a:care

MASTERCLASS 3

Cómo abordar la falta de adherencia en pacientes con problemas cardíacos

Sheri D. Pruitt, PhD
Psicóloga clínico y consultora en ciencias del comportamiento

a:care

Descargo de responsabilidad

Esta presentación se ofrece únicamente con fines educativos, con la intención de servir como educación médica continua para los profesionales de la salud. El contenido de la presentación representa los puntos de vista y las opiniones de los creadores originales de dicho contenido y no representa necesariamente los puntos de vista u opiniones de las Operaciones de Productos Abbott AG o sus afiliados ("Abbott"). La distribución de esta presentación por parte de Abbott, a través de su aparición en los sitios web de a:care o por cualquier otro medio, no constituye una aprobación de dicho contenido por parte de Abbott. Abbott no hace ninguna representación o garantía con respecto a la exactitud, aplicabilidad, idoneidad o integridad del contenido de la presentación. El uso de cualquier aspecto de esta presentación es bajo su propio riesgo. Abbott no puede y no acepta ninguna responsabilidad por las consecuencias de cualquier característica o contenido de la presentación, ni por cualquier decisión médica tomada sobre la base del contenido educativo contenido en la presentación. No se permite la descarga para su posterior distribución o cualquier forma de reproducción de esta presentación.

a:care

Resumen

1. Breve análisis del problema de la adherencia
2. Formas de evaluar la adherencia
3. Estrategias de comunicación para integrar elementos esenciales de las teorías del cambio de comportamiento
4. Cuatro preguntas estratégicas para la visita al consultorio para aumentar la adherencia
5. Su plan personal para desarrollar un nuevo hábito de comunicación

a:care

Resumen

1. Breve análisis del problema de la adherencia
2. Formas de evaluar la adherencia
3. Estrategias de comunicación para integrar elementos esenciales de las teorías del cambio de comportamiento
4. Cuatro preguntas estratégicas para la visita al consultorio para aumentar la adherencia
5. Su plan personal para desarrollar un nuevo hábito de comunicación

a:care

El problema de la adherencia

La adherencia es una preocupación sanitaria importante y global

Pacientes que nunca surten su fórmula medica[1,2]

31%

Pacientes que no toman sus tratamientos según las indicaciones.[3]

50%

Pacientes que dejan sus tratamientos antes de lo recomendado[2]

33%

200k

La mala adherencia contribuye a 200.000 muertes prematuras al año en Europa.[2]

125bn

125.000 millones de euros al año en exceso de servicios sanitarios en Europa, y en Estados Unidos 105.000 millones de dólares al año sólo en hospitalizaciones evitables[2]

1. Fischer MA, Stedman MR, Lii J, et al. No adherencia a la medicación primaria: análisis de 195.930 recetas electrónicas. J Gen Intern Med.2010;25(4):284-290. doi:10.1007/s11606-010-1253-9. 2. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2018. Documento de trabajo sobre salud de la OCDE nº 105 Invertir en la adherencia a la medicación mejora los resultados sanitarios y la eficiencia del sistema de salud. Adherencia a los medicamentos para la diabetes, la hipertensión y la hiperlipidemia. Disponible en: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/investing-in-medication-adherence-improves-health-outcomes-and-health-system-efficiency_8178962c-en;jsessionid=5fnBKosbWLCKN2vR5TAgejhL.ip-10-240-5-99. Consultado en febrero de 2021. 3. Brown MT, Bussell JK. Medication adherence: ¿A quién le importa? Mayo Clin Proc.2011;86(4):304-314. doi:10.4065/

a:care

El problema de la adherencia

Los medicamentos no funcionan si los pacientes no los toman[1]

Al aumentar la efectividad de las intervenciones de adherencia se puede tener un impacto mucho mayor en la salud que cualquier mejora en tratamientos médicos específicos[2]

1. Everett Koop. C: 'Los medicamentos no funcionan en los pacientes que no los toman', European Journal of Heart Failure 19 (1412-1413), 2017, DOI:10.1002/ejhf [Consultado el 27 de julio de 2020], https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/28891126/
2. La adherencia a las terapias de larga duración: Evidence for action, estudio de la OMS, 2003, [Consultado el 27 de julio de 2020], https://www.who.int/chp/knowledge/publications/adherence_report/en/

Proprietary and confidential : Do not distribute

a:care

El problema de la adherencia

La mayoría de los proveedores creen que los pacientes siguen nuestros excelentes consejos sanitarios, pero no es así!

Por qué creemos que nuestros pacientes se adhieren:

- Sesgo optimista[1]
- Los pacientes tienden a exagerar y a querer agradarnos[2]
- Creemos que podemos predecir quién se adherirá[3]

1. Du Pasquier-Fediaevsky, Laurence, & Nadia Tubiana-Rufi: Discordancia entre las evaluaciones de los médicos y los adolescentes sobre la adherencia al tratamiento: influencia del nivel de Hb[A.sub.1c]. Diabetes Care, vol. 22, nº 9, septiembre de 1999, [consultado el 27 de julio de 2020], https://go.gale.com/ps/anonymous?id=GALE%7CA135564895&sid=googleScholar&v=2.1&it=r&linkaccess=abs&issn=01495992&p=AONE&sw=w;
2. Rand. C , Wise. R et al: Metered-Dose Inhaler Adherence in a Clinical Trial. American Review of Respiratory Disease, diciembre de 1992, https://doi.org/10.1164/ajrccm/146.6.1559
3. Gilbert. JR, Evans. CE, Haynes. RB, Tugwell. P: Predicting compliance with a regimen of digoxin therapy in family practice. Can Med Assoc J.123(2):119-122, agosto de 1980, 6. Brown. M, Bussel. J: Medication Adherence: ¿A quién le importa? Mayo Clin Proc 86(4): 304-314, abril de 2011, DOI: 10.4065/mcp.2010.0575 [

a:care

El problema de la adherencia

La adherencia es un COMPORTAMIENTO de salud repetido y continuo

Si los pacientes no son adherentes, necesitan algo que les ayude a cambiar su COMPORTAMIENTO

El uso de intervenciones de COMPORTAMIENTO basadas en la evidencia y en la teoría puede influir en el comportamiento del paciente y los resultados de salud

a:care

Resumen

1. Breve análisis del problema de la adherencia
2. **Formas de evaluar la adherencia**
3. Estrategias de comunicación para integrar elementos esenciales de las teorías del cambio de comportamiento
4. Cuatro preguntas estratégicas para la visita al consultorio para aumentar la adherencia
5. Su plan personal para desarrollar un nuevo hábito de comunicación

a:care

Evaluación de la adherencia: Cuestionarios

Los cuestionarios están diseñados para obtener autoinformes válidos y fiables, pero no existe un "estándar de oro"[1]

- SPUR[2]
- Cuestionario de adherencia a la medicación de Morisky
- C.A.R.E[3] por el King's College de Londres
- Breve cuestionario de medicación
- Escala de cumplimiento de Hill-Bone

1. Lam WY, Fresco P. Medidas de adherencia a los medicamentos: una descripción general. Biomed Res Int. 2015; 2015: 217047. doi: 10.1155 / 2015/2170472.
2. Dolgin K, El modelo SPUR: un marco para considerar el comportamiento del paciente. Observia, París, Francia, Preferencia y adherencia del paciente 2020: 14 97–1053.
3.Weinman J, Ali I, Hodginkson A, Canfield M, Jackson C, Prueba piloto de un breve evaluador previo a la consulta para mejorar la identificación y discusión de la adherencia a la medicación en consultas de rutina, preferencia y adherencia del paciente 2019: 13, 1895-1898 .

a:care

Evaluación de la adherencia: Preguntas abiertas

ABIERTAS

"Algunos de mis pacientes tienen dificultades para tomar la medicación como se supone que se debe tomar. En las últimas 2 semanas, ¿cuántos días cree que se ha saltado una dosis de su medicación?"

CERRADAS

"Estás tomando tus medicamentos, ¿verdad?"

"¿Sigues tomando el medicamento que te receté?"

