



**Viernes 7 de febrero de 2014**

**Taller:  
Entrevista motivacional  
en obesidad infantil**

**Moderador:**

Pedro Gorrotxategi Gorrotxategi  
*Pediatra. CS Pasaia San Pedro. Pasaia, Gipuzkoa.*

**Ponente/monitor:**

- Hernan Cancio López  
*Psicólogo. Director del instituto Antae. Madrid.*

**Textos disponibles en  
[www.aepap.org](http://www.aepap.org)**

**¿Cómo citar este artículo?**

Cancio López H. Entrevista motivacional en obesidad infantil. En AEPap ed. Curso de Actualización Pediatría 2014. Madrid: Exlibris Ediciones; 2014. p. 459-64.

## Entrevista motivacional en obesidad infantil

**Hernan Cancio López**  
*Psicólogo. Director del instituto Antae. Madrid.*  
[hemancancio@antae.net](mailto:hemancancio@antae.net)

### RESUMEN

Abordar la obesidad infantil en consulta es una tarea muy compleja que requiere de un conjunto de actitudes, conocimientos y habilidades que faciliten al profesional esta labor:

Actualmente existen múltiples evidencias de que el tipo y calidad de la relación que se establezca con el niño y su familia será un ingrediente activo, y nos atrevemos a decir, fundamental del tratamiento.

En la formación médica tradicional se aprende a tratar con agentes patógenos pero no con la ansiedad, preocupación y peculiaridades de cada familia. En la formación profesional médica se dedica mucho tiempo a estudiar la enfermedad pero poco a estudiar enfermos. Es el objetivo de este taller mostrar que estas habilidades, como cualesquiera clínicas, se pueden entrenar y aprender.

### INTRODUCCIÓN

Del mismo modo que no se plantea un tratamiento biológico sin evidencias científicas en pediatría tampoco deberíamos hacerlo en el plano emocional. Actualmente disponemos de un núcleo de conocimientos validados acerca de la comunicación, motivación y adhesión en la práctica médica. Conocimientos que, en la mayor parte de los casos, se desconocen por parte de los profesionales. ¿Por qué no adoptar la misma actitud y rigor en la relación con el

paciente que la que adoptamos, por ejemplo, al prescribir un tratamiento?

En consulta prescribimos cambios de conducta, damos bienintencionados consejos sanitarios sin una anamnesis comportamental clara y con modos que ya han demostrado su ineficacia.

Tal como vemos en el estudio OBESCAT<sup>1</sup> la perspectiva informativa no aumenta la adhesión. La evidencia actual nos muestra que un aumento de la información no mejora la adhesión, hay que movilizar al paciente emocionalmente. ¿Y acaso no están todas nuestras estrategias orientadas a proveer de información basadas en la premisa de que si el paciente conoce los riesgos para su salud tomará medidas y se adherirá a hábitos saludables? Esto no obtiene más que unos resultados muy modestos. Necesitamos despertar objetivos por los que valga la pena esforzarse, saber despertar las ganas de cuidarse en el niño y su familia.

¿Cuántas veces se ha utilizado el "meter miedo" al paciente o a su familia como medio para adherirle cuando sabemos que, en la mayor parte de los casos, no funciona? La evidencia muestra que es mucho más efectivo enfatizar los resultados positivos que se obtendrán más que los negativos que se van a evitar.

Queremos compartir en este texto abordajes y actitudes que han mostrado su eficacia para la mejora de la motivación en consulta. Conocemos la frustración que esta área genera en los profesionales pero tenemos buenas noticias: se puede mejorar y obtener una mayor eficacia a la hora de que los mensajes lleguen.

La obesidad es un trastorno en el cual los factores medioambientales y psicológicos juegan un papel muy relevante. La relación con el niño y su familia va a ser crucial. Sugerir y no imponer el cambio; fomentar la responsabilidad a través de dar la opción a elegir, empoderar y hacer partícipe al niño, ser sensible a las dificultades y escuchar las emociones van a ser los ingredientes que van a permitir mejorar nuestros resultados al prescribir cambios en el estilo de vida.<sup>2</sup>

La evidencia actual en torno a los factores que facilitan el cumplimiento terapéutico no apunta a un solo factor como determinante y, por tanto, revela la naturaleza multifactorial del fenómeno. Una revisión Cochrane<sup>3</sup> de la literatura en torno al tema nos muestra que:

- La relación con el paciente influye en los resultados.
- La educación e información del paciente no basta para mejorar la adhesión.
- El buscar aliados en el entorno familiar mejora muy significativamente la adhesión en salud mental y solo modestamente en otras patologías.
- Las intervenciones conductuales inciden de forma positiva en el tratamiento especialmente aquellas que hacen énfasis en los beneficios potenciales del tratamiento y la autoresponsabilización del paciente. Los recordatorios también muestran resultados significativos.
- Las intervenciones que simplifican el tratamiento muestran también resultados positivos.
- El counselling y otras intervenciones de tipo psicológicas muestran resultados significativos (*entre ellas la entrevista motivacional*).
- La combinación de varios abordajes a la vez muestra los mejores resultados.

