

MODULE 4: COACHING

Entrevista motivacional: Un Enfoque Estructurado Para Provocar El Cambio

METAS Y OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DE LA ACTIVIDAD

Objetivo nº 2

EXPLORAR TÉCNICAS PARA EVOCAR LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA

Ayudar a los participantes a practicar técnicas de EM que resuelvan la ambivalencia y capaciten a los clientes para comprometerse con un cambio positivo en su viaje de recuperación.

Objetivo nº 1

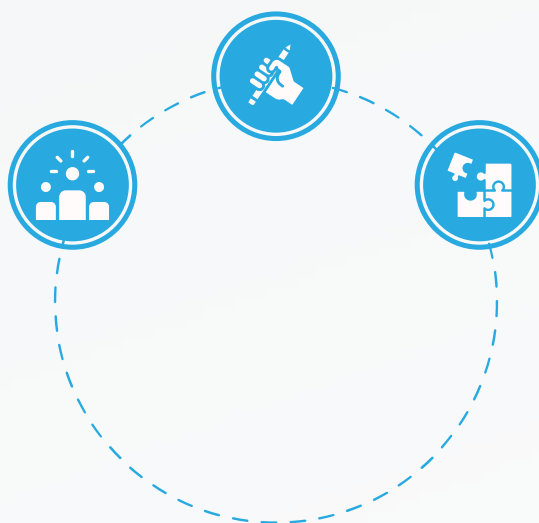
COMPRENDER LOS COMPONENTES BÁSICOS DE LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL (EM)

Presentar a los participantes los elementos fundamentales de la EM, incluidas las preguntas abiertas, las afirmaciones, las reflexiones y los resúmenes (PARR, OARSp por sus siglas en inglés) como herramientas clave para provocar el cambio.

Objetivo nº 3

FORTALECER LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE LAS ESTRATEGIAS DE LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL

Guiar a los participantes a través de escenarios reales y ejercicios de role-playing para desarrollar la confianza en la aplicación de técnicas de EM con los clientes.



MODULE 4: COACHING

Entrevista motivacional: Un Enfoque Estructurado Para Provocar El Cambio



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD Y MATERIALES

Descripción de la actividad

1. Grupo destinatario – Mentores de recuperación, educadores de adultos y trabajadores sociales
2. Duración – 2 horas.

1. Folleto de la técnica PARR (preguntas abiertas, afirmaciones, reflexiones, resúmenes)
2. Hoja de autoevaluación de la entrevista motivacional
3. Hojas de estudio de casos sobre la ambivalencia del cliente
4. Hojas de juego de rol
5. Pizarra para discusiones en grupo y lluvia de ideas

Materiales

METODOLOGÍA UTILIZADA PARA ESTA ACTIVIDAD



APRENDIZAJE CONSTRUCTIVISTA

Los participantes participan activamente en debates y ejercicios que les ayudan a comprender los principios de la EM.



APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS

Los participantes analizan interacciones reales con clientes para aplicar técnicas de EM de forma eficaz.



APRENDIZAJE DE LOS COMPAÑEROS

Los participantes comparten sus experiencias en el uso de técnicas de EM (o sus dificultades con ellas) y obtienen comentarios y opiniones de los demás.



APRENDIZAJE EXPERIMENTAL

Mediante un juego de roles en vivo, los participantes practican técnicas de EM en un entorno controlado, recibiendo feedback y realizando ajustes.





MODULE 4: COACHING

Entrevista motivacional: Un Enfoque Estructurado Para Provocar El Cambio

DESGLOSE DE LOS COMPONENTES DE LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL (EM)

La EM consta de cuatro técnicas básicas, a menudo abreviadas como PARR (OARS por sus siglas en inglés):

1. Preguntas abiertas (P): animar a los clientes a explorar sus pensamientos en lugar de dar respuestas simples de «sí» o «no».

«¿Qué es lo que más le preocupa de su situación actual?».

2. Afirmaciones (A) – Reconocer los puntos fuertes del cliente y los esfuerzos positivos para fomentar la confianza.

«Es impresionante que hayas dado el paso de asistir a esta sesión».

3. Reflexiones (R) – Repetir o parafrasear lo que dice el cliente para mostrar comprensión y profundizar en la conversación.

«Parece que te sientes dividido entre el deseo de cambio y el miedo al fracaso».

4. Resúmenes (R) – Reforzar los puntos clave de la conversación para asegurar claridad y dirección.

«Hasta ahora, has expresado que dejar de fumar es importante para ti, pero estás luchando con el miedo a recaer. exploremos qué podría ayudarte».

ACTIVIDAD 1: PRACTICAR LA TÉCNICA PARR

Los participantes formarán parejas y participarán en una conversación estructurada sobre EM, turnándose como mentor de recuperación y cliente. Utilizando el marco PARR, practicarán cómo guiar a su compañero a través de una conversación que explora la motivación para el cambio.

Puntos clave:

- Fomentar la curiosidad y evitar las preguntas capciosas.
- Centrarse en afirmaciones basadas en los puntos fuertes para fomentar la autoeficacia.
- Utilizar reflexiones para profundizar la conversación y reforzar las afirmaciones del cliente.
- Resume los temas clave y suscite una conversación sobre el cambio.

ACTIVIDAD 2: JUEGO DE ROL - TRABAJAR LA AMBIVALENCIA

Cada participante recibirá un caso práctico de un cliente que lucha contra la ambivalencia ante el cambio (por ejemplo, quiere dejar de consumir sustancias pero teme el síndrome de abstinencia). Los participantes practicarán la evocación de la motivación para el cambio utilizando técnicas de EM, mientras el grupo proporciona retroalimentación.

Puntos clave:

- Reconocer la ambivalencia como una etapa natural en el cambio de conducta.
- Utilizar estrategias de «conversación sobre el cambio» (por ejemplo, «¿Qué sería diferente si hicieras este cambio?»).
- Ayudar a los clientes a resolver la resistencia sin imponer soluciones.

MODULE 4: COACHING

Entrevista motivacional: Un Enfoque Estructurado Para Provocar El Cambio



GUÍA RÁPIDA DE LA TÉCNICA OARS

Técnica	Propósito	Ejemplo
Preguntas abiertas	Fomentar el debate	«¿Qué te ha funcionado en el pasado para lidiar con el estrés?».
Afirmaciones	Reforzar los puntos fuertes	«Has demostrado mucha determinación al venir hoy aquí».
Reflexiones	Mostrar comprensión	«Te sientes estancado porque el cambio da miedo».
Resúmenes	Reforzar los puntos clave	«Hasta ahora, has compartido que quieres dejar de fumar, pero no estás seguro de los primeros pasos».

Hoja de autoevaluación de la entrevista motivacional

Valórese a sí mismo con qué frecuencia utiliza las siguientes habilidades de la entrevista motivacional en las sesiones de coaching (1 = Rara vez, 5 = Siempre).

Habilidad EM	Calificación (1-5)
Hago preguntas abiertas para explorar las preocupaciones del cliente.	
Utilizo afirmaciones para reforzar los puntos fuertes del cliente.	
Reflejo las declaraciones del cliente para profundizar en la conversación.	
Resumo los puntos clave para aportar claridad y orientación.	
Ayudo a los clientes a explorar sus motivos para el cambio sin imponer soluciones.	
Ayudo a los clientes a explorar sus motivos para el cambio sin imponer soluciones.	

Preguntas de reflexión:

- ¿En qué áreas de la EM me siento más seguro?
- ¿Qué habilidades de EM necesito mejorar?
- ¿Cómo puedo incorporar más técnicas de EM en mi entrenamiento diario?



MODULE 4: COACHING

Entrevista motivacional: Un Enfoque Estructurado Para Provocar El Cambio

EJEMPLOS DE PERFILES DE CLIENTE Y ESCENARIOS PARA EL JUEGO DE ROL DE EM

Anna – Miedo al fracaso

Anna, una joven de 28 años en fase inicial de recuperación, quiere dejarlo pero teme recaer. Anna expresa: «Quiero dejarlo, pero siempre fracaso, así que ¿para qué?».

Utilice las reflexiones para reconocer el miedo de Anna.

Haga preguntas abiertas para explorar los éxitos pasados.

Afirme su esfuerzo por buscar ayuda.

Michael – Atrapado en la ambivalencia

Michael, un hombre de 35 años con dependencia del alcohol, no está seguro de querer dejar de beber. Michael dice: «Sé que beber es malo para mí, pero disfruto con ello y no veo ninguna razón para dejarlo».

Utilice resúmenes para destacar sus sentimientos contradictorios.

Suscite la conversación sobre el cambio preguntando: «¿Cómo crees que sería la vida sin alcohol?».

Evite la confrontación: ayude a Michael a explorar sus propias razones para cambiar.

James – Búsqueda de motivación externa

James, un hombre de 40 años en recuperación, se mantiene sobrio cuando la gente le anima, pero lucha cuando está solo. James dice: «Si mi familia está contenta, me mantengo sobrio, pero si no les importa, recaigo».

Explore la motivación interna con preguntas abiertas.

Utiliza afirmaciones para resaltar su propia fuerza para progresar.

Reflexione sobre cómo la motivación propia podría apoyar la recuperación a largo plazo.