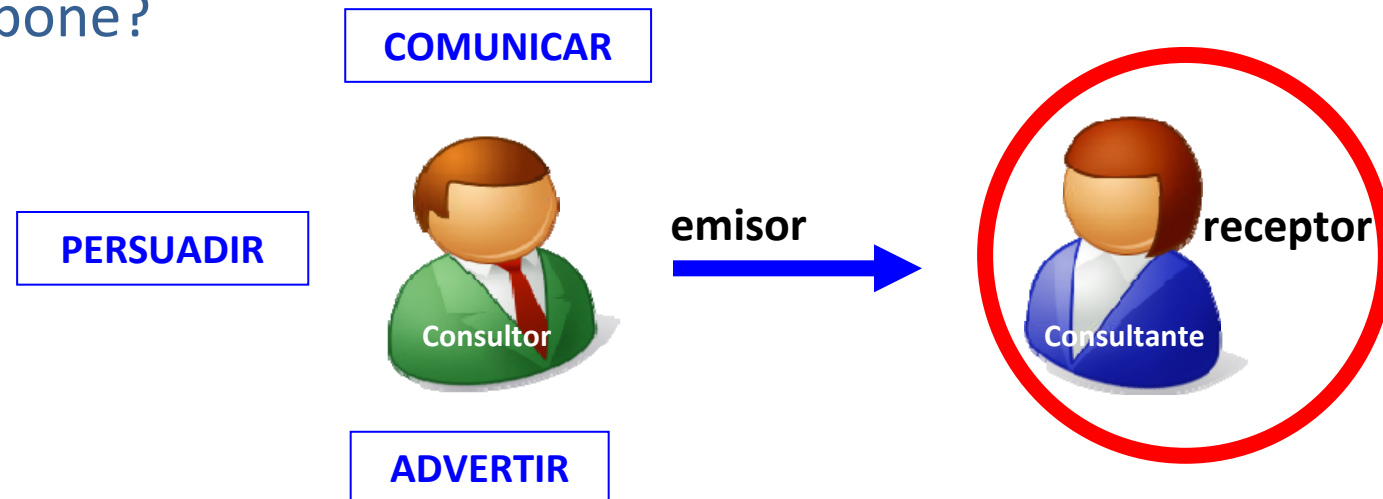
La conducta de fumar es **racional y explicable** a partir de la biografía del fumador y de su interacción pasada y presente con el contexto.

La conducta se mantiene y se tiende a recaer porque produce consecuencias positivas que **compensan**. Tiene pleno sentido y racionalidad.

Principio estratégico 1:

VALIDAR LA PERSPECTIVA DEL OTRO

¿A qué se opone?



El objetivo del consultor es convencer (“comunicar”, “persuadir”, “advertir”...)

Es una situación claramente asimétrica: el consultor es un experto que posee el conocimiento y la autoridad.

El consultor prescribe al consultante lo que “debe hacer”.

Puede provocar resistencias al cambio o una conformidad aparente, pero difícilmente consigue el COMPROMISO ACTIVO del consultante

Principio estratégico 1:

VALIDAR LA PERSPECTIVA DEL OTRO

¿Por qué es un elemento clave?

Invaldar la perspectiva del consultante provoca **impermeabilización** a la influencia del consultor. **No hay entrevista motivacional si no hay validación.**

DECALOGO DE LA INVALIDACIÓN

1. No escuchar de manera activa y reflexiva.
2. No preguntar por la información y opiniones que el usuario tiene.
3. No mostrar interés ni considerar las opiniones y perspectivas del usuario.
4. Ignorar el escepticismo, vacilaciones, emociones en general y dificultades para el cambio.
5. Juzgar y menospreciar las opiniones del usuario.
6. Aconsejar por sistema y sin que lo pida el usuario.
7. Animar sin escuchar.
8. Decir “lo que usted tiene que hacer” o “lo que usted debería hacer”.
9. Discutir.
10. Ir deprisa hacia el cambio y sin previa deliberación con el usuario.

Principio estratégico 1:

VALIDAR LA PERSPECTIVA DEL OTRO

¿Por qué es un elemento clave?

Validar la perspectiva del otro provoca **permeabilidad**. No hay permeabilidad ni compromiso con el cambio si no hay validación




Principio estratégico 1:

VALIDAR LA PERSPECTIVA DEL OTRO

¿Por qué es un elemento clave?

Validar la perspectiva del otro provoca **permeabilidad**. No hay permeabilidad ni compromiso con el cambio si no hay validación



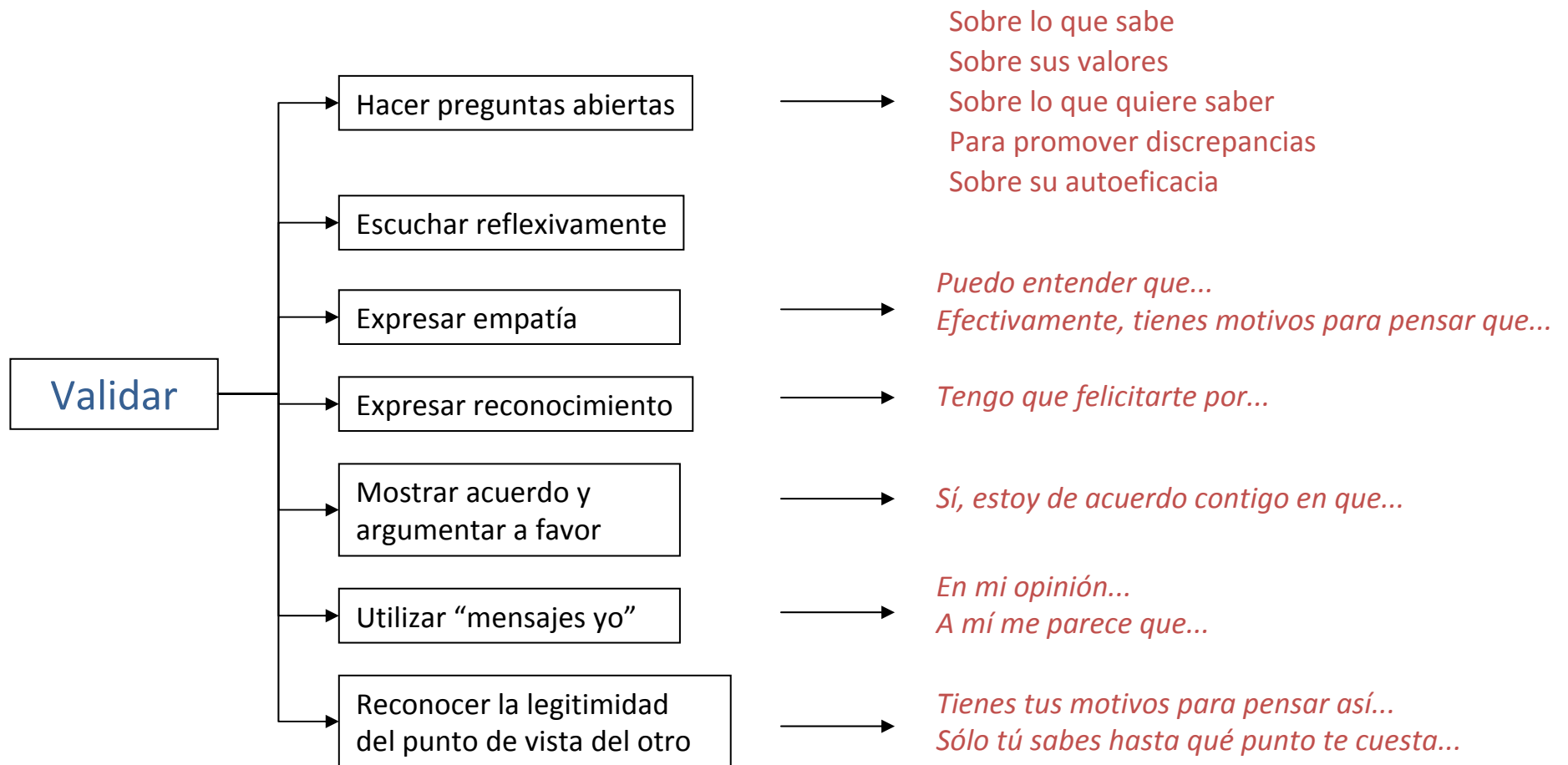
Me dice vd. que...
Imagino cómo se sintió...

**La validación es la llave de la
permeabilidad**

Principio estratégico 1:

VALIDAR LA PERSPECTIVA DEL OTRO

¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

¿En qué consiste?

Objetivo de la Entrevista Motivacional: facilitar **que el consultante adopte una decisión y se comprometa con ella.**

Cómo: construyendo un **contexto interpersonal validante** que facilite el **examen de las discrepancias y ambivalencias** y favorezca de este modo la adopción de una **decisión** y un compromiso.

Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

¿Por qué es necesario?

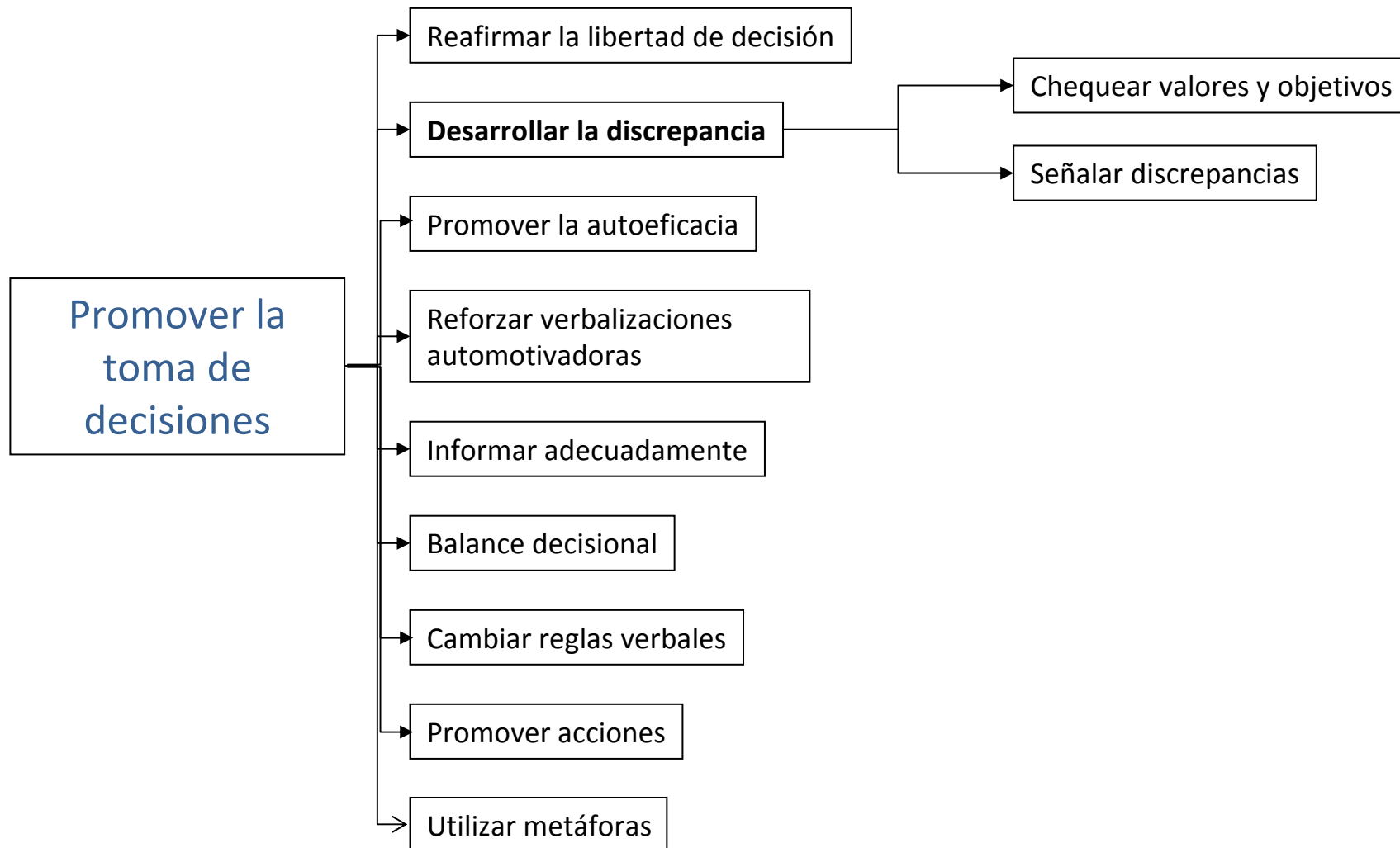
*Generalmente las personas se convencen más por las razones que descubren ellas mismas, que no por las que les explican los demás
(Blaise Pascal)*

Las decisiones que uno mismo adopta comprometen más.

Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

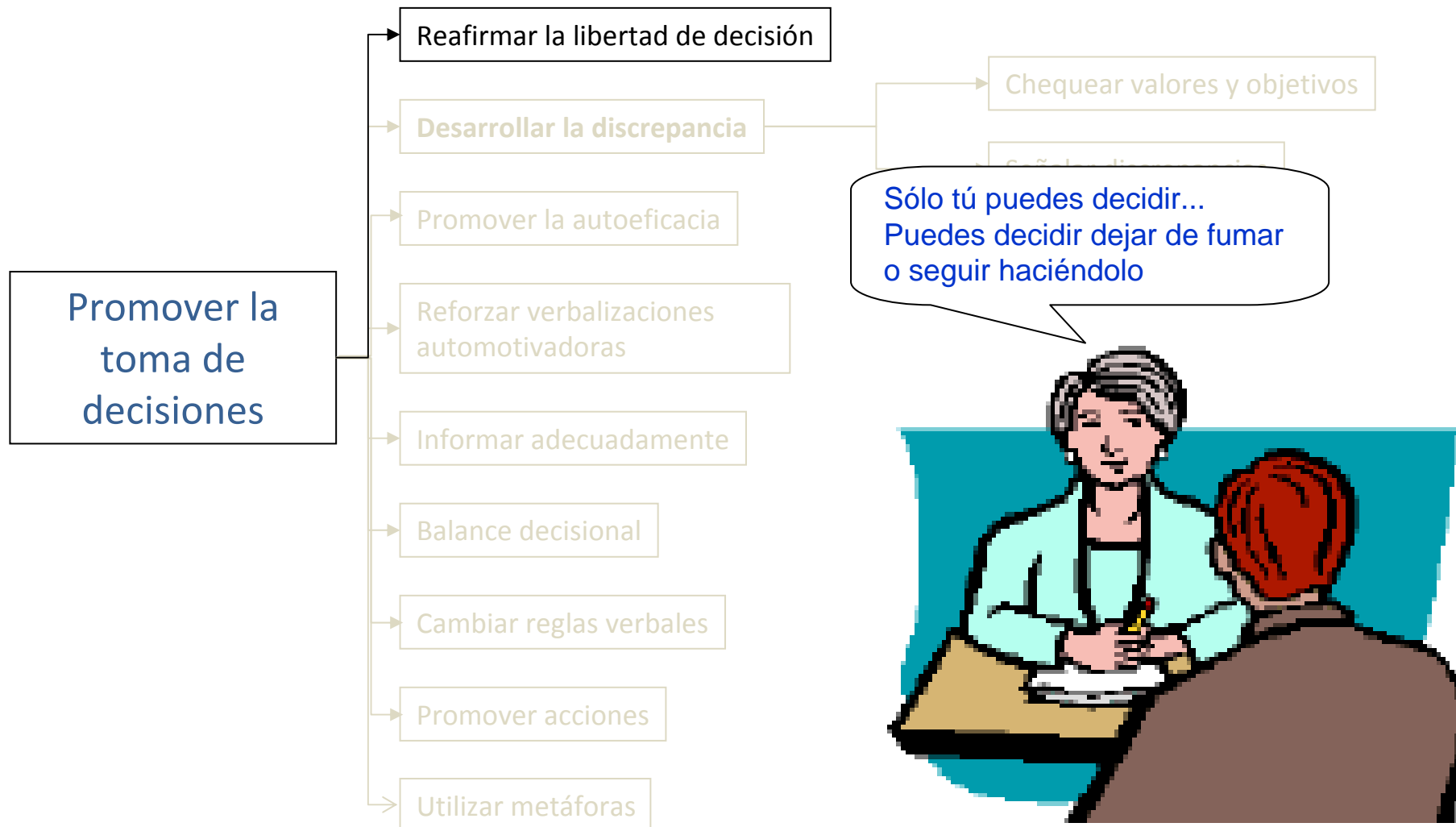
¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

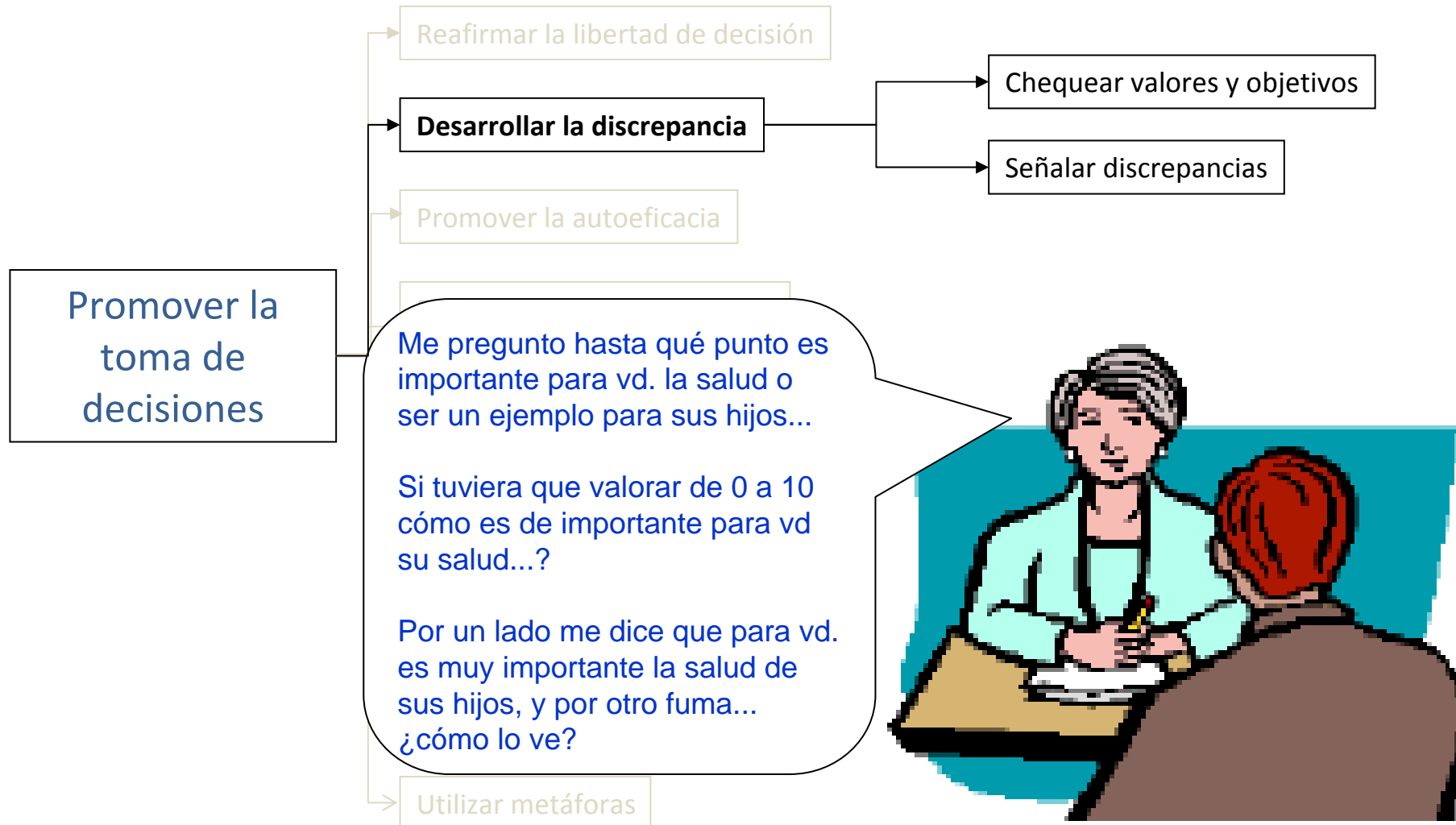
¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

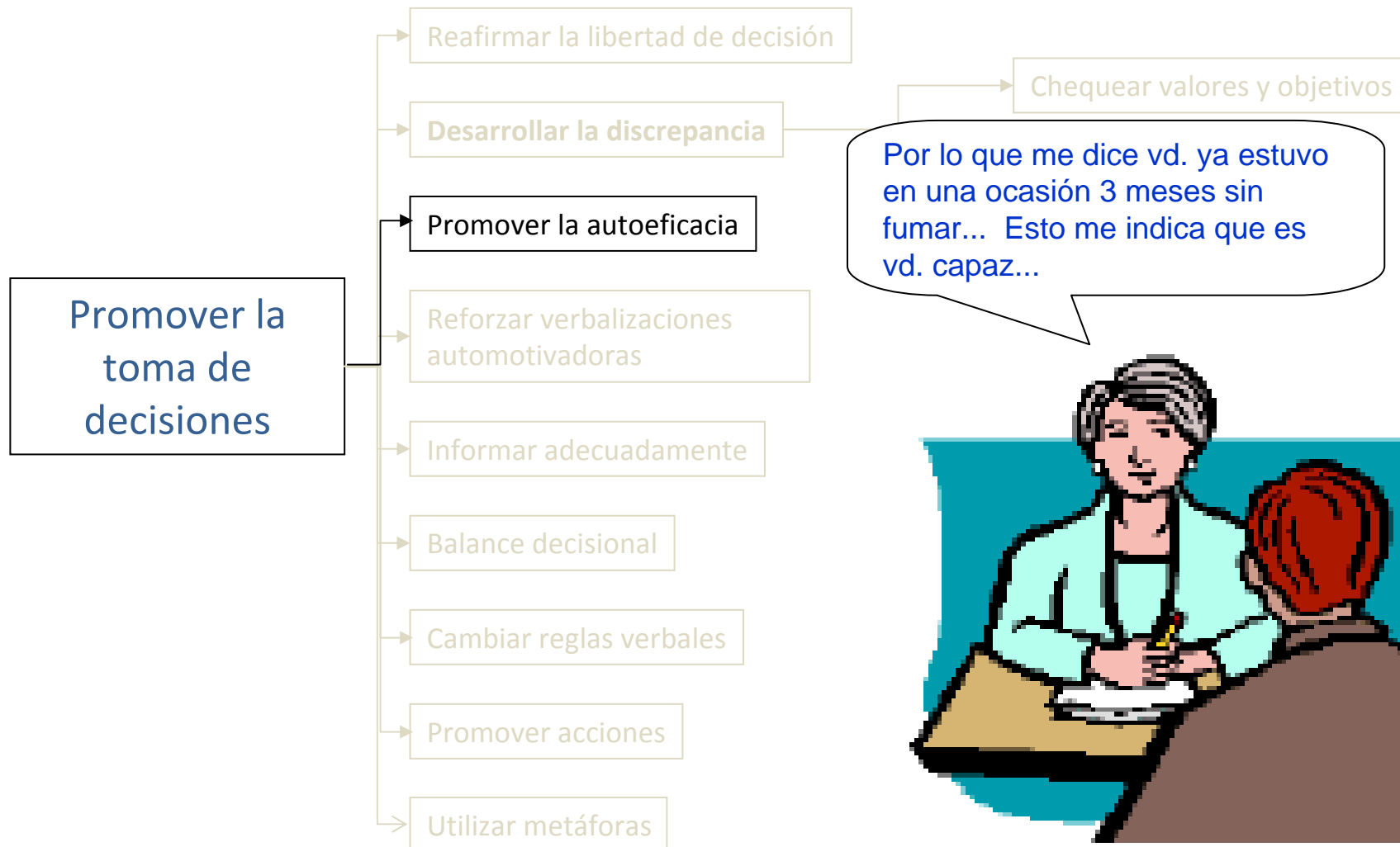
¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

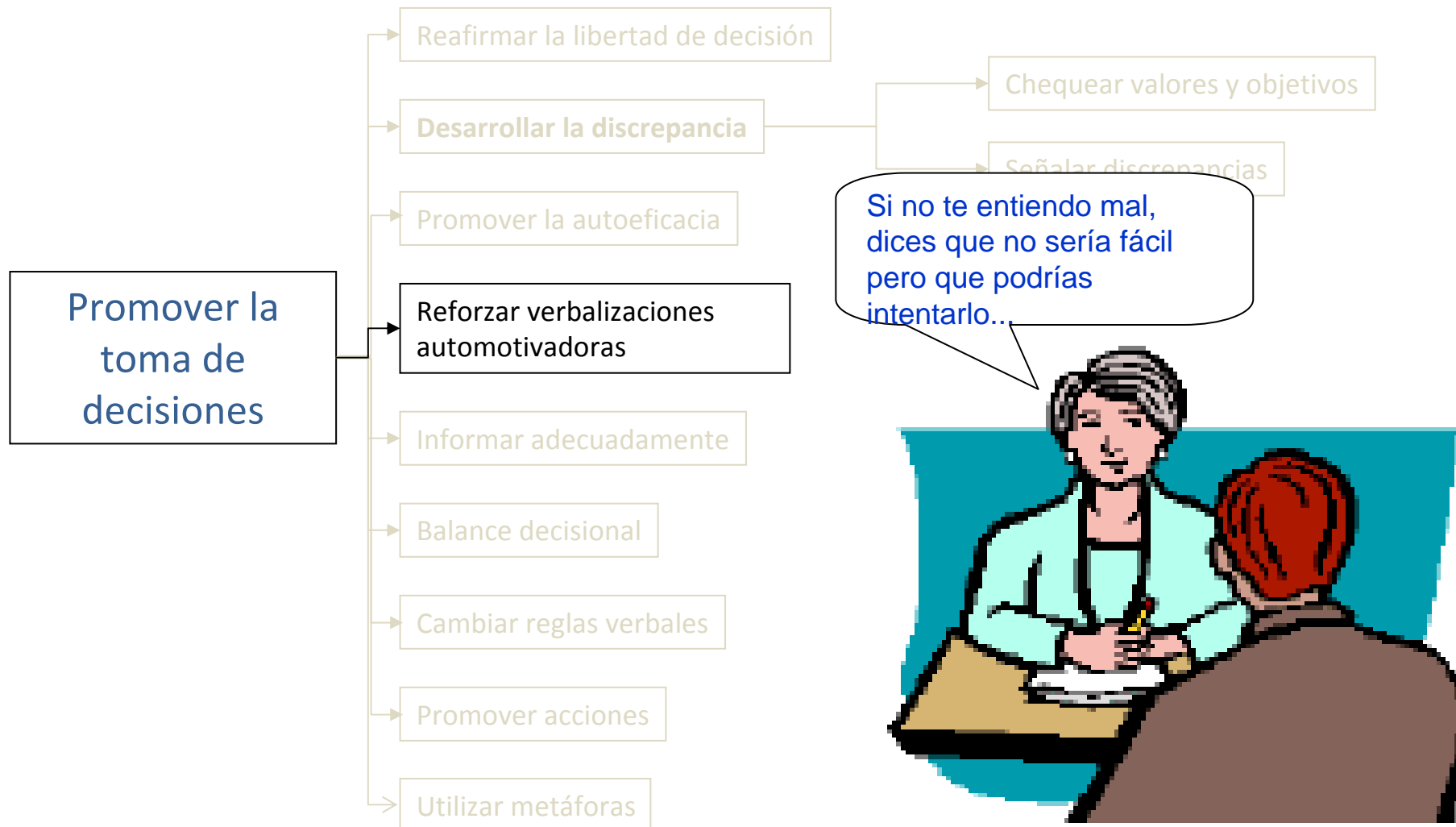
¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

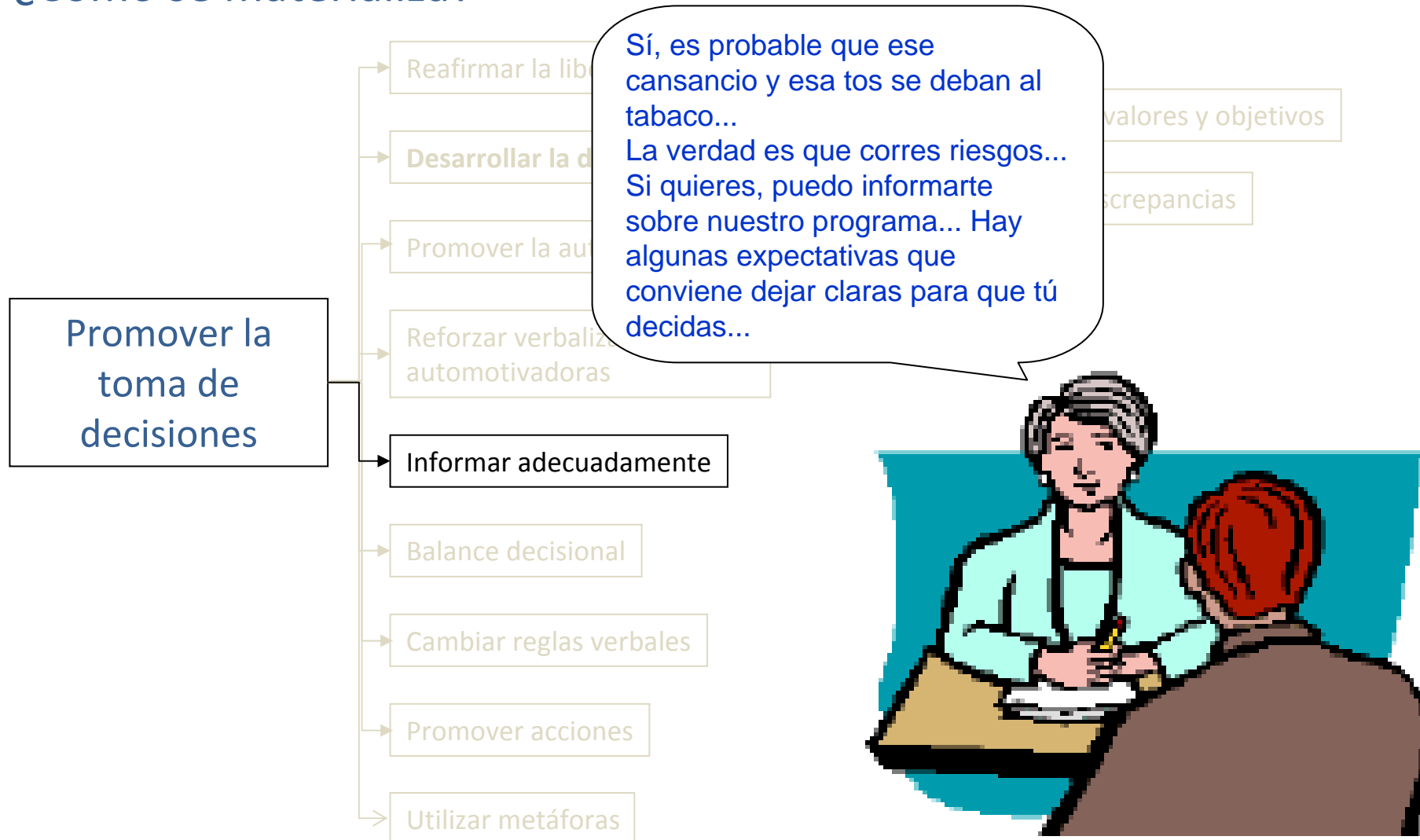
¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

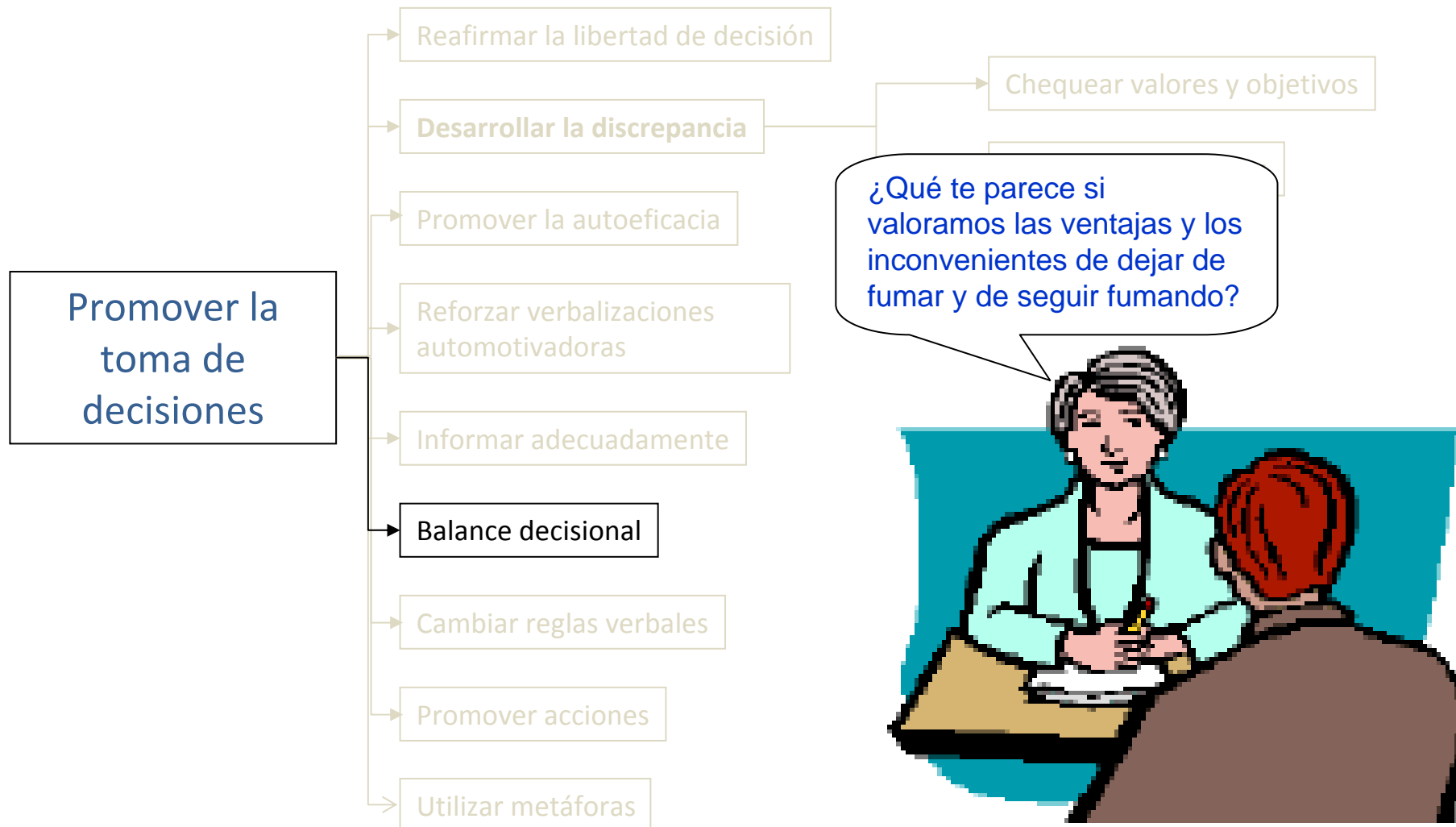
¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

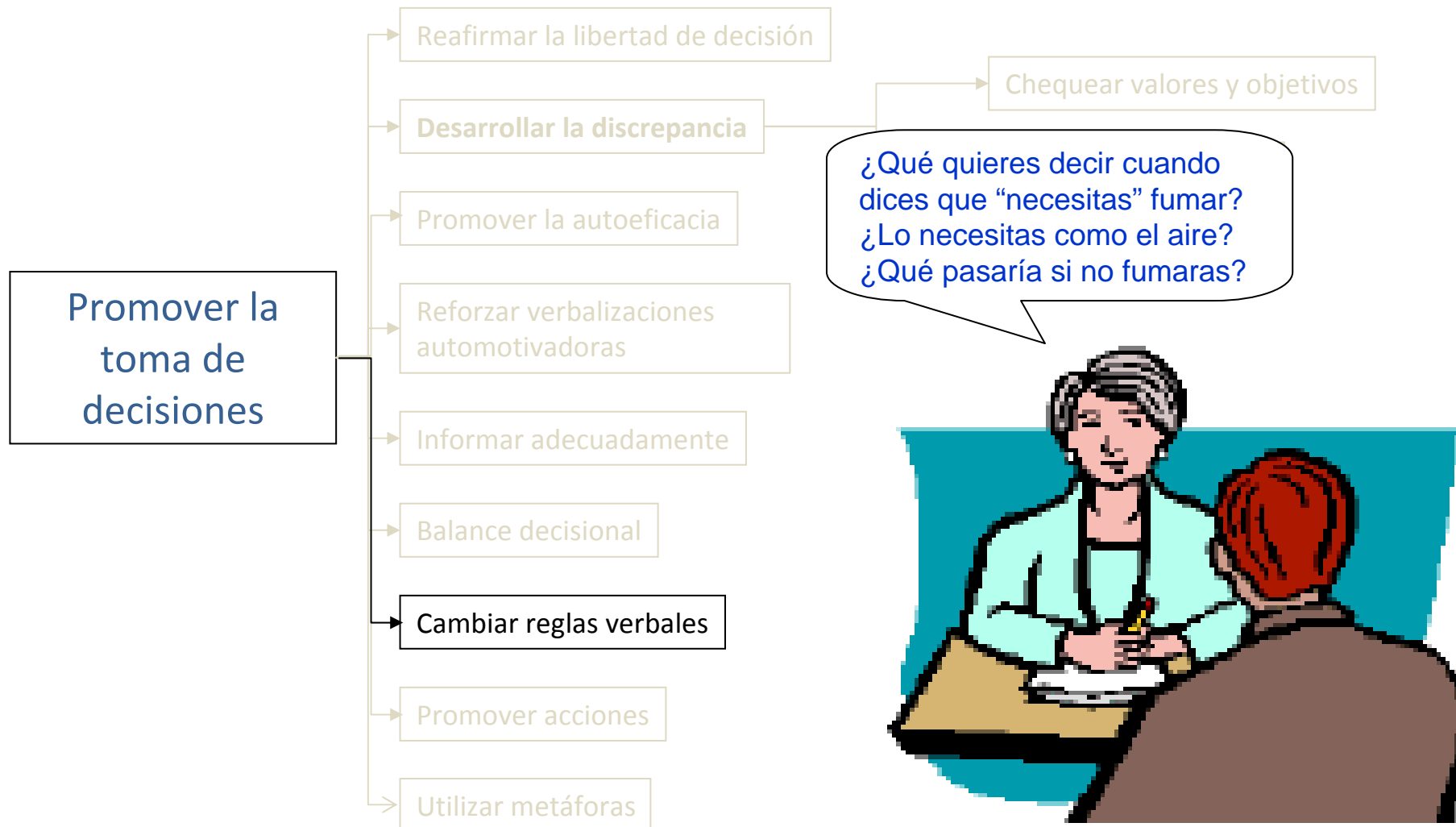
¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

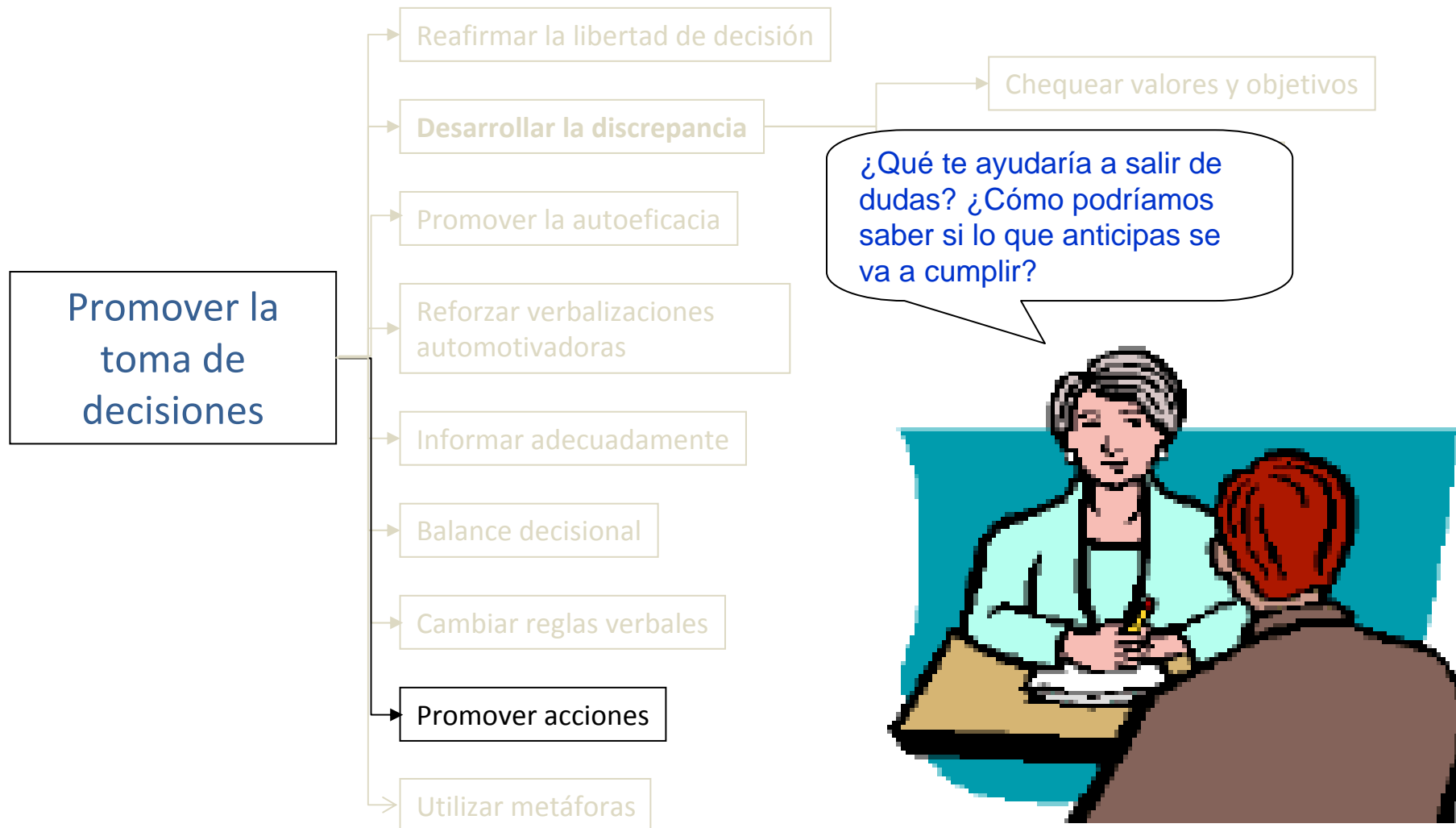
¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

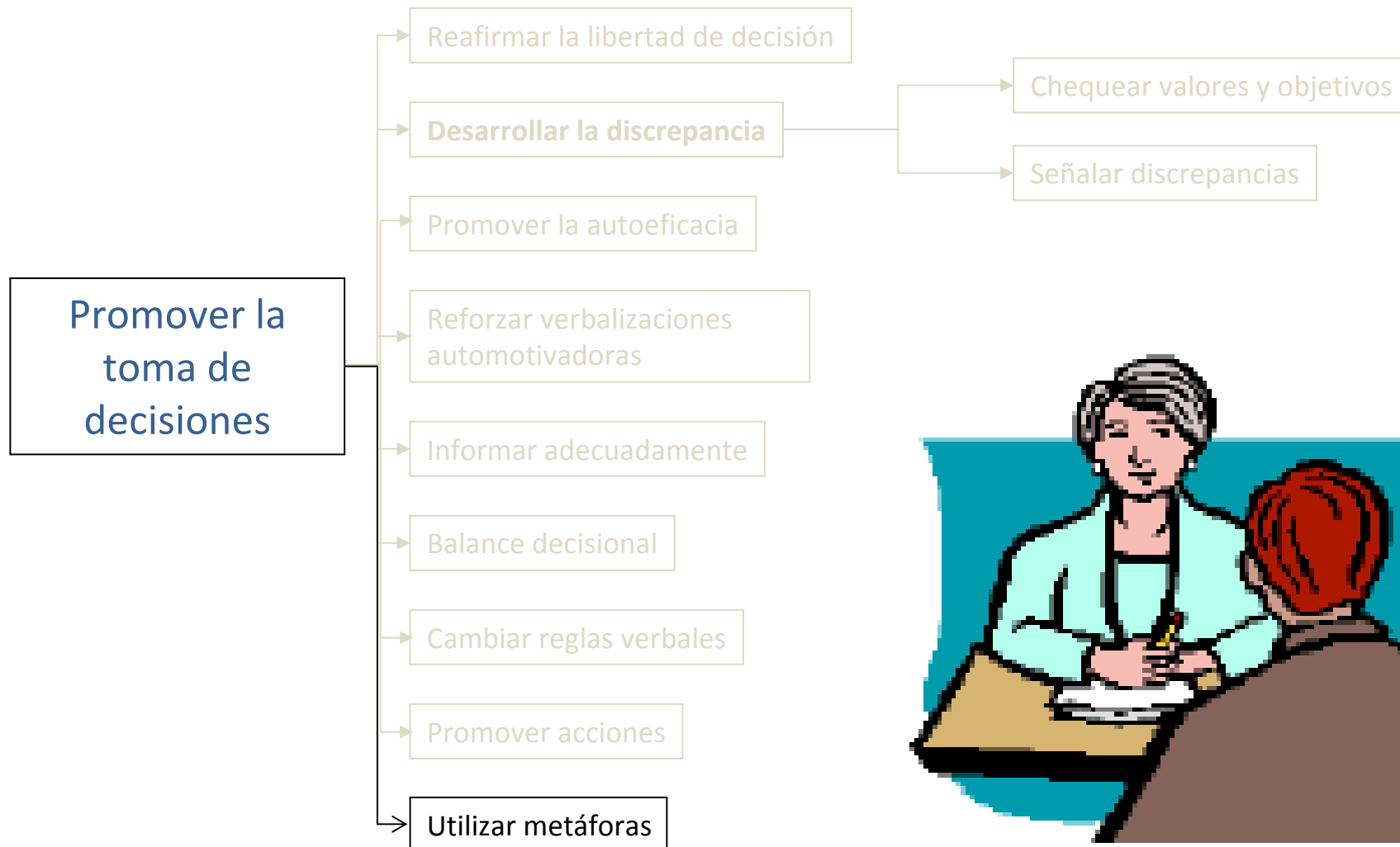
¿Cómo se materializa?



Principio estratégico 2:

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

¿Cómo se materializa?




UNA GUÍA DE ENTREVISTA MOTIVACIONAL



ÍNDICE

PRÓLOGO	4
I. INTRODUCCIÓN	7
2. FUMAR: UN COMPORTAMIENTO COMPLEJO	9
2.1. Fumar no es sólo auto-administrarse nicotina ni fumarse un pitillo	9
2.2. Fumar es una experiencia biográfica de largo recorrido	10
2.3. Fumar propicia un contexto favorable para seguir fumando	12
2.4. Después de estar abstinentes es muy fácil recaer	13
2.5. La dependencia no sólo depende de la acción de la nicotina	13
2.6. La deshabitación del tabaco es un proceso de aprendizaje	14
2.7. Algunas claves de los programas multicomponentes	15
3. CÓMO HACER FÁCIL LO DIFÍCIL	19
3.1. Principios generales para promover el cambio de conducta	19
3.2. Habilidades para influir y comprometer	25
3.3. Habilidades para el trabajo con grupos	32
4. AFRONTANDO OBSTÁCULOS EN EL PROCESO DE CAMBIO	38
4.1. Obstáculos relacionados con la decisión de comenzar el programa	38
4.2. Obstáculos relacionados con desacuerdos u objeciones al programa	44
4.3. Relacionados con preguntas, dudas y situaciones de difícil manejo	45
4.4. Una secuencia típica de afrontamiento: Ayudar a tomar una decisión	55
ANEXO: OTRAS METÁFORAS ÚTILES PARA LA INTERVENCIÓN ..	57
BIBLIOGRAFÍA	67

INSTITUTO DE SALUD PÚBLICA  /3

UNA GUÍA DE ENTREVISTA MOTIVACIONAL

The image displays the cover of a guide titled "¿discutir o dialogar? GUÍA DE ENTREVISTA MOTIVACIONAL PARA LA DEPENDENCIA TABÁQUICA" and a screenshot of its digital interface. The cover, published by the Ayuntamiento de Madrid and Instituto de Salud Pública, features a blue and white design with a stylized cigarette graphic. The digital interface includes a navigation menu with options like "presentación", "la entrevista", "discutir", "dialogar", and "guías". A video player shows a scene with a doctor and a patient, with the title "Afrontando el escepticismo". The interface also includes a search bar, contact information, and logos for Madrid Salud and Pfizer.

AYUNTAMIENTO DE MADRID

madridsalud INSTITUTO DE SALUD PÚBLICA

Pfizer Trabajando juntos por un mundo más sano

¿discutir o dialogar?

GUÍA DE ENTREVISTA MOTIVACIONAL PARA LA DEPENDENCIA TABÁQUICA

GUÍA DE ENTREVISTA MOTIVACIONAL PARA LA DEPENDENCIA TABÁQUICA

¿discutir o dialogar?

GUÍA DE ENTREVISTA MOTIVACIONAL PARA LA DEPENDENCIA TABÁQUICA

madridsalud INSTITUTO DE SALUD PÚBLICA

Pfizer Trabajando juntos por un mundo más sano

¿discutir o dialogar?

Guía de Entrevista Motivacional para la dependencia tabáquica

presentación

la entrevista

discutir

dialogar

Afrontando el desánimo

Afrontando el escepticismo

Utilizando metáforas ante las quejas de dificultad extrema

Utilizando metáforas ante los "necesito"

Afrontando falta de firmeza en la decisión

No presionando hacia el cambio

Respondiendo a la pregunta, ¿usted ha fumado doctor?

Entrevista general

guías

Contacto

Menú Principal

SALIR

Afrontando el escepticismo

Subtítulos

Alarmas Sonoras

Con la colaboración de

madridsalud INSTITUTO DE SALUD PÚBLICA

Pfizer Trabajando juntos por un mundo más sano

www.madridsalud.es