Las preguntas que hacen los médicos influyen en las respuestas que reciben!

a:care

Resumen

1. Breve análisis del problema de la adherencia
2. Formas de evaluar la adherencia
3. Estrategias de comunicación para integrar elementos esenciales de las teorías del cambio de comportamiento para mejorar la adherencia
4. Cuatro preguntas estratégicas para la visita al consultorio para aumentar la adherencia
5. Su plan personal para desarrollar un nuevo hábito de comunicación

a:care

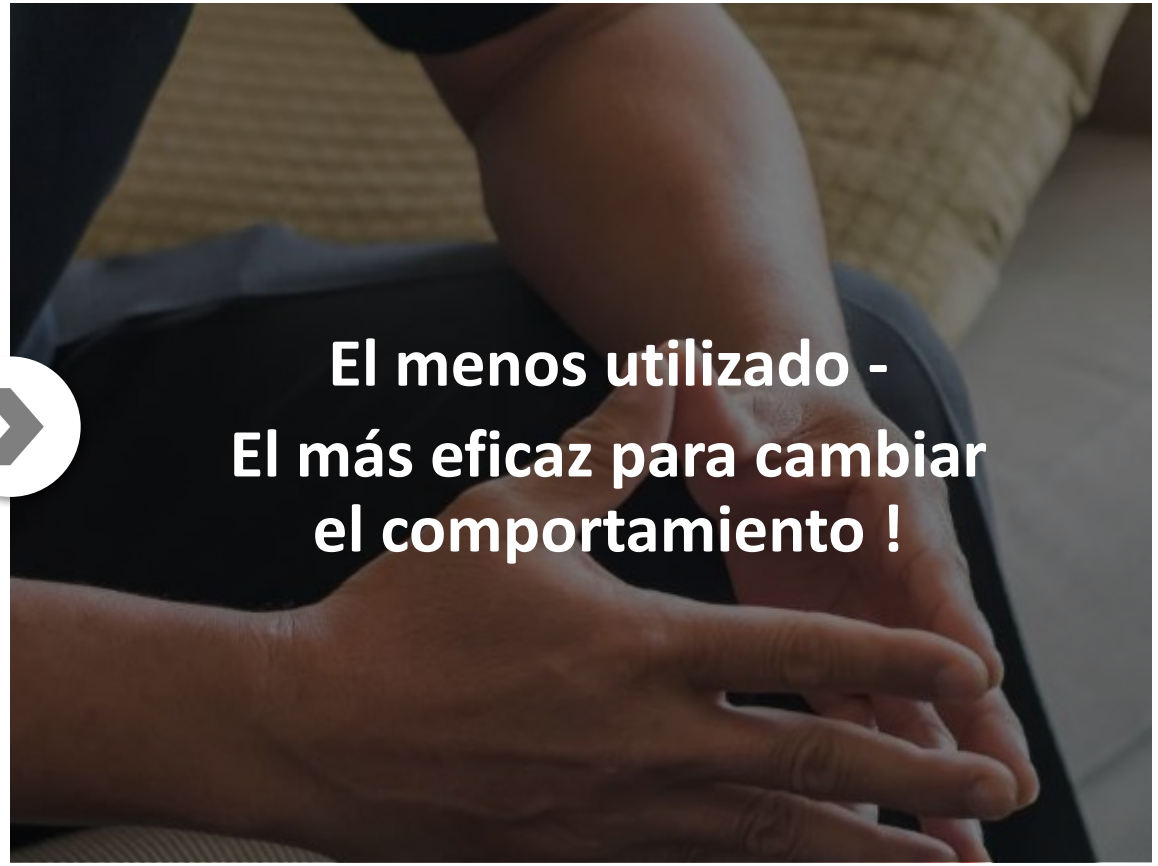
Enfoques comunes para influenciar a los demás

- Ordenar, dirigir, exigir
- Advertir o amenazar
- Persuadir con la razón, lógica, argumento o discurso
- Moralizar, predicar, decir lo que "se debe" hacer
- Discrepar, juzgar, criticar, culpar
- Avergonzar, ridiculizar, etiquetar

a:care

Enfoques poco comunes para influir en los demás

- Colaboración
- Curiosidad
- Sin prejuicios
- Empatía
- Enfocado en los demás



a:care

La entrevista motivacional (EM) integra las estrategias de comunicación más eficaces

Premisa básica de la EM:
Las preguntas que usted hace influyen en las acciones de sus pacientes

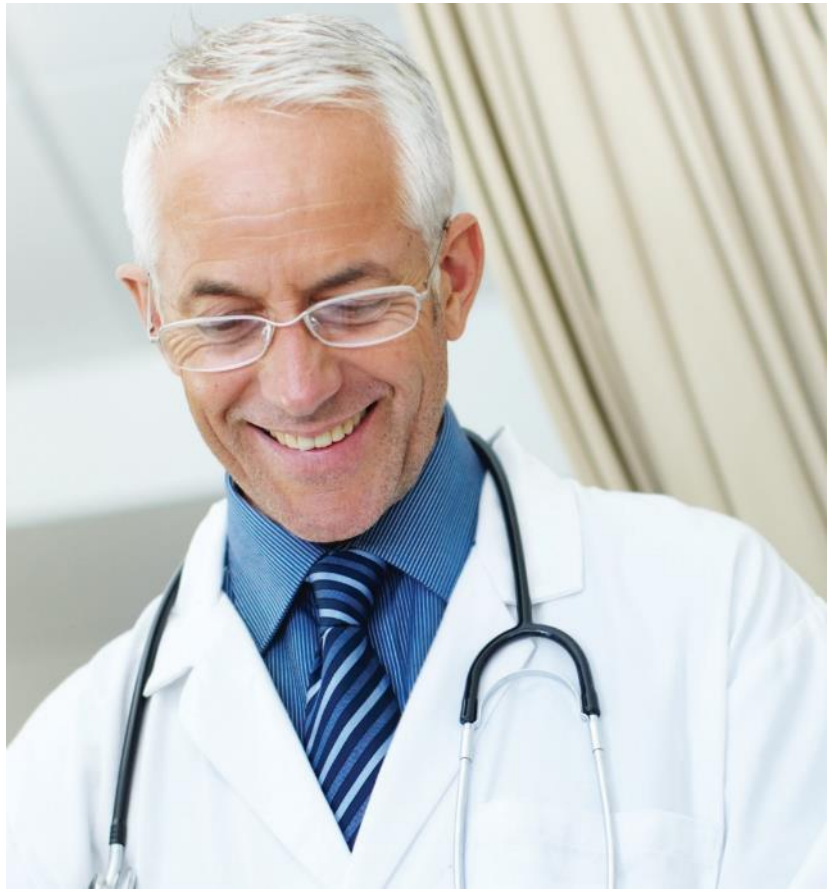
a:care

Qué es la entrevista motivacional (1/2)

Método clínico respaldado científicamente para ayudar a las personas a cambiar de comportamiento; está centrado en el paciente y dirigido a un objetivo[1]

Impulsado por la teoría: disonancia cognitiva[2], autodeterminación[3], y la autopercepción[4]

Supera los consejos tradicionales en el tratamiento de una amplia gama de problemas de comportamiento y enfermedades[5]



1. Miller. W: Entrevista motivacional con bebedores problemáticos. Behaviroual Psychotherapy, 11 (147-172), abril de 1983,DOI: https://doi.org/10.1017/S0141347300006583 [Consultado el 27 de julio de 2020], https://www.cambridge.org/core/journals/behavioural-and-cognitive-psychotherapy/article/motivational-interviewing-with- bebedores-problemáticos / 20AD43D18F0976A4DED33EC34FA0C9522.
2. Miller. M: Cognitive Disonance Theory (Festinger), 2015, [Consultado el 27 de julio de 2020], https://www.researchgate.net/publication/291356571_Cognitive_Dissonance_Theory_Festinger
3. Richard M. Ryan, Edward L. Deci, Teoría de la autodeterminación: Necesidades psicológicas básicas en la motivación, el desarrollo y el bienestar, Asociación Americana de Psicología, enero de 2000, vol. 55, No. 1, 68-78 DOI: 10.1037110003-066X.55.1.68
4. Bem ,. D: Autopercepción: una interpretación alternativa de los fenómenos de disonancia cognitiva. Psychological Review, 74 (3), 183-200, 1967, DOI: https://doi.org/10.1037/h0024835 [Consultado el 27 de julio de 2020], https://psycnet.apa.org/record/1967-13584- 001
5. Rubak S, Sandbaek A, Lauritzen T, Christensen B: Entrevista motivacional: una revisión sistemática y metanálisis. Br J Gen Pract, 55 (513): 305-12, abril de 2005 [Consultado el 27 de julio de 2020], https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1463134/

a:care

La entrevista motivacional (2/2)

