



Manual de Capacitación Para Coaches de Estilo de Vida



FORMACIÓN DE COACHES DE ESTILO DE VIDA



Bienvenido a la formación de coaches de estilo de vida DPP de Solera

Agenda para el Entrenamiento de 2 días:

- **Día 1:** Plan de Estudio
- **Día 2:** Aprendizaje basado en problemas, entrevistas motivacionales, habilidades de



www.SoleraNetwork.com | 2

Agenda de Capacitación: Día 1 - Currículo

- **Presentaciones**
- • **Caso 1, Caso 2**
- • **Descanso**
- • **Caso 3, Caso 4**
- • **Almuerzo**
- • **Caso 5, Caso 6**
- • **Descanso**
- • **Caso 7, Juego 1**



www.SoleraNetwork.com | 3

Introducciones

Forme un círculo para las presentaciones y tórnense para presentar:

1. Su nombre y de dónde es
2. ¿Qué te hizo decidir venir a la formación de coach de estilo de vida?
3. Algo que te apasione/te brinde significado o

www.SoleraNetwork.com | 4

Orientación al Aprendizaje a través de Casos en el Día 1

Utilizamos el aprendizaje basado en problemas (PBL) para enseñarnos a nosotros mismos cómo facilitar el plan de estudios. PBL funciona de la siguiente manera:

1. El grupo lee un caso e identifica problemas de aprendizaje del caso.
2. Los problemas de aprendizaje se dividen entre los miembros del grupo para que cada individuo "se inscriba" para investigar un problema de aprendizaje específico.
3. Los que buscaron problemas de aprendizaje enseñan al grupo lo que encontraron.



www.SoleraNetwork.com | 5

Aprendiendo a través de casos, continuación

A Un caso típico de PBL tiene problemas de aprendizaje incrustados en el caso como joyas ocultas.

Ejemplo:

Caso 1: Lupe Garcia tiene un IMC de 34.

Un problema de aprendizaje podría identificarse como "¿Qué es el IMC?"

Un miembro del grupo PBL se inscribiría en este problema de aprendizaje, lo buscaría y le enseñaría al grupo lo que encontró.

Aprendiendo a través de casos, continuación

Normalmente depende del grupo encontrar los problemas de aprendizaje en los casos, pero para los casos del Día 1 de esta capacitación, los problemas de aprendizaje se explican claramente en fuente oscura. Esto se hace para que podamos pasar rápidamente a buscar y enseñarnos unos a otros los problemas de aprendizaje, que, de hecho, son los puntos clave para facilitar cada clase.

Además, es costumbre que cada individuo del grupo busque problemas de aprendizaje por su cuenta. Para hoy, tendremos grupos de 3 (dependiendo del tamaño de la clase) trabajando juntos para buscar y enseñar problemas de aprendizaje.

El primer caso corresponde al panorama general. Los siguientes 5 casos corresponden a cada una de las 16 Sesiones de los primeros 6 meses y el último caso corresponde a las 10 Sesiones de los últimos 6 meses.



www.SoleraNetwork.com | 7

Aprendiendo a través de casos, continuación

Para hoy, todos los casos comenzarán con "Un coach de estilo de vida planea enseñar..." Los detalles de lo que el coach de estilo de vida en el caso planea enseñar estarán en fuente oscura. Estos serán los problemas de aprendizaje para el caso. Cada equipo de 3 (según el tamaño de la clase) se inscribirá para aprender y enseñar las cuestiones de aprendizaje. Use la sección "Recursos" para aprender sobre el problema de aprendizaje para que pueda enseñar a sus compañeros de clase lo que encuentre.

Al enseñar a sus compañeros de clase lo que encuentre con respecto a estas dificultades de aprendizaje, se informará a sí mismo y a sus compañeros de clase sobre cómo facilitar esa parte particular del plan de estudios.



www.SoleraNetwork.com | 8

Aprendiendo a través de casos, continuación

Tomaremos unos 55 minutos para trabajar en cada caso de la siguiente manera:

Primeros 5 minutos: Lea el caso, asigne problemas de aprendizaje.

Próximos 10 minutos: Vaya a la sección "Recursos" para investigar su problema de aprendizaje y prepararse para enseñar a sus compañeros de clase sobre el tema de aprendizaje.

Últimos 40 minutos: Enseñe a la clase lo que encontró en su dificultad de aprendizaje. Si hay 4 dificultades de aprendizaje, entonces 4 equipos (3 personas en cada equipo, dependiendo del tamaño de la clase) tomarán 10 minutos cada uno para enseñar sobre el tema de aprendizaje. Cualquier compañero de clase que no se presente puede ser asignado para mantener el tiempo y premiar a un equipo con el premio a la "mejor presentación del caso". El equipo con más premios de "mejor presentación del caso" al final del día gana.



www.SoleraNetwork.com | 9

Aprendiendo a través de casos, continuación

Ejemplo:

Primeros 5 minutos: La clase lee el Caso 2 que, en parte, dice: "Un coach de estilo de vida está planeando enseñar la Clase Básica 1 y se pregunta cómo facilitar las reglas básicas..." Se asigna un equipo de 3 compañeros al problema de aprendizaje, "¿Cómo para facilitar las reglas básicas". Otras cuestiones de aprendizaje del caso (no escritas aquí) se asignan a otros equipos de 3 compañeros.

Próximos 10 minutos: Los 3 compañeros asignados a las dificultades de aprendizaje del caso (no escrito aquí) se asignan a otros equipos de 3 compañeros.

Últimos 40 minutos: Todos los equipos presentan sus problemas de aprendizaje. Los compañeros de clase que no están asignados a dificultades de aprendizaje se aseguran de que cada equipo complete la enseñanza en 10 minutos y luego otorga el "premio a la mejor presentación del caso".

www.SoleraNetwork.com | 10

¡Empecemos!



www.SoleraNetwork.com | 11

Caso 1: Panorama General

Un coach de estilo de vida está pensando en conceptos generales el día antes del inicio de un programa de prevención de diabetes PrevengaT2 y se pregunta:

1. ¿Por qué hacer el programa en primer lugar? ¿Qué sabemos acerca de las personas que desarrollan diabetes en este país? ¿Qué muestra el estudio del Programa de Prevención de la Diabetes? ¿Qué es el Programa Nacional de Prevención de la Diabetes?
2. ¿Qué herramientas se necesitan para el programa?
3. ¿Qué sucede en cada sesión?
4. ¿Cuál es el papel de la coach de estilo de vida; y cual el papel del participante?



www.SoleraNetwork.com | 12

Caso 2: Registro de medidas

Un coach de estilo de vida está pensando en qué medidas/actividades registrar y qué pedir a los participantes que registren a medida que avanzan en el Programa de Prevención de la Diabetes y se pregunta:

1. ¿Cómo funcionan los pesajes y dónde registro el peso de los participantes?
2. ¿Cómo funciona el registro de peso? ¿Cómo funciona el Registro de actividad?
3. ¿Cómo funciona el Diario del Plan de Acción? ¿Qué completan los participantes y cómo lo uso?
4. ¿Cómo funciona la actividad de seguimiento de alimentos? ¿Cómo trabajo con el registro semanal de alimentos?



Caso 3: Desarrollar Habilidades - Sesiones 1-4

Un coach de estilo de vida está pensando en facilitar las sesiones 1-4 y se pregunta qué elementos clave cubrir para cada una de las siguientes sesiones:

1. Sesión 1: Introducción General al Programa
2. Sesión 2: Haga más actividad física para prevenir la diabetes T2
3. Sesión 3: Lleve un registro de su actividad física
4. sesión 4: Coma bien para prevenir la diabetes tipo 2

Caso 4: Desarrollar Habilidades - Sesiones 5-8

Un coach de estilo de vida está pensando en facilitar las sesiones 5-8 y se pregunta qué elementos clave cubrir para cada una de las siguientes sesiones:

1. Sesión 5: Lleve un registro de su comida
2. Sesión 6: Haga más actividad física
3. Sesión 7: Energía que entra, energía que sale
4. Sesión 8: La Alimentación para lograr sus metas salud



www.SoleraNetwork.com | 15

Caso 5: Desarrollar Habilidades - Sesiones 9-12

Un coach de estilo de vida está pensando en facilitar las sesiones 9-12 y se pregunta qué elementos clave cubrir para cada una de las siguientes sesiones:

1. Sesión 9: Supere el estrés
2. Sesión 10: Coma Bien Fuera de Casa
3. Sesión 11: Maneje los desencadenantes
4. Sesión 12: Siga activo para prevenir la diabetes tipo 2



www.SoleraNetwork.com | 16

Caso 6: Construir Habilidades - Sessions 13-16

Un coach de estilo de vida está pensando en facilitar las sesiones 13-16 y se pregunta qué elementos clave cubrir para cada una de las siguientes sesiones

1. Sesión 13: Hágase cargo de sus pensamientos
2. Sesión 14: Retome el camino
3. Sesión 15: Busque Apoyo
4. Sesión 16: Manténgase motivado para prevenir el diabetes tipo 2



www.SoleraNetwork.com | 17

Caso 7: Permanecer comprometida meses 7-12

Un coach de estilo de vida está pensando en facilitar sesiones durante los meses 7-12 y se pregunta qué elementos clave debe cubrir durante las sesiones:

1. ¿Qué son las sesiones, cuándo/con qué frecuencia ocurren las sesiones y qué sucede durante las sesiones?



www.SoleraNetwork.com | 18

Juego 1: ¡Torneo!

Se crea un soporte de torneo y todos los equipos ingresan al torneo.

Los equipos juegan de la siguiente manera:

- 2 equipos juegan uno contra el otro a la vez.
- 1 equipo revisa la sección de Recursos, formula una pregunta del material y le hace esa pregunta al otro equipo. El otro equipo responde y luego responde con una pregunta, también formulada pasando por la sección de Recursos. El primer equipo entonces responde a esta pregunta. Todos los demás juzgan quién respondió mejor y ese equipo gana y avanza en el torneo.
- Este proceso se repite hasta que un equipo gana el torneo.



www.SoleraNetwork.com | 19

Día 2

Problemas de Aprendizaje

Entrevista Motivacional

Habilidades de Facilitación en Grupos



www.SoleraNetwork.com | 20

Agenda de Capacitación: Día 2

1. Resumen Día 1: Preguntas, Comentarios, Preguntas Frecuentes
2. Problemas de Aprendizaje
3. Entrevista Motivacional
4. Habilidades de Facilitación de Grupos

www.SoleraNetwork.com | 25

Resumen Día 1: ¿Preguntas? ¿Comentarios?

?

www.SoleraNetwork.com | 26

Resumen Día 1: Preguntas Frecuentes

- 1. ¿Puedo cambiar el plan de estudios, PrevengaT2?**
No. El plan de estudios actual está probado por la investigación.
- 2. ¿Puedo traer mis propios ejemplos para enseñar el plan de estudios?** **Sí.** Le invitamos a adaptar ejemplos a los antecedentes del grupo. Recuerde, si bien puede traer sus propios ejemplos y actividades para apoyar el plan de estudios, no haga nada que cambie el contenido de cada sesión.
- 3. Ofrecemos sesiones cuando los participantes faltan?**
Sí. Las sesiones de recuperación son cruciales para cumplir con los requisitos de asistencia y pesaje de reconocimiento. Las sesiones de recuperación deben tener una duración de 1 hora. El peso del participante y los minutos de actividad física deben registrarse durante la sesión de recuperación. Las sesiones de recuperación están programadas para un tiempo fuera de la clase regular y pueden ser sesiones individuales o grupales.



www.SoleraNetwork.com | 23

Problemas de Aprendizaje

Paso 1: Repase el caso

Los estudiantes inicialmente exploran un caso discutiendo:

1. Elementos del caso que sean significativos, y
2. Elementos del caso que se relacionan.

Por ejemplo, en un caso en el que un participante tiene hipertensión, no toma el medicamento antihipertensivo según lo prescrito y tiene un infarto:

- Un punto de "lo que es significativo" es: "Creo que es significativo que este participante tenga presión arterial alta".

Un punto de "lo está relacionado" es: "Creo que el participante que sufre un ataque al corazón está relacionado con el hecho de que el participante no toma la medicación antihipertensiva según lo prescrito".



www.SoleraNetwork.com | 24

Problemas de Aprendizaje

Paso 2: Buscar Información

Una vez que se genera una lista de "Lo que es significativo" y "Lo que está relacionado", los estudiantes revisan la lista para crear una lista de cosas que deben buscarse (llamadas problemas de aprendizaje) para comprender mejor los conceptos presentados en el caso.

Por ejemplo, el punto "lo que es significativo" de "Creo que es significativo que este participante tenga presión arterial alta" **se puede convertir en la cuestión de aprendizaje de en qué número (sistólica y diastólica) se considera que la presión arterial es hipertensa vs. prehipertensos vs. normales?**

El punto de "qué está relacionado" de "Creo que el participante que sufre un infarto está relacionado con que el participante no toma la medicación antihipertensiva según lo prescrito" se puede convertir en la cuestión de aprendizaje de **cuál es el manejo adecuado de la hipertensión con medicamentos y qué hacer si el participante no está tomando la medicación prescrita?**



www.SoleraNetwork.com | 25

Problemas de Aprendizaje

Paso 2: Buscar información

Los problemas de aprendizaje se dividen entre los miembros del grupo para que cada estudiante tenga uno o más problemas de aprendizaje para buscar. Luego, el grupo se dispersa para que los estudiantes puedan buscar sus problemas



www.SoleraNetwork.com | 26

Problemas de Aprendizaje

Paso 3: Comparta información con los miembros del grupo

Después de buscar problemas de aprendizaje individualmente, los estudiantes regresan al grupo para presentar lo que encontraron. Con base en la discusión grupal que sigue, se genera una lista final de "Preguntas para el experto" que representa una lista de preguntas que no fueron respondidas en el proceso inicial. En este punto, se contrata a un experto para que brinde más educación en el área de investigación.



www.SoleraNetwork.com | 27

Problemas de Aprendizaje

Conclusión

En conclusión, los “entregables” de PBL de los pasos anteriores son:

1. Revise el caso y haga una lista de "Lo que es significativo" y "Lo que está relacionado"
2. Cree una lista de problemas de aprendizaje y divídalos para que cada estudiante se “registre” para buscar uno o más problemas de aprendizaje de la lista.
3. Después de que se presenten y discutan los problemas de aprendizaje, cree una lista de

www.SoleraNetwork.com | 28

Estudio de Caso – Maria Sanchez

María Sánchez es una mujer de 34 años que actualmente trabaja como policía y que, después de enterarse de que tenía prediabetes, se inscribió en el programa Mi Salud para Prevenir la Diabetes.

A continuación, se muestra una transcripción de la última parte de la visita de María con su médico:

Doctor: María, me alegra mucho saber que está en un programa de prevención de la diabetes. ¿Sabía que tenemos un coach de salud aquí en la oficina? Después de que terminemos nuestra visita, me gustaría que se comunique con el coach de salud. El coach puede verificar con usted todo el progreso que está logrando en el programa de prevención de la diabetes. Luego, el coach me informará, así que estaré al tanto. ¿Está bien contigo?

Maria: Sí, eso suena más o menos como plan. ¡Gracias!

Después de la visita al médico, María va a otra habitación y se encuentra con el coach de salud.

Parte de las notas del coach de salud son las siguientes:

María valora ser un apoyo para su familia. Mostrar su amor a través de salir a comer afuera con sus seres queridos le da un gran significado a la vida, toda la familia sale a comer afuera 4 veces por semana.

Para aumentar sus minutos de actividad física, María señala que su confianza es 3, la importancia es 2.

Para elegir platos e ingredientes con menos contenido de grasa, María señala que su confianza es 5, la importancia es 5.

Para la pérdida de peso, María señala que su confianza es 7, la importancia es 7.

Para comer más frutas/verduras, María señala que su confianza es 9, la importancia es 9.

Para participar en prácticas para el manejo del estrés, María señala que su confianza es 10, la importancia es 10.

María regresa a la clínica 2 semanas después para una cita de seguimiento con su médico. A continuación, se muestra una transcripción de la última parte de su visita:

Doctor: Doctor: Ahora María, escuché de nuestro coach de salud que usted es excelente con las frutas y verduras, y eso es realmente bueno. Sin embargo, debo decir que estoy muy decepcionado de que la actividad física no sea más importante para usted. Le dije en nuestra última visita lo importante que es para ti ponerte en movimiento. Por favor revise esto con nuestro coach de salud.

María: Bueno, doctor, todavía no he pensado acerca de la actividad física. Y todavía estoy en la primera parte del programa de prevención de la diabetes; ni siquiera hemos empezado a hablar de actividad física todavía. Le aprecio como médico, pero recuerda: ¡no voy a hacer algo solo porque tú lo digas!”.

Doctor: Tiene razón María. Lo siento... He estado diciéndoles a los participantes qué hacer durante tanto tiempo que me parece lo correcto. ¡Pero estoy aprendiendo de nuestro coach! Por favor, vea al coach después de nuestra visita y seguiremos haciendo un seguimiento.

Las notas seleccionadas del coach de salud son las siguientes:

María continúa en precontemplación para dejar de fumar.

María desea enfocar la mayor parte de nuestro tiempo en el manejo del estrés, y en eso nos enfocaremos; sin embargo, mencionó que le gustaría pasar la primera parte de nuestra sesión repasando la actividad física; notas sobre eso a seguir:

Barreras de la actividad física desde la perspectiva de María (sus citas):

“No conozco a nadie que haga alguna actividad física; No sabría por dónde empezar”.

“No quiero ir a un gimnasio y que todos me miren, probablemente juzgando lo fuera de forma que estoy”.

“Nunca me ha gustado hacer ninguna actividad física”.

“¿Sumar minutos de actividad física es imposible para mí porque no me gusta sudar!”

Nota del coach: Le pedí a María que enumerara 3 razones por las que sería bueno agregar minutos de actividad física y ella enumeró:

- Ayuda con la pérdida de peso y la prevención de la diabetes.
- Me haría más saludable y me ayudaría a vivir más tiempo. Quiero estar cerca de mi familia durante más años.
- Me sacaría de la casa para tomar un poco de aire fresco.
- Podría usar un traje de baño y finalmente ir a un crucero.
- Podría correr más rápido y acompañar a mis compañeros de trabajo ir a búsquedas de investigación
- Manejar los niveles de colesterol
- Puedo ir a bailar y encontrarme un novio

Nota del coach: Le pregunté a María si estaría dispuesta a leer materiales sobre actividad física y dijo que está dispuesta a leer más sobre este tema. Dado que ella valora mucho estar ahí para su familia, señalé que ella misma notó que ser más activa físicamente la ayudará a ser más saludable y vivir más tiempo para poder estar ahí para su familia en los años venideros. María notó nuevamente que estar saludable y estar allí para su familia en los años venideros es muy importante para ella.

María regresa nuevamente a la clínica en un mes para un seguimiento y ve a su médico. Una transcripción de la última parte de su visita sigue:

Doctor: María, veo que ya ha perdido 4 libras, ¡hoy mismo ya pesa 198 libras! Eso es fantástico. También escuché del coach que estás haciendo muy bien en el programa.

María: Gracias, doctor. Y tengo algo para ti. Tuvimos nuestra primera sesión sobre actividad física hace un par de semanas en mi clase de prevención de la diabetes y he estado registrando mis minutos de actividad física usando el registro de actividad física. Te lo traje para que lo veas. ¡Échale un vistazo!

Doctor: Vaya, María. ¡Estoy impresionado! ¡Este es una gran noticia buena!

María: Gracias doctor. Realmente estoy disfrutando el programa.

Introducción a la Entrevista Motivacional

Entrevista Motivacional en el contexto del cambio de comportamiento de salud

La Entrevista Motivacional es uno de los métodos de asesoramiento más exitosos que tiene como objetivo ayudar a las personas a cambiar sus comportamientos para una mejor salud. Es el trabajo del Dr. William Miller de la Universidad de Nuevo México y el Dr. Stephen Rollnick de la Facultad de Medicina de la Universidad de Gales. Estos dos hombres tienen una amplia experiencia asesorando a personas en los Estados Unidos y Europa para cambiar comportamientos adictivos como el alcohol o el abuso de sustancias. Basándose en el trabajo de muchos colegas en áreas como la consejería centrada en las personas, desarrollaron y probaron una teoría de cómo y por qué las personas cambian comportamientos particularmente difíciles y cómo los estilos de consejería pueden ayudarlos o dificultarlos. De estas experiencias surgió las prácticas de la entrevista motivacional, una “manera de estar con las personas” que les puede ayudar a cambiar.