En este taller procuraremos trabajar 3 de los aspectos: 1) fomentar una relación de confianza con poder de influir en el núcleo familiar; 2) aprender a despertar razones y a empoderar al paciente emocionalmente, utilizando siempre un lenguaje positivo que se centra en los beneficios más que en la evitación de perjuicios; 3) entrenar abordajes propios de la entrevista motivacional.

## LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL

Dirigir una entrevista desde esta perspectiva supone adoptar determinadas actitudes: estar abierto a las emo-

ciones por medio de la empatía y a mostrar respeto a través de la aceptación del otro y su libertad de elegir. No se puede obligar a nadie, ni siquiera a un niño, a hacer algo contra su voluntad. Es necesario persuadirle y “hacer equipo”: padres, profesionales y el propio niño. Si existe tensión previa en casa y discusiones debido a la comida, cosa frecuente cuando los padres son delgados y el niño no lo es, es conveniente cortar de raíz estas actitudes y liderar el tema de la comida. Liberar al niño del control paterno y materno ayuda a que se responsabilice y ponga de su parte<sup>4</sup>. **En la entrevista motivacional se sugiere y propone, jamás se impone.**

En el caso de los preadolescentes la comida puede ser un modo de rebelarse y autoafirmarse ante los padres. Estar atenta a estas implicaciones puede ser clave. Si se perciben problemas psicológicos o familiares lo más conveniente es derivar a un profesional especializado. La familia necesita aprender a facilitar la actividad física y la comida saludable y se les pueden indicar las sugerencias de la Tabla 1 y para nosotros, como profesionales deberíamos tener en cuenta las sugerencias de la Tabla 2.

## LOS ESTILOS DE COMUNICACIÓN Y SUS EFECTOS

La comunicación **empática no impositiva** puede ser enormemente útil para conseguir nuestros objetivos profesionales y, a la vez, encontramos bien emocionalmente<sup>5</sup>. La utilización de este tipo de comunicación reduce notablemente los conflictos y discusiones con los demás y facilita la expresión honesta de nuestros sentimientos, ayudándonos a entender y a escuchar. Estas herramientas no limitan su utilidad al entorno sanitario sino que se extienden a la vida personal, facilitando relaciones más honestas y coherentes.

Tres son las claves que veremos a continuación:

- Conocer el **estilo que con más frecuencia utilizamos** y si coincide con lo que queremos.
- **Validar** la perspectiva del otro a través de la escucha sin juicio y la empatía.
- Dar **opción a elegir**, evitando el control y la imposición, tan frecuentes en nuestra cultura.

**Tabla 1.** Sugerencias para la familia

- Procurar tener siempre en **casa comida saludable** variada: frutas, verduras, yogures, etc.
- **Eliminar de la despensa los alimentos de riesgo** tales como patatas fritas, refrescos, golosinas, zumos preparados, etc.
- El consumo de refrescos y zumos se asocia a la obesidad mientras que el consumo cotidiano de alimentos derivados de la leche y ricos en calcio se relaciona con menor obesidad. Es preferible este tipo de bebidas o tentempiés que los anteriores
- Si se cena fuera procurar que el **restaurante tenga posibilidades saludables** para el niño
- Procurar **disminuir el tamaño de las raciones**: ¡Nuestro estómago se acostumbra a comer menos y se sacia antes si aguantamos un poco!
- Todas las **planificaciones** de la dieta deben **realizarse con el niño**. Hacerle participar en las elecciones de las comidas y meriendas
- **No utilizar los alimentos como premio** (ya que esto aumenta la preferencia por dichos alimentos). En vez de comida utilizar actividades favoritas, películas, etc.
- Evitar la palabra ejercicio. Los niños suelen preferir la palabra jugar. El término ejercicio suena a deberes, a algo obligatorio y eso lo hace menos atractivo para el niño
- **Disminuir el tiempo** que se le permite al niño el uso de la **televisión o el ordenador**. Máximo 1 hora diaria en total
- Si el niño se salta la dieta no pasa nada. No ejercer presión y dar ánimos al niño mostrando **comprensión y reforzando** explícitamente sus éxitos
- Criticarlo, echar broncas, moralizar y culpabilizar al niño es contraproducente. Mejor **escucharle, entenderle siempre y dar ánimos** incluso cuando se ha comido algo “inadecuado”
- Ofrecer recompensas económicas no suele ser útil
- No hacer pasar vergüenza o culpa al niño. Solo afecta a la autoestima y no motiva
- Mostrar siempre amor y cariño y no condicionar a ningún cambio físico el sentirse aceptado y respetado
- **Los niños hacen más lo que ven que lo que se les dice que hagan**. Seamos un ejemplo saludable para ellos

