

Entrevista Motivacional

Mg. Ignacio O'Donnell

Director General

Hospital Nacional en Red especializado en Salud Mental y
Adicciones "Lic. Laura Bonaparte"

ignacio.odonnell@cenareso.gob.ar

comunicacion@cenareso.gob.ar



Ministerio de Salud
Presidencia de la Nación



HOSPITAL NACIONAL EN RED ESPECIALIZADO EN
SALUD MENTAL Y ADICCIONES
Lic. Laura Bonaparte

45 AÑOS

La adicción

Auto-rechazo/odio

Hipervigilancia

¿Crónica, progresiva y mortal?

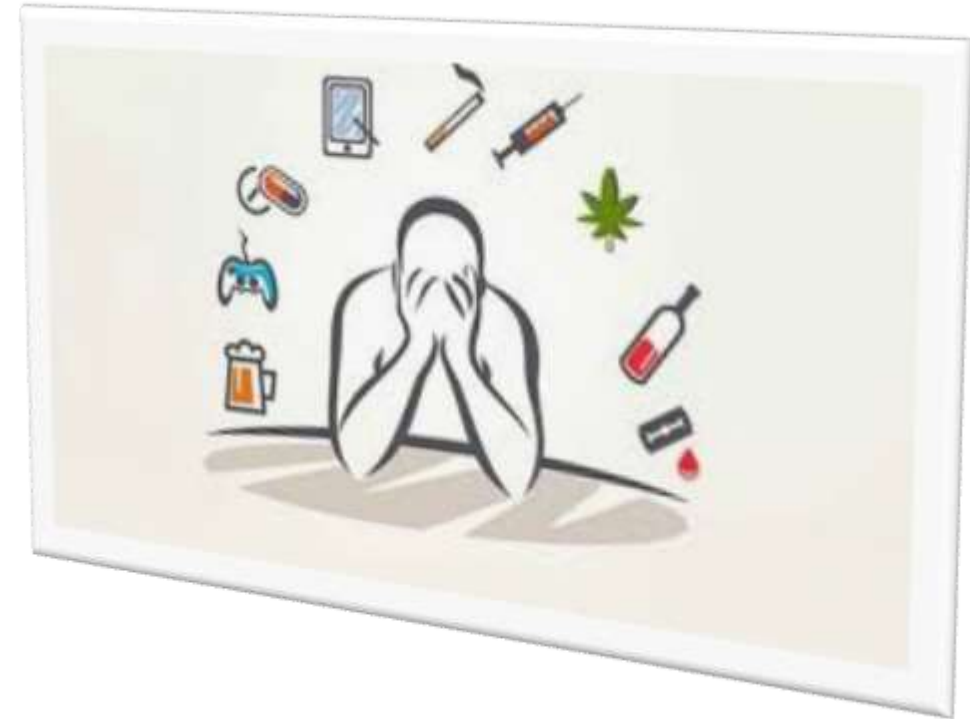
Intimidad - sustancia

Desconfianza - profesionales

“Democrática”

¿Enfermedad?

¿Tratamiento o recuperación?





Rogar,
Amenazar,
Castigar...???