Habilidades Prácticas de Entrevista Motivacional: Escucha Activa

Las señales verbales indican que está escuchando a una persona. Cuatro herramientas útiles incluyen preguntas abiertas, preguntas aclaratorias, declaraciones reflexivas y declaraciones reformuladas. Estas herramientas ayudan a aclarar lo que una persona le ha dicho y le brindan aliento.

1. Preguntas abiertas

Estas preguntas no se pueden responder con un simple "sí" o "no". Las preguntas abiertas animan a una persona a dar respuestas detalladas e informativas. Un ejemplo de una pregunta cerrada es: "¿Consumes tabaco?" Una pregunta abierta alternativa es: "Cuénteme sobre sus experiencias con el uso del tabaco".

2. Preguntas aclaratorias

Las preguntas aclaratorias incitan a un individuo a proporcionar más información, de modo que el oyente entienda claramente su punto. Si una declaración es vaga, puede malinterpretar el significado de su respuesta. Un ejemplo de una pregunta aclaratoria es: "Te escuché decir que quieres hacer más ejercicio para tus hijos. ¿Qué quieres decir?"

3. Declaraciones reflexivas

Las reflexiones son afirmaciones que reafirman o resumen, con la mayor precisión posible, lo que ha escuchado que la persona le ha dicho. Estas declaraciones brindan al individuo la oportunidad de corregir malentendidos. Por ejemplo, una persona que intenta reducir su consumo de alcohol le informa sobre la cantidad de amigos y familiares que fuman. Una declaración reflexiva es: "Parece que mucha gente a tu alrededor bebe".

4. Reformulación de declaraciones

Reencuadrar reafirmaciones y la respuesta del individuo bajo una luz más positiva. Estas declaraciones fomentan el pensamiento positivo. Por ejemplo, un empleado dice: "Tengo el control de mi alimentación solo durante dos semanas". Una forma de reformular esta declaración es: "Hiciste un cambio durante dos semanas. ¡Ese es un paso positivo!" Casi todas las situaciones tienen algún aspecto positivo que se puede reconocer.

Estrategias de Intervención Motivacional

Estrategia 1: Explorando la ambivalencia

Tres preguntas son útiles para explorar los sentimientos de ambivalencia. Incluyen preguntas de importancia, preguntas de confianza y preguntas mágicas. Las preguntas de importancia y confianza usan escalas de calificación del 1 al 10 para ayudar a los participantes a pensar de manera más crítica sobre su disposición a cambiar su comportamiento.

Las preguntas mágicas son abiertas y se utilizan para centrarse en posibles soluciones (De Shazer, 1991).

Pregunta de Importancia:

“En una escala del 1 al 10, siendo 10 muy importante y 1 nada importante, ¿qué tan importante cree que es para usted dejar el tabaco (o elegir un estilo de vida alternativo)?”

La pregunta de importancia examina la percepción del individuo de cuán importante es hacer un cambio. Ofrece una oportunidad para hablar sobre los motivadores para cambiar su comportamiento. La pregunta se puede utilizar para revelar las diferencias entre los motivadores del individuo y los comportamientos actuales.

Después de obtener la autoevaluación de la persona, puede hacer preguntas aclaratorias para comprender el nivel de importancia de realizar un cambio. Ejemplos de preguntas aclaratorias incluyen:

- Elegiste 6 por importancia. ¿Por qué 6 en lugar de 10?
- ¿Cuál es la diferencia para usted entre una calificación de 6 y una calificación de 10 en importancia?
- ¿Qué tendría que pasar para pasar de una calificación de 6 a 10 en importancia?

Pregunta de Confianza

“Si decide dejar el tabaco (o hacer otro cambio de estilo de vida) hoy, en una escala del 1 al 10, ¿qué tan seguro está de que tendrá prosperidad?”

La pregunta de confianza examina el nivel de confianza del individuo en su capacidad para realizar un cambio con prosperidad. En combinación con preguntas aclaratorias de seguimiento, la pregunta de confianza se puede usar para comprender las barreras percibidas para cambiar e identificar acciones para aumentar la confianza y cambiar el comportamiento. Un ejemplo de pregunta aclaratoria es: “¿Qué tendría que pasar para aumentar su confianza de 4 a 8?”

Pregunta mágica:

“Supongamos que te despiertas mañana por la mañana y no tienes ganas de fumar. ¿Qué sería diferente?”

Una pregunta mágica abierta ayuda al empleado a aumentar su pensamiento positivo y centrar su atención en posibles soluciones y metas futuras (De Shazer, 1986). Use la respuesta del individuo para enfatizar los motivadores para dar pasos hacia su meta.

Estrategia 2: Acción de negociación

“¿Qué estás dispuesto a hacer por tu salud en este momento?”

Después de aplicar la estrategia de exploración de la ambivalencia, debe centrar su atención en los pasos de acción. Puede usar la pregunta anterior como apertura para esta parte de la conversación. Los pasos de acción son cambios que el individuo está dispuesto a hacer con respecto a su salud. Estos pasos se desarrollan a través de un proceso de negociación entre usted y el participante. El empleado dirige el proceso de negociación. Por ejemplo, el participante puede no estar listo para cambiar, pero puede estar dispuesto a dar un pequeño paso hacia el cambio. Este tipo de acción es un paso importante y debe fomentarse. (Normal, Ribisl, Howard-Pitney, Howard & Unger, 1999 y 2000).

Antes de ofrecer sugerencias, pregunte al participante si está abierto a recibir su consejo. Por otro lado, el participante puede negarse a negociar un conjunto de acciones. Durante esta estrategia, es importante usar habilidades de escucha activa y ofrecer consejos y asistencia, si corresponde. Después de que el participante haya identificado planes de acción específicos, vuelva a exponerlos para obtener aclaraciones y ofrecer aliento.

Una muestra de reexpresión es:

“Entonces, entiendo que llamará al centro comunitario hoy o mañana y pedirá información sobre su próxima clase de educación sobre la diabetes. También planea hablar con su esposo acerca de sus inquietudes acerca de su dieta en el hogar, y lo hará cuando llegue a casa hoy. ¿Lo he entendido bien?”

Ofrezca esperanza de prosperidad futuro

Durante la negociación, es importante mostrar una actitud positiva sobre la capacidad del individuo para cambiar sus comportamientos. Sea optimista de que el cambio es posible. Muchos participantes han hecho intentos previos de cambiar y pueden sentirse desalentados. Replantee todos los intentos anteriores de dejar de fumar y los períodos de ser proactivo como un prosperidad, independientemente de la duración. Además, resalte sus prosperidades en el logro de metas en otras áreas de sus vidas.

Estrategia 3: Seguimiento de los pasos de acción

Después de desarrollar un conjunto de pasos de acción, obtenga permiso para realizar un contacto de seguimiento. Cuando organiza el seguimiento en una intervención motivacional, el propósito del contacto es centrarse en los pasos de acción que el participante ha identificado por sí mismo. Proporcionar apoyo y revisar el progreso hacia el logro de estos objetivos. Es importante involucrar al individuo en el establecimiento de las condiciones para el contacto de seguimiento. El participante puede solicitar una reunión, una llamada telefónica o un correo electrónico en un momento específico, o puede tener un horario regular para las interacciones que serían convenientes para un seguimiento.

Comprender la Meditación de Atención Plena en Coaching

¿Qué es la meditación de atención plena?

Para apreciar el concepto de lo que se trata la Meditación Mindfulness, es esencial dirigir la atención a los maestros de esta importante herramienta. La meditación de atención plena puede entenderse como un estado de conciencia.

Los siguientes son los tres estados de conciencia aceptados:

- Despertar
- Dormir
- Soñando

Ellen Langer (1982, 1989) identificó dos modos principales de conciencia de vigilia:

- Atención plena
- Despreocupación

Mucha gente pasa gran parte de sus horas de vigilia en un estado sin sentido.

La esencia de la Atención plena:

“La vida es todo lo que extrañamos mientras hacemos otros planes. La atención plena es la práctica de volverse plenamente consciente de cada momento y de la propia experiencia de ese momento”.

“Hay dos cualidades importantes del proceso de atención plena. El primero es el de vivir en el momento presente, y el segundo está relacionado con mantenerse abierto a una variedad de perspectivas”, Jerry Braza, Ph.D.

“Saber lo que estás haciendo mientras lo haces es la esencia de la atención plena”.

“En pocas palabras, la atención plena es la conciencia momento a momento. Se cultiva prestando atención deliberadamente a cosas en las que normalmente nunca pensamos un momento. Es un enfoque sistemático para desarrollar nuevos tipos de control y sabiduría en nuestras vidas...” Jon Kabat-Zinn, Ph.D.

Efectos de la atención plena

Centrar la atención en el interior, aquietar la mente y ser plenamente consciente de uno mismo nos permite superar las reacciones de estrés y la distorsión perceptiva de cortocircuito.

Aplicando Atención Plena en Coaching

Una excelente manera de introducir la atención plena como un componente del coaching es llevar a su participante a través de un ejercicio de meditación. Independientemente del programa de salud que se aplique a la persona a la que entrena, la inclusión de la meditación de atención plena la beneficiará.

Los siguientes son un par de ejercicios para traer a su participante al momento. El primer ejercicio se centra en la respiración, lo que permite a las personas bloquear todo lo demás y su propia respiración y el momento en el que se encuentran, sin centrarse en nada más que su propia respiración.

Aprendiendo a respirar con el diafragma

Para la mayoría de las personas, la respiración diafragmática es fácil de aprender, aunque puede tomar algún tiempo para que se sienta natural y cómoda. Para otros, se necesitará algo de práctica para poder hacerlo.

La mejor manera de aprender es usar las manos como se describe a continuación:

1. Coloque sus manos sobre su pecho y estómago.
2. Ahora, mire sus manos e intente respirar de modo que la mano sobre su estómago se mueva hacia arriba y hacia abajo y la mano sobre su pecho permanezca relativamente quieta.
3. Puede ser útil imaginar que sus pantalones son demasiado grandes y necesita empujar su estómago para sostenerlos.

Además, puede acostarse boca arriba y colocar un libro de tamaño mediano sobre su estómago (es decir, más grande que un libro de bolsillo, pero más pequeño que un diccionario de tapa dura). Mientras respira, trate de hacer que el libro se mueva hacia arriba y hacia abajo.

Imágenes creativas

Este segundo ejercicio lo ayudará a llevar la visión de resultados saludables a los programas de cambio del individuo. Practique este ejercicio y ayude a sus coaches a verse a sí mismos transitando con prosperidad su programa de cambio saludable.

- Paso 1** Escriba o diga en voz alta su imagen de una próxima situación o evento estresante, expresándola en tiempo presente.
- Paso 2** Tome una respiración profunda y relajante. Eres más receptivo a las ideas cuando estás relajado. Crea una imagen en detalle. Tus imágenes mentales deben ser lo más parecidas posible a la experiencia real. Preste atención a las imágenes, los sonidos, los olores, los sabores, los tactos y otros detalles de la escena.
- Paso 3** Imagine que los resultados deseados realmente suceden. Imagínalo en tiempo presente usando frases como “Yo soy”. No utilice términos como "espero" o "lo intentaré".
- Paso 4** Crea emociones positivas como orgullo, alegría, relajación o felicidad en tu escena. Sonríe mientras sigues imaginándolo.
- Paso 5** Dedica cinco minutos a esta imagen al menos dos veces al día. Pruébalo a primera hora de la mañana antes de levantarse de la cama y otra vez por la noche justo antes de quedarse dormido. Deja escapar toda la tensión de tu cuerpo. Imagínese muy tranquilo y relajado

Participación en Estrategias de Mantenimiento

Cuando los factores de compromiso se basan en los motivadores y objetivos del individuo, es más probable que se produzcan resultados positivos. Para mantener a la persona involucrada en continuar con su nuevo comportamiento saludable, es necesario tener realmente en cuenta las metas de la persona, no las metas del coach para esta persona. Los nuevos objetivos para mantener el nuevo comportamiento son esenciales para continuar con los nuevos patrones de comportamiento saludables.

Importante de considerar:

- El objetivo tiene que ser personal para el individuo a fin de que el compromiso se mantenga encaminado.
- El individuo debe colocar esta meta como importante para sí mismo.
- Debe haber motivación para continuar con este nuevo comportamiento saludable.
- Se debe considerar los pasos hacia su plan de mantenimiento continuo.
- Los motivadores para mantener su cambio deben alinearse con la meta.

Los motivadores son aquellos factores que hacen que un individuo desee participar en el programa de cambio saludable. Un elemento esencial a considerar al buscar motivadores para ayudar a las personas a las que sirve es el aliento y el apoyo no solo de usted, el coach, sino también de los demás.

Las Fuentes de Apoyo Pueden Incluir:

- Compañeros de trabajo
- Amigos
- Miembros de familia
- Grupos de apoyo comunitario

Brindar incentivos y apoyo que realmente ayuden a esta persona a mantenerse al día con el desarrollo de sus hábitos de cambio saludables también los mantendrá en una etapa de mantenimiento saludable.

Posibles incentivos o recompensas:

- Tiempo en familia mientras se involucra en comportamientos saludables.
- Mayor autoeficacia.
- Equilibrio emocional.
- Estilo de vida saludable que se siente bien.

Estrategias de Prevención de Recaídas

La terapia de prevención de recaídas se diseñó originalmente como una estrategia de rehabilitación para la adicción a las drogas y el alcoholismo. Es un enfoque cognitivo conductual que se puede utilizar como tratamiento independiente o como parte de un programa de mantenimiento. Implica enseñar a las personas cómo mantener cambios saludables en el comportamiento y anticipar y prepararse para los obstáculos que pueden conducir a una recaída. Las habilidades de afrontamiento se incluyen en la estrategia de prevención de recaídas para garantizar que las personas estén preparadas con un plan de acción para mantenerse en el rumbo incluso cuando la vida les presente una curva. La recaída generalmente ocurre cuando las personas se encuentran en una situación de alto riesgo que no fue planificada o anticipada.

Las estrategias de prevención de recaídas generalmente se pueden agrupar en tres categorías:

1. **Habilidades de Afrontamiento** que incluyen técnicas conductuales y cognitivas.
2. **Habilidades Cognitivas** que ayudan al cliente a replantear los contratiempos como parte de la experiencia de aprendizaje.
3. **Modificación del Estilo de Vida**, como meditación, ejercicio y prácticas espirituales para fortalecer la capacidad general de afrontamiento.

Los siguientes hallazgos clínicos con respecto a las habilidades de afrontamiento son la piedra angular de la terapia de prevención de recaídas.

La capacitación en habilidades de afrontamiento debe incluir:

1. Comprender la recaída como un proceso.
2. Identificar y afrontar eficazmente situaciones de alto riesgo.
3. Hacer frente a los impulsos y los antojos.
4. Implementar el control de daños durante la recaída para minimizar las consecuencias negativas.
5. Manténgase comprometido con el programa de mantenimiento incluso después de una recaída.
6. Aprende a crear el estilo de vida equilibrado.

Evidencia alentadora provista en investigaciones recientes muestra que la efectividad de la terapia de prevención de recaídas es evidente en clientes que están preparados con esta capacitación.

De septiembre/octubre de 2000 (vol. 9, no. 5) del Psicólogo Nacional.

Referencias

Irvin, J.E., Bowers, C.A., Dunn, M.E., and Wang, M.C. (1999). Efficacy of relapse prevention: A meta-analytic review. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*.

Marlatt, G.A. & Gordon, J.R. (Ed.). (1985). *Relapse Prevention: Maintenance Strategies in the Treatment of Addictive Behaviors*. New York: Guilford Press.

Parks, G.A. and Marlatt, G.A. (1999). Relapse Prevention Therapy for Substance-Abusing Offenders: A Cognitive-Behavioral Approach in *What Works: Strategic Solutions: The International Community Corrections Association Examines Substance Abuse*, edited by E. Latessa. Lanham, MD: American Correctional Association, p. 161-233.

Plan de Acción del Coach

¿Qué puede hacer el coach para que los participantes se adhieran al programa?

Una de las muchas estrategias que se utilizan en el coaching de salud para la adherencia cuando se trabaja con individuos en cualquier tipo de programa de cambio de comportamiento es el refuerzo positivo. Conocer los fundamentos de esta estrategia puede impulsar a las personas involucradas en sus programas a un nivel de responsabilidad consigo mismos que también genera la autoeficacia que siente el participante. El refuerzo es un estímulo que sigue y depende de la exhibición de un comportamiento y aumenta la probabilidad de que el comportamiento se repita.

- I. Ventajas y desventajas del refuerzo positivo
 - A. Ventajas
 - i. Aumentar el comportamiento.^{1, 2}
 - ii. Maximiza el rendimiento.^{1, 2}
 - a. Capturará el esfuerzo discrecional: el nivel de productividad que una persona es capaz de dar si quiere.¹
 - iii. Sostiene el cambio por un largo período de tiempo (si los reforzadores continúan ocurriendo)..
 - iv. Sin reacciones emocionales negativas.^{1, 2}
- II. El refuerzo positivo es la mejor alternativa para cambiar el comportamiento porque produce el mayor aumento en el comportamiento, es gratificante para la persona y no produce reacciones negativas, y se mantendrá con el tiempo (suponiendo que el refuerzo positivo continúe).
- III. Los pasos para encontrar reforzadores positivos* las consecuencias se definen como positivas o negativas por la persona que los recibe.¹
 - A. Intente algo: sonríale a alguien o diga "buen trabajo" y vea si mejora su comportamiento.
 - B. Pregúnteles: pregunte qué sería un refuerzo positivo, pero tenga cuidado porque preguntar puede llevarlos a esperar que lo que digan los refuerce (como más dinero) y puede que no sea algo realista.
 - C. Observar: observe a una persona y vea a qué dedica su tiempo; lo que parece gustarles, luego utilícelo para reforzarlos positivamente.
- IV. Fuentes de refuerzo positivo.¹
 - A. Relacionado con el trabajo: reforzado solo por la tarea.
 - B. Relacionado con los compañeros.
 - C. Relacionado con administración
- V. Maneras de dar un refuerzo positivo de manera efectiva.¹
 - A. Asegúrate de que lo que das SÍ sea un refuerzo para esa persona.
 - B. Dar el reforzador sólo cuando se exhibe el comportamiento.
 - C. Dar el reforzador inmediatamente después de la conducta.
 - D. Dé el reforzador con frecuencia (cuando ocurra el comportamiento).
 - E. No use el refuerzo positivo como una oportunidad para criticar haciendo un “sándwich” (p. ej., “esta vez lo hizo muy bien, la próxima vez quiero ver un aumento del 10 %, sé que lo tiene en usted”).

Manual de Capacitación para Coaches de Estilo

Referencias

- a. Competencias Relevantes: Motivar a Otros. Aprender y Mejorar el desempeño
- b. Daniels, A.C. (2000). Bringing Out the Best in People: How to Apply the Astonishing Power of
- c. Positive Reinforcement (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- d. Sarafino, E.P. (2001). Behavior Modification (2nd ed.). Boston: McGraw-Hill.

Motivadores – Efectivos e Ineficaces

Motivadores Efectivos

- Escuchado; respetado mi punto de vista.
- Confiado en mí.
- Ética de trabajo modelada.
- No me dio consejos pero me ayudó a encontrar opciones.
- Mente abierta.
- Optimista: creía que podía tener prosperidad.
- Confiable: cumplió con sus compromisos.
- Deseando ayudar.
- Nunca me rendí.
- Sin juzgar.
- Participante; amable.
- Me empoderó: "¡Tú puedes hacerlo!"
- Modeló el comportamiento deseado.
- Tenía fe en mí; me lo dijo
- Abierto a las opciones: creativo para ayudarme a encontrar las adecuadas para mí.
- Apoyo, incluso cuando metí la pata.
- Alentador, incluso cuando se sugiere un cambio.
- Honesto.
- Humilde pero fuerte.
- Genuino, no falso.
- Creía en mí más de lo que yo creía en mí mismo.
- Vio lo mejor de mí y lo sacó.
- Integridad modelada: la conversación coincidía con el caminar.
- Compasivo.
- Tipo.

Motivadores Ineficaces

- Degradante.
- Juicio.
- Autoritario.
- Amenazas utilizadas.
- Controlar.
- Arrogante.
- Microgestión.
- Falta de confianza.
- Mandón.
- Engrandecerse a sí mismo: todo sobre él/ella.
- Duplicidad.
- Sin integridad: hablar no coincidía con caminar.
- Manipulador.
- Malhumorado; enfadado.
- Arrogante.
- "Mi camino de la carretera".
- De mente cerrada.
- Creó un ambiente hostil.
- coercitivo; dictatorial.
- Condescendiente; sin respeto.
- Saberlo todo.
- Sospechoso; acusatorio.
- Negativo, pesimista, mala energía.
- Solo hablaba, nunca escuchaba.
- Vengativo.
- Actitud y comportamiento punitivos.
- No modeló el comportamiento defendido.
- Trató de motivar por el miedo.
- Falta de voluntad para entender –sin empatía.

[Para Notas]

Actividad: Motivadores y Barreras

Instrucciones

Tómese unos minutos para pensar en lo que acabamos de revisar. ¿Qué más consideraría como motivadores y barreras para alguien que intenta hacer un cambio de estilo de vida? Por favor escríbalos:

- **Motivadores:**

- **Barreras:**

Coach de Salud / Intervención Breve

Ahora, piense en hablar con un participante/participante sobre un cambio de comportamiento saludable. Examine las razones por las que realizaría una intervención breve (sus motivaciones) y las razones por las que podría no realizar una (sus barreras). Escríbalos:

- **Motivadores:**

- **Barreras:**

[Intencionalmente en blanco]

Modelo Transteórico

Modelo Transteórico (MTT); Modelo de Etapas de Cambio

Este modelo, que incorpora componentes de muchas teorías (de ahí el término "transteórico"), es particularmente útil para planificar intervenciones que encuentren a las personas donde están con un comportamiento particular. Este modelo tiene varios constructos principales: etapas de cambio, procesos de cambio, equilibrio decisional y autoeficacia. El componente de etapas de cambio ha recibido una atención considerable debido a su uso para determinar la preparación para el cambio.

Descripción general del Modelo Transteórico del Cambio (MTT)

Es un modelo completo que integra ideas de varias teorías y enfoques de cambio diferentes para explicar y predecir cómo y cuándo los participantes adoptan comportamientos saludables. El MTT ha demostrado ser extremadamente útil para intervenir en una amplia gama de comportamientos, incluido el abandono del tabaco, el manejo del estrés, la adherencia a los medicamentos, los estilos de vida sedentarios, las dietas ricas en grasas y la prevención de la depresión.

La investigación sobre el MTT ha demostrado que:

- La adopción de comportamientos saludables implica la progresión a través de cinco etapas de cambio: **Precontemplación, Contemplación, Preparación, Acción y Mantenimiento.**
- Ciertos principios y procesos de cambio funcionan mejor en cada etapa para reducir la resistencia, facilitar el progreso y prevenir la recaída. Estos incluyen el equilibrio decisional, la autoeficacia y los procesos de cambio.
- Mientras que el tiempo que una persona puede permanecer en cada cambio es variable, las tareas requeridas para pasar a la siguiente etapa no lo son.
- Sólo una minoría de la población (normalmente menos del 20%) está preparada para actuar en un momento dado. Los programas orientados a la acción no sirven bien a los participantes en las primeras etapas.
- El MTT adapta las intervenciones a la etapa de cambio en lugar de asumir que los participantes están listos para actuar.
- Las intervenciones basadas en el MTT dan como resultado una mayor participación porque atraen a toda la población en lugar de solo a una minoría lista para actuar.
- Las intervenciones diseñadas para aumentar las ventajas (beneficios) del cambio de comportamiento saludable y reducir las desventajas (costos) del cambio son importantes en las primeras etapas.
- Se utilizan diferentes procesos de cambio para facilitar las transiciones entre etapas.
- Las intervenciones participantes, adaptadas a la etapa, pueden acelerar las tasas de cambio de comportamiento.
- Las intervenciones participantes, adaptadas a las etapas producen mayores impactos que las intervenciones orientadas a la acción y de talla única.

Etapas del cambio de comportamiento de salud

1. Precontemplación
2. Contemplación
3. Preparación
4. Acción
5. Mantenimiento

Basado en el marco de preparación para el cambio (Prochaska, et al, 1992).

El Modelo Transteórico (MTT) es un diseño de marco integrado (Prochaska, Johnson, & Lee, 1998, p.59) desarrollado por Prochaska (1979) y con raíces en la psicoterapia.

Etapas 1: Precontemplación

No está Listo. Los participantes en esta etapa pueden negar que tienen un problema y, por lo tanto, se resisten al cambio de comportamiento, pueden no darse cuenta de las consecuencias negativas de su comportamiento, creer que las consecuencias son insignificantes o han renunciado a la idea de cambiar porque están desmoralizados.

Etapas 2: Contemplación

Preparándose / Pensando en Cambiar. Los participantes en esta etapa son más propensos a reconocer los beneficios del cambio. Sin embargo, continúan sobreestimando los costos del cambio y, por lo tanto, son ambivalentes y no están listos para actuar.

Etapas 3: Preparación

Listo. Los participantes en esta etapa han decidido realizar un cambio de comportamiento en un futuro próximo y ya han comenzado a dar pequeños pasos hacia ese objetivo.

Etapas 4: Acción

Cambios Manifiestos. Los participantes en este cambio están abiertamente comprometidos con la modificación de la(s) conducta(s) o la adquisición de conductas nuevas y saludables.

Etapas 5: Mantenimiento

Mantener los Cambios. Los participantes en esta etapa han podido mantener su acción de manera constante y se esfuerzan activamente para prevenir la recaída. La etapa de mantenimiento dura hasta que existe una posibilidad insignificante de recaída.

Cada participante es único, y las etapas de cambio son dinámicas e influenciadas por mediadores que incluyen Conocimiento, Actitudes, Habilidad y Comportamiento.

Un elemento clave en el coaching de salud centrado en el cliente es el establecimiento de objetivos. El proceso de establecimiento de objetivos ayuda a los clientes a definir específicamente qué comportamiento quieren cambiar y a desarrollar un plan para el cambio. Cada contacto con el cliente debe ser único y adaptado a los detalles de lo que le está sucediendo al cliente en ese momento. Para ser eficaz en el trabajo sobre los cambios de comportamiento con un cliente: Pídale al participante que identifique un comportamiento que quiere cambiar.

- Preguntar al participante por posibles soluciones.
- Elogie su voluntad de hacer cambios.
- Ocúpese de un solo cambio a la vez. Si hay más de un cambio, pregunte cuál es el más importante.
- Ayude al participante a sopesar los pros y los contras de cada posible solución.
- Dividir el cambio de comportamiento en pasos pequeños, alcanzables y medibles.
- Evite las tácticas de miedo porque generalmente no son efectivas para los comportamientos repetidos (como fumar).
- Pida al cliente que seleccione una solución e implemente un plan.
- Haga un contrato con el cliente para alentarlos a aceptar los cambios deseados.

Principios y Procesos de Cambio

Equilibrio decisional: representa la ponderación relativa de un individuo de los pros y los contras de realizar un cambio de comportamiento de salud.

Autoeficacia: Aborda la confianza para hacer y mantener cambios y la tentación de recaer.

Proceso de Cambio: Actividades encubiertas y abiertas que los individuos realizan para lograr un cambio de comportamiento.

Efecto y sus Etapas

El efecto de etapa predice que la cantidad de acción exitosa realizada antes y después de las sesiones de coaching de salud está directamente relacionada con la etapa en la que se encuentra el participante al comienzo de la intervención. Por ejemplo, los consumidores de tabaco en Preparación tienen un 75 % más de probabilidades de haber dejado el tabaco al final del asesoramiento para dejar de fumar que los Contempladores, quienes a su vez tienen un 75 % más de probabilidades de dejar el tabaco que los Precontempladores. El patrón continúa a los doce y dieciocho meses después del tratamiento. Un objetivo realista para los coaches de salud es ayudar a los participantes a progresar de una etapa a la siguiente durante un período de uno a dos meses. Para los participantes que se mueven con relativa rapidez, el coach puede ayudar en dos etapas durante un período de uno a dos meses.

Según el efecto de la etapa, si el coach de salud puede ayudar a los participantes a programar una etapa por mes, casi podemos duplicar sus posibilidades de tomar medidas efectivas dentro de un período de seis meses. Si el coach de salud ayuda a los participantes a progresar en dos etapas, podemos triplicar las posibilidades de que el participante tome medidas efectivas.

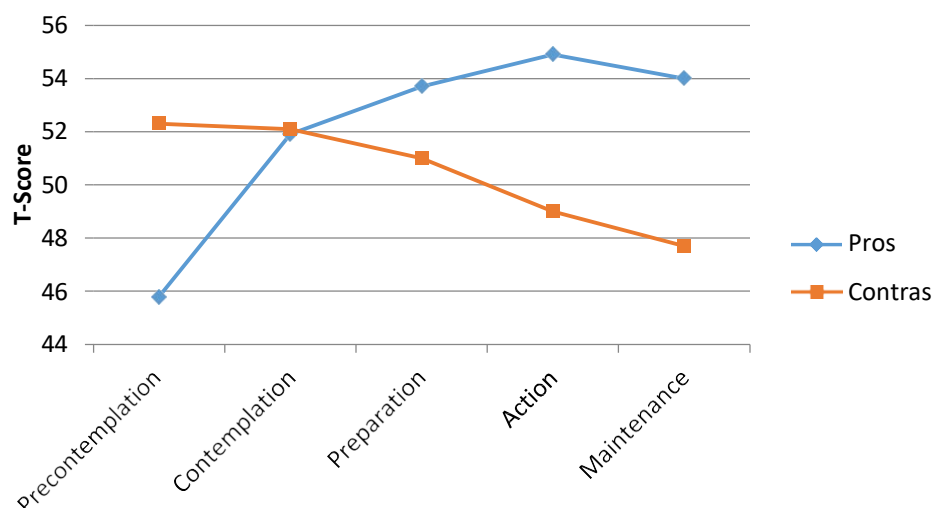
Pros y Cons: Beneficios y Costo

La toma de decisiones acertadas requiere la consideración de los posibles beneficios (pros) y costos (contras) asociados con las consecuencias de un comportamiento. El equilibrio decisional, o la ponderación relativa de los pros y los contras, es uno de los mejores predictores del cambio futuro. La investigación de TTM ha encontrado las siguientes relaciones entre los pros, los contras y la etapa de cambio en 43 comportamientos y más de 100 poblaciones estudiadas.

- Los Contras superan a los Pros en la etapa de Precontemplación.
- Los Pros superan a los Contras en la etapa de Contemplación y Preparación.
- Los Pros superan a los Contras en la etapa de Acción.

La mayoría de los participantes no son muy conscientes de cómo sopesan los pros y los contras de cambiar.

Pros y Contras y Etapa de Cambio para 50 Comportamientos de Salud:



Procesos de Cambio: El “Cómo” del Cambio

La investigación ha demostrado que los auto-cambiadores en diferentes etapas se basan en diferentes procesos de cambio. Los participantes en las primeras etapas confían más en los procesos de cambio cognitivos, afectivos y evaluativos. Los participantes en las últimas etapas confían más en los procesos conductuales, incluido el apoyo social, el refuerzo, los compromisos y las técnicas de gestión Ambiental.

Autoeficacia: Confianza y Tentación

La autoeficacia o el grado en que los participantes creen que pueden tomar acciones positivas cuando se enfrentan a situaciones desafiantes, influye en la motivación y la persistencia.

Autoeficacia tiene dos partes:

1. Confianza para hacer y sostener cambios
2. Resistir la tentación de recaer.

- Si creo que puedo cambiar, tengo razón,
- Si creo que no puedo cambiar, tengo razón

Al igual que el equilibrio decisional, los niveles de autoeficacia difieren sistemáticamente a lo largo de las etapas de cambio y predicen quién tiene más probabilidades de realizar y mantener cambios positivos en el estilo de vida.

- Los participantes más avanzados en las etapas de cambio generalmente experimentan una mayor confianza.
- Los participantes que se encuentran más avanzados en las etapas de cambio generalmente experimentan menos tentaciones.
- Identificar situaciones tentadoras y desarrollar estrategias de afrontamiento son fundamentales para la prevención de recaídas.

Facilitando el Cambio: Las Etapas y Estrategias del Cambio:

Etapas 1: Precontemplación

El sello distintivo de las participantes en la etapa de Precontemplación:

- Los precontempladores no están informados, están mal informados y no están dispuestos o están demasiado desanimados para actuar.
- Subestiman las ventajas de cambiar y sobrestiman las desventajas.
- Aunque es posible que deseen cambiar, no tienen la intención de hacerlo en el futuro previsible.
- Pueden resistirse a reconocer o modificar su comportamiento y pueden minimizar el problema.
- Ellas pueden sentirse desmoralizadas.
- Pueden estar a la defensiva, especialmente cuando se les presiona para que actúen.
- Han hecho menos intentos de cambio en comparación con los participantes en Contemplación o Preparación..
- Acostumbran a procesos de cambio menos que los participantes en las otras etapas.
- Pueden pasar directamente a la Acción bajo condiciones coercitivas, pero generalmente no intencionalmente, y pueden recaer rápidamente.
- Son los menos propensos a creer que pueden cambiar y esperan poco apoyo para sus esfuerzos.

Guía General para las Intervenciones

- Las intervenciones son generalmente menos intensas para los Precontempladores que para los participantes en las últimas etapas.
- Los sermones y la confrontación no funcionarán.
- No intentes mover a los Precontempladores a la Acción. Cambio no es igual a acción, cambio significa progresión a la etapa de Contemplación.
- Los contactos múltiples con Precontempladores son importantes, pero tenga en cuenta que es más probable que se retiren si se les presiona para que actúen.
- El objetivo es involucrar a los Precontempladores en el proceso de cambio. Hágales saber que podemos trabajar con ellos dondequiera que estén.

El Coach en Precontemplación es un cuidador cariñoso.

Enfoquese en los Pros

Principio: Las ventajas del cambio deben aumentar para que los participantes pasen de la precontemplación a la acción efectiva..

Decidir cambiar un mal hábito requería sopesar los Pros y los Contras de hacer el cambio. Los precontempladores a menudo subestiman las ventajas y sobrevaloran las desventajas del cambio. El desafío es inclinar la balanza a favor del cambio.

Cómo pueden ayudar los coaches

Los coaches pueden ayudar a aumentar los profesionales al:

- Pedir a los Precontempladores que mencionen tantos beneficios de hacer un cambio específico como puedan.
 - Los precontempladores normalmente pueden nombrar de 3 a 5.
- Hágales saber que hay de cinco a diez veces ese número.
- Desafiándolos a duplicar o triplicar su lista para su próxima reunión.

A medida que crece su lista, los Precontempladores estarán más motivados para comenzar a contemplar seriamente el cambio..

Ser más informada

Proceso: Levantar Conciencia

Las intervenciones pueden aumentar la conciencia sobre las causas, las consecuencias y las curas de un problema en particular e incluyen observaciones, confrontaciones leves, interpretaciones, comentarios y educación. Algunas técnicas, como la confrontación, pueden aumentar la resistencia y abandonar. En su lugar, recomendamos técnicas de entrevistas motivacionales como la exploración de las consecuencias a corto y largo plazo de los continuos comportamientos autodestructivos o poco saludables. Claramente, las técnicas de concientización están diseñadas en parte para aumentar los Pros del cambio.

Cómo pueden ayudar el coach

Los coaches pueden ayudar a los Precontempladores al:

- Enseñarles sobre las etapas del cambio.
- Hacer observaciones.
- Proporcionar retroalimentación sobre el progreso.

Durante la primera reunión con los Precontempladores, pregúnteles si están dispuestos a hacer algo de lo siguiente antes de la próxima vez que hablen con usted.

- Leer acerca de su comportamiento problemático o los beneficios de un comportamiento nuevo y saludable.
- Duplicar o triplicar su lista de Pros de cambiar agregando a su lista de beneficios.
- Hable con alguien acerca de hacer cambios.

Refuerce la noción de que tienen la capacidad de hacer cambios importantes, pero que puede ser difícil. Recuérdeles que cualquier movimiento hacia adelante (por ejemplo, volverse más abiertos a considerar alternativas, volverse más conscientes) es un progreso.

Etapas 2: Contemplación

El sello distintivo de los participantes en la etapa de Contemplación:

- Los contempladores están pensando en hacer cambios pero aún no están comprometidos a tomar acción.
- Tienen ventajas y desventajas casi iguales y, por lo tanto, son ambivalentes.
- Es más probable que asuman la responsabilidad de su comportamiento y reconozcan la necesidad de cambiar.
- Son menos resistentes y han comenzado a pensar en cómo podrían cambiar.
- Ya han comenzado a utilizar algunos de los procesos de cambio.
- Su ambivalencia puede mantenerlos en el escenario durante años ("Contemplación crónica").
- No están preparados para programas orientados a la acción.

El coach en contemplación es maestro socrático.

Guía Generales Para las Intervenciones

- Reconocer la ambivalencia.
- Para resolver la ambivalencia, anime al Contemplador a sopesar los Pros de hacer cambios contra los Contras.
- Continuar elevando la conciencia.
- Anime a los Contempladores a pensar en la persona que quieren ser.
- Anime a los Contempladores a que se comprometan verbalmente a leer sobre su comportamiento problemático o los beneficios de los comportamientos saludables.
- Las intervenciones para Contempladores pueden ser más intensivas que para Precontempladores.
- No aliente a los Contempladores a tomar medidas, sino a comenzar a prepararse.
- Fomente los pequeños pasos.

Haga que los pros superen a los contras

Principio: Para pasar de la Contemplación a la acción efectiva, los Contras del cambio deben disminuir.

- Reconozca la ambivalencia presentando una lista de Contras. Pida a los Contempladores que continúen agregando a su lista de Pros y que reduzcan los Contras al:
 - o Comparándolos con Pros importantes.
 - o Preguntar si son realmente tan importantes después de todo.
 - o Preguntándoles cómo pueden disminuir los Cons (por ejemplo, sustituyendo los cigarrillos por alternativas más saludables como el parche).
 - o Ayudándolos a desafiar o contrarrestar los Contras.

Cómo Pueden Ayudar el Coach

Los coaches/Coaches pueden ayudar a que las ventajas superen a las desventajas al:

- Permitir que los Contempladores sepan que usted entiende que hacer cambios tiene sus desventajas o costos.
- Evitar debates sobre si vale la pena hacer cambios.
- Usar estrategias de entrevistas motivacionales como la empatía y el respeto para ayudar a los Contempladores a resolver la ambivalencia.
- Ayudar a los participantes a llorar las pérdidas que pueden surgir con el cambio.
- Ofrecer a los clientes algo para alcanzar sobre el comportamiento que están pensando en cambiar y hacer que pregunten: "¿Qué puede hacerme este equipo para ayudarme a cambiar?"

Considere su propia imagen

Proceso: Auto-Reevaluación

La auto-reevaluación implicaba evaluaciones cognitivas y afectivas de la propia imagen de el/lo libre de un problema o comportamiento de larga data. Las imágenes, los modelos a seguir más saludables, la clarificación de valores y las autonarrativas son técnicas que pueden llevar a las personas a reevaluar quiénes fueron, quiénes son y quiénes quieren ser.

A medida que los participantes avanzan de la etapa de Contemplación a la de Preparación, comienzan a desarrollar más un enfoque futuro a medida que imaginan cómo su vida estará libre de comportamientos autodestructivos o contraproducentes. Anime a los Contempladores a hacerse preguntas sobre su pasado y sobre su futuro. Además, anímelos a imaginar cómo podrían ser, cómo su vida podría ser diferente y cómo se sentirían si adoptaran cambios saludables en su estilo de vida. Nuestro enfoque para el cambio es sin confrontación, empático y optimista. Los participantes desarrollan un sentido de esperanza de que pueden hacer cambios y mejorar su salud.

Cómo pueden ayudar el coach

Los coaches pueden ayudar a la auto-reevaluación al:

- Proporcionar ejemplos de casos, historias y testimonios personales sobre personas que han cambiado su comportamiento.
- Animar a los Contempladores a pensar en el tipo de persona que quieren ser o cómo sería diferente su vida si adoptaran cambios de estilo de vida saludables.
- Apoyar los cambios en las autoimágenes.

Etapas 3: Preparación

Señales de el Participante en la Etapa Preparación:

- Las ventajas de cambiar superan las desventajas.
- Los participantes se están preparando para actuar.
- Son más resolutivos, comprometidos y confiados.
- Es posible que ya hayan dado pequeños pasos.
- Están desarrollando un plan.
- Son candidatos a coaches “ideales”.

Guía Generales Para la intervención

- Alentar, emocionar y empoderar.
- Coach, no sermonee.
- Enfóquese en desarrollar un plan efectivo.
- Proporcione elogios, apoyo y reconocimiento.
- Problema resuelto.
- Describir cómo otros han tenido prosperidad.
- Mantenga las intervenciones cortas, enfocadas y orientadas a la acción.
- Estar disponible para soporte telefónico.
- Proporcione aliento.
- Reforzar los profesionales

Hacer un compromiso

Proceso: Autoliberación

La autoliberación es tanto la creencia de que uno puede cambiar como el compromiso de actuar de acuerdo con esa creencia. Las técnicas que pueden mejorar el progreso hacia la acción incluyen contratos y compromisos públicos.

Presente opciones y anime a los participantes a hacer un pequeño compromiso. Pida a los participantes que seleccionen uno de varios pasos pequeños, o que elijan uno propio que harán a corto plazo. Para aumentar la autoeficacia, enmarque la acción o el objetivo como un experimento (por ejemplo, "Vamos a intentarlo"). También es útil seleccionar un pequeño paso que el participante pueda lograr con prosperidad en dos o tres días. Es importante tener un prosperidad temprano.

Los pequeños pasos podrían incluir caminar, como caminar en el lugar durante 10 minutos, agregar 1 verdura por día, hablar con un amigo cercano sobre preocupaciones o inquietudes, o retrasar el primer cigarrillo por 10 minutos.

Anime a aquellos en Preparación a progresar fortaleciendo su compromiso con el cambio al:

- Establecer una fecha de inicio.
- Informar a otros sobre su compromiso.
- Hacer un plan de acción.

El objetivo es ayudar a los participantes en preparación a seleccionar y continuar con una actividad que pueda fortalecer su compromiso con el cambio de comportamiento. La investigación motivacional sugiere que si las personas solo tienen una opción, no están tan motivadas como si tuvieran dos opciones. Tres opciones son mejores, pero cuatro no parecen mejorar la motivación. Siempre que sea posible, trabajamos para brindarles a los participantes aproximadamente tres de las mejores opciones para aplicar cada proceso.

Pida a los clientes que describan las acciones que han estado considerando, qué alternativa creen que podría ser la más efectiva para ellos, con cuál podrían estar más comprometidos y qué opción pueden imaginarse haciendo.

Por ejemplo, al crear un plan de acción, los fumadores podrían decidir dejar de fumar al:

- Usar terapia de reemplazo de nicotina.
- Dejar de fumar “de golpe”
- Reducir gradualmente el número de cigarrillos fumados por día.

Cómo pueden ayudar a las coaches

Los coaches pueden mejorar la Autoliberación al:

- Asegurarse de que los clientes en Preparación elijan un paso que sea realista, concreto y medible.
- Proporcionar estímulo y refuerzo.
- Documentar el paso o la acción y hacer un seguimiento para ver si se tomó.
- Pedir a los clientes que pongan sus planes por escrito.
- Dramatización de cómo los clientes le dirán a otros acerca de su compromiso.

Obtener Apoyo

Proceso: Relaciones de Ayuda

Las relaciones de ayuda combinan el cuidado, la apertura, la confianza y la aceptación, así como el apoyo para el cambio. La construcción de relaciones, una alianza terapéutica, los sistemas de compañeros, las líneas de ayuda y los grupos de autoayuda o apoyo pueden ser excelentes fuentes de apoyo social.

Para ayudar a preparar a los participantes para la etapa de Acción, pida a los que están en Preparación que identifiquen a otros que puedan apoyar sus esfuerzos de cambio:

- Una persona de apoyo que está tratando de hacer el mismo tipo de cambio.
- Cónyuge o familiares.
- Otros que pueden estar ahí para ellos.

Es importante que los clientes en Preparación sean lo más específicos posible sobre el tipo de apoyo y aliento que necesitan.

Cómo pueden ayudar las coaches

Las coaches pueden alentar relaciones de ayuda al:

- Estar disponible para brindar apoyo.
- Establecer un sistema de compañeros.
- Ayudar a los que están en preparación a identificar otras fuentes de apoyo y el apoyo que necesitan de ellos.

Sigue Considerando tu Propia Imagen

Proceso: Auto-Reevaluación

Para dar seguimiento a *Considere su propia imagen* en la etapa de Contemplación, se les pide a los participantes en la etapa de Preparación que miren hacia el futuro para imaginar cómo pensarán y se sentirán acerca de sí mismos una vez que hayan comenzado a actuar. Se les pide que imaginen lo que su coach podría escribir sobre ellos, lo que personas importantes en su vida podrían pensar y cómo ellos mismos podrían describir su progreso.

Cómo pueden ayudar las coaches

Los coaches pueden continuar apoyando la auto-reevaluación al:

- Dar retroalimentación sobre cómo está viviendo el participante (afirmaciones).
- Cuestionar sus propias creencias personales sobre la capacidad de cambio de su participante y cómo estas creencias podrían afectar su trabajo con el participante.
- Apoyar los pequeños cambios.
- Pedir a los participantes que visualicen y describan cómo serán sus vidas seis meses después de haber cambiado su comportamiento con prosperidad.

Usar sustitutos

Proceso: Contracondicionamiento

El contracondicionamiento requiere sustituir pensamientos y comportamientos más saludables que puedan contrarrestar los pensamientos y comportamientos problemáticos. Ayude a los participantes a sustituir los pensamientos positivos por los negativos. Registre cómo y cuándo se utilizan las declaraciones en disputa. Use la escucha reflexiva para resaltar las discrepancias. Preste atención a las creencias negativas sobre el cambio (por ejemplo, "Es demasiado difícil", "El cambio no vale la pena") y encuentre más alternativas (por ejemplo, "No quiero vivir así para siempre", "No es fácil, pero puedo hacerlo", "Ya he progresado mucho").

Cómo pueden ayudar las coaches

Los coaches pueden fomentar el Contracondicionamiento al:

- Ayudar a los que están en Preparación a identificar creencias problemáticas.
- Ayudándolos a identificar sustitutos para sus creencias o comportamientos.

Administre su Ambiente

Proceso: Control de Estímulos

El control de estímulo implica la modificación del entorno para promover el nuevo comportamiento de salud y evitar las señales que tentarían a un participante a participar en el antiguo comportamiento. A medida que el participante se prepara para cambiar su comportamiento, es importante identificar los aspectos del entorno que apoyarán o impedirán el progreso y realizar cambios que faciliten el cambio de comportamiento. Tres formas importantes en que los participantes pueden aplicar este proceso son:

1. Evitar situaciones tentadoras (personas, lugares y cosas que los tientan a participar en el antiguo comportamiento).
2. Cambiar su entorno para que sea más fácil cambiar el comportamiento.
3. Usar recordatorios, como notas Post-It, letreros, notas en un calendario, recordatorios telefónicos, etc.

El énfasis aquí está en la planificación anticipada para aumentar la probabilidad de prosperidad cuando el participante toma acción.

Cómo pueden ayudar las coaches

Los coaches pueden fomentar el Control de Estímulos al:

- Trabajar con los participantes para identificar a las personas, los lugares y las situaciones que aumentan la probabilidad de participar en el antiguo comportamiento.
- Ayudar al participante a identificar situaciones y personas que probablemente promuevan el nuevo comportamiento de salud cuando actúen.
- Desafiar al participante a que mencione tres modificaciones que será necesario realizar en su entorno para que sus esfuerzos por cambiar su comportamiento tengan prosperidad.

Etapa 4: Acción

Señales de las participantes en Acción

- Los participantes están trabajando para realizar cambios evidentes mediante el uso de un proceso de cambio conductual.
- Los participantes pueden experimentar fuertes deseos de volver a los viejos patrones de comportamiento durante los momentos de angustia.
- El reciclaje, o la regresión a una etapa temprana, es común, especialmente entre los participantes que tienen objetivos inapropiados o que no han sido preparados adecuadamente.

Guías Generales de Intervención

- Centrarse en los procesos conductuales para el cambio.
- Anime los esfuerzos activos para cambiar el comportamiento y hacer frente a los impulsos de resbalar.
- Ayude a los clientes a planificar con anticipación para evitar fallas y recaídas.
- Brindar apoyo en momentos estresantes y exigentes.
- Ser un facilitador para el cambio de comportamiento

Administre su Ambiente

Proceso: Control de Estímulos

El control de estímulo implica modificar el entorno para aumentar las señales que provocan respuestas más saludables y disminuir las señales que pueden tentar al participante a involucrarse o recaer en comportamientos poco saludables anteriores.

Tres formas de usar esta estrategia son:

- Evitar personas, lugares y situaciones que puedan aumentar la probabilidad de participar en comportamientos nocivos para la salud.
- Solicite asistencia o ayuda
- Reducir el estrés buscando apoyo, resolviendo problemas y relajándose.

El enfoque aquí está en la prevención de recaídas.

Cómo pueden ayudar las coaches

Los coaches pueden alentar el uso del Control de Estímulo al:

- Trabajar con participantes en acción para identificar a las personas, los lugares y las situaciones que aumentan la probabilidad de que ocurra el comportamiento no saludable.
- Explorar el papel del alcohol y otras drogas que pueden estimular la recaída.
- Ayudar a los que están en Acción a desarrollar un Plan de Prevención de Recaídas.
- Ayudar a los que están en Acción a comprender que hacer y sostener cambios es como correr un maratón, no una carrera de velocidad.

Usar Recompensas

Proceso: Manejo de Reforzamiento

La gestión del refuerzo implica el uso sistemático de refuerzos y castigos por dar pasos en una dirección particular. Dado que descubrimos que los autocambiadores exitosos dependen mucho más del refuerzo que del castigo, enfatizamos los refuerzos para progresar en lugar de los castigos para retroceder ("Zanahoria" versus "Palo"). Los contratos de contingencia, los refuerzos abiertos y encubiertos y el reconocimiento grupal son estrategias para aumentar el refuerzo y los incentivos que aumentan la probabilidad de que se repitan respuestas más saludables.

Para preparar a los participantes para el largo plazo, es importante enseñarles a confiar en los refuerzos personales o las recompensas en lugar de los refuerzos sociales o directos. Encontramos clínicamente que muchos participantes esperan mucho refuerzo y reconocimiento externo del que otros realmente brindan. Los miembros de la familia y los amigos pueden dar por sentada la acción demasiado rápido. Los conocidos suelen generar solo un par de refuerzos al principio de la Acción. Los auto refuerzos o las recompensas se pueden proporcionar de manera más rápida y consistente y, por lo general, son más relevantes para el participante cuando se resisten las tentaciones de caer o recaer.

Recomiende tres formas en que los participantes pueden recompensarse a sí mismos:

1. Notar las recompensas intrínsecas de sus esfuerzos por cambiar a su nuevo comportamiento.
2. Recompensarse con declaraciones positivas.
3. Desarrollar contratos que incluyan objetivos, fechas objetivo y recompensas.

Cómo pueden ayudar las coaches

Los coaches pueden ayudar con la *Menego de Reforzamiento*

- Observar y elogiar pequeños pasos y logros.
- Ayudar a los participantes a reconocer los beneficios de sus esfuerzos.
- Ayudar a los participantes a identificar las recompensas apropiadas.

Continuar a Sustituir

Proceso: Contracondicionamiento

Ayude a los participantes a sustituir viejos hábitos y pensamientos negativos por estrategias positivas. Por definición, aquellos en la etapa de Acción deben estar preparados para usar tales estrategias de comportamiento. Sin embargo, se requiere una planificación cuidadosa para identificar pensamientos y hábitos que necesitan ser sustituidos y alternativas positivas que sean aceptables y alcanzables.

Cómo pueden ayudar las coaches

Los coaches pueden fomentar el contracondicionamiento al:

- Ayudar a los que están en Acción a identificar creencias y comportamientos problemáticos.
- Resolución de problemas con participantes en acción centrándose en alternativas positivas que creen que funcionarán para ellos.
- Juego de roles para practicar el uso de alternativas.

Obtener Apoyo o Ayuda

Proceso: Relaciones de ayuda

Los participantes necesitan aliento en Acción y dependen del apoyo de amigos, familiares y otras personas para mantener su cambio reciente. Pida a los que están en Acción que piensen en quién puede apoyarlos y cómo esos participantes pueden ayudarlos.

Recuérdelos a los participantes que es una buena idea buscar ayuda de personas que están haciendo el comportamiento de salud o que son modelos a seguir saludables. Anímelos a elegir personas que estén disponibles y que los apoyen.

Cómo pueden ayudar las coaches

Las coaches pueden alentar relaciones de ayuda al:

- Estar disponible para brindar apoyo.
- Asegurar que los participantes tengan otras fuentes de apoyo.
- Hacer que los clientes identifiquen formas específicas en que otros pueden apoyar sus logros.

Si nota que el participante se está volviendo dependiente de usted para ayudarlo a realizar y mantener cambios de comportamiento, tenga cuidado de desvanecer su apoyo a medida que se acerca al final de la relación con él. Una interrupción abrupta del entrenamiento puede convertirse en una condición para la recaída.

Etapas 5: Mantenimiento

Manejo de Lapsos

***Principio:** La mayoría de los participantes recaen en etapas anteriores antes de llegar al Mantenimiento permanente.*

Para la mayoría de los participantes, el proceso de cambio no es lineal, sino más bien en espiral, con varias recaídas en etapas anteriores antes de lograr un cambio de comportamiento permanente. Para ayudar a los participantes a progresar hacia el mantenimiento a largo plazo, los alentamos a ver la tentación y los reveses como oportunidades de aprendizaje en lugar de razones para abandonar sus esfuerzos de cambio de comportamiento de salud por completo. Los participantes pueden recuperarse rápidamente cuando aprenden de sus reveses y luego seguir adelante.

Las participantes pueden hacer frente a los contratiempos mediante:

- Ver el desliz/caída como algo temporal y tratar de entender qué sucedió y qué se puede hacer diferente la próxima vez.
- Mantener su imagen del tipo de persona que quieren ser y su imagen de sí mismos como alguien que está comprometido con el cambio y ha tenido algunos éxitos.
- Reevaluar su etapa de cambio: ¿han regresado a Preparación, Contemplación o Precontemplación? Afortunadamente, solo alrededor del 15% retrocede hasta la precontemplación.

Cómo pueden ayudar las coaches

Las coaches pueden ayudar con la recaída por:

- Animar a los participantes a aprender de su contratiempo evaluando lo que hicieron bien, los errores que cometieron y lo que deben hacer de manera diferente la próxima vez que tome medidas.
- Ayudar a los participantes a analizar el desliz y desarrollar estrategias para afrontar o evitar situaciones similares en el futuro.
- Ayudar a los participantes a evaluar su etapa actual de cambio y cómo pueden contemplar o prepararse para una acción más efectiva.

Continuar a Sustituir y Controlar

Continuar a Sustituir y Controlar

Docenas de estudios de comportamientos crónicos han demostrado que la mayoría de las recaídas ocurren durante momentos de angustia emocional. Estamos en nuestro punto más débil emocional y psicológicamente cuando estamos deprimidos, ansiosos, enojados, aburridos, solos, estresados o angustiados. El coach no puede evitar que ocurra la angustia emocional; sin embargo, puede ayudar a los participantes a prevenir las recaídas preparándolos para afrontar la angustia sin volver a caer en comportamientos destructivos y contraproducentes. Tres de las mejores alternativas para sobrellevar la angustia son la búsqueda de apoyo, el ejercicio y la relajación.

Recomiende tres estrategias para mantenerse en el buen camino:

1. Planifique con anticipación.
2. Sigue pensando en positivamente
3. Usar estrategias alternativas para lidiar con la angustia (apoyo social, ejercicio, relajación).

Cómo pueden ayudar las coaches

Los coaches pueden apoyar el contracondicionamiento y el control de estímulos al:

- Ayudar a preparar a los participantes para hacer frente a la angustia.
- Continuar perfeccionando un plan de prevención de recaídas.
- Animar a los clientes a buscar apoyo, hacer ejercicio o relajarse.
- Ser consultor para brindar asesoramiento en materia de prevención de recaídas.

Continuar a la Recompensa

Proceso: Reforzar la Ge Proceso: Menego de Reforzamiento

Los participantes en mantenimiento deben atribuirse el mérito de sus logros. Anime a los participantes a usar un hito como un cumpleaños o un aniversario de dejar de fumar o comenzar para reflexionar sobre su prosperidad.

Cómo pueden ayudar las coaches

Los coaches pueden apoyar la gestión del refuerzo al:

- Recordar a los participantes que se recompensen por alcanzar metas y superar desafíos.
- Pedir a los participante que mencionen algunas de las recompensas intrínsecas de cambiar su comportamiento, como una mejor salud y confianza en sí mismos.

Continuar obteniendo apoyo

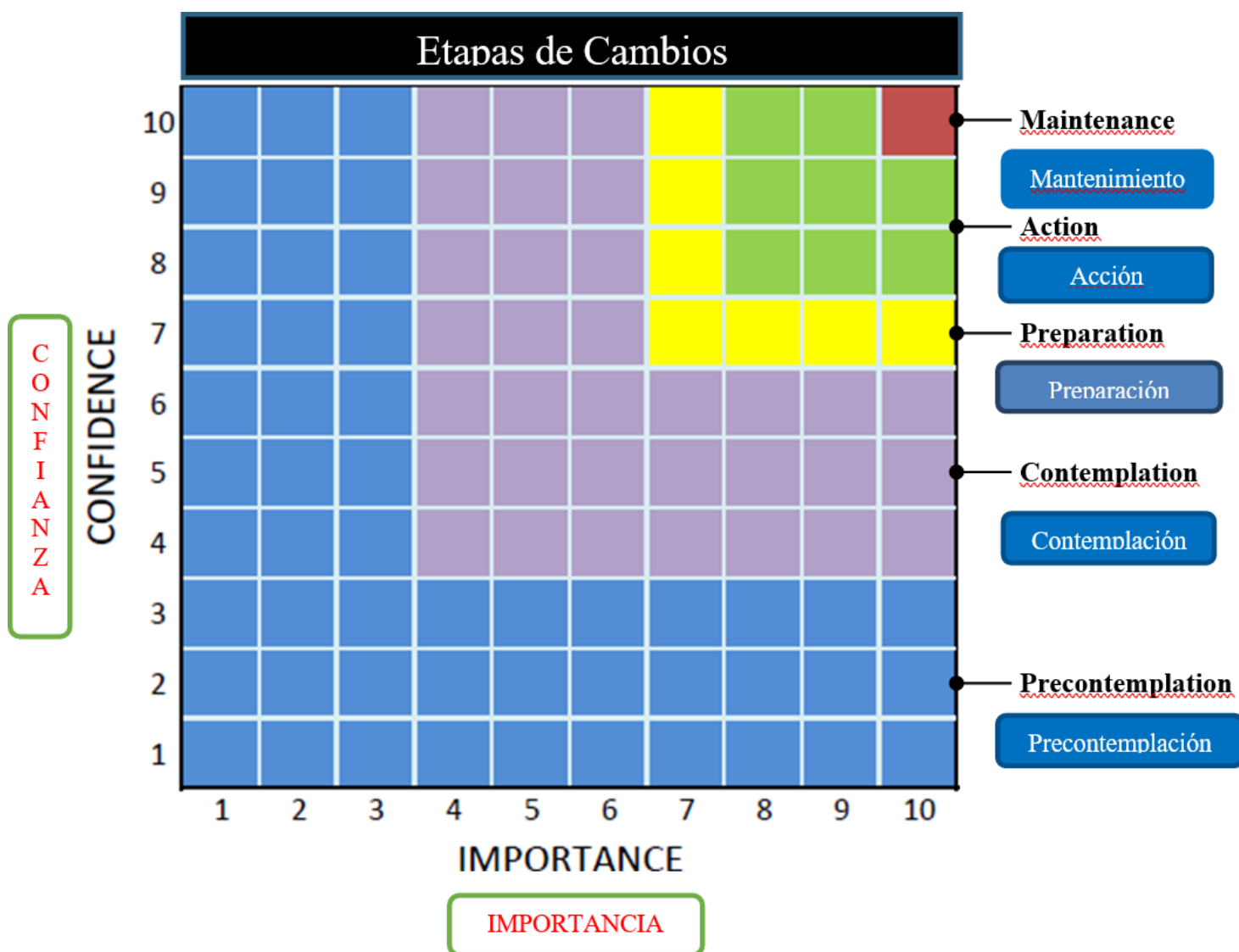
Proceso: Relaciones de Ayuda

Todavía es importante en Mantenimiento contar con el apoyo de otros, particularmente en situaciones estresantes o momentos de recaída. Pida a los participantes que revisen su equipo de apoyo para asegurarse de que cuentan con el apoyo que necesita

Cómo pueden ayudar las coaches

Las coaches pueden apoyar relaciones de ayuda por:

- Animar a los participantes a ayudar a otra persona.
- Preguntar a los participantes si necesitan identificar apoyos nuevos o adicionales.
- Discutir cuándo los clientes deben buscar ayuda profesional versus el apoyo de familiares y amigos.



[Intentionalmente en Blanco]

Establecimiento Efectivo de Objetivos

Los comportamientos son difíciles de cambiar. Establecer una meta es la base para un cambio exitoso. La dirección y el enfoque son importantes para seguir avanzando. Cuanto más clara sea la meta, más fácil será lograrla.

Una estrategia simple para el establecimiento de objetivos es escribir al menos tres pasos necesarios para obtener su objetivo.

Una estrategia simple para el establecimiento de objetivos es escribir al menos tres pasos necesarios para obtener su objetivo.

Establecer una meta es más que un ejercicio mental. Cuando se establece una meta, el individuo se siente desafiado y se esfuerza por alcanzar la meta. Al establecer una meta realista, trabajarán más duro y no se darán por vencidos fácilmente. Pero recuerda, si una persona recae, ayúdala a pensar en ello como una situación temporal. Recuérdeles que pueden recurrir a antiguos hábitos y comportamientos poco saludables. Estar preparado para enfrentar un revés con una actitud positiva es clave para lograr su objetivo.

Estos consejos ayudarán al coach a establecer metas realistas. Pida a cada individuo que haga lo siguiente:

- Ayúdelos a enfocar su atención ya sea ser claros, específicos y positivos.
- Haga que se pregunten: "¿Cómo sabré que he logrado mi objetivo?" y "¿Cómo mediré mi prosperidad?" Por ejemplo: minutos de ejercicio, número de frutas o verduras consumidas por primera vez, etc.
- Vuelva a los objetivos SMART.
- Una meta realista es más fácil de lograr. Las metas poco realistas y las metas con expectativas muy altas son difíciles de lograr y, a menudo, causan frustración.
- No permita que circunstancias fuera del control del participante se interpongan en el camino para lograr su objetivo. Por ejemplo: si todos en el trabajo comen galletas, papas fritas o dulces durante su descanso, ayúdelos a crear un plan de acción para empacar un refrigerio saludable para comer durante ese tiempo.
- Es importante que los participantes se recompensen por lograr su objetivo. Ayúdelos a elegir cómo se recompensarán a sí mismos cuando establezcan su meta. Aconséjeles que no elijan comida como recompensa.
- El coach de salud debe enmarcar las metas como experimentos para que si el participante no alcanza su meta, no afecte su motivación o confianza en sí mismo. Por ejemplo: "¿Qué tal si probar..."
- Concéntrese en metas pequeñas basadas en el comportamiento que sugiera el participante.

[Intentionally Blank]

Actividad: Hoja de Trabajo de Objetivos Centrados en el Participante

Mi Meta Personal Acción Trabajo.

Mi Meta:	
Mi Razones son:	
¿Qué pasos debo seguir?	
¿Cuándo comenzaré estos pasos??	
Mis personas de apoyo serán:	
Las formas en que otras personas pueden ayudar son:	
¿Qué más haré?	
¿Qué más haré? ¿Cómo sabré que he logrado mi objetivo?	
Las cosas que podrían interferir con mi plan son:	
¿Cuál será mi recompensa?	

Mi Plan Para Mantenerme en el Buen Camino

Enumere las fuentes de tentaciones y lo que hará para reducir la disponibilidad.

Manual de Instructor de Estilo de Vida

Habilidades de Rechazo: Consejos Para Responder

- Diga “no” primero.
- Haga contacto visual directo.
- Pídele a la persona que deje de tentarte (por ejemplo, ofreciéndote tabaco o alimentos poco saludables).
- No tenga miedo de establecer límites.
- No deje la puerta abierta a futuras ofertas (por ejemplo, "hoy no").
- Tenga en cuenta la diferencia entre respuestas asertivas, pasivas y agresivas.

Personas o Situaciones que Pueden Impedirme Alcanzar Mi Meta	Lo Que Les Diré
Un amigo de un familiar que no apoya mi comportamiento saludable	
Un compañero de trabajo	
En una fiesta o evento social	

Al tomar cualquier decisión, ya sea grande o pequeña, haga lo siguiente:

- Considere todas las opciones que tiene.
- Piense en todas las consecuencias, tanto positivas como negativas.
- Seleccione una de las opciones. Elija una decisión segura que minimice su riesgo de recaída.
- Esté atento a los pensamientos de “bandera roja”; pensó como “Tengo que...” o “Puedo manejar...” o “Realmente no importa si...”

Practique el seguimiento de las decisiones que enfrenta cada día.		
Decisión	Alternativa Segura	Alternativa Arriesgada

Manual de Instructor de Estilo de Vida

Mi plan de Afrontamiento Multi-Usos

Los problemas, e incluso las crisis, son parte de la vida y no se pueden evitar. Pero tener un problema importante es un momento para tener especial cuidado con las recaídas.

Si me encuentro en una situación de alto riesgo:

1. Me iré o cambiaré la situación. Lugares seguros a los que puedo ir o cosas alternativas que puedo hacer:

2. Pospondré la decisión de recaer en el comportamiento poco saludable durante 15 minutos. Recordaré que mis antojos generalmente desaparecen en _____ minutos y he lidiado con prosperidad con los antojos en el pasado.

3. Me distraeré con algo que me gusta hacer. Buenos distractores:

4. Llamaré a mi lista de personas de apoyo:

Nombre: _____ Numero: _____

Nombre: _____ Numero: _____

Nombre: _____ Numero: _____

5. Me recordaré mi prosperidad hasta este punto:

6. Cuestionaré mis pensamientos sobre el consumo de tabaco o alimentos con pensamientos positivos:

Escucha Activa o Reflexiva (OARS)

Habilidades prácticas de entrevista motivacional: Técnicas OARS/PARR

1. Preguntas Abiertas

Estas preguntas no se pueden responder con un simple "sí" o "no". Las preguntas abiertas animan al individuo a dar respuestas detalladas e informativas. Un ejemplo de una pregunta cerrada es "¿Usas tabaco?" Una pregunta abierta alternativa es: "Cuénteme sobre sus experiencias con el uso del tabaco".

2. Afirmaciones

Estas son declaraciones de reconocimiento sobre las fortalezas de los participantes. Las afirmaciones señalan las fortalezas de un participante, particularmente en las áreas donde observan solo fallas. Un ejemplo de una afirmación es: "Así que no fumaste ni comiste nada malo durante una semana. ¿Cómo pudiste evitar hacer eso esa semana?"

3. Reflejos

Este es el acto de escuchar atentamente al participante. La escucha reflexiva ayuda a asegurarse de que el coach entienda lo que el participante le está diciendo. El coach puede reflejar lo que se dice o lo que observa. Ayuda al participante a escuchar lo que dijo y aclara cualquier malentendido. Es útil recordar usar una reflexión después de que el participante responda una pregunta.

4. Resúmenes

Esta es solo una forma especializada de escucha reflexiva en la que el coach refleja al participante lo que le ha estado diciendo. La estructura del resumen es un anuncio que el coach está a punto de resumir, una lista de elementos seleccionados, una invitación a corregir cualquier cosa que se haya perdido y, por lo general, una pregunta abierta. Un ejemplo de resumen es: "Permítanme detenerme y resumir lo que acabamos de hablar. no estas seguro que desea dejar de fumar o dejar de comer alimentos grasos. También ha estado teniendo algunas ideas sobre su hábito de fumar y su consumo de alimentos y lo que eso significa para su salud. ¿Yo me perdí algo? Me pregunto qué piensas de todo esto."

[Intencionalme en Blanco]

Actividad: Escucha Reflexiva

Instrucciones

Una reflexión simple es cuando las personas repiten con sus propias palabras y de forma neutra lo que dijo otra persona. Practique el uso de afirmaciones reflexivas agrupando en parejas.

Ronda 1

Compañero 1

En unas pocas oraciones, comparte una manía personal con tu pareja.

Compañero 2

Después de escuchar el motivo favorito de su pareja, ofrezca una declaración reflexiva.

Compañero 1

Proporcione comentarios sobre la precisión de la reflexión.

Cambie roles para la Ronda 2

Ronda 2

Compañero 1

En unas pocas oraciones, comparte una manía personal con tu pareja.

Compañero 2

A Después de escuchar el motivo favorito de su pareja, ofrezca una declaración reflexiva.

Compañero 1

Proporcione comentarios sobre la precisión de la reflexión.

[Intencionalmente en Blanco]

Preguntas Abiertas Para Provocar Conversaciones de Cambio

Las preguntas abiertas normalmente empiezan con (¿Cómo? ¿Qué? ¿De qué manera? ¿Cuándo?) con el objetivo de que le participante venga con su propio relato.

Técnicas de Entrevista Motivacional: Enfoques para Obtener Conversaciones de Cambio

Desventajas del status quo

- “¿Qué te preocupa de tu situación actual?”
- “¿Qué le hace pensar que necesita hacer algo con respecto a su presión arterial?”
- “¿Qué dificultades ha tenido como resultado de su consumo de drogas?”
- “¿Qué hay en su forma de beber que usted u otras personas puedan ver como motivo de preocupación? ¿De qué manera te preocupa esto?”
- “¿Cómo te ha impedido esto hacer lo que quieres hacer en la vida?”
- “¿Qué crees que pasará si no cambias nada?”

Ventajas del Cambio

- “¿Cómo le gustaría que las cosas fueran diferentes?”
- “¿Cuáles serían las cosas buenas de perder peso?”
- “¿Cómo te gustaría que fuera tu vida dentro de 5 años?”
- “Si pudieras hacer este cambio inmediatamente, por arte de magia, ¿cómo podrían mejorar las cosas para ti?”
- “El hecho de que estés aquí indica que al menos una parte de ti piensa que es hora de hacer algo. ¿Cuáles son las principales razones para hacer un cambio?”

Optimismo Sobre el Cambio

- “¿Qué te hace pensar que si decidieras hacer un cambio, podrías hacerlo?”
- “¿Qué te anima a que puedas cambiar si quieres?”
- “¿Qué crees que funcionaría para ti si decidieras cambiar?”
- “¿Cuándo más en su vida ha hecho un cambio significativo como este? ¿Cómo lo hiciste?”
- “¿Qué tan seguro está de que puede hacer este cambio?”
- “¿Quién podría ofrecerle apoyo útil para hacer este cambio?”

Intenciones de Cambio

- “¿Qué estás pensando acerca de tu peso en este momento?”
- “Puedo ver que te sientes estancado en este momento. ¿Qué va a tener que cambiar?”
- “¿Qué crees que podrías hacer?”
- “¿Cuán importante es esto Para ti? ¿Cuánto quieres hacer esto?”
- “¿Estaría dispuesto a intentarlo?”
- “De las opciones que he mencionado, ¿cuál parece que se adapta mejor a ti?”
- “No importa el 'cómo' por ahora, ¿qué quieres que suceda?”
- “Entonces, ¿qué piensas hacer?”

Información sobre las rutinas diarias

Si hay pocas oportunidades de dar más detalles sobre el cambio, pídale a la persona que lo guíe a través de un día típico en su vida. Esto ofrece oportunidades para preguntar con más detalle sobre patrones de comportamiento y cambios de humor, por ejemplo, y las áreas de preocupación a menudo surgen de forma natural. Los diarios de alimentos y los registros de ejercicios también son excelentes herramientas.

Consultados Extremos

Cuando parece haber poco deseo de cambio, otra forma de provocar el cambio es pedirle a la persona que describa los extremos de sus preocupaciones o que imagine las consecuencias que pueden surgir.

Ejemplos

“¿Qué es lo que más le preocupa de su presión arterial alta a largo plazo?”

“Supongamos que continuas como hasta ahora, sin cambiar. ¿Cuáles crees que son las peores cosas que te pueden pasar?”

En el otro extremo, puede ser útil imaginar las mejores consecuencias que podrían seguir a la búsqueda de un cambio.

Ejemplo

“¿Cuáles podrían ser los mejores resultados que podrías imaginar si haces este cambio?”

Mirando Hacia Atrás

A veces es útil hacer que el cliente recuerde momentos antes de que surgiera el problema actual o el comportamiento actual y comparar esos momentos con la situación actual.

Ejemplos

“¿Cuál es la diferencia entre el Tú de hace 10 años y el Tú de hoy?”

“¿Recuerdas algún momento en que las cosas te iban bien? ¿Que ha cambiado?”

Pensando en el Futuro

Ayudar a las personas a visualizar un futuro diferente es otro enfoque para generar conversaciones sobre el cambio. Aquí le pides al cliente que te diga cómo podría ser después de un cambio.

Ejemplo

“Supongamos que no haces ningún cambio, sino que continuas tal como has estado. ¿Cómo crees que será tu vida dentro de 10 años?”

“Dada su experiencia hasta ahora, ¿qué cree que podría pasar dentro de 5 años si no hace un cambio?”

Elaborando habla de Cambio

"De qué maneras..."

"Dame un ejemplo. ¿Cuándo fue la última vez que sucedió esto?"

"¿Qué más has notado o te has preguntado?"

"¿Qué otras preocupaciones tienes sobre _____?"

"¿Qué otras cosas te ha dicho la gente?"

"¿Por qué más crees que podrías tener prosperidad?"

"¿De qué otra manera podrías hacerlo?"

Habla Afirmativa de Cambio

"Eso suena como una buena idea."

"Puedo ver cómo eso te preocuparía".

"Creo que eso podría funcionar".

"Eres muy considerado con la forma en que tus acciones afectan a otras personas".

"Ese es un buen punto."

"Es importante para ti ser un buen padre".

"Creo que tienes razón en eso".

Señales de preparación para el cambio

Disminución de la resistencia.

Disminución de la discusión sobre el problema.

Resolver.

Cambiar el habla

Preguntas sobre el cambio.

Visualización.

Experimentar.

Técnicas Para Responder a la Resistencia

Las reflexiones simples mantienen un contenido cercano pero mantienen la conversación en movimiento. Recuerde considerar cuidadosamente en qué elementos elige enfocarse.

Los reflexiones de doble cara incluyen ambos lados de la ambivalencia.

Los reflexiones amplificados añaden algo de intensidad a la parte resistente de la afirmación.

Acuerdo: con un giro implica una reflexión o una declaración de acuerdo, seguida de un replanteamiento.

El reencuadre coloca la declaración de un cliente bajo una nueva luz, una nueva perspectiva. Este enfoque a menudo implica un elemento de conversación resistente o sostenido.

Ponerse del lado de lo negativo o unirse a las respuestas reconoce que este puede no ser el momento, el lugar o la circunstancia adecuados para el cambio.

Enfatizar la elección personal y las respuestas de control hacen las elecciones obvias. Tal respuesta recuerda a los clientes que pueden elegir cambiar su comportamiento. Al final, depende totalmente de ellos decidir si se necesita un cambio y cómo se producirá ese cambio.

Las respuestas de cambio de enfoque reconocen que el área actual se siente improductiva y cambian a un área que puede ser más útil o productiva para el cliente. Este cambio puede lograrse mediante una reflexión, un resumen, una pregunta o una combinación de estos.

Actividad: Prueba de Hipótesis

Instrucciones:

Lea las siguientes declaraciones. Cada coach hará una conjetura sobre lo que podría significar la declaración (piense en términos generales).

Soy una persona organizada.

Quiere decir:

Dejo que las cosas me molesten más de lo que debería.

Quiere decir:

Yo so leal.

Quiere decir:

No me gusta planificar / pensar en el futuro.

Quiere decir:

Mi cultura es importante para mí.

Quiere decir:

Realmente disfruto la comida.

Quiere decir:

[Intencionalmente en Blanco]

Actividad: Reflexión Directiva

Instrucciones:

Lea cada escenario y redacte tres respuestas diferentes para cada uno. Las respuestas deben enfatizar un aspecto diferente de la declaración y llevar al participante en una dirección diferente.

Escenario 1

Cuando estoy en el hospital, mi presión arterial baja. No creo que pueda controlarlo muy bien fuera del hospital. Sé lo que es saludable según los alimentos con los que crecí. No me gusta planificar ni pensar con anticipación sobre las comidas o la actividad física, por lo que no me gusta establecer metas.

1.	
2.	
3.	

Escenario 2

Siempre tomo mis medicamentos porque he tenido algunos problemas cuando dejo de tomarlos. No me gusta planificar, pero camino regularmente. Me cuesta seguir el plan de alimentación DASH y leer las etiquetas para reconocer lo que es saludable.

1.	
2.	
3.	

Manual de Instructor de Estilo de Vida

Escenario 3

Me gusta comer comida frita en porciones grandes. También me gusta comer pasteles y dulces. Sé que necesito bajar de peso y mi salud está empeorando. Parece que no puedo hacer ningún cambio.

1.	
2.	
3.	

Reflexiones Profundas

Usando estos mismos escenarios, redacte una declaración usando cada uno de los tipos de respuesta a continuación:

- **Paráfrasis:** va mucho más allá de las palabras del participante y presenta la información bajo una nueva luz.
- **Amplificado:** exagera deliberadamente lo que el participante ha dicho, a menudo aumentando la intensidad al presionar el elemento absoluto o resistente.
- **Doble:** refleja las dos partes de la ambivalencia del participante (“Por un lado... y por otro lado...”).
- **Afectiva:** aborda la emoción ya sea expresa o implícita.

Escenario 1

Cuando estoy en el hospital, mi presión arterial baja. No creo que pueda controlarlo muy bien fuera del hospital. Sé lo que es saludable según los alimentos con los que crecí. No me gusta planificar ni pensar con anticipación sobre las comidas o la actividad física, por lo que no me gusta establecer metas.

Paráfrasis	
Amplificado:	
Doble:	
Afectiva:	

Escenario 2

Siempre tomo mis medicamentos porque he tenido algunos problemas cuando dejo de tomarlos. No me gusta planificar, pero camino regularmente. Me cuesta seguir el plan de alimentación DASH y leer las etiquetas para reconocer lo que es saludable.

Paráfrasis:

--

Amplificado:

--

Doble:

--

Afectivo:

--

Escenario 3

Me gusta comer comida frita en porciones grandes. También me gusta comer pasteles y dulces. Sé que necesito bajar de peso y mi salud está empeorando. Parece que no puedo hacer ningún cambio.

Parafrasis:

--

Amplificado:

--

Doble:

--

Afectiva:

--

[Intencionalmente en Blanco]

Superando la Resistencia

Los Principios Clave de la Entrevista Motivacional

Principio 1: Expresar Empatía

- La aceptación facilita el cambio.
- La escucha reflexiva hábil es fundamental.

Principio 2: Desarrollar Discrepancia

- El participante, en lugar del coach de salud, debe presentar argumentos para el cambio.
- El cambio está motivado por una discrepancia percibida entre el comportamiento actual y las metas o valores personales importantes.

Principio 3: Evite Discutir

- La confrontación aumenta la resistencia de los participantes al cambio.
- El etiquetado es innecesario.

Principio 4: Rodar con Resistencia

- Evite argumentar a favor del cambio.
- La resistencia no se opone directamente.
- Las nuevas perspectivas son invitadas, pero no impuestas.
- El participante es un recurso principal para encontrar respuestas y soluciones.
- La resistencia es una señal para que el Health Coach responda de manera diferente.

Principio 5: Apoyar la Autoeficacia

- La creencia de una persona en la posibilidad de cambio es un motivador importante.
- El participante, no el educador en salud es el responsable de elegir y realizar el cambio.
- La propia creencia del coach de salud en la capacidad de cambio de la persona se convierte en una profecía autocumplida.

Principios de la Entrevista Motivacional**Expresar Empatía**

La empatía implica ver el mundo a través de los ojos del participante, pensar en las cosas como el participante las piensa, sentir las cosas como el participante las siente y compartir las experiencias de los participantes. La expresión de empatía es fundamental para el enfoque de la entrevista motivacional. Cuando los participantes se sienten comprendidos, son más capaces de abrirse a sus propias experiencias y compartir esas experiencias con los demás. Hacer que los participantes compartan sus experiencias con usted en profundidad le permite evaluar cuándo y dónde necesitan apoyo y en qué dificultades potenciales puede ser necesario enfocarse en el proceso de planificación del cambio.

Es importante destacar que, cuando los participantes perciben empatía por parte de un Health Coach, se vuelven más abiertos a los desafíos suaves del Health Coach sobre problemas de estilo de vida y creencias sobre el uso de sustancias. Los participantes se sienten más cómodos examinando completamente su ambivalencia sobre el cambio y es menos probable que defiendan ideas como su negación de problemas, reducir el uso versus abstenerse, etc. En resumen, la comprensión precisa del Health Coach de la experiencia del participante facilita el cambio.

Apoyar la Autoeficacia

Como se señaló anteriormente, la creencia de un participante de que el cambio es posible es un motivador importante para tener prosperidad en hacer un cambio. Dado que los participantes son responsables de elegir y llevar a cabo acciones para cambiar el enfoque de la entrevista motivacional, los Coaches de Estilo de Vida centran sus esfuerzos en ayudar a los participantes a mantenerse motivados, y apoyar el sentido de autoeficacia de los participantes es una excelente manera de hacerlo. Una fuente de esperanza para los participantes que usan el enfoque de la entrevista motivacional es que no existe una “manera correcta” de cambiar, y si un plan de cambio dado no funciona, los participantes solo están limitados por su propia creatividad en cuanto a la cantidad de otros planes que pueden implementar. podría intentarse.

Se puede ayudar al participante a desarrollar la creencia de que él o ella puede hacer un cambio. Por ejemplo, el Coach de Salud puede preguntar sobre otros cambios saludables que el participante haya hecho en su vida, destacando las habilidades que el participante ya tiene. Compartir ejemplos breves de la prosperidad de otros participantes similares al cambiar el mismo hábito o problema puede, a veces, ser útil. En un entorno grupal, el poder de tener otras personas que han cambiado una variedad de comportamientos durante su vida le da al Health Coach una enorme ayuda para demostrar que las personas pueden cambiar.

Rodar con Resistencia

En la entrevista motivacional, el asesor de salud no lucha contra la resistencia de los participantes, sino que “se deja llevar”. Las declaraciones que demuestran resistencia no son cuestionadas. En cambio, Health Coach utiliza el "impulso" del participante para explorar más a fondo las opiniones del participante. Usando este enfoque, la resistencia tiende a disminuir en lugar de aumentar, ya que los participantes no son reforzados por volverse discutidores y jugar al "abogado del diablo" de las sugerencias del Health Coach.

La entrevista motivacional anima a los participantes a desarrollar sus propias soluciones a los problemas que ellos mismos han definido. Por lo tanto, no existe una jerarquía real en la relación entre el participante y el Coach de salud contra la cual el participante pueda luchar. Al explorar las preocupaciones de los participantes, los asesores de salud pueden invitar a los participantes a examinar nuevas perspectivas, pero los asesores de salud no imponen nuevas formas de pensar a los participantes.

Desarrollar Discrepancia

“La motivación para el cambio ocurre cuando las personas perciben una discrepancia entre dónde están y dónde quieren estar” (Miller, Zweben, DiClemente, & Rychtarik, 1992, p8). Entrevistas motivacionales Los coaches de Estilo de Vida trabajan para desarrollar esta situación ayudando a los participantes a examinar las discrepancias entre su comportamiento actual y sus metas futuras. Cuando los participantes perciben que sus comportamientos actuales no los conducen hacia alguna meta futura importante, se motivan más para hacer cambios importantes en la vida. Por supuesto, los Coaches de Estilo de Vida de las entrevistas motivacionales no desarrollan discrepancias a expensas de los otros principios de las entrevistas motivacionales, sino que ayudan a los participantes a ver cómo algunas de sus formas actuales de ser pueden alejarlos, en lugar de acercarlos, a sus objetivos finales.

Reference: Miller, W.R., Zweben, A., DiClemente, C.C., & Rychtarik, R.G. (1992). Motivational Enhancement Therapy manual: A clinical research guide for therapists treating individuals with alcohol abuse and dependence. Rockville, MD: National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism.

[Intencionalmente en Blanco]

Estrategias Para Reducir el Comportamiento Resistente

Cuatro Categorías de proceso de Comportamiento Resistente de el Participante

1. Argumentando/Discutiendo

El participante cuestiona la precisión, la pericia o la integridad del educador de salud.

- a. Desafiante
- b. Discontento
- c. Hostilidad

2. Interrumpir

El participante irrumpe e interrumpe al educador de salud de manera defensiva.

- a. Tamar Cargo
- b. Cortando o interrumpir

3. Negar

El participante expresa falta de voluntad para reconocer problemas, cooperar, aceptar responsabilidades o aceptar consejos.

- a) Culpando
- b) Desacuerdo
- c) Excusando
- d) Reclamando impunidad
- e) Minimizando
- f) Pesimismo
- g) Reluctancia
- h) Falta de voluntad para cambiar

4. Ignorando

El participante muestra evidencias de ignorar o no seguir al educador en salud.

- a. Inatencion
- b. Sin respuesta
- c. No respuesta
- d. Seguimiento lateral

Barreras

Ordenar, Dirigir o Comandar:

Se da una dirección con la fuerza de la autoridad detrás de ella. La autoridad puede ser real o implícita.

Advertencia o Amenaza:

Similar a dirigir, pero conlleva una implicación de consecuencias, si no se sigue. Esta implicación puede ser una amenaza o una predicción de una mala ocurrencia.

Dar consejos, hacer sugerencias, proporcionar soluciones:

El educador de salud utiliza su pericia y experiencia para recomendar un curso de acción.

Persuadir con lógica, argumentar, sermonear:

El coach/Coach de salud cree que el participante no ha razonado adecuadamente el problema y necesita ayuda para hacerlo.

Moralizar, predicar, decir a las participantes su deber:

Este mensaje implícito es que la persona necesita instrucción en buenas costumbres.

Juzgar, criticar, estar en desacuerdo, culpar:

El elemento común entre estos cuatro es la implicación de que algo anda mal con la persona o con lo que se ha dicho. El desacuerdo simple se incluye en este grupo.

Estar de acuerdo, aprobar, elogiar:

El mensaje da sanción o aprobación a lo que se está diciendo. Esto detiene el proceso de comunicación y puede implicar una relación desigual entre hablante y oyente.

Avergonzar, ridiculizar, insultar:

La desaprobación puede ser manifiesta o encubierta. Por lo general, está dirigido a corregir una conducta o actitud problemática.

Interpretar, Analizar:

Esta es una actividad muy común y tentadora: buscar el problema real o el significado oculto y dar una interpretación.

Tranquilizar, simpatizar, consolar:

La intención aquí es hacer que la persona se sienta mejor. Al igual que la aprobación, este es un obstáculo que interfiere con el flujo espontáneo de comunicación.

Cuestionar, sondear:

Las preguntas pueden confundirse con una buena escucha. La intención es investigar más, no averiguar más. Una comunicación oculta es la implicación de que si se hacen suficientes preguntas, el interrogador encontrará la solución. Las preguntas también pueden interferir con el flujo espontáneo de la comunicación, dirigiéndola en interés del que pregunta pero no necesariamente en interés del participante.

Retirarse, distraerse, bromear, cambiar de tema:

Estos desvían las comunicaciones y también pueden implicar que lo que la persona está diciendo no es importante o no debe seguirse.

Técnicas de Intervención Breve

Contexto de la Intervención Breve

El contexto es el quién, cuándo y dónde de realizar intervenciones breves. Estos aspectos del contexto influirán en su elección de estrategias de intervención presentadas más adelante en esta capacitación.

¿Quién?

La naturaleza de su relación con la persona afectará sus esfuerzos por intervenir. Su nivel de compromiso y estrategia de intervención puede depender de su contacto con ellos y su estilo típico de comunicación con esa persona. La forma en que te comunicas en las relaciones personales difiere significativamente de tu comunicación en las relaciones profesionales.

¿Cuándo intervendrás?

Por lo general, una intervención ocurre cuando hay tiempo disponible y falta de prioridades contrapuestas. Por ejemplo, una persona puede expresar interés en cambiar un comportamiento, pero necesita irse para recoger a su hijo de la guardería. Este no es un momento óptimo para intervenir. Puede iniciar una intervención solo si se siente preparado para responder sus preguntas, responder a su ambivalencia y tener acceso a información y referencias útiles. Considere las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto tiempo tenemos para hablar sobre su comportamiento de salud (es decir, el consumo de tabaco)?
- ¿Existen otras prioridades que puedan afectar la voluntad del empleado para hablar?
- ¿Estoy listo y dispuesto a realizar una intervención?
- ¿Están dispuestos a hablar sobre su comportamiento de salud y recibir ayuda ahora mismo?

¿Dónde intervendrás?

La ubicación de una intervención afecta sus esfuerzos para ayudar a una persona. Un entorno ideal para una intervención tiene pocas distracciones (es decir, ruido, mucha gente en la habitación) y un alto nivel de privacidad. Considere las siguientes preguntas:

- ¿Está este entorno libre de distracciones importantes?
- ¿Tenemos la privacidad adecuada para discutir abiertamente sus preocupaciones?
- ¿Puedo proporcionar recursos y referencias (verbales o escritas)?

El quién, cuándo y dónde de una intervención puede verse afectado por los antecedentes sociales y culturales de usted y la otra persona. Algunas personas están abiertas a discutir sus preocupaciones personales con extraños, mientras que otras lo evitan. También existen diferentes opiniones y actitudes acerca de los comportamientos no saludables entre culturas y grupos socioeconómicos. Cada persona es única. Abstenerse de hacer suposiciones basadas en sus antecedentes. Reconozca las características y experiencias únicas de cada empleado cuando lleve a cabo la intervención.

Etapas de Cambio

El cambio de comportamiento es un proceso que tiene lugar a lo largo del tiempo y consta de una serie de etapas. Uno de los modelos más influyentes es el modelo de “Etapas de Cambio” (Prochaska & DiClemente, 1983). Las cinco etapas de cambio se pueden aplicar a cualquier comportamiento poco saludable. Para esta capacitación, describimos las etapas de cambio en términos funcionales. Nos referimos al proceso como las “etapas de preparación”.

Las Cinco Etapas del Cambio:

1. No está lista para cambiar

Los individuos en esta etapa no tienen intención de cambiar su comportamiento en los próximos seis meses.

2. Pensando en Cambiar

Estas personas están considerando seriamente cambiar su comportamiento en los próximos seis meses o planean hacer algo, pero no han hecho nada en el último año.

3. Preparándose para Cambiar

Estas personas planean cambiar su comportamiento en los próximos 30 días y es posible que ya hayan intentado hacer algunos cambios durante el último año.

4. Tomar Acción para Cambiar

Estas personas han hecho un cambio durante al menos un día. Se han convertido en una persona sana. Las personas en esta etapa tienen un alto riesgo de retomar sus comportamientos no saludables (recaída).

5. Mantenimiento

Estos individuos tienen un compromiso continuo en el mantenimiento de su nuevo comportamiento saludable. Esta fase suele ser de seis meses a cinco años después del cambio.

Motivadores, Barreras y Ambivalencia

¿Por qué es tan difícil cambiar el comportamiento?

Las personas suelen tener razones por las que quieren cambiar y por las que no pueden cambiar. Las razones para querer cambiar se conocen como “motivadores”. Los obstáculos para el cambio se conocen como “barreras”. Para ayudar a alguien a cambiar, debe reconocer y aceptar tanto sus motivadores como sus barreras.

Cuando se es consciente de estos motivos, la intervención será más respetuosa y, por tanto, tendrá mayores posibilidades de prosperidad.

Motivadores para cambiar:

- Problemas de salud personal (presión arterial alta, sobrepeso).
- Presiones sociales (actitudes negativas de compañeros y compañeros de trabajo).
- Bienestar físico (sentirse mejor, tener más energía).

Barreras para el cambio:

- Restricciones de tiempo (no hay tiempo suficiente, no hay tiempo).
- Cansancio personal (siempre probado, sin energía).
- Social (no tengo el apoyo de mi familia o amigos).

Ambivalencia

Como se mencionó anteriormente, las personas generalmente experimentan razones por las que quieren cambiar y por las que no pueden cambiar. La combinación de motivadores y barreras da como resultado sentimientos de ambivalencia hacia el cambio de comportamiento. A menudo, no piensan en estos dos factores al mismo tiempo. Ayudar a una persona a reconocer su ambivalencia acerca de cambiar y enfatizar sus motivadores es uno de los objetivos principales de una intervención breve.

Considere la siguiente guía para facilitar el cambio de manera efectiva:

- No asuma que sabe lo que significa el comportamiento de salud actual para alguien.
- Escuche y refuerce sus motivadores.
- Escuchar y aceptar los obstáculos que enfrentan.
- Comprender sus barreras sociales y culturales para cambiar, si corresponde.
- No insista en que acepten sus motivadores.
- Evite sermonear sobre los riesgos para la salud y otras consecuencias negativas.
- Ofrecer información, cuando corresponda, de manera respetuosa.

Habilidades de Comunicación

La calidad de las intervenciones breves se basa en el uso de habilidades de comunicación efectivas. Mediante el uso de las siguientes habilidades de comunicación, aumentará la probabilidad de que la persona escuche y comprenda su mensaje. También les permitirá saber que sus experiencias y puntos de vista han sido escuchados y respetados por usted.

Aprenderá sobre tres tipos de habilidades de comunicación: 1) lenguaje corporal, 2) tono de voz, 3) escucha activa. Observará, practicará y aplicará habilidades de comunicación específicas para cada tipo de intervención presentada en la siguiente sección.

Lenguaje Corporal

Una gran cantidad de información se comunica a través del contacto visual, las expresiones faciales y la postura. Tenga en cuenta los mensajes no verbales que podría estar transmitiendo (intencionalmente o no) con su lenguaje corporal. Haga coincidir su lenguaje corporal con el de la otra persona. Esto ayudará a aumentar su nivel de comodidad durante la intervención. Por ejemplo, si una persona evita hacer contacto visual directo, no la mires directamente. Varios factores influyen en el lenguaje corporal, incluidas las normas sociales y la cultura.

Las siguientes sugerencias son generales y deben adaptarse a cada individuo:

- **Contacto Visual**
Dirija su atención al individuo. Mantenga su mirada neutral y cómoda.
- **Expresión Facial**
Muestre interés y atención haciendo coincidir su expresión facial con los sentimientos que se comparten (por ejemplo, sonriendo si dicen algo divertido).
- **Postura**
Coloque su cuerpo hacia el individuo. Mantenga su postura relajada e inclínese ligeramente hacia ellos. Relaja las manos y descruza los brazos.

Tono de voz

Tu tono de voz comunica emociones. Por ejemplo, el tono de voz que usa un padre para llamar a su hijo puede indicar enojo, miedo o alegría. El tono de voz incluye el volumen y la velocidad del habla, así como el énfasis en las palabras. Al realizar una intervención, su tono de voz debe usarse para transmitir comprensión y apoyo.

Escucha Activa

(De Habilidades Prácticas de Entrevista Motivacional: Escucha Activa)

Las señales verbales indican que está escuchando a una persona. Cuatro herramientas útiles incluyen preguntas abiertas, preguntas aclaratorias, declaraciones reflexivas y declaraciones reformuladas. Estas herramientas ayudan a aclarar lo que una persona le ha dicho y le brindan aliento.

1. Preguntas Abiertas

Estas preguntas no se pueden responder con un simple "sí" o "no". Las preguntas abiertas animan a una persona a dar respuestas detalladas e informativas. Un ejemplo de una pregunta cerrada es: "¿Consumes tabaco?" Una pregunta abierta alternativa es: "Cuénteme sobre sus experiencias con el uso del tabaco".

2. Preguntas Aclaratorias

Las preguntas aclaratorias incitan a una persona a proporcionar más información, de modo que el oyente entienda claramente su punto. Si una declaración es vaga, puede malinterpretar el significado de su respuesta. Un ejemplo de una pregunta aclaratoria es: "Te escuché decir que quieres hacer más ejercicio para tus hijos. ¿Qué quieres decir?"

3. Declaraciones Reflexivas

4. Las reflexiones son afirmaciones que reafirman o resumen, con la mayor precisión posible, lo que ha escuchado que la persona le ha dicho. Estas declaraciones brindan al individuo la oportunidad de corregir malentendidos. Por ejemplo, una persona que intenta reducir su consumo de alcohol le informa sobre la cantidad de amigos y familiares que fuman. Una declaración reflexiva es: "Parece que mucha gente a tu alrededor bebe".

5. Reformulación de Declaraciones

Reencuadrar reafirmaciones y la respuesta del individuo bajo una luz más positiva. Estas declaraciones fomentan el pensamiento positivo. Por ejemplo, un empleado dice: "Tengo el control de mi alimentación solo durante dos semanas". Una forma de reformular esta declaración es: "Hiciste un cambio durante dos semanas. ¡Ese es un paso positivo!" Casi todas las situaciones tienen algún aspecto positivo que se puede reconocer.

[Intencionalmente en Blanco]

El Modelo de las 5 A's

Paso 1: Averiguar

Durante este paso, usted identifica un área de mejora relacionada con la salud en el entorno de trabajo. Este paso también implica preguntar si el participante está practicando el comportamiento saludable. La conciencia implica saber que el participante está practicando el comportamiento no saludable por las observaciones realizadas o la experiencia previa con el participante.

Objetivos para este paso:

- Pregunte rutinariamente sobre hábitos de salud cuando trabaje con participantes que encuentre o entrene.
- Observar comportamientos poco saludables en el trabajo u otro entorno.
- Reconocer oportunidades para ofrecer intervenciones breves.

Paso 2: Asesar o Evaluar

El paso Evaluar determina la preparación del participante para cambiar. Este paso debe repetirse a lo largo de la breve intervención. Cuando asuma la voluntad de cambiar, utilice preguntas abiertas y aclaratorias. Examine los motivadores y las barreras del participante que influyen en el cambio de comportamiento futuro. Cuando acepta el nivel de preparación del participante y utiliza un enfoque sin juicio, tiene más posibilidades de obtener el prosperidad.

Objetivos para este paso:

- Examinar la disposición al cambio.
- Identificar motivadores y barreras para el cambio.
- Aclarar acciones que están siendo consideradas por el participante.
- Continuar evaluando a lo largo de la intervención.

Paso 3: Asesorar

El paso Asesorar consiste en animar a los participantes a buscar ayuda para cambiar. Al asesorar, enfatice los motivadores del participante como razones para cambiar. Evite sermonear o decirle al participante por qué debe cambiar su comportamiento.

Objetivos para este paso:

- Motivar al participante a buscar ayuda para cambiar.
- Reforzar las acciones de cambio que están siendo consideradas por el participante.

Paso 4: Asistir o ayudar

Durante el paso Ayudar, proporciona al participante materiales y recursos que lo ayudan a través del proceso de cambio. Ofrecer materiales de autoayuda, folletos educativos y sitios web instructivos son ejemplos de cómo brinda asistencia. El tipo de asistencia está influenciado por el contexto de la

intervención y las necesidades del participante. Por ejemplo, si un participante está pensando en cambiar, puede ofrecerle información impresa para que la revise. Para un participante que recientemente comenzó a trabajar en un cambio de comportamiento, es posible que desee brindarle información sobre recursos comunitarios adicionales.

Objetivos para el paso Asistir

- Proporcionar materiales educativos.
- Proporcionar otros materiales de autoayuda, recursos y referencias en la comunidad.
- Promover la motivación para cambiar el comportamiento de salud utilizando las 5 R

Paso 5: Organizar y Seguir

Organizar el seguimiento consiste en desarrollar un acuerdo en el que se comunicará con el participante en un momento futuro y brindará apoyo continuo para ayudarlo a alcanzar su objetivo.

Existen diferentes tipos de contactos de seguimiento: 1) un contacto formal en un momento específico y establecido; 2) un contacto de rutina, como una cita de participante programada regularmente; 3) y contactos informales, como un almuerzo con un compañero de trabajo. Un sistema de recordatorios podría ayudarlo a recordar realizar contactos de seguimiento. Los ejemplos de sistemas de recordatorio incluyen enviarse un correo electrónico a sí mismo, poner una nota en el calendario o hacer una nota en el archivo del participante.

Objetivo para este paso:

- Obtener permiso para realizar un seguimiento con el participante.
- Pídales que creen un plan para contactos de seguimiento, que incluya cuándo, dónde y qué se hará durante estas interacciones.
- Cree un sistema de recordatorios para usted mismo.

Paso 6: Anticipar

Anticipar se conoce como la ‘A’ silenciosa. Consiste en usar tu intuición para anticipar y determinar el tipo, cantidad y frecuencia de apoyo adicional que el participante pueda necesitar.

Objetivos para este paso:

- Determine el tipo de apoyo que necesitará el participante.
- Identifique la frecuencia de los contactos de seguimiento.
- Haga arreglos para seguir adelante con el apoyo adecuado.

Las 5 R's

1. **Relevancia: Hacer que el consejo se ajuste al participante**

Al proporcionar una intervención breve a un participante, ayudar a cada persona como un participante único significa brindar asistencia que se relacione con el estilo de vida y la personalidad de ese participante en particular.

2. **Recompensa: Beneficios**

Si un participante va a tener prosperidad en cualquier tipo de cambio de comportamiento, tiene que haber un elemento de recompensa incorporado. Los cambios de comportamiento de salud definitivamente previenen enfermedades, pero ¿qué pasa con las recompensas, tal vez, de energía, tiempo, finanzas e incluso estado de ánimo?

Asegúrese de que todos los beneficios de hacer el cambio de comportamiento de salud se enfaticen al participante.

3. **Riesgos: Hacer los riesgos reales / actuales para la participante.**

Los participantes involucrados en pensar y considerar cambios en su estilo de vida pueden o no haber aplicado riesgos a su estado de salud. Al enfatizar los riesgos para la salud de no hacer cambios, los participantes pueden discernir en un futuro de un estado saludable frente a un estado no saludable.

4. **Barreras: Fomentar la superación de obstáculos.**

A lo largo de las etapas de cambio siempre habrá obstáculos para continuar con un comportamiento saludable. Estar enfermo, mudarse, cambios en la familia a través del divorcio, nacimientos y muertes son parte de la vida de cada persona. Estar listo con un plan y mantener una mente abierta a la dinámica de vivir una vida saludable puede mantener a un participante en el camino hacia el bienestar a pesar de los obstáculos que encuentre en el camino.

5. **Repetición: Mantener el mensaje de salud continuado y repetido en cada encuentro.**

Esta 'R' final probablemente esté asociada con preocuparse por su misión como profesional de la salud. Para motivar a los participantes a los que atiende, mantener el mensaje de salud fresco y diferente en cada encuentro también proporciona una semilla para pensar cada vez que se menciona la salud o el comportamiento de salud de un participante. Ser capaz de dar a los participantes con los que se encuentra un mensaje continuo de preocupación por su salud crea la fuerza de una relación que es tan importante para brindar oportunidades de cambio de comportamiento de salud.

[Intencionalmente en Blanco]

A LO LARGO DEL PROCESO MI

Afirmar a la persona

- Mostrar respeto por la persona, sus valores, logros, luchas y sentimientos.
 - “Hiciste un gran trabajo pensando en esto y tomando algunas buenas decisiones”.
 - “Parece que eres muy bueno en eso”.
 - “Entonces has sufrido mucho y has aprendido mucho de ello”.
 - “Es genial que hayas hecho de eso una prioridad en tu vida”.

Use Escucha Reflexiva

- Reflection Simples
 - “No está seguro de qué hacer para aumentar su actividad física”.
- Reflecciones amplificadas
 - “Crees que es imposible comer más frutas y verduras”.
- Reflecciones dobles
 - “Entonces, por un lado, crees que deberías hacer más actividad física y, por otro lado, crees que no puedes hacer eso”.

Rodar con Resistencia

- Mostrar empatía
 - “Puedo entender por qué eso te molestaría”.
- Cambiar el enfoque
 - “Bueno, tal vez lo que eso realmente significa es que...”
- Ven al lado
 - “Así que tal vez no puedas hacer nada al respecto...”
- De acuerdo con un giro
 - “Así que quieres seguir comiendo alimentos fritos con alto contenido de sal y vivir con las consecuencias más adelante”.
- Enfatiza el control personal
 - “No puedo decidir eso por ti, eso es algo que tendrás que decidir por ti mismo”.

Resuma lo que la persona ha dicho

- Expresar Empatía
 - “Wow! Eso debe haber sido muy difícil para ti”.
 - “Parece que tiene algunas decisiones muy difíciles por delante”.

- **NO HACER (¡Trampas muy importantes que se deben evitar!)**
 - No sermonee a la persona.
 - No haga juicios de carácter ni critique a la persona.
 - No hable la mayor parte del tiempo.
 - No llegue a un enfoque prematuro: decidir sobre la principal preocupación de la persona en un área temática antes de que hayan tenido la oportunidad de hablar sobre varias.
 - No entre en un modo de preguntas y respuestas.
 - No sea falso ni artificial.
 - No culpe a la persona.
 - o “Parece que te lo buscaste a ti mismo”.
 - o “Así que ahora tienes un gran problema por lo que hiciste (cuando la persona no dijo eso)”.
 - No sea el experto.
 - “Como alguien que ha visto mucho este problema, déjame decirte lo que te sugiero”.
 - No etiquete a la persona.
 - No discuta ni debata con la persona ni la confronte.
 - No te rindas con la persona.

FASE I: ESTRATEGIAS DE APERTURA (Comenzando el Diálogo)

Use una pregunta abierta

- Use una pregunta abierta para ver lo que está en la mente de la persona.
 - o “¿Qué ha estado en tu mente últimamente? ¿Qué cosas te han preocupado últimamente?”
- Utilice una pregunta abierta para ver cómo se sienten acerca de un tema en particular.
 - o “Entonces, hemos estado hablando sobre la presión arterial alta durante un tiempo en esta capacitación. ¿Cómo te sientes acerca de todo esto?”

Establecer una Agenda

- Hable sobre lo que le gustaría hacer y obtenga permiso en términos de reunión para hablar, ayudando a la persona a explorar sus pensamientos y decisiones sobre el tema.
 - o “Me gustaría hablar con usted un poco cada mes sobre sus hábitos de estilo de vida que afectan su presión arterial y ayudarlo a pensar en esas decisiones. ¿Eso esta bien?”
- Discuta la confidencialidad.
- Dígle a la persona que esto será diferente de otras conversaciones.
 - o “No te daré una conferencia ni te diré qué hacer, solo te ayudaré a explorar tus opciones”.
- Pida permiso para hacerlo.
 - o “¿Te parecería bien si habláramos un poco cada mes sobre esto?”

Explora los valores de la persona

- Pregúntele a la persona cuáles son las cosas que son más importantes para ella en este momento [RECUERDE ESTAS] y por qué. ¿Qué otra cosa?

Evaluar Importancia / Confianza

- Pregunte qué tan importante cree que es para la persona hacer el cambio en el comportamiento.
 - o “Digamos que tenemos una escala de 0 a 10 donde 0 es nada importante y 10 es extremadamente importante. ¿Qué tan importante es para usted en este momento hacer que este estilo de vida cambie / mejore su presión arterial?”
- Pregunte qué tan segura se siente la persona de que podría hacer el cambio/hacer el comportamiento.
 - o “Digamos que tenemos una escala de 0 a 10 donde 0 es nada seguro y 10 es extremadamente seguro. ¿Qué tan seguro está de que puede hacer este cambio?”

Pregunte sobre el comportamiento y su apego a él

- Preguntar sobre su comportamiento actual.
 - o “¿Cuénteme un poco sobre lo que come normalmente/cómo le va con sus medicamentos/qué está haciendo para hacer actividad física?”
- Preguntar qué les gusta de su comportamiento actual.
 - o “¿Qué le gusta de cómo está comiendo actualmente?”

FASE II: DESARROLLAR LA DISCREPANCIA Y AVANZAR HACIA LA CLARIDAD / RESOLVER

Haga preguntas para provocar cambios (usado durante todo el proceso)

- Preguntar sobre las ventajas del cambio.
 - o “¿Cuáles cree que serían las ventajas para usted y su familia si decidiera perder peso?”
- Pregunte acerca de las desventajas de permanecer igual.
 - o “¿Cuáles crees que serían las desventajas para ti si siguieras comiendo como lo haces ahora?”
- Preguntar sobre la intención de cambio.
 - o “Entonces, ¿qué estaría dispuesto a probar en términos de hacer cambios en la dieta?”
 - o “No importa cómo hacer que suceda en este momento, ¿qué quiere que suceda en términos de elegir alimentos más saludables?”
- Pregunte sobre el optimismo para el cambio.
 - o “¿Qué crees que pensaría tu familia acerca de que tomes decisiones más saludables?”
 - o “Mirando hacia atrás, ¿qué tipo de prosperidad ha tenido en los cambios de estilo de vida que lo ayudarían a tener prosperidad?”
- Pregunte sobre el peor de los casos.
 - o “¿Qué sería lo peor que le podría pasar si continuara eligiendo el mismo estilo de vida que tiene ahora? ¿Cómo afectaría eso tu vida y tu familia?”
- Esperar.
 - o “Piense en los próximos cinco años, ¿cómo sería para usted si perdiera peso y hiciera ejercicio con regularidad?”
 - o “¿Qué pasaría para que quisieras elegir un estilo de vida saludable ahora?”
- Mirar atrás.
 - o “Piensa en el último año, ¿cómo fue diferente para ti entonces?”
- Cuando una persona mencione una preocupación o un aspecto negativo, pídale que lo elabore.
 - o “¿Cuándo sucedió por última vez? Cuéntame más sobre eso.”
 - o “¿Me puede dar un ejemplo de eso?”

Pregúntele a la persona sobre el vínculo entre sus valores y su comportamiento

- Pídele a la persona que hable sobre cómo el comportamiento está relacionado con las cosas que valora.
 - o “Dígame, ¿cómo su decisión de elegir un estilo de vida saludable afectaría su relación con su familia?”
- Cuando la persona mencione espontáneamente una de las cosas que valora, mencione que es valioso para ella.
 - o “Sé que tu familia es muy importante para ti”.

FASE III: BUSCANDO LA PREPARACIÓN AL CAMBIO Y ETAPA DE TRANSICIÓN

Resumir

- Resuma las razones de la persona para no cambiar (pero no las enfatice demasiado).
 - o “Usted ha dicho que no está seguro de poder hacer más actividad física, pero que realmente desea dejar de tomar sus medicamentos. Dijiste que crees que incluso si haces ejercicio puede que no haga una diferencia, pero que estás dispuesto a intentarlo si supieras que te ayudaría”.
- Resuma los argumentos de la persona para el cambio.
 - o “Así que ha dicho que las razones por las que le gustaría cambiar sus hábitos alimenticios son para perder algo de peso y bajar el nivel de azúcar en la sangre, reducir sus medicamentos y tener más energía...”

Busque la disposición para el cambio usando una pregunta clave

- Use una pregunta abierta para ver qué piensan de todo lo que han dicho.
 - o “Entonces, ¿qué piensas de todo esto?”
- Use una pregunta abierta para ver qué quiere hacer la persona a continuación.
 - o “Entonces, ¿qué crees que quieres hacer para tratar de hacer más actividad física?”
- Alentar y buscar la fuerza de decisión.
 - o “Dijiste que quieres intentar comer más frutas y verduras, aunque tu familia no suele comerlas. Se necesita mucha fuerza para comer alimentos que normalmente no comes en tu cultura. ¿Qué tan seguro estás de que puedes hacer eso?”
- Si la fuerza de resolución sigue siendo bastante baja, no anime a la persona a ser demasiado ambiciosa en el plan de cambio, ni vuelva a fortalecer su resolución a través de entrevistas.

FASE IV: ESTABLECER UN PLAN DE CAMBIO Y AYUDAR A LA PERSONA A REALIZARLO

Utiliza preguntas abiertas...

- ...para ver qué opciones de cambio ha considerado la persona.
 - o “¿Cuáles son las diferentes opciones que has considerado para ayudarte a comer más frutas y verduras? ¿Qué crees que funcionaría para ti?”
- ...para ver qué otras opciones se les ocurren ahora.
 - o “¿Qué otras cosas crees que podrías hacer para ser más activo físicamente?”
- ...para ver cómo se siente la persona acerca de cada opción.
 - o “¿Cómo te sientes acerca de no comer los alimentos tradicionales que suele comer tu familia?”
- ...para ver cómo haría la persona cada paso.
 - o “Entonces, ¿qué necesitarías hacer si decidieras no comer alimentos tradicionales con tu familia? ¿Que les dirías?”

Solo cuando la persona está "atascada" sobre qué hacer... (usar con poca frecuencia)

- ...ofrecer dar información. Si están de acuerdo, dáselo.
 - o “He escuchado lo que varias personas han hecho en situaciones similares. ¿Quieres que te dé algunas ideas al respecto?”
- ...ofrecer múltiples soluciones, no solo una.
 - o “Hay algunas cosas diferentes que podrías hacer si quieres cambiar tus hábitos alimenticios. ¿Quieres algunas sugerencias? Podría hablar con su familia y amigos sobre sus razones para no querer comer ciertos alimentos y pedir su apoyo. También podrías hablar con tus amigos sobre tu decisión de comer más frutas y verduras, o...”

Avanzando (utilice solo cuando la persona esté segura de que está lista para cambiar)

- Pregúntele a la persona si le gustaría establecer algunas metas para el cambio. Si es así, pregúnteles qué metas quieren establecer.
- Resuma las metas que mencionan y pregúnteles si las metas son las que ellos quieren.
- Pregúntele a la persona si le gustaría comprometerse con el plan. Si es así, pregúntele a la persona por cuánto tiempo quiere comprometerse con el plan.
- Ayude a la persona a identificar “desencadenantes” y “lugares/situaciones problemáticas” y decida qué hará al respecto.
- Pregúntele a la persona si quiere firmar un contrato o comprometerse públicamente con su plan. Hazlo si quieren.
- Reúnase con la persona regularmente y hable con ella sobre cómo le está yendo con el plan. Discuta los “comportamientos sustitutos”.
- Establezca nuevas metas cuando estén listas.

Obtener el cambio Hablar sobre los pasos del plan de cambio

- “¿Qué parte de tu plan te gusta más?”

FASE V: MANTENER EL CAMBIO

Ayudar Cuando la Persona Tiene un Fracaso

- Recuérdele a la persona que se requieren esfuerzos repetidos para hacer la mayoría de los cambios y que son normales.
- Anime a la persona a intentarlo de nuevo.
- Ayúdelos a evaluar y solucionar lo que salió mal ya buscar formas de hacerlo la próxima vez. Busque "desencadenantes".
- Evalúe si necesitan desarrollar más determinación para el cambio, o probar otra opción.
- Si necesitan más determinación para el cambio, vuelva a los pasos anteriores del proceso.
- Si necesitan probar otra opción, haga una lluvia de ideas y anímelos a elegir otra opción que les resulte más fácil.

Cuando la Persona Cumple su Objetivo

- Reconozca el trabajo que ha hecho, anime a la persona, celebre con ella y ayude a la persona a decidir formas de celebrar.
- Anime a la persona a contarle a otros (p. ej., familia, amigos, grupo) sobre la meta que ha alcanzado.
- Anime a la persona a pensar en formas de mantener el cambio.
- Advierta a la persona que no debe bajar la guardia. Seguirá dando trabajo.
- Anime a la persona a reunirse con otras personas que hayan realizado cambios en su estilo de vida (p. ej., un grupo de rendición de cuentas).
- Mencione opciones sobre cómo pueden usar lo que han aprendido (p. ej., ayudar a otras personas a comer mejor).

[Intencionalmente en Blanco]

Habilidades de Facilitación de Grupos



Habilidades de facilitación de grupos

- Recuerde, el papel del facilitador no es responder todas las preguntas y brindar todas las soluciones.
- El coach de estilo de vida necesita sacar a relucir las experiencias de vida y las ideas de los miembros del grupo.
- Use lo que acaba de aprender sobre el aprendizaje basado en problemas y la entrevista motivacional para promover las discusiones grupales.



SOLERA

Habilidades de facilitación de grupos

Un coach de estilo de vida es un facilitador de grupo que escucha activamente, hace preguntas, parafrasea respuestas, sintetiza ideas y resume, además de manejar digresiones y dar y recibir retroalimentación.



www.SoleraNetwork.com | 3

Prácticas de facilitación de grupos



- Compromiso activo
- Comunicación no verbal
- Permanecer silencio
- Escogiendo turnos
- Preguntas abiertas
- Redirigir
- Discusión grupales o en dos



www.SoleraNetwork.com | 4

Compromiso Activo

Escuchar y responder para que la participante se sienta comprendida.

Ejemplo:

“Te escucho y veo de dónde vienes cuando dices que no tienes suficiente tiempo en el día para la actividad física”.



www.SoleraNetwork.com | 5

Comunicación no verbal

Use prácticas no verbales como lenguaje corporal relajado, buen contacto visual y expresiones faciales que reflejen lo que dice el participante para demostrar que le importa y que lo que dice se dice en un ambiente seguro y con apoyo.



www.SoleraNetwork.com | 6

Permanecer Callada



No diga nada mientras cuenta en silencio hasta 10 para dejar espacio para que los participantes hablen.



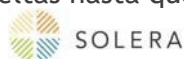
www.SoleraNetwork.com | 7

Tomar Turnos

Cree un círculo para compartir en el que los participantes vayan alrededor del círculo y se turnen para compartir una pregunta o un tema.

Ejemplo:

Cree un círculo para compartir donde los participantes vayan alrededor del círculo diciendo “Acabamos de escuchar el comentario de que no hay tiempo extra en el día para la actividad física. Encontrar tiempo es un desafío para todos nosotros, y si algunos de nosotros hemos encontrado tiempo con prosperidad, todos podemos aprender de ellos. Recorramos la habitación y tomémonos turnos para responder la pregunta: “¿Cómo encuentras tiempo para la actividad física?”. Recuerda, esta es una zona en la que no se juzga. Entonces, si no ha tenido prosperidad en encontrar tiempo, dígalos y seguiremos dando vueltas hasta que todos hayan dicho algo sobre el tema”.



www.SoleraNetwork.com | 8

Preguntas Abiertas

Evite las preguntas que puedan terminar en respuestas de una sola palabra como "sí" o "no" y, en su lugar, haga preguntas que generen descripciones más largas.

Ejemplo:

“Te escucho decir que no tienes tiempo para la actividad física y quiero aprender más sobre tu día. Cuéntame la historia de un día típico que comienza cuando te despiertas en adelante”.



www.SoleraNetwork.com | 9

Redirigir

Tome una declaración hecha por un participante y diríjala al participante que hizo el comentario, a otro participante o al grupo.

Ejemplo:

“Te tengo diciendo que no tienes tiempo para la actividad física. ¿Qué tendría que cambiar en tu vida para que haya tiempo para la actividad física?”



www.SoleraNetwork.com | 10

Formar Pareja para Discusion

Pida a los participantes que formen pequeños grupos o parejas para discutir un tema.

Ejemplo:

“Reorganicemos nuestra grupo más grande aquí en pequeños grupos de tres personas cada uno. Una vez tú están en su pequeño grupo, debatir las preguntas, ‘¿Cómo encuentro tiempo para actividad física?’ para el próximos 10 minutos.”



www.SoleraNetwork.com | 11

Desafíos de facilitación de grupos

Tenga cuidado con los participantes desafiantes, como una persona que es ofensiva o una persona que habla por encima de los demás participantes.



www.SoleraNetwork.com | 12

Tratar con participantes desafiantes

Soluciones para un jugador desafiante que es ofensivo:

1. Señale la ofensa y dirija la atención a las reglas básicas. Tenga en cuenta que esta ofensa rompe las reglas básicas.
2. Si es necesario, hable con el participante ofensivo después de la clase sobre la ofensa.
3. Si es necesario, comuníquese con el coordinador del sitio para obtener ayuda.



SOLERA

www.SoleraNetwork.com | 13

Tratar con participantes desafiantes -continua

Soluciones para un participante desafiante que habla sobre otros participantes:

1. Use el enfoque de "tomar turnos" para asegurarse de que todos tengan voz en la clase.
2. Llame a participantes específicos para que la persona que habla sobre ellos sepa que es su turno de hablar.
3. Habla con la persona que habla por encima de los demás después de clase.

Soluciones para Conflictos de Clase

Como tratar los conflictos de clase:

1. Llevar la atención a los sentimientos heridos.
2. Recuerde a los participantes que estamos aquí para apoyarnos unos a otros y compartir opiniones e ideas. Nuestro objetivo dinámico de grupo es que se escuche la voz de todos y que el grupo entienda de dónde viene cada participante. No estamos aquí para discutir.
3. Si es necesario, tómese un descanso para disipar la tensión del conflicto.



www.SoleraNetwork.com | 15

Presentaciones de Coaches



Sugerencia para Presentaciones de Coaches

1. Tómese unos 10 minutos para su presentación.
2. Entregue el contenido de la sesión de su programa que se cubrió en el Día 1. Haga un juego de roles que está facilitando esta sesión y entregue una instantánea de 10 minutos de esta sesión.
3. Demuestre las habilidades de facilitación de grupos que aprendió.

www.SoleraNetwork.com | 17

[Intencionalmente en Blanco]

Recursos

[Intencionalmente en Blanco]

Caso 1: Resumen del NDPP

¿Por qué hacer el programa en primer lugar? ¿Qué sabemos acerca de las personas que desarrollan diabetes en este país? ¿Qué muestra el estudio del Programa de Prevención de la Diabetes y qué es el Programa Nacional de Prevención de la Diabetes?

- Alrededor de 37.3 millones de estadounidenses tienen diabetes (11.3% de la población adulta de EE. UU.). La diabetes duplica o triplica el riesgo de ataque cardíaco y accidente cerebrovascular y es la principal causa de ceguera, enfermedad renal en etapa terminal y amputación. La diabetes representa el 17% de todas las muertes de adultos mayores de 25 años.
- Tendencia Mundial de la Diabetes
 - En 2022
 - 415 millones de personas tienen diabetes.
 - En 2040
 - Se prevé que 500 millones de personas tendrán diabetes.
- Tendencia de diabetes en los U.S.
 - Los CDC proyectan que 1 de cada 3 adultos en los EE. UU. podría tener diabetes para 2050 si continúan las tendencias actuales.
- La diabetes y las complicaciones asociadas le cuestan a la economía estadounidense unos 327 mil millones de dólares al año.
- Alrededor de 96 millones de estadounidenses tienen prediabetes (38% de los adultos estadounidenses). La progresión a diabetes es de 5-15% por año.
 - Prediabetes por análisis de sangre
 - Glucosa en ayunas alterada (IFG, por sus siglas en inglés) llamada “azúcar en sangre en ayunas” en el rango de 100 a 125 mg/dL.
 - HbA1c en rango of 5.7 – 6.4%.
 - Intolerancia a la glucosa (IGT)
 - La glucosa a las 2 horas es superior a 140 – 199 mg/dL en respuesta a un desafío de glucosa.
- La obesidad es un factor de riesgo importante para desarrollar diabetes tipo 2.
 - En los EE. UU., alrededor del 68 % de los adultos se consideran obesos o con sobrepeso.
 - Alrededor del 85% de las personas con diabetes tipo 2 tienen sobrepeso u obesidad.
 - Bajar de peso reduce el riesgo de desarrollar diabetes tipo 2.
- La prevención de la diabetes tipo 2 daría como resultado una reducción significativa de los costos sociales y económicos.

Manual de Instructor de Estilo de Vida

- El Programa de Prevención de la Diabetes (DPP) fue un ensayo clínico aleatorizado para prevenir la diabetes tipo 2 en personas de alto riesgo.
 - DPP fue un importante estudio de investigación clínica multicéntrico de los Institutos Nacionales de Salud (NIH).
 - El objetivo del DPP era averiguar si perder una cantidad modesta de peso mejorando la dieta y aumentando la actividad física o tomando el medicamento para la diabetes, Metformin, podría prevenir o retrasar la diabetes tipo 2 en personas con riesgo de desarrollar diabetes.
 - El estudio DPP incluyó a 3234 participantes de 27 centros clínicos de los EE. UU.
 - Todos los participantes del estudio tenían sobrepeso y estaban en alto riesgo de desarrollar diabetes.
 - Alrededor de la mitad de los participantes pertenecían a grupos minoritarios que tienen un mayor riesgo de desarrollar diabetes tipo 2.
 - Alrededor de 1000 personas con alto riesgo de desarrollar diabetes fueron asignadas aleatoriamente a un programa de estilo de vida.
 - Alrededor de 1000 personas con alto riesgo de desarrollar diabetes fueron asignadas aleatoriamente para tomar metformina (un medicamento para la diabetes).
 - Alrededor de 1000 personas con alto riesgo de desarrollar diabetes fueron asignadas aleatoriamente a un grupo de control con placebo.
 - Los hallazgos del DPP se publicaron el Febrero 7, 2002 issue of *The NewEngland Journal of Medicine*.
 - o El programa de estilo de vida redujo el riesgo de desarrollar diabetes tipo 2 en un 58 %.
 - o Para las personas de 60 años o más, el programa de estilo de vida redujo el riesgo de desarrollar diabetes tipo 2 en un 71 %.
 - o Tomar metformina disminuyó el riesgo de desarrollar diabetes tipo 2 en un 31 %, no tanto como el programa de estilo de vida.
 - Solo 5% del grupo del programa de estilo de vida desarrolló la diabetes tipo 2 durante cada año del estudio, en comparación con el 11% de los del grupo de control, placebo.
- El programa de estilo de vida DPP incluyó:
 - Entrega de programas uno a uno.
 - Meta de actividad física: Al menos 150 minutos por semana.
 - Objetivo de grasas en la dieta: Menos del 25 % de las calorías provienen de grasas.
 - Meta de ingesta calórica: 1.200 – 2.000 kcal/día.
 - Meta de pérdida de peso: Disminución mayor o igual al 7% del peso inicial.

- Los resultados del estudio DPP muestran:
 - o Los participantes en el programa de estilo de vida tuvieron una reducción del 58% en el riesgo de desarrollar diabetes.
 - o La pérdida de peso es el predictor dominante de la reducción del riesgo de diabetes para los participantes en el grupo de estilo de vida.
 - o Por cada 2.2 libras de pérdida de peso, el riesgo de diabetes se redujo en un 13 %.
 - o Los participantes que reportaron el % más bajo de calorías de grasa tuvieron una mayor disminución en el riesgo de diabetes por cada kilogramo de peso perdido.
 - Los resultados indican que las personas que tienen un alto riesgo de desarrollar diabetes pueden reducir su riesgo de diabetes tipo 2 al perder una cantidad modesta de peso a través de la disminución de la ingesta de grasas y calorías y al mantenerse físicamente activos.
- El prosperidad de DPP y los estudios de traducción de DPP llevaron a la División de Traducción e Investigación de la Diabetes (DDT) del Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC) a lanzar el Programa Nacional de Prevención de la Diabetes (NDPP) en 2010.
- NDPP busca traducir el estudio DPP de una manera que sea sostenible y escalable para proporcionar prevención de diabetes para todo el país.
- NDPP se compone de 4 componentes:
 - o **Entrenamiento**
 - La capacitación del NDPP busca capacitar a la fuerza laboral que pueda implementar el programa de manera rentable.
 - Las capacitaciones de Master Trainer y Lifestyle Coach del NDPP permiten escalar el programa a nivel nacional.
 - o Los coaches están capacitados en el plan de estudios del programa de cambio de estilo de vida de NDPP y en habilidades de facilitación de grupos.
 - o La investigación muestra que tanto los profesionales de la salud como los trabajadores comunitarios no profesionales pueden ofrecer de manera efectiva el programa de estilo de vida.
 - o **Programa de Reconocimiento de la Prevención de la Diabetes de los CDC (DPRP)**
 - DPRP busca implementar un programa de reconocimiento que asegure la calidad y la fidelidad a la evidencia científica que pueda facilitar el reembolso por parte de los pagadores privados y públicos, así como permitir que los CDC desarrollen un registro del programa.
 - DPRP estableció estándares para programas de prevención de diabetes, mantiene un registro nacional de sitios reconocidos y monitorea sitios reconocidos.
 - El proceso de reconocimiento de sitios de DPRP proporciona un sistema para identificar a las organizaciones participantes y establece un estándar de calidad y consistencia.

- **Sitios de Intervención**
 - Los sitios de intervención del NDPP ofrecen el programa.
 - La infraestructura para un programa de estilo de vida escalable y sostenible se desarrolla en los lugares donde se entrega el programa de estilo de vida y puede construirse a través del compromiso del empleador y la aseguradora y el reembolso del programa.
 - Los sitios de intervención reportan datos, desempeño y resultados para el aseguramiento de la calidad del programa.

- Mercadeo de Salud
 - NDPP Health Marketing aumenta las referencias al programa de estilo de vida.
 - El marketing de salud aumentará la conciencia y la comprensión de la prediabetes.
 - Un estudio de los CDC demuestra que solo el 7 % de las personas con prediabetes saben que tienen prediabetes.
 - El aumento de la conciencia sobre la prediabetes dará lugar a un aumento de las remisiones y la participación en el programa de estilo de vida.
 - Se transmitirá el mensaje de que la diabetes tipo 2 se puede prevenir.
 - Una mayor conciencia aumentará el apoyo de los profesionales de la salud al programa de estilo de vida.
- El proceso de reconocimiento de los CDC consta de 5 pasos
 - La organización está de acuerdo con el plan de estudios modelo nacional basado en la evidencia con intervención en el estilo de vida basada directamente en el ensayo de investigación DPP, duración del programa de 1 año, fase central de un mínimo de 16 sesiones grupales en persona de una hora realizadas en 16 a 26 semanas, y una fase posterior al núcleo de un mínimo de 6 sesiones presenciales en grupo, por hora, realizadas mensualmente durante el resto del programa de 1 año, y los informes de datos proporcionados cada 6 meses como se describe en Normas DPRP; y solicita el reconocimiento.
 - Dos semanas después, los CDC otorgan al solicitante el "reconocimiento pendiente".
 - Comenzar programa de estilo de vida.
 - La organización envía datos de evaluación cada 6 meses; los datos deben enviarse electrónicamente utilizando un formato CSV que sea compatible con la mayoría de las aplicaciones estadísticas, de hojas de cálculo y de bases de datos.
 - CDC DPRP evalúa el programa 24 meses después de que se evalúe el estado de primera clase y reconocimiento y se otorgue el estado de "otorgado completo" o "permanecer pendiente" o "reconocimiento pendiente"; el estado de reconocimiento se evalúa 24 meses después.
 - Si después de 24 meses la organización no ha logrado el reconocimiento completo, puede continuar con el estatus de reconocimiento pendiente por 12 meses adicionales, tiempo durante el cual DPRP brindará asistencia para ayudar a la organización a lograr el reconocimiento completo. Sin embargo, si no se otorga el reconocimiento completo al final de los 12 meses adicionales, la organización pierde el reconocimiento y debe esperar 1 año antes de volver a solicitar el reconocimiento.
- La solicitud de reconocimiento puede presentarse a: [Here](#)
- El programa de estilo de vida debe basarse directamente en el plan de estudios del programa de estilo de vida del ensayo de investigación del DPP que se encuentra en:
 - <https://www.cdc.gov/diabetes/prevention/index.html>
 - El plan de estudios recomendado por el NDPP, incluido el PrevengaT2: <https://www.cdc.gov/diabetes/prevention/lifestyle-program/curriculum.html>

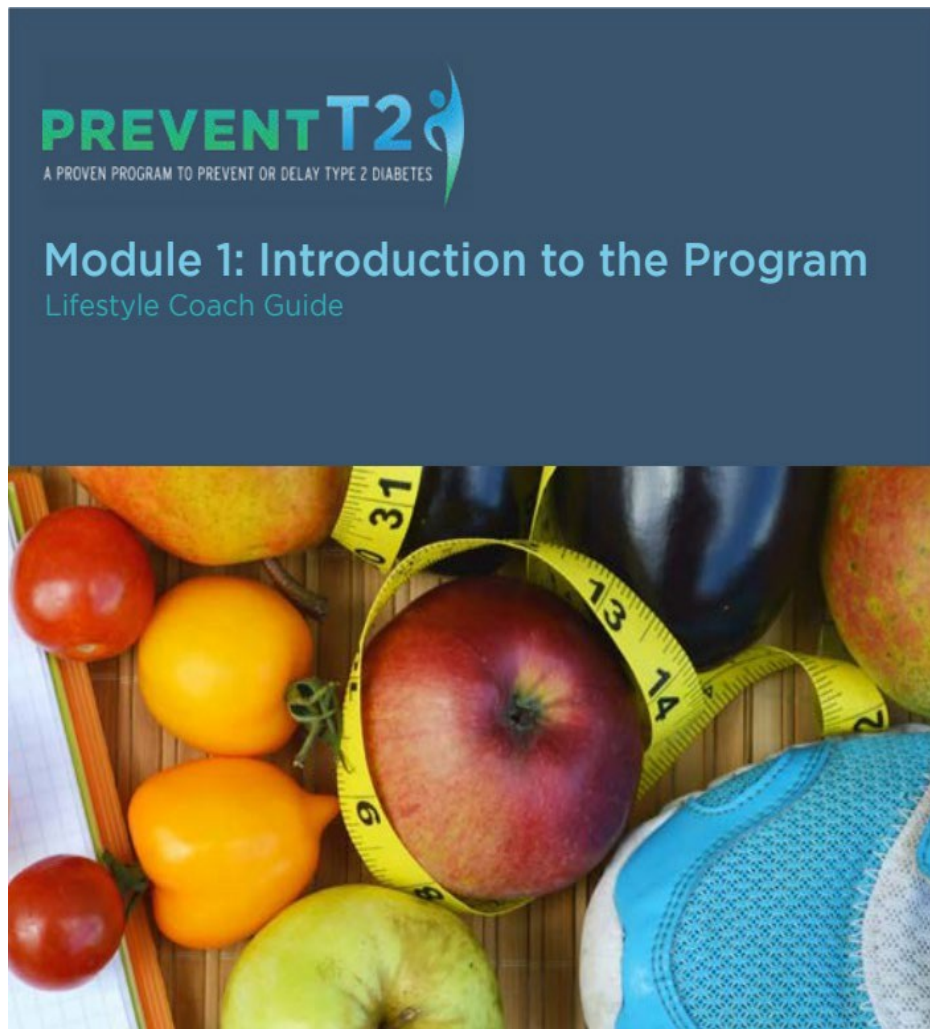
- Un coach de estilo de vida puede impartir el contenido del plan de estudios de forma remota (usando tecnología de telesalud de audio y video), siempre que los participantes se reúnan en persona para las sesiones grupales.
- Los pesos corporales deben ser medidos y las métricas de evaluación registradas por un facilitador in situ debidamente capacitado.
- El programa de estilo de vida puede ofrecer una sesión de recuperación para los participantes que se pierdan una sesión básica o posterior a la básica; el programa de estilo de vida puede diseñar el formato y la duración de las sesiones de recuperación, ya sean en persona o por teléfono, u otras.
- Se informarán a los CDC cuatro categorías de datos de los participantes:
 - o Determinación del riesgo del participante de desarrollar diabetes (ingresado como campo sí/no; valores no específicos para FPG, OGTT de 2 horas, A1c, GDM y/o prueba de detección de prediabetes de los CDC.
 - o Características físicas incluyendo altura y peso.
 - o Características físicas incluyendo altura y peso.
 - o Datos de la sesión, incluidos el peso, los minutos de actividad física, el tipo de sesión (core, post core o sesión de recuperación).
- Requisitos de ingreso al programa:
 - o Debe tener 18 años de edad o más.
 - o Debe tener un IMC de 25 o más o, para los estadounidenses de origen asiático, un IMC de 23 o más.
 - o El 50 % de los participantes son elegibles si dan positivo en la prueba de prediabetes según la prueba de detección de prediabetes de los CDC.
 - <http://www.cdc.gov/diabetes/prevention/pdf/prediabetestest.pdf>
 - o El 50 % de los participantes debe tener prediabetes diagnosticada mediante análisis de sangre (FPG, OGTT, A1c) o antecedentes de diabetes gestacional (se acepta el autoinforme o antecedentes de diabetes gestacional).
 - o **No debe** tener diabetes tipo 2 diagnosticada.
- No debe tener diabetes tipo 2 diagnosticada. • Estrategias para hacer que el NDPP sea escalable y sostenible:
 - o Financiamiento inicial para expandir el NDPP provisto por los Fondos de Prevención de Salud Pública.
 - o Para escalar y sostener el NDPP independientemente de los fondos de subvenciones del gobierno:
 - Los empleadores pueden ofrecer el programa de estilo de vida como un beneficio cubierto para los empleados.
 - Las compañías de seguros públicas y privadas pueden reembolsar a las organizaciones que ofrecen el programa de cambio de estilo de vida.
- El sitio web de los CDC brinda información del programa, educación sobre la prediabetes y un widget de prediabetes que se puede descargar y agregar a los sitios web del programa que las personas pueden usar para averiguar si están en riesgo de desarrollar diabetes, recursos para participar en el programa y un registro de sitios reconocidos.
- <https://dprp.cdc.gov/Registry>

- En conclusión
 - Lo más importante que las personas pueden hacer para disminuir el riesgo de desarrollar diabetes tipo 2 es:
 - Si tiene sobrepeso, adelgace.
 - Los dos principales objetivos de los participantes del programa de estilo de vida son:
 - Pérdida de peso del 5 al 7% del peso corporal inicial.
 - Actividad física de 150 minutos por semana.
 - El predictor número uno de la pérdida de peso en el Programa Nacional de Prevención de la Diabetes es: Autocontrol.
- El programa PrevengaT2 es un programa de un año dirigido por un coach de estilo de vida. Se compone de dos fases:
 - Primeros Seis Meses (16 sesiones)
 - Últimos seis meses (6-10 sesiones)
- **Los objetivos del programa son:**
 - Reducir el peso en un 5 – 7% del peso inicial.
 - Lograr 150 minutos semanales de actividad física.
- El programa PrevengaT2 no es un programa de pérdida de peso, es un programa de prevención de la diabetes, también conocido como Programa de cambio de estilo de vida.

¿Qué herramientas son parte del PrevengaT2?