**Tabla 2.** Sugerencias para el profesional

- Escoger un **momento tranquilo para hablar con el niño**. No empezar a hablar del tema si percibes que la carga emocional es muy elevada
- Empieza la **comunicación mostrando aprobación y aceptación** hacia el niño. Observa los aspectos positivos del niño
- Da permiso al niño para que **exprese sus dudas y preocupaciones**. Trata de comprender la percepción del niño respecto a su peso. Comenta los efectos del sobrepeso sobre la salud y sobre las implicaciones sociales
- Es importante destacar que un niño obeso **puede tener la autoestima alta y no tener problemas de imagen corporal** (no des por supuesto que el niño tiene problemas en esas áreas. Si presenta un autoimagen corporal pobre empatiza y valida esos sentimientos)
- Los niños con sobrepeso, sobre todo en la preadolescencia, pueden tener sentimientos de tristeza por no ser populares o no gustar a las/os chicas/os. Incluso en algunos casos, y debido a lo anterior, pueden tener actitudes negativas frente al colegio o a otros espacios sociales
- En muchos casos encontrarás que debido a la baja forma física el niño no practica deportes u otras actividades físicas ya que no se ve capaz de llegar al nivel de sus iguales
- No enfoques la intervención solo en perder peso: tiende a **hablar más bien de hábitos saludables, buena comida, estar en forma, etc.**
- Muéstrate **disponible y accesible para el niño**: muchas veces no tienen donde pedir ayuda y soporte para estos temas
- El niño debe formar parte en el planteamiento de los **objetivos y el programa debe contar con su consentimiento**. Un intento de cambio sin el apoyo del niño tendrá muy poco recorrido
- Los objetivos del niño para perder peso pueden ser muy variados: salud, aspiraciones sociales, que le entre la ropa que le gusta o que se lleva entre sus iguales, deseos de gustar y ser aceptado por otros niños, poder jugar a algún deporte mejor, etc.
- Es necesario **implicar a la familia entera en el cambio** y asegurarse que está lista para el cambio. La salud de los hijos puede ser una razón estupenda para modificar el estilo de vida de toda la familia
- La familia debe estar lista para el cambio. Dar tiempo a que se lo piensen y no comenzar hasta haber obtenido el compromiso de todo el núcleo familiar

### ¿Qué es comunicarse bien?

- Elijo cómo me comunico en cada situación en función de mis valores, de mi capacidad de autorregulación y del objetivo que quiero alcanzar:
- Escucho al otro y sus necesidades e intereses. No solo los propios.
- Atiendo y entiendo las emociones que surgen en las situaciones. Tanto propias como ajenas. Valido.
- Respeto la libertad del otro y, si es necesario, lo confronto pero no lo intento controlar ni imponerle lo que debe hacer.
- Procuero ser humilde y escuchar, más que utilizar a los demás para escucharme a mí mismo.
- Sintonizo el lenguaje verbal con el no verbal, para comunicarme en la misma onda (si uno habla en fm y el paciente en am es difícil entenderse).

- Recuerdo que el lenguaje no verbal es el lenguaje de las emociones. Estar atentos y observar la expresión de la cara, el tono, la postura...

### IMPLICANDO A LOS PADRES Y AL NIÑO EN UN OBJETIVO COMÚN

Ahora bien: *¿cuáles son las capacidades y competencias necesarias para conseguir motivar a un cambio en el estilo de vida a un paciente?*

- La responsabilización de la persona con obesidad o su familiar en el cuidado de su salud.
- Una relación de confianza con poder de influir en el comportamiento del otro.
- Planificar y promover cambios de conducta.



**Adiós al “tiene que...”, bienvenidos al “¿qué le parece?”.**

### Clave 1: ¿cómo responsabilizar al paciente y comprometerle en el cuidado de su salud?

Aprender a hablar preguntando, a hacer pensar dando a la persona control y poder sobre su vida y destino puede facilitar que las personas adquieran las metas propuestas en consulta como propias.

En este contexto:

#### ■ Pasemos de asustar o imponer:

- “Si sigues así serás gordo de mayor.”
- “¿Tenemos que hacer algo con el peso de su hijo o se volverá obeso!”

#### ■ A dar opción a elegir:

- “¿Qué consecuencias cree usted que tiene el sobrepeso sobre la salud?”
- “¿Cómo ves Carlos el peso que tienes? ¿Cómo te sientes?”

La regla de oro de la responsabilización del cambio: **la opción a elegir.**

Casi nadie se compromete a algo por imposición de un profesional. Incluidos los niños.