**Motivación:
depende de
los 2.**

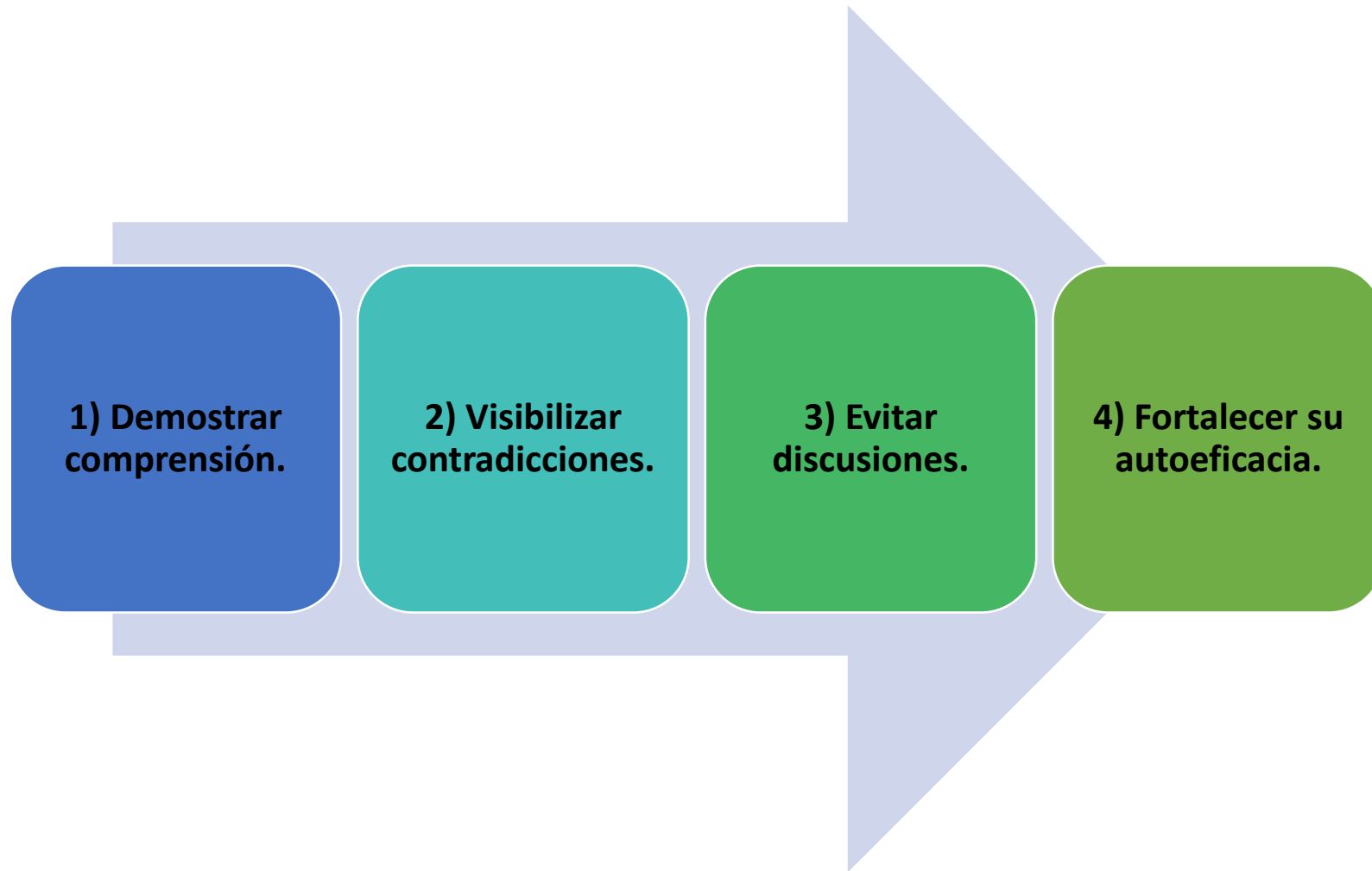


**Resistencia:
depende de
los 2.**

**Convencer
no mejora la
motivación.**



Los cuatro principios



Expresar la empatía: sentir con

Respeto y aceptación.

“Debe ser muy duro...”

Socio, no experto.