Establece una relación de confianza y crea relaciones positivas con los pacientes

Incorpora elementos de las principales teorías de las ciencias del comportamiento (ej. HBM, TTM, Activación del Paciente, COM-B, y TPB) [1]

Puede "empujar" el comportamiento de adherencia

Puede diferir de la forma en que se comunica actualmente con los pacientes

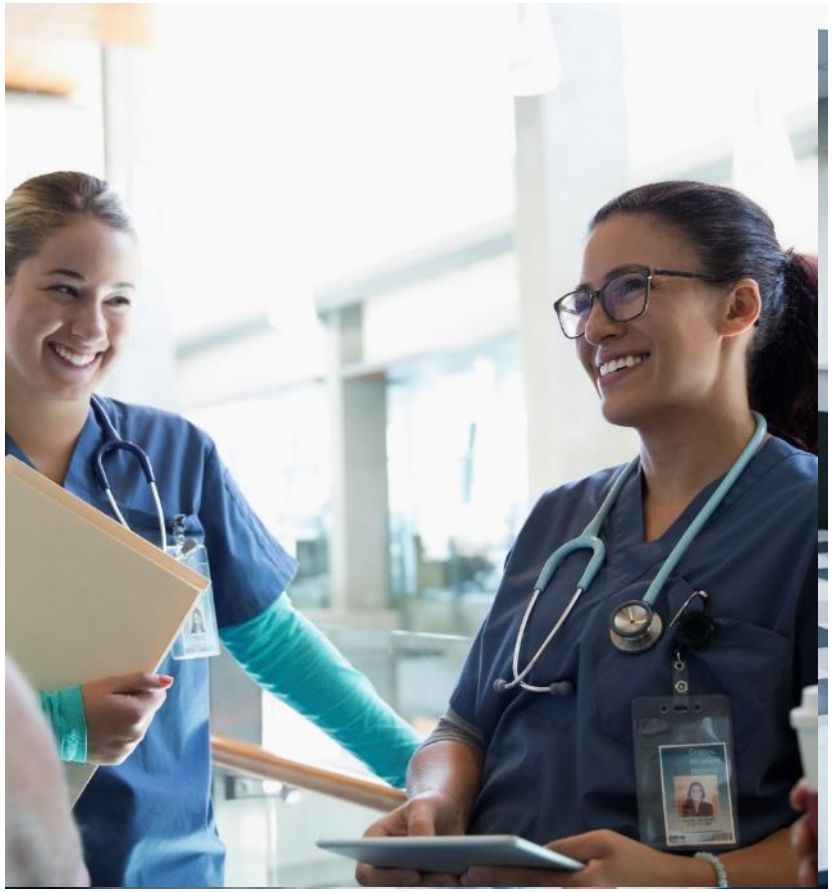
- **If you struggle with adherence, consider trying this approach!**

1.Abreviaturas:
HBM - Modelo de creencias sobre la salud
TTM - Modelo Transteórico
COM-B - Capacidad / Oportunidad / Motivación - Comportamiento
TPB - Teoría del comportamiento planificado

a:care

Fundamentos de la Entrevista Motivacional

- **Hacer preguntas abiertas Vs. a decir a los pacientes lo que tienen que hacer**
- **Se centra en las preferencias, valores y situaciones personales del paciente, no en la agenda del proveedor**
- **Ve al paciente como un experto**
- **Ayuda a los proveedores a obtener información sobre cómo ayudar a los pacientes a adherirse mejor**
- **Dirige al paciente hacia un resultado**
- **Permite a los proveedores dar un consejo que será mejor recibido y más probable que se actúe en consecuencia**



Proprietary and confidential : Do not distribute

a:care

No tenemos suficiente tiempo para aprender sobre entrevistas motivacionales. . .

1

Aprender las entrevistas motivacionales requiere mucho tiempo, práctica y supervisión.

2

Tenemos tiempo para aprender preguntas que encarnan el enfoque de la entrevista motivacional

3

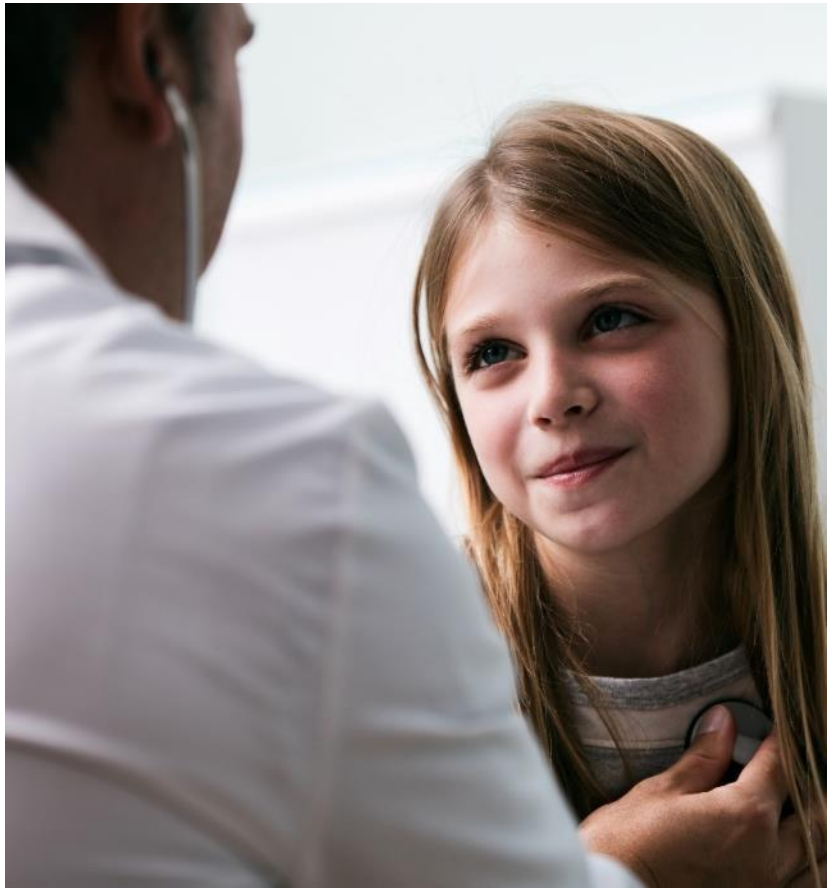
Puede aprender "Preguntas motivadoras" que podrían marcar la diferencia para usted y sus pacientes

a:care

Un enfoque motivacional puede ayudar a los pacientes a seguir sus excelentes consejos[1]

Los pacientes serán más propensos a:

- Surtir las formulas/continuar tomando medicamentos
- Utilizar programas de apoyo a la adherencia:
  - Aplicaciones / basadas en web
  - Programas de manejo de enfermedades crónicas (Ej: entrenadores de enfermeras / farmacéuticos)
  - Herramientas sencillas (Ej: Pastillero, sistema de recordatorio)
- Seguir sus consejos prácticos y personalizados para cualquier cambio de comportamiento



1. Possidente. C, et al: Entrevista motivacional: ¿una herramienta para mejorar la adherencia a la medicación? American Journal of Health-System Pharmacy, Volumen 62, Número 12, junio de 2005, DOI: https://doi.org/10.1093/ajhp/62.12.1311 [Consultado el 27 de julio de 2020], https://www.researchgate.net / publicación / 795663_Motivational_interviewing_A_tool_to_improve_medication_adherence