### Clave 2: la relación de confianza

El arte de generar confianza en una consulta tiene mucho que ver con la empatía y la validación. En el momento en que el paciente se siente entendido, validado y atendido como persona, no como enfermedad, se abre al profesional y este adquiere un poder de influencia imposible de generar sin este clima.



**Desculpabiliza al paciente: él no está así porque quiere.**

Veamos ahora con más detalle cuáles son las técnicas y habilidades que nos pueden servir para crear un clima de confianza con los pacientes. Validar es legitimar la perspectiva del otro. Es hacerle ver al otro que capto que su comportamiento tiene razones válidas para él. Partimos de la premisa de que ningún comportamiento es porque sí. Solo a través de la sensación de sentirse aceptado, entendido (validado) se abren realmente los canales de comunicación. Se puede no coincidir en las opiniones, en las emociones o comportamientos, pero sí se pueden entender y validar.

### El arte de preguntar, escuchar y validar

Hay dos tipos de preguntas: **abiertas** (¿necesita alguna ayuda?) y **cerradas** (¿se encuentra mejor verdad?).

- Las preguntas **abiertas** y focalizadas al aspecto que queremos indagar; ayudan a las personas a **reflexionar** sobre sus problemas, sentimientos y pensamientos.
- Las preguntas **cerradas** se hacen para obtener información **específica**: sí, no, cuándo...

Un criterio importante para preguntar es definir previamente el objetivo que se pretende, qué información se desea obtener e ir de lo general a lo particular.

La formación recibida suele dirigirse a entrevistas de tipo semiológicas: en la búsqueda de síntomas. Se realizan con preguntas cerradas centradas en la detección de síntomas para realizar un diagnóstico, dejando poco o ningún espacio al otro para expresar sus dudas y preocupaciones generando un clima de relación de tipo paternalista. No es fácil cambiar nuestra sistemática, pero vale la pena intentarlo.

La validación es expresar respeto, aceptación y reconocimiento hacia el otro.

## EVALUACIÓN DE LA MOTIVACIÓN: ¿PARA QUÉ CAMBIAR? ¿PARA QUÉ AHORA?

La motivación para el cambio requiere pasar de un **estado de acomodación** y de conformidad en una situación habitual a otro de **cuestionamiento de la conformidad, arriesgándose a la acción**, arriesgándose al cambio<sup>6</sup>. Es una opción personal. Esta transición puede desencadenarse por sucesos y experiencias personales significativas, por la propia intervención clínica o por influencias y apoyos sociales.

Antes de emprender el tratamiento es importante:

- Clarificar y acordar **que quieren realizarlo y qué quieren al emprenderlo** llegando a un compromiso terapéutico:

- ¿Quiere realmente el niño hacer el cambio?
- ¿Es buen momento ahora, y está lista la familia?  
¿Cuáles son sus objetivos? ¿Para qué lo hace?
- ¿Qué espera conseguir?

- Realizar una **exploración diagnóstica** de los factores que están incidiendo en su comportamiento. A nadie se le ocurre dar un tratamiento farmacológico sin hacer un diagnóstico previo. Tampoco es adecuado dar indicaciones psicológicas: *haga esto, no haga lo otro, no tome esto...* sin una previa exploración de los factores que predisponen, facilitan o refuerzan los comportamientos de las personas con obesidad.

- Explorar la información que tiene: lo que sabe y lo que no sabe; ¿cuáles creen que son las razones de su sobrepeso?
- Explorar actitudes, valores y creencias: ¿hasta qué punto le es difícil?, ¿se siente capaz?

- Explorar sus relaciones interpersonales, familia, amigos.
- Explorar su grado de satisfacción en el colegio y en su ocio.
- Explorar los factores reforzantes asociados a la obesidad: premiándola o castigándola.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Eddy LS, Moral I, Brotons C, de Frutos E, Calvo M, Curell N. Hábitos de estilo de vida en adolescentes con sobrepeso y obesidad (Estudio Obescat). Rev Pediatr Aten Primaria. 2012;14:127-37.
2. Barlow SE, Dietz WH. Obesity evaluation and treatment: expert committee recommendations Pediatrics. 1998;102(3):E29.
3. Haynes RB, Ackloo E, Sahota N, McDonald HP, Yao X. Interventions for enhancing medication adherence. Cochrane Database of Systematic Reviews 2008, Issue 2. Art.No.: CD000011. DOI: 10.1002/14651858.CD000011.pub3.
4. Miller WR, Rollnick S. La entrevista motivacional. Barcelona-Buenos Aires: Paidós Ibérica; 1999.
5. Costa Cabanillas M, López Méndez E. Manual Para la ayuda psicológica. Dar poder para vivir. Ed. Pirámide; 2012.
6. Hill S, ed. The knowledgeable patient. Communication and participation in health. A Cochrane handbook. Oxford: Wiley-Blackwell; 2011.