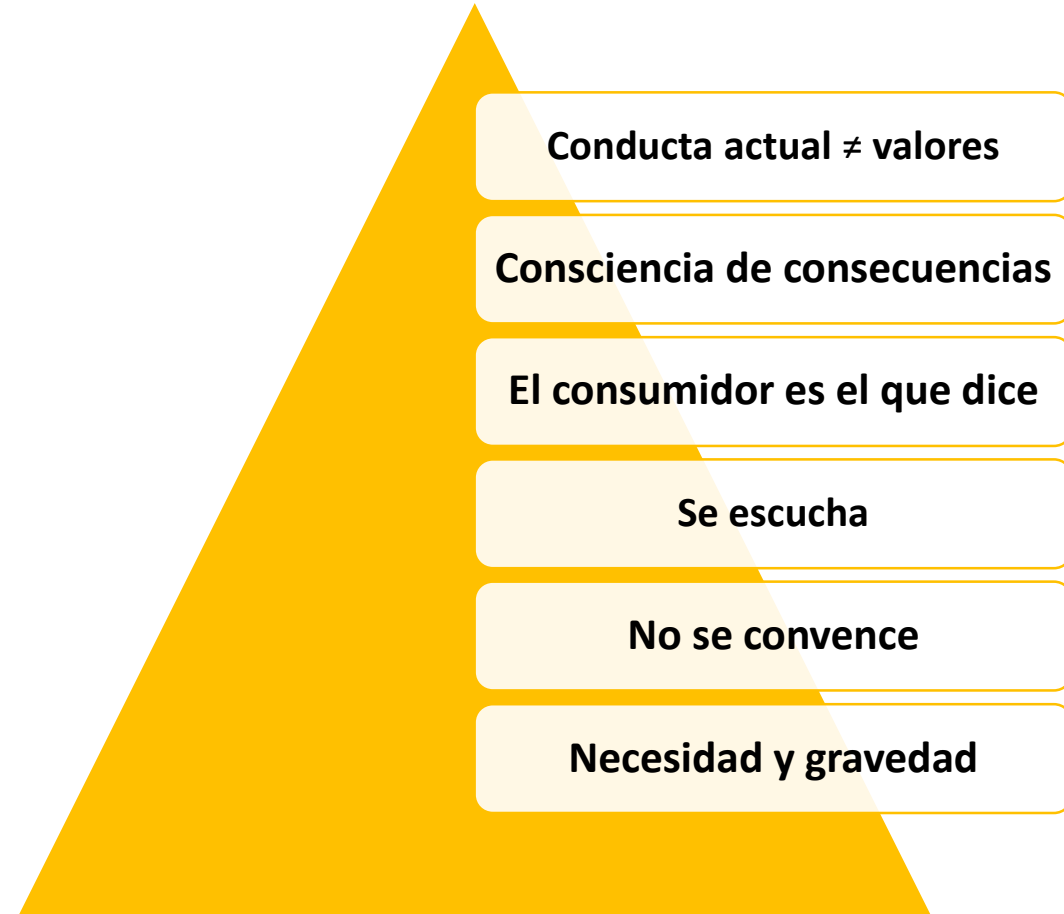
No juzgar ni criticar.

Escucha reflexiva.

Ambivalencia: normal.



Visibilizar Contradicciones



Evitar Discusiones

**Discusión =
reacción.**

**Insistir=
defensividad.**

**Resistencia
↓
cambiar estrategias**

No poner nombres

No convencer.

Fortalecer la autoeficacia

Pueden.

Antes lo lograron.

Responsable de elegir y cambiar.

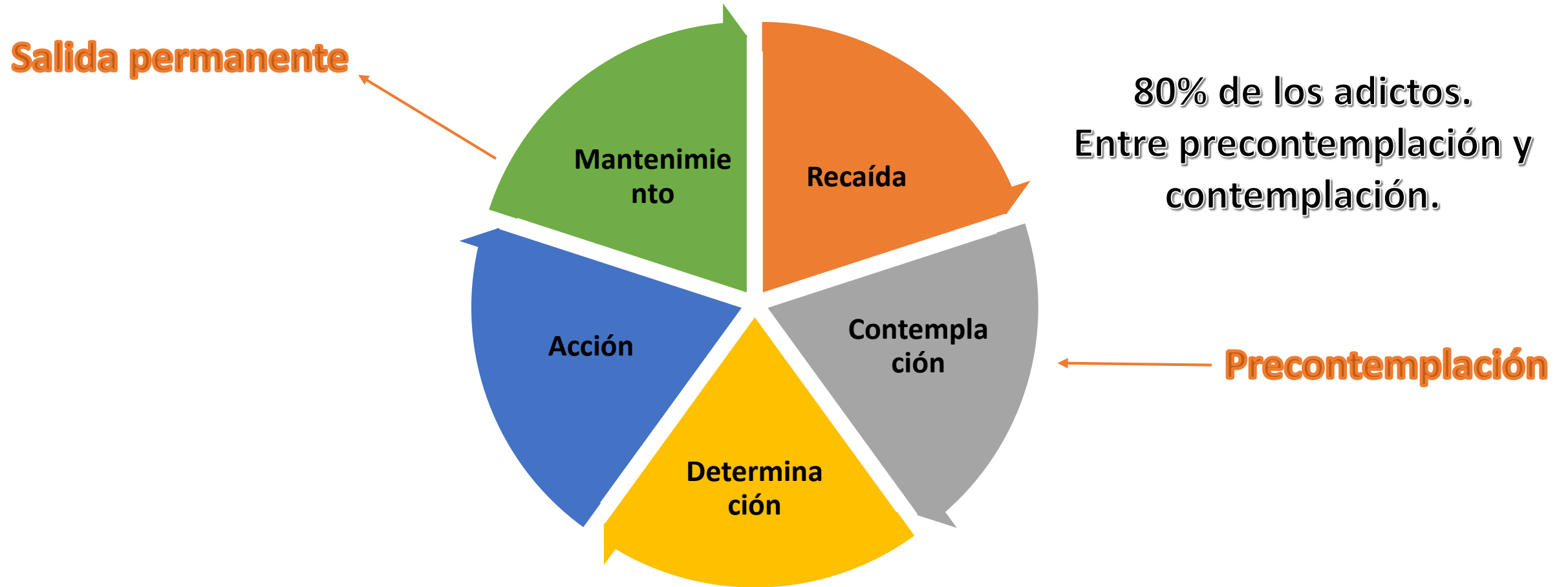
Otros temas que fueron exitosos.