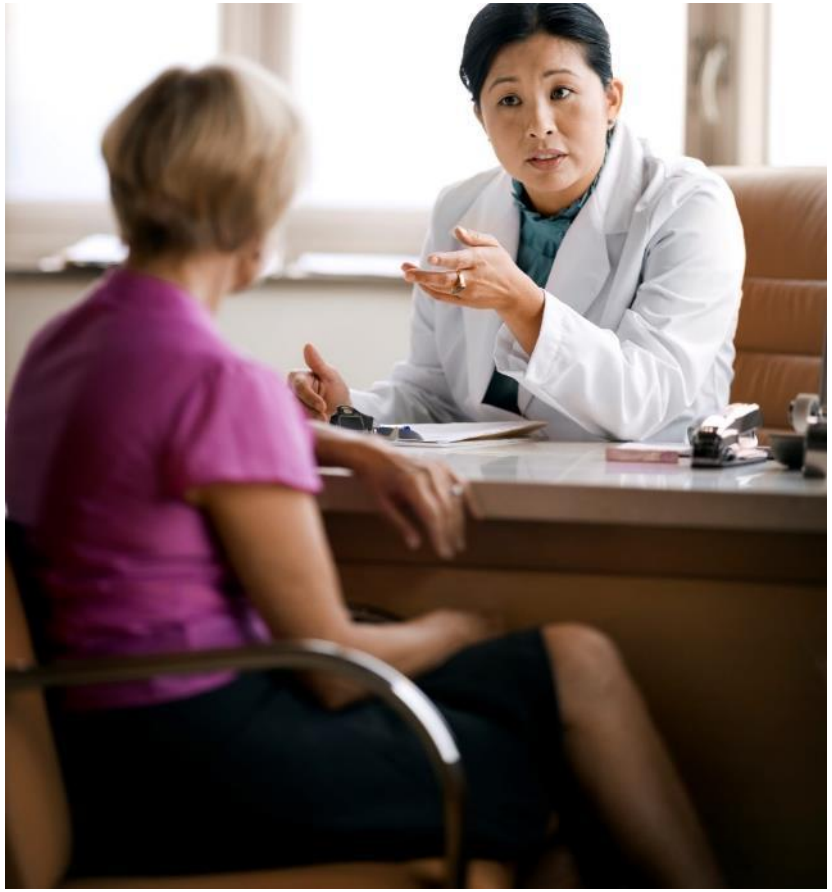
a:care

Prepare a su paciente con la información necesaria sobre el comportamiento antes de motivarlo a hacerlo

Breve, sencillo, claro: "Usted tiene un problema con el funcionamiento de su corazón. Quiero recetarle un medicamento llamado XXXXX. Este medicamento mejorará sus síntomas y ayudará a su corazón a mantenerse fuerte."

Régimen: "Este es un medicamento que debe tomar una vez al día y probablemente en el futuro inmediato"

Efectos secundarios: "Los efectos secundarios pueden ser... pero los beneficios de este medicamento son mayores que estos"



Proprietary and confidential : Do not distribute

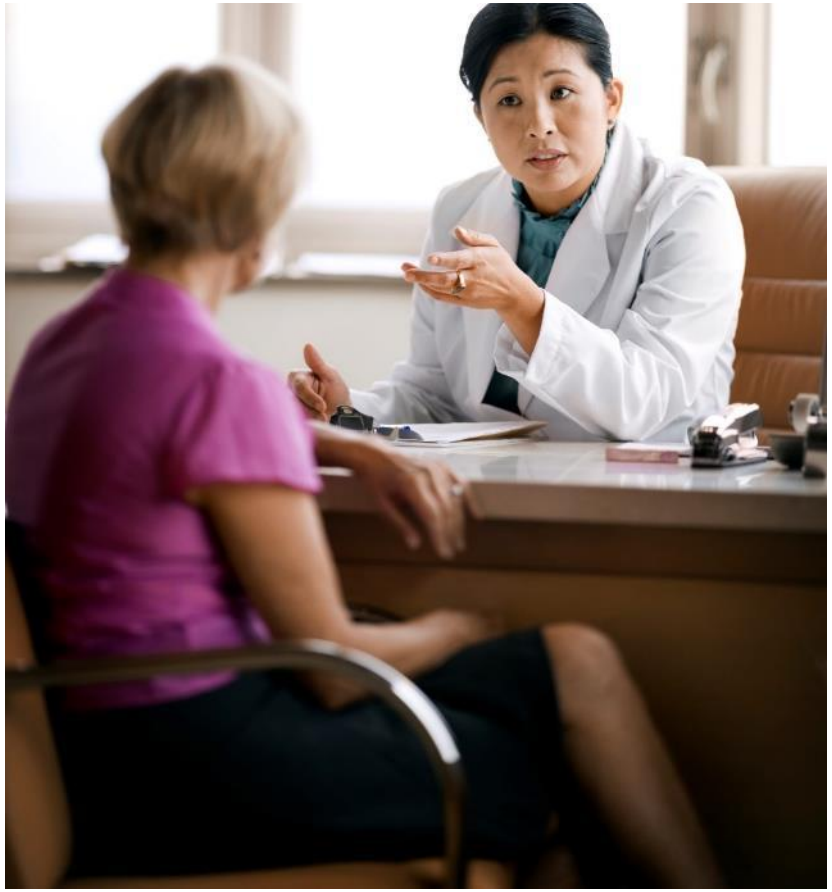
a:care

Prepare a su paciente con la información necesaria sobre el comportamiento antes de motivarlo a hacerlo

Proporcione un folleto! Dedique la mayor parte de su tiempo a abordar el COMPORTAMIENTO, sin educar al paciente sobre cada detalle de las afecciones cardíacas y la fisiopatología.

La información sobre una enfermedad es necesaria, pero no suficiente para cambiar el comportamiento de adherencia.

Recuerde que cerca de la mitad de sus pacientes tendrán problemas de adherencia.



a:care

Resumen

1. Breve análisis del problema de la adherencia
2. Formas de evaluar la adherencia
3. Estrategias de comunicación para integrar elementos esenciales de las teorías del cambio de comportamiento para mejorar la adherencia
4. **Cuatro preguntas estratégicas de motivación para mejorar la adherencia**
5. Su plan personal para desarrollar un nuevo hábito de comunicación

a:care

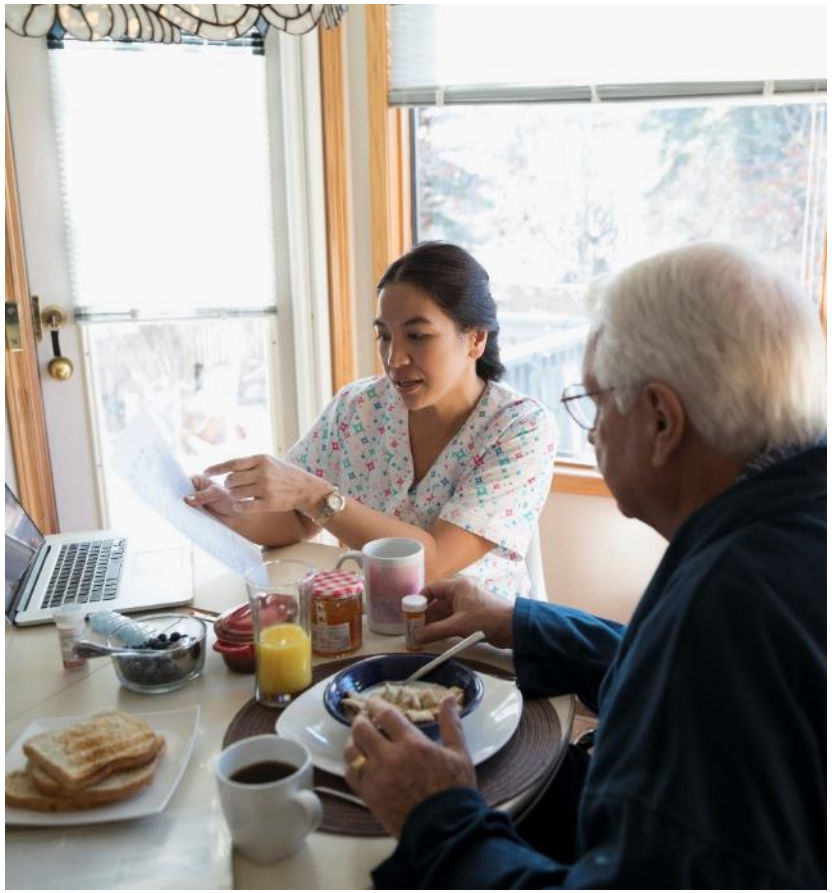
Preguntas motivadoras (1/4)

Pregunta nº 1: CREA CONCIENCIA SOBRE UN TEMA Y HAZLE SABER AL PACIENTE QUE VALORA SU OPINIÓN.
Esta pregunta indica "Me interesa lo que sabes. Quiero escuchar tu perspectiva. Usted es el experto en su vida."

