

CLIFFORD, D., & CURTIS, L. (2016). *MOTIVATIONAL INTERVIEWING IN NUTRITION AND FITNESS*. GUILFORD PUBLICATIONS

Con cierta frecuencia en el mundo del ejercicio profesional se escucha la frase “una cosa es la teoría, y otra la práctica”. Aunque el sentido de esa frase es entendible, reflejando la imperfección de las teorías, para los profesionales conocedores de la fundamentación empírica y metodológica de las teorías, la imperfección o “ajuste limitado” de las teorías no debería resultar sorprendente. La comprensión de los alcances y limitaciones de un determinado modelo teórico es, de hecho, importante para un ejercicio profesional responsable. Por otro lado, la práctica profesional “ateórica”, sin anclaje en teorías fundamentadas empíricamente, es peligrosa y, para aquellos profesionales que trabajan con seres humanos, puede constituir una amenaza para su integridad y salud.

Motivational interviewing in nutrition and fitness, escrito por la profesora universitaria y educadora nutricional Dawn Clifford, PhD, RD, y por la nutricionista clínica Laura Curtis, MS, RD, es un libro dirigido a lectores del ámbito profesional, que usa un lenguaje accesible, con ejemplos sencillos de comprender para ellos y ellas, sobre un tipo de conversación entre clientes y profesionales, conocido como la Entrevista Motivacional. Este tipo de conversación sirve como puente, que conecta aportes científicos con el mundo de la práctica profesional, y es, por ende, una contribución para el buen ejercicio profesional.

La Entrevista Motivacional fue propuesta originalmente por Miller, en 1983, independiente, en un principio, de la investigación empírica que da sustento a modelos de cambio de conductas en salud, como el Modelo Transteórico (Prochaska & DiClemente, 1982). Sin embargo, en la propuesta conceptual de la Entrevista Motivacional, resuenan conceptos de estos modelos de cambio con fundamentación empírica, provenientes de la Psicología Social y de la Psicología Clínica. Además, con el paso del tiempo, se ha venido reportando evidencia científica sobre la contribución de la Entrevista Motivacional en tratamientos para la reducción de peso (Armstrong et al., 2011).

El libro de Clifford y Curtis, no obstante, más que exponer la evidencia científica, se enfoca en brindar los conceptos fundamentales de la EM, y en proveer ejemplos que facilitan a los lectores familiarizarse con las habilidades

necesarias para implementar la Entrevista Motivacional en la práctica clínica nutricional y en las consultas para acondicionamiento físico. La obra se divide en cinco secciones. En la primera, sobre “aspectos básicos”, se invita a los lectores a considerar las complejidades de las conductas de salud en la vida cotidiana, e introduce algunos conceptos del Modelo Transteórico. Asimismo, se expone “el espíritu de la Entrevista Motivacional”.

En la segunda sección, Clifford y Curtis describen los cuatro procesos de la Entrevista Motivacional, a saber “vinculación”, “enfoque”, “evocación”, y “planeamiento del cambio”, que pueden considerarse “momentos” de la conversación en la sesión de consulta, en los que, primeramente, se promueve una buena relación con el cliente, posteriormente la negociación de una agenda priorizando las necesidades de éste, luego la exploración de la motivación del cliente, y finalmente, la formulación de planes para el cambio. Cada uno de estos procesos es primero expuesto conceptualmente, y en un segundo momento es ilustrado mediante diálogos entre clientes y profesionales.

En la siguiente sección el libro aborda las cuatro habilidades básicas de la Entrevista Motivacional, en específico:

1. las preguntas abiertas, que permiten explorar la motivación y las creencias del cliente, así como fomentar una buena relación entre cliente y profesional,
2. las afirmaciones, que promueven la confianza del cliente en su capacidad para cambiar,
3. los reflejos, que expresan empatía, y sirven como espejo para que el paciente descubra y resuelva su ambivalencia,
4. los resúmenes, que sirven como reflejos ampliados y que permiten al cliente tener una perspectiva más general sobre sus propios pensamientos y sentimientos.

Seguidamente, en la cuarta sección, el libro profundiza sobre qué hacer cuando los clientes no están seguros sobre el cambio, cuando el tiempo es limitado, y cuando se tiene información errada sobre la salud.

Finalmente, la quinta sección es de gran utilidad para los profesionales, pues brinda detalles sobre la implementación de la entrevista motivacional para temas específicos, como la consulta nutricional, la consejería sobre acondicionamiento físico, y el abordaje de desórdenes alimenticios y

preocupaciones sobre el peso, dando más ejemplos de diálogos entre clientes y profesionales.

La obra no se acaba en estas secciones, sino que incluye contribuciones adicionales para la práctica profesional, tales, como el tema de las referencias a otros profesionales.

El lector debe ser consciente, no obstante, de que la Entrevista Motivacional, aunque puede enriquecer la práctica profesional, no es la “panacea” para los múltiples retos que representa cada cliente, y que todavía hoy, múltiples aspectos del cambio de conductas en salud siguen bajo investigación, y no se entienden claramente.

En conclusión, el libro de Clifford y Curtis puede ser una herramienta útil para la formación de profesionales interesados en promover la conducta alimentaria saludable y el acondicionamiento físico, pues, además de la dimensión conceptual, brinda abundantes ejemplos prácticos que ayudan al lector en la integración de aspectos motivacionales dentro de su práctica profesional.

Benjamin Reyes
Investigador del Instituto de Investigaciones
Psicológicas de la Universidad de Costa Rica.