Ofrecer métodos y herramientas.

Dividir en etapas pequeñas y logrables.



Etapas del cambio Prochaska & DiClemente



Técnicas comunicacionales



Preguntas abiertas:

“¿Cómo afecta el alcohol a tu vida?”.

Escucha reflexiva:

“Te veo un poco triste”.

Decir con otras palabras:

“Estás un poco bajoneado”.

Resumir:

Destacar lo más importante.

Afirmaciones de automotivación:

Favorecerlas y provocarlas.

Comunicación no verbal:

Cuerpo para adelante, cara reflexiva. Y verlos.

ESTADIOS	TAREAS	ESTRATEGIAS
<i>No ve el problema</i> (Precontemplación)	<ul style="list-style-type: none"> • Puntos a favor y en contra de cambiar. • Evitar discutir. • <u>Dejarle la puerta abierta.</u> • No insistir. 	<ul style="list-style-type: none"> • Trato afectuoso. • Pedir permiso. • Ventajas y desventajas del consumo. • <u>Preguntar sobre tratamientos o intentos anteriores.</u>
<i>Ve el problema pero no está seguro de cambiar</i> (Contemplación)	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar la contradicción entre lo que hace y lo que quiere hacer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Normalizar las contradicciones. • Prestarle atención y hablar de sus valores personales. • Ayudar a que se motive a sí mismo.
<i>Dispuesto a cambiar</i> (Preparación)	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecerle varias opciones. • Que él o ella elija su plan. • Ayudarlos a armar su plan. • Anticipar las dificultades que puedan complicar el cambio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Que el consumidor sea el que diga su plan de recuperación.



ESTADIOS	TAREAS	ESTRATEGIAS
<i>Empezó el cambio</i> (Acción)	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Fortalecer la autoeficacia.</u> • <u>Planificar objetivos y acciones concretas y a corto plazo.</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Alejarse de personas, lugares y cosas asociadas al consumo.</u> • Pasar de la motivación por otro a la motivación por uno mismo. • <u>Profundizar la relación con su red de apoyo.</u>
<i>Mantiene el cambio</i> (Mantenimiento)	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Buscar nuevas actividades, intereses y maneras de divertirse.</u> • Tener un plan de qué hacer si algo sale mal. • <u>Tener metas a largo plazo.</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguir cambiando el estilo de vida. • Seguir apoyándolos si necesitan hablarnos o vernos.
<i>Vuelve al consumo</i> (Recaída)	<ul style="list-style-type: none"> • <u>La recaída es una posibilidad para cambiar pero un riesgo demasiado grande.</u> • <u>Ver qué descuidos lo hicieron recaer.</u> • <u>Nunca castigarlos ni enojarse con ellos.</u> • Ver qué cosas les faltó o falta fortalecer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudarlos a encontrar otras maneras de resolver sus problemas. • Enfocarse en cosas positivas.