Pregunte al paciente sobre la medicación o el cambio de estilo de vida que le está prescribiendo

- "¿Qué opina de tomar XXXXX y de cómo puede afectar a su salud cardíaca?"
- "¿Qué le preocupa de tomar XXXXX?
- "¿Qué recuerda sobre el medicamento XXXXX y cómo puede ayudarle?

Pruébalo!



a:care

Preguntas motivadoras (2/4)

Pregunta nº 2: PIDA PERMISO, DESPUÉS COMPARTA SUS CONSEJOS. Cuando los pacientes se oyen a sí mismos pedir su opinión, es más probable que la acepten (teoría de la autopercepción[1])

"Tengo un consejo que podría funcionar muy bien para ti y hacerte sentir mejor. ¿Te gustaría hablar de ello?"

Pruebalo!

Comparta sus consejos breves y personalizados

Asegúrese de que se trata de un pequeño paso y de algo que el paciente puede lograr absolutamente

1. Bem. D: La autopercepción: Una interpretación alternativa de los fenómenos de disonancia cognitiva. Psychological Review, 74(3), 183-200, 1967, DOI: https://doi.org/10.1037/h0024835 [Consultado el 27 de julio de 2020], https://psycnet.apa.org/record/1967-13584-001

a:care

Preguntas motivadoras (3/4)

Pregunta 3: PREGUNTE SOBRE LOS BENEFICIOS DE TOMAR LA MEDICACIÓN/CAMBIO DE ESTILO DE VIDA. Esta pregunta es para generar una "conversación sobre el cambio "[1] y no una "conversación sobre el mantenimiento" (que pide al paciente que defienda sus razones para NO seguir su consejo)

"Hablar de cambio" aumenta la motivación intrínseca para cambiar. Esta pregunta ayudará al paciente a verbalizar planes para hacer algo diferente en el futuro

- “Si tomara este medicamento, ¿cómo podría mejorar su enfermedad cardíaca?"
- "¿Qué beneficios ve usted en tomar XXXXX?"
- Si tomara este medicamento, ¿cómo podría afectar a su futuro y a las cosas que podría hacer?”

Pruebalo!

1. Miller. WR y Rollnick. S: Hablarse uno mismo del cambio: entrevistas motivacionales, etapas del cambio y proceso terapéutico. Journal of Cognitive Psychotherapy, 18 (4), 299-308, 2004, DOI: https://doi.org/10.1891/jcop.18.4.299.64003 [Consultado el 27 de julio de 2020], https://psycnet.apa.org/ registro / 2005-04354-002

a:care

Preguntas motivadoras (4/4)

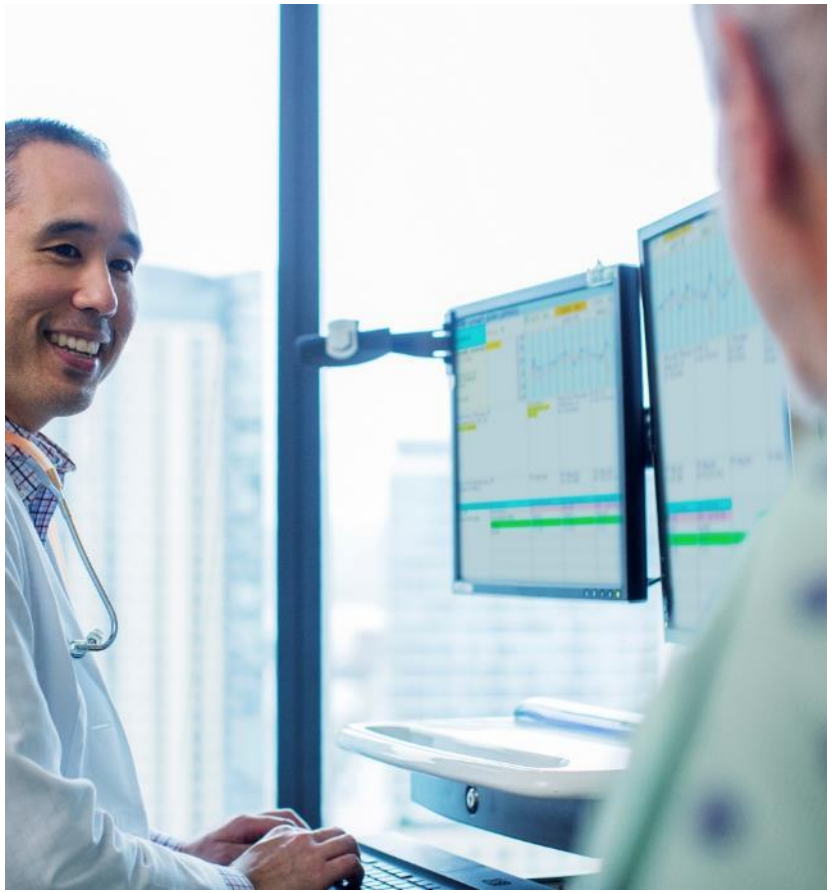
Pregunta #4: PIDA EL COMPROMISO de surtir la prescripción/tomarla continuamente, hacer un cambio en el estilo de vida o inscribirse en un Programa de Apoyo al Paciente. El compromiso verbal impulsa el cambio de comportamiento[1]

"Cuándo cree exactamente que va a surtir esta prescripción?”

"¿Cuándo cree que puede empezar a tomar este medicamento?

"¿Qué medidas puede tomar ahora para hacer algún progreso con su enfermedad cardíaca?

Pruebalo!



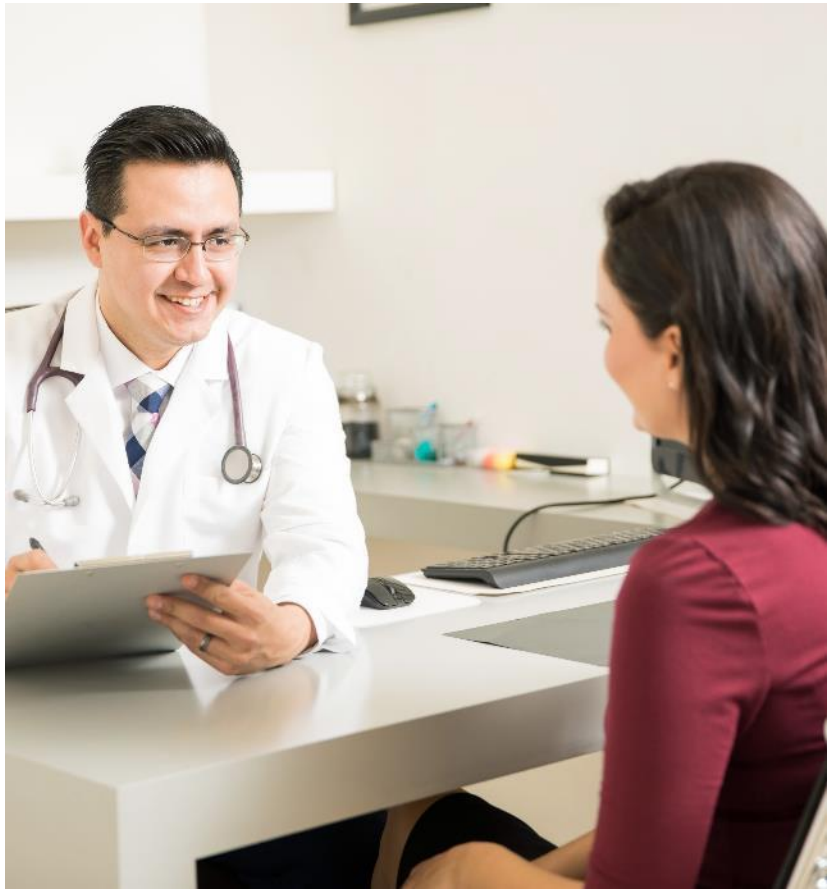
1. Amrhein. P, Miller. WR, Yahne. C et al: El lenguaje de compromiso del cliente durante la entrevista motivacional predice los resultados del uso de drogas. J Consult Clin Psychol 71 (5): 862-878, octubre de 2003, DOI: 10.1037 / 0022-006X.71.5.862 [Consultado el 27 de julio de 2020], https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/14516235/

a:care

Ejemplo de conversación motivadora entre paciente y proveedor (1/5)

P#1: "¿Qué opina sobre la toma de XXXXX y cómo podría afectar a su enfermedad cardíaca?"
(Pregunte la perspectiva del paciente)

No puedo decir que me ayude. No me siento mejor después de tomarlo. Parece una pérdida de tiempo

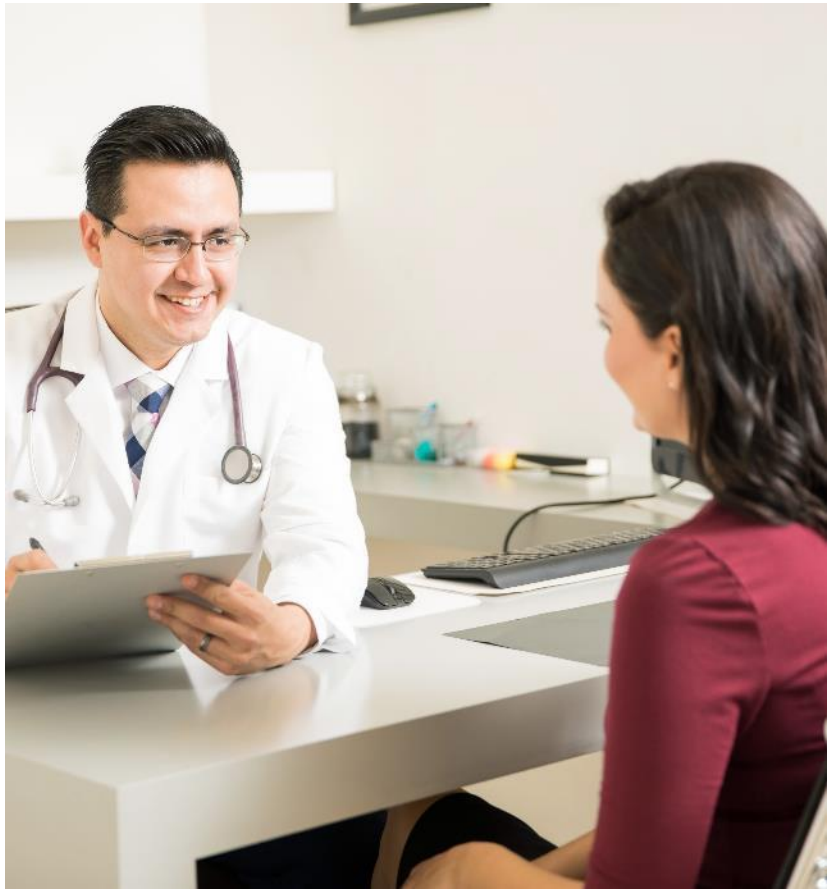


a:care

Ejemplo de conversación motivadora entre paciente y proveedor (2/5)

Puede sentirse frustrado por tomar un medicamento que no le hace sentir mejor. (Empatía para conectar con el paciente)

Sí. Es frustrante y me desanima. No me siento diferente si tomo el medicamento o no. Así que, la mayor parte del tiempo, no me preocupa tomarla



a:care

Ejemplo de conversación motivadora entre paciente y proveedor (3/5)

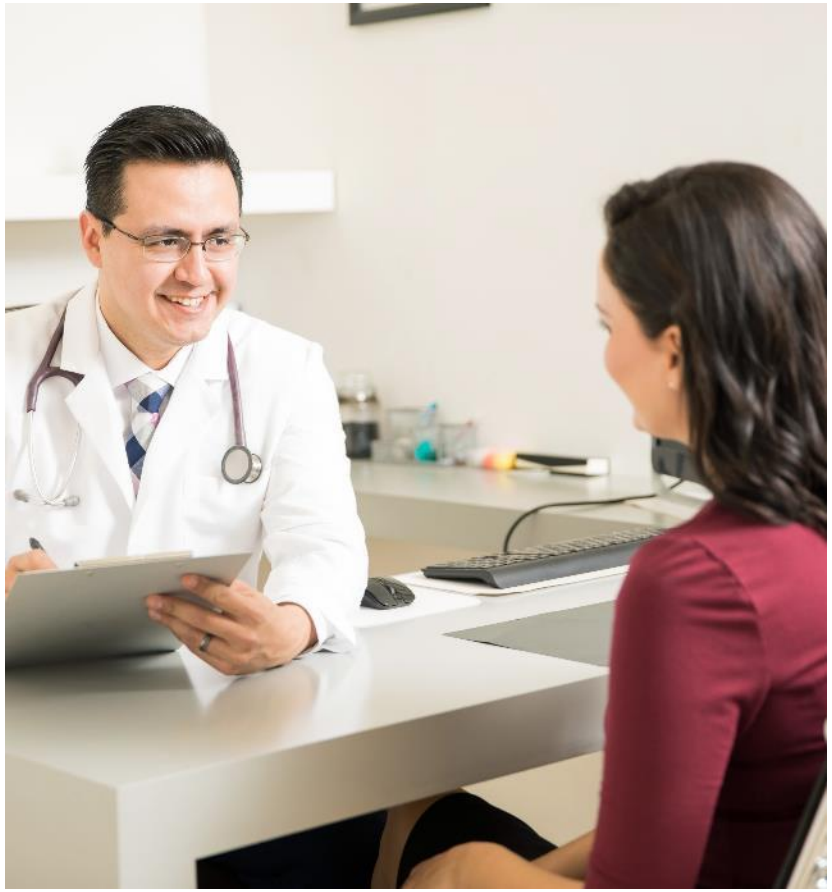
P#2: "Tengo una información que podría significar una gran diferencia para usted y su salud a largo plazo. ¿Le gustaría escuchar mi opinión?"

XXXXX no es un medicamento que pueda sentir que funciona, pero ayuda a mantener su corazón sano y fuerte si lo toma de forma constante, como hemos hablado.

Mi consejo es que tome XXXXX todas las mañanas para estar lo más sano posible.

Sí. Por supuesto, estoy interesado en lo que usted piensa. Por eso estoy aquí..

Bien. No sabía eso de la medicina. Pensé que debería ser capaz de decir que lo estoy tomando. No puedo sentir nada.

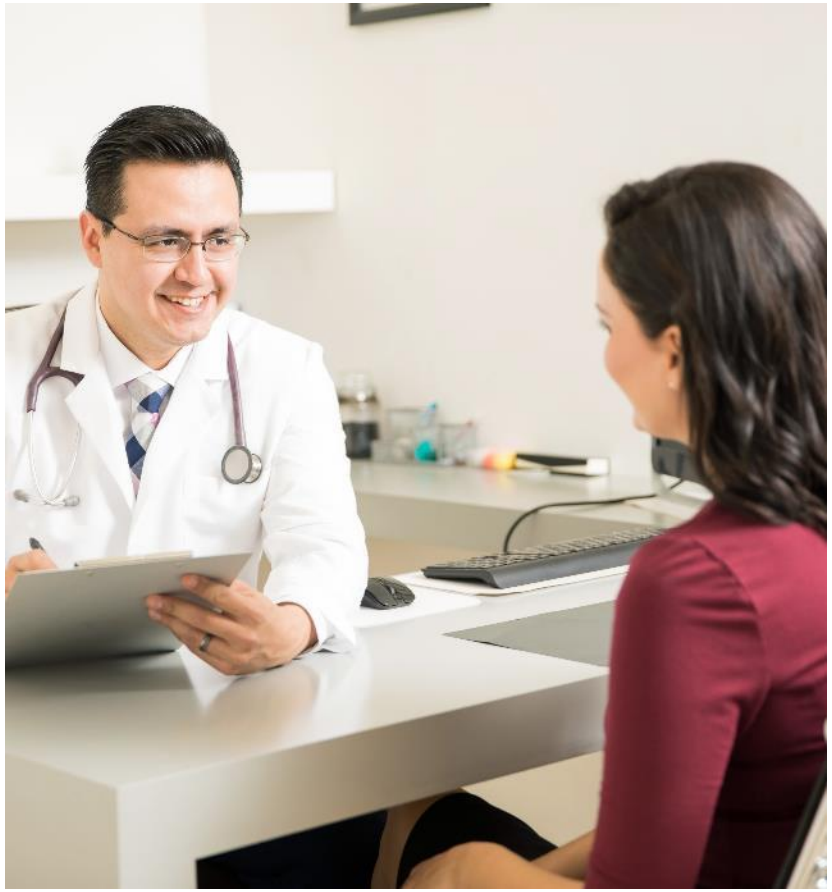


Ejemplo de conversación motivadora entre paciente y proveedor (4/5)

P#3: "Claro, lo entiendo.

Si pudiera tomar este medicamento todos los días para controlar su enfermedad cardíaca, ¿qué podría ser mejor para usted? (elicite la conversación sobre el cambio)

Quiero tener un corazón fuerte y no quiero empeorar. Simplemente quiero sentirme bien y vivir una larga vida. Tengo hijos, ya sabes, y quiero poder hacer cosas por ellos y con ellos.



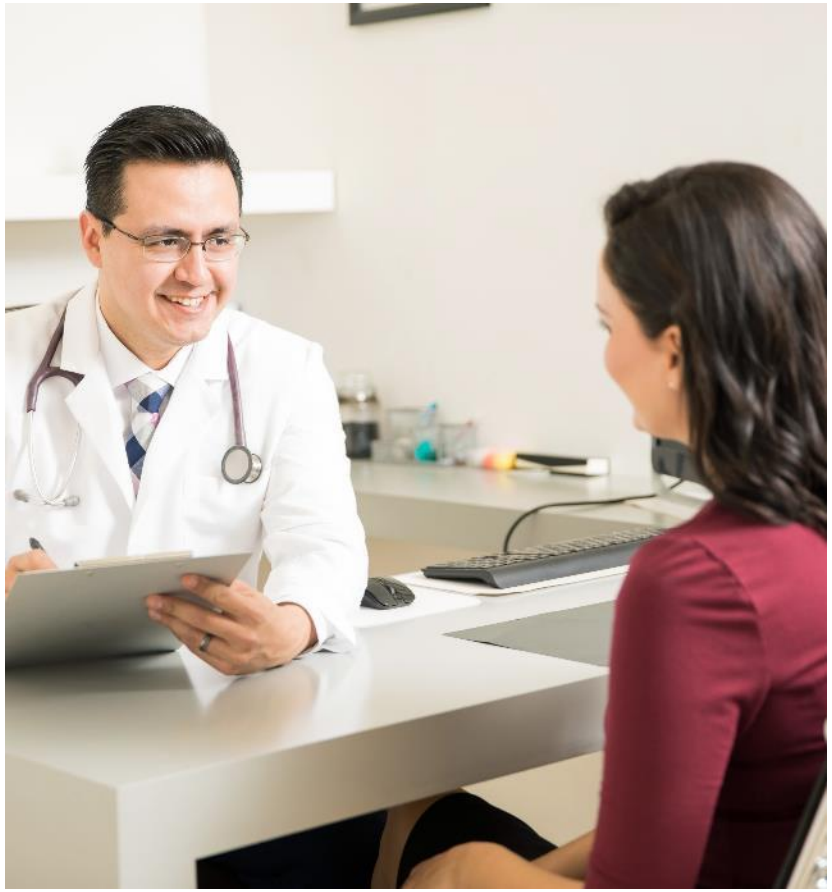
a:care

Ejemplo de conversación motivadora entre paciente y proveedor (5/5)

“P#4: "¿Cuándo cree exactamente que puede empezar a tomar este medicamento, cada día, como acabamos de hablar?" (Comprometerse)

Una gran idea. Tomar sus medicamentos es una de las mejores cosas que puede hacer para cuidar su corazón.

Puedo empezar mañana. Tengo una caja de pastillas que me diste y me sobra medicina porque no la he estado tomando como debería. Pondré la caja en mi mostrador para poder verla cada mañana.

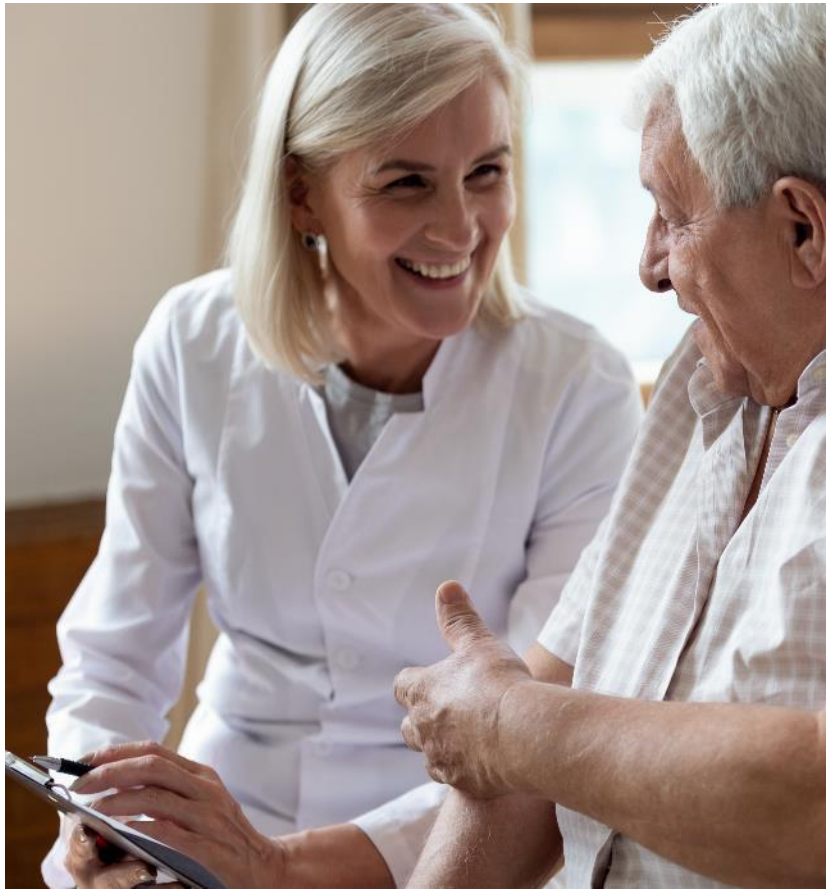


a:care

Seguimiento de su paciente

Seguimiento para determinar si se siguen sus consejos

Si el paciente no cambió su conducta de toma de medicamentos, ni siguió los consejos sobre el estilo de vida, haga las mismas cuatro preguntas, de nuevo, comenzando por la pregunta nº 1 en la visita de seguimiento



Proprietary and confidential : Do not distribute

a:care

Resumen

1. Breve análisis del problema de la adherencia
2. Formas de evaluar la adherencia
3. Estrategias de comunicación para integrar elementos esenciales de las teorías del cambio de comportamiento para mejorar la adherencia
4. Su plan personal para desarrollar un nuevo hábito de comunicación
5. Su plan personal para desarrollar un nuevo hábito de comunicación

a:care

Hacer preguntas motivadoras es un reto

Las preguntas abiertas no son típicas en las visitas rápidas al consultorio. Creemos que requieren demasiado tiempo

Los proveedores de servicios de salud tienden a confiar en las opiniones y puntos de vista de los pacientes, en lugar de pedirlos

- Este enfoque podría funcionar para algunos pacientes. . .
- O, tal vez pensamos que este enfoque funciona. . . .
- O, tal vez cambiamos la medicación porque no sabemos qué más hacer . . .

Aprender a hacer preguntas estratégicas y abiertas puede ser muy diferente de su enfoque actual de la no adherencia. Puede que tenga que cambiar!

a:care

Cómo empezar

Practica la formulación de las cuatro preguntas utilizando el enunciado exacto que se proporciona hoy en la clase. Repasa las diapositivas!

Si este estilo de comunicación es nuevo para ti, puede que te sientas incómodo al principio

- Sentirse incómodo es normal! No te preocupes!
- Los pacientes no se centrarán en las palabras que usted les diga; comenzarán un proceso interno de resolución de problemas centrado en ellos mismos y se convencerán de que cambien

Recuerda que la intención de las preguntas es más importante que el uso de palabras exactas

Cuando te sientas seguro, puedes usar tus propias palabras

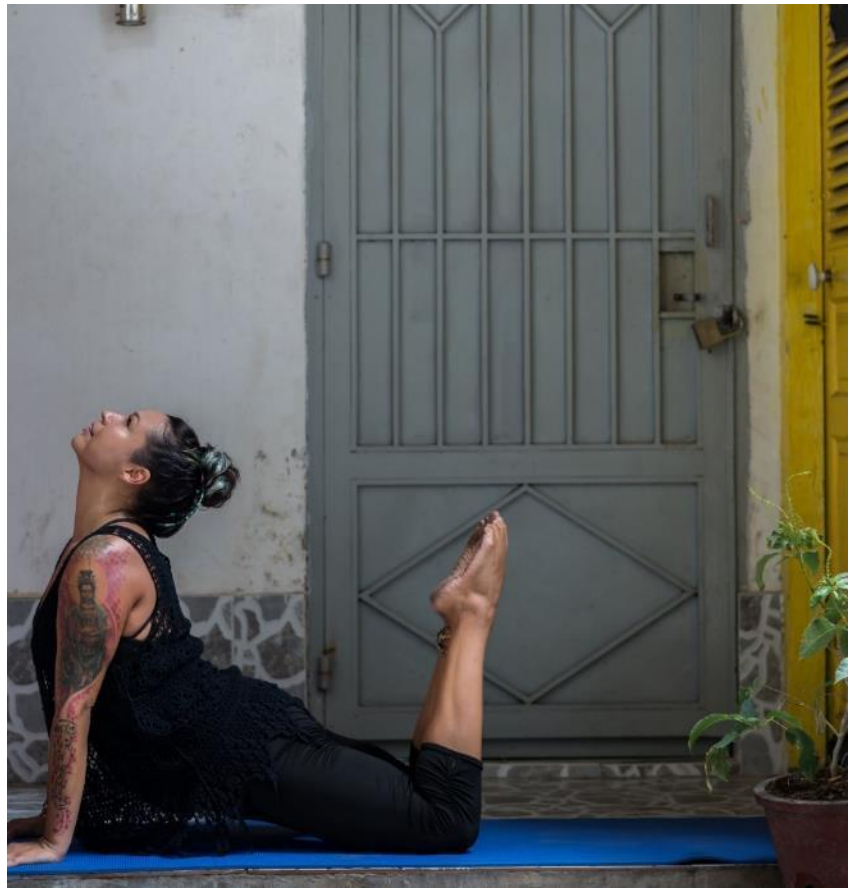
a:care

Cómo desarrollar un nuevo hábito

Qué le ha funcionado en el pasado para cambiar su propio comportamiento?

- Establecer objetivos?
- Hacer un seguimiento de tu progreso?
- Usar recordatorios?
- Se recompensa a sí mismo?

La práctica es la clave!



a:care

Cómo desarrollar un nuevo hábito en torno a las preguntas motivadoras

Algunas estrategias útiles

- Ensayar la intención de las preguntas:
  - PREGUNTE: "¿Cuáles son sus pensamientos . . . ." (*aumentar la conciencia*)
  - DIGA: "Tengo algo que podría ayudar; ¿te gustaría oírlo?"(*permiso/compartir consejo*)
  - PREGUNTE: "¿Qué beneficios esperas?" (*suscitar la conversación sobre el cambio*)
  - COMPROMÉTASE: "¿Cuándo crees que empezarás?" (*obtener el compromiso*)

- **Practicar con el cónyuge, los hijos, los colegas sobre cualquier comportamiento**

- **Práctica con los pacientes**

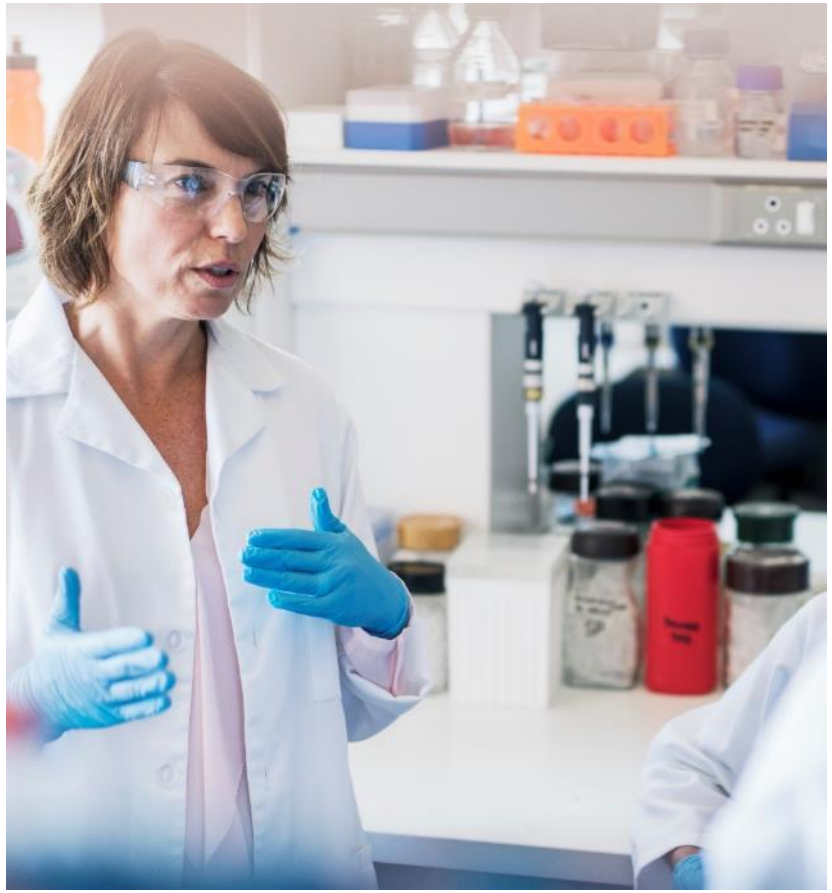
- **Prepárate para el éxito: puedes dominar una pregunta a la vez!**

a:care

Responde a estas preguntas motivadoras para ti mismo!

Qué mejoraría si utilizara preguntas motivadoras con sus pacientes?
(Pregunta nº 3 para suscitar la conversación sobre el cambio)

Cuándo crees que puedes empezar a practicar las preguntas motivadoras?
(Pregunta nº 4 para conseguir el compromiso)



a:care

Lo que dicen los profesionales de la salud sobre las preguntas motivadoras

"Las preguntas motivadoras funcionan el 90% de las veces"

"Funciona siempre"

"Aprender las preguntas motivadoras cambió mi vida personal y profesional"

"Incluso con mis pacientes más difíciles, las preguntas motivadoras funcionan"

a:care

Reflexiones finales

- Todo el mundo en la industria de la salud quiere que las cosas vayan mejor, pero pocos queremos cambiar lo que hacemos
- Si lo que estamos haciendo no funciona, tenemos que cambiar nosotros mismos
- La adherencia de los pacientes es una oportunidad perfecta para cambiar nuestra forma de comunicarnos con ellos para mejorar la asistencia sanitaria

a:care

Gracias!

Resumen/preguntas?

- La falta de adherencia a los consejos sanitarios es una preocupación importante y no reconocida por muchos proveedores
- Evaluar la adherencia con cuestionarios o formulando una pregunta estratégicamente redactada
- La entrevista motivacional es un método clínico respaldado científicamente que integra elementos esenciales de las teorías del cambio de comportamiento
- Las "preguntas motivadoras" pueden mejorar la adherencia de los pacientese
- Un plan de práctica personal puede ayudarle a desarrollar un nuevo hábito de comunicación

a:care

MASTERCLASS 4

La digitalización y el papel de la innovación

John Piette, PhD
Universidad de Michigan
Escuela de Salud Pública