



**La salud  
es de todos**

**Minsalud**

# Intervención para el paciente no motivado

En Colombia se cuenta con un amplio marco político y normativo que plantea a la salud como un derecho fundamental, eso incluye proteger a la población de amenazas como el tabaquismo.

# Aprecie



**Preparado**

**Evaluar motivación**



**No Preparado**



¿Quiere dejar de fumar?	SI	DUDA	NO
¿Cree que podrá lograrlo?	SI	DUDA	NO

**Intervención Motivacional**

# ¿Qué es la entrevista motivacional?

La entrevista motivacional es un método / estilo de comunicación, colaborativo, centrado en el paciente, orientado a fortalecer la propia motivación de la persona y el compromiso para cambiar



Tomado del Taller: Tratamiento del Tabaquismo. Capacitación OPS para prestadores de atención primaria. Colombia. 2017

[Esta presentación es propiedad intelectual controlada y producida por el Ministerio de Salud y Protección Social](#)

Debate abierto.

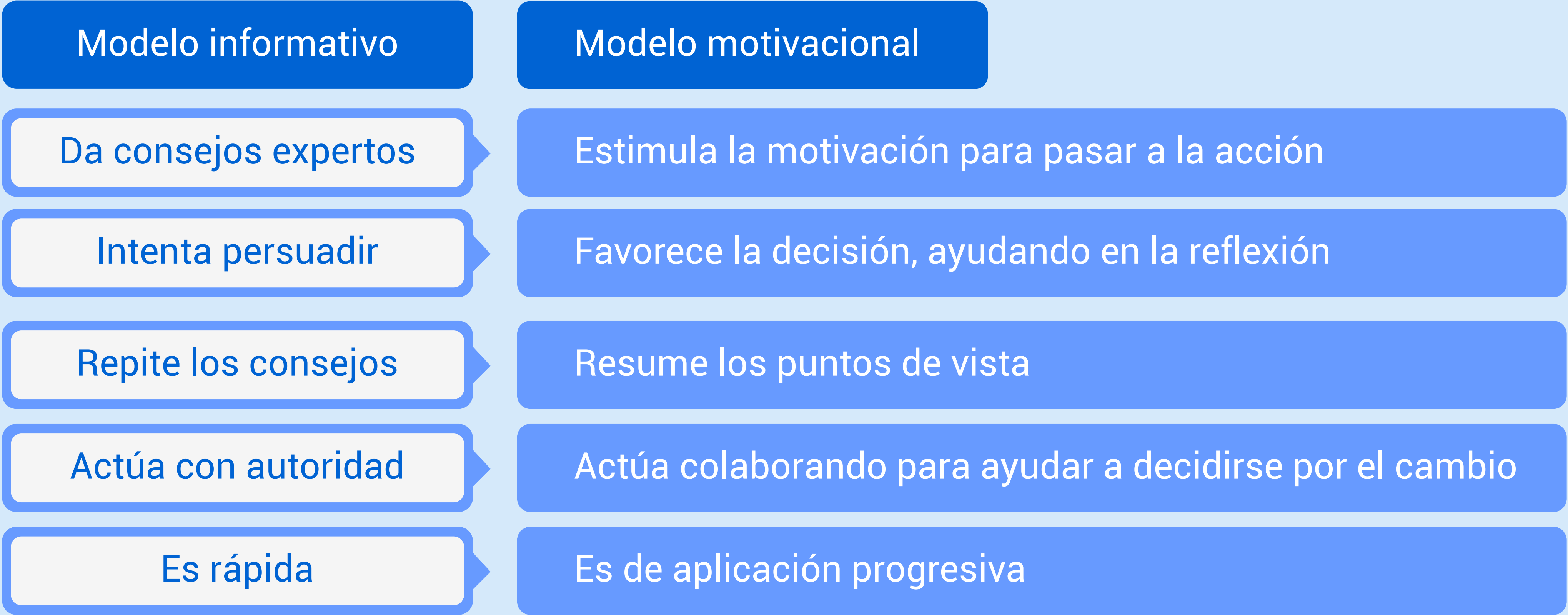
La Entrevista Motivacional no es una técnica sino más bien un estilo, una manera que facilita la forma de ser con las personas. La EM es una interacción centrada en el cliente, empática, pero también directiva, diseñada para explorar y reducir la ambivalencia y resistencia inherentes y para fomentar la auto-motivación para el cambio positivo en las personas que se presentan a tratamiento por abuso de sustancias.

Esta es una definición técnica de EM

El espíritu de la EM se centra en que el control de sus conductas y elecciones está en el paciente, respetando su autonomía.

El técnico trabaja con el paciente, escuchando sus razones para cambiar, lo cual es más efectivo y convincente que proveer educación o información.

# Modelos de Entrevista



Tomado del Taller: Tratamiento del Tabaquismo. Capacitación OPS para prestadores de atención primaria. Colombia. 2017

Esta presentación es propiedad intelectual controlada y producida por el Ministerio de Salud y Protección Social

Mensaje mirada erronea del agente de Salud Informacion=

- La motivación y la información que da muchas veces no van juntos. Desde un punto de vista de los profesionales: "Si le doy a este paciente esta importante información acerca de su salud, entonces, naturalmente, la motivación se verá reforzada por el conocimiento de que él o ella ganará. Naturalmente, mi paciente va a estar preocupados y quieren mejorar su bienestar general, y no tengo las respuestas para hacer que eso suceda.
- Motivation and information giving oftentimes do not go together. From a practitioners standpoint, "If I give this patient this important information concerning their health, then naturally motivation will be enhanced because of the knowledge that he or she will gain. Naturally, my patient is going to be concerned and want to improve his or her overall well-being, and I have the answers to make that happen.



# Principios de la Entrevista Motivacional

- ✓ Expresar Empatía
- ✓ Desarrollar Discrepancia
- ✓ Fluir con la Resistencia
- ✓ Apoyar la Auto-Eficacia

La **intervención breve de las “5 Rs”** es una actividad breve (3 a 10 minutos) entre el profesional de la salud y la persona fumadora que no está preparada para realizar un intento formal para dejar de fumar en el momento actual. Se basa en la entrevista motivacional.

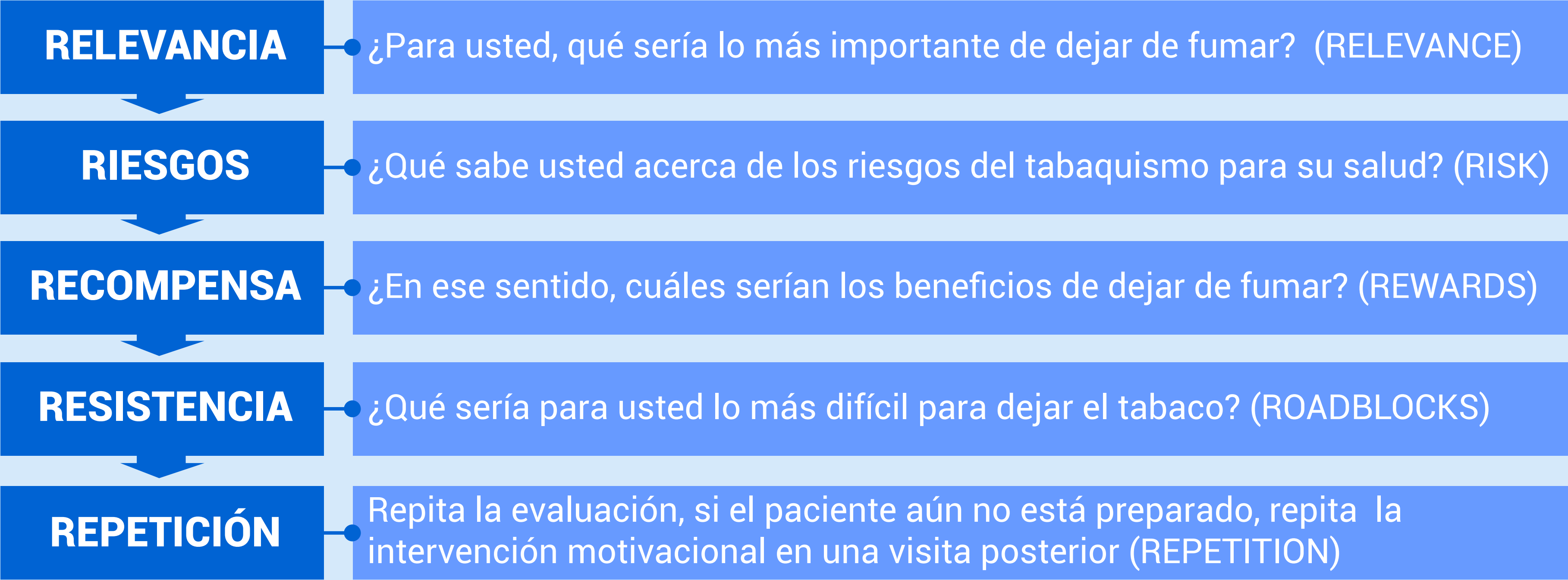


Tomado del Taller: Tratamiento del Tabaquismo. Capacitación OPS para prestadores de atención primaria. Colombia. 2017

Esta presentación es propiedad intelectual controlada y producida por el Ministerio de Salud y Protección Social

- La EM se define como un estilo de comunicación, centrado en el cliente, dirigido a un objetivo, que pretende provocar un cambio en el comportamiento, ayudando a resolver las propias motivaciones para cambiar (Miller y Rollnick, 2002).
- Resulta especialmente útil con las personas que son reticentes a cambiar y que se muestran ambivalentes ante el cambio ya que trabaja activando la propia motivación de los clientes para el cambio y la adherencia al tratamiento e intenta ayudar a resolver la ambivalencia a través de cuatro principios básicos: expresar empatía, crear discrepancias, dar un giro a la resistencia y fomentar y reforzar la autoeficacia (Miller y Rollnick, 1991, 2002; Rollnick et al., 2008). La EM se opone a enfoques más directivos, proponiendo frente a ellos la identificación de problemas, la estimulación de la motivación, la colaboración con el cliente en la búsqueda de soluciones, la aceptación de la ambivalencia, la asunción de los puntos de vista del cliente y un curso lento y progresivo al ritmo del cambio del propio cliente. El espíritu que guía la EM ha sido descrito por Rollnick y Miller (1995) como colaborativo, evocativo y favorecedor de la autonomía del cliente.

# Intervención Motivacional “5Rs”





# Intervención Motivacional “5Rs”

**RELEVANCIA**

**RIESGOS**

**RECOMPENSA**

**RESISTENCIA**

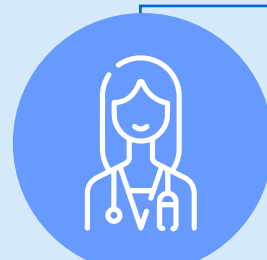
**REPETICIÓN**

**“¿Para usted, qué sería lo más importante de dejar de fumar?”**

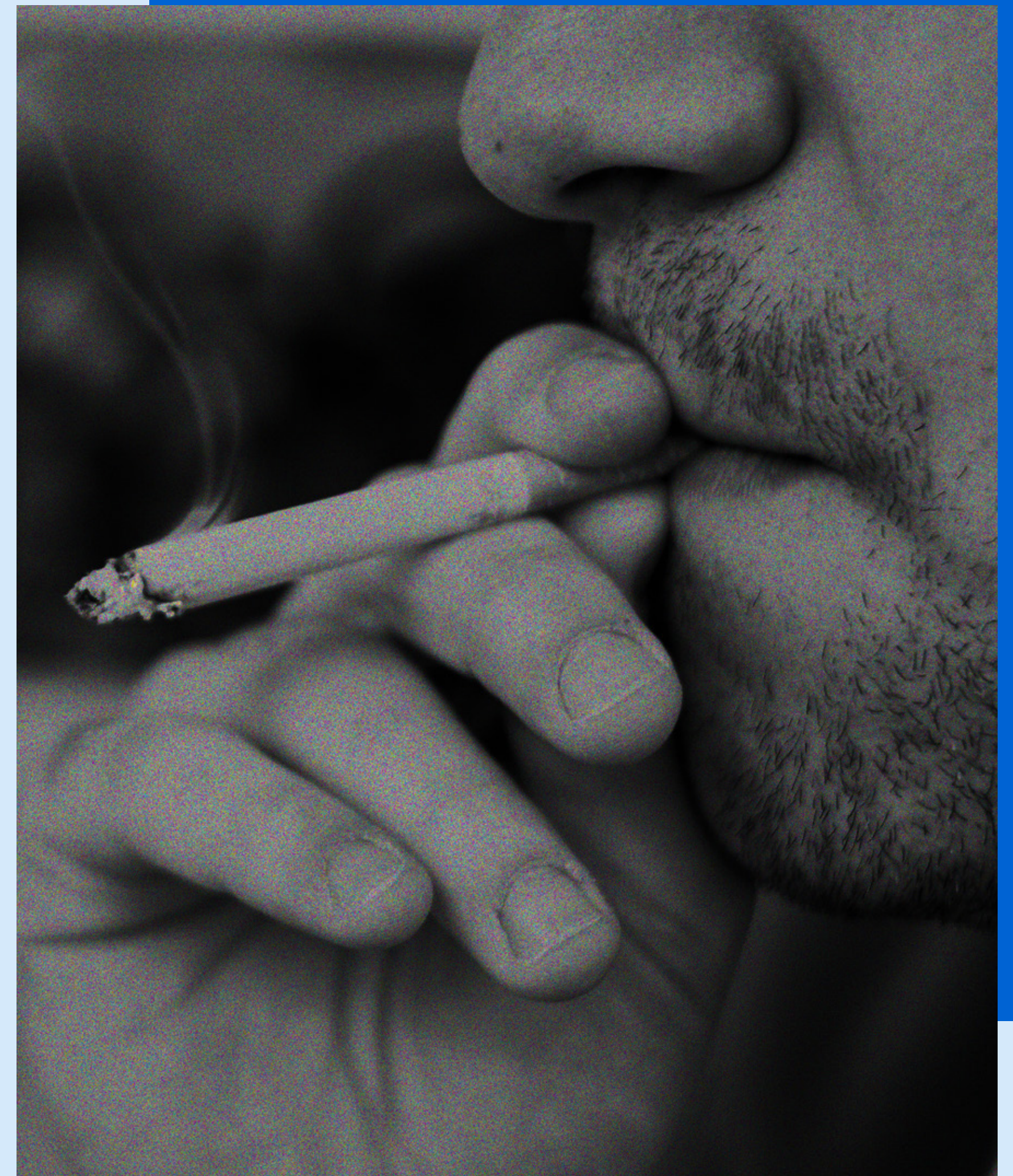
Hay que tratar de que el paciente sea lo más específico posible, la intervención tiene su máximo efecto cuando es relevante para la persona



**Paciente: “Creo que sería bueno para mi hipertensión”**



**Profesional de Salud: “Sin duda el control de su hipertensión será más fácil cuando deje de fumar”**





# Intervención Motivacional “5Rs”

RELEVANCIA

RIESGOS

RECOMPENSA

RESISTENCIA

REPETICIÓN

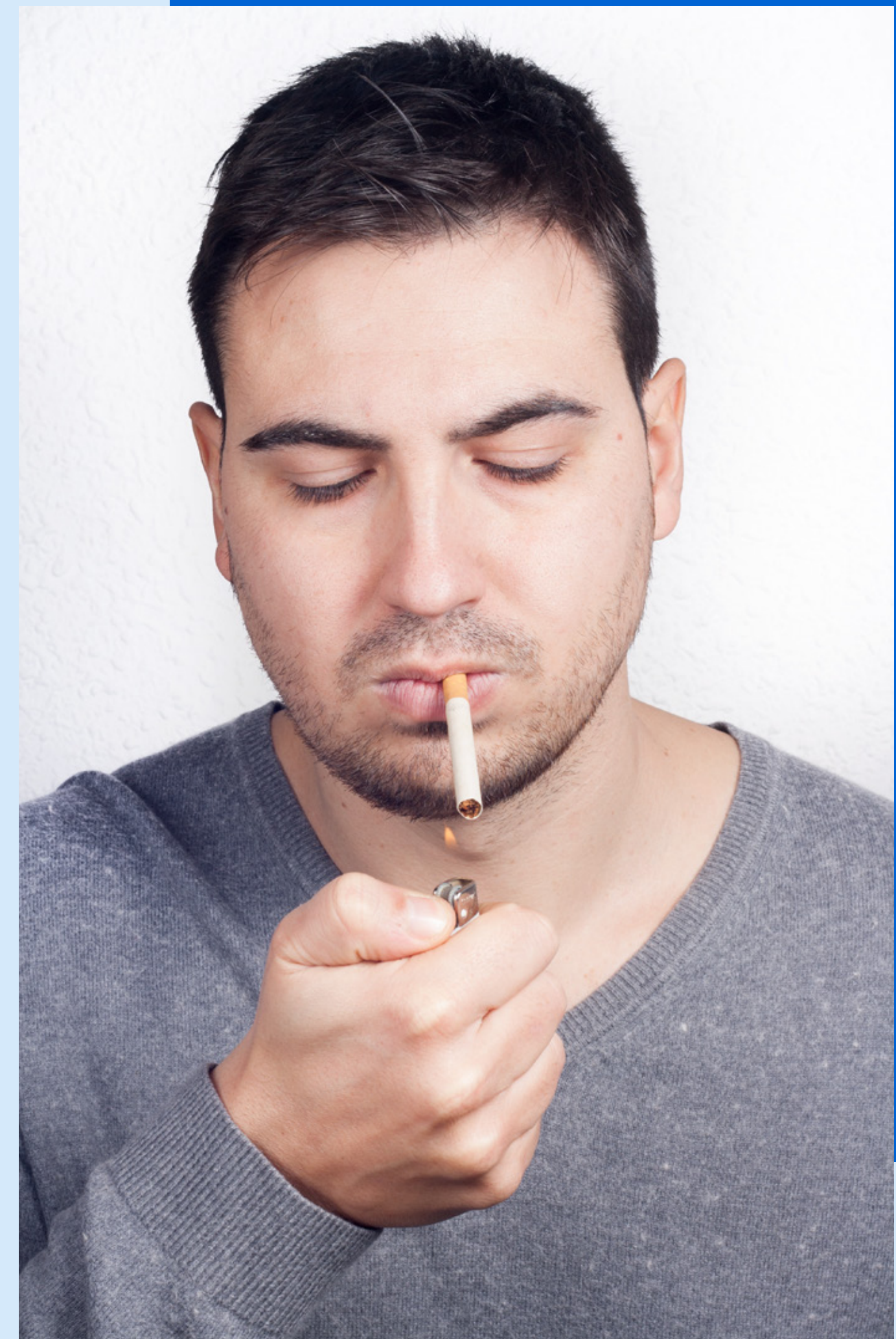
“¿Qué sabe usted acerca de los riesgos del tabaquismo para su salud? ¿Qué es lo que más le preocupa?”



**Paciente: “Sé que produce cáncer. Eso debe ser horrible.”**



**Profesional de Salud: “Eso es correcto; el riesgo de cáncer es mucho mayor en los fumadores que entre los no fumadores o quienes han dejado de fumar.”**





# Intervención Motivacional “5Rs”

RELEVANCIA

RIESGOS

RECOMPENSA

RESISTENCIA

REPETICIÓN

“¿Qué cree que ganará al dejar de fumar?”



**Paciente:** “Imagino que voy a respirar mejor, voy a poder jugar a la pelota con mi hijo.”



**Profesional de Salud:** “Sí, en los primeras días sin fumar ya va a notar la diferencia y seguirá mejorando durante varios meses.”



# Intervención Motivacional “5Rs”

RELEVANCIA

RIESGOS

RECOMPENSA

RESISTENCIA

REPETICIÓN

**Profesional de salud: “¿Y qué sería para usted lo más difícil de dejar de fumar?”**



**Paciente: “Las ansias; serían horribles!”**



**Profesional de salud: “¿Sabía usted que podemos ayudarle con ese problema? Podemos administrarle un tratamiento sustitutivo con nicotina que puede reducir las ansias”**



**Paciente: “¿Y eso realmente funciona?”**



**Profesional de salud: “Los medicamentos sólo no son suficientes, pero ayudan mucho, puede duplicar sus probabilidades de lograr dejar el tabaco.”**





# Intervención Motivacional “5Rs”

**RELEVANCIA**

**RIESGOS**

**RECOMPENSA**

**RESISTENCIA**

**REPETICIÓN**

La intervención motivacional se debe repetir siempre que un paciente fumador no preparado para dejar de fumar concurre a la consulta.

A quienes han tenido recaídas es importante recordarles que la mayoría de los ex- fumadores han realizado varios intentos antes de tener éxito definitivamente.





# Consejos para aplicar las “5Rs”

- Deje que sea el paciente quien lleve la conversación. **¡No dé un discurso!**
- Si el paciente no quiere dejar de fumar, invierta más tiempo en los ‘Riesgos’ y las **‘Recompensas’**.
- Si el paciente quiere ser un ex fumador pero no cree que pueda dejar el consumo, invierta más tiempo en **‘Resistencias’**.
- Incluso si el paciente sigue no preparado para abandonar el tabaco, concluya la reunión con **tono positivo** e invítelo a regresar si cambia de opinión o tiene alguna consulta.







### Ejercicio:

**Averiguar**

**Asesorar** = dar Consejo Breve

**Apreciar** = evaluar la motivación

**Motivar: aplicar esquema de las 5 Rs**

**Felipe**  
**35 años**  
**Diseñador gráfico.**

Fuma 7 cigarrillos diarios desde los 15 años.  
No quiere dejar de fumar. Es la manera para concentrarse cuando hace sus diseños.  
Hace un año lo intentó y lo dejó por 3 meses.



**Felipe**  
**35 años**  
**Diseñador gráfico.**

Fuma 7 cigarrillos diarios desde los 15 años.  
No quiere dejar de fumar.  
Disfruta mucho hacer ejercicio.  
Hace un año dejó de fumar y estuvo 3 meses sin fumar.

### **Resolvamos el ejercicio:**

Averiguar: fuma 7 cigarrillos diarios.

Asesorar = dar Consejo Breve: Felipe, dejar de fumar es fundamental para prevenir enfermedades además que mejoraría su rendimiento físico; nosotros podemos ayudarlo.

### **Apreciar = evaluar la motivación**

¿Quiere dejar de fumar?: No

¿Cree que podrá dejarlo? Hace un año lo hice.

### **Motivar: aplicar esquema de las 5 Rs**

Enfatizar en Riesgos y Recompensas:

Riesgos: "¿Qué sabe usted acerca de los riesgos del tabaquismo para su salud?"

Recompensas: "¿Qué cree que ganaría al dejar de fumar?"

Repetición en cada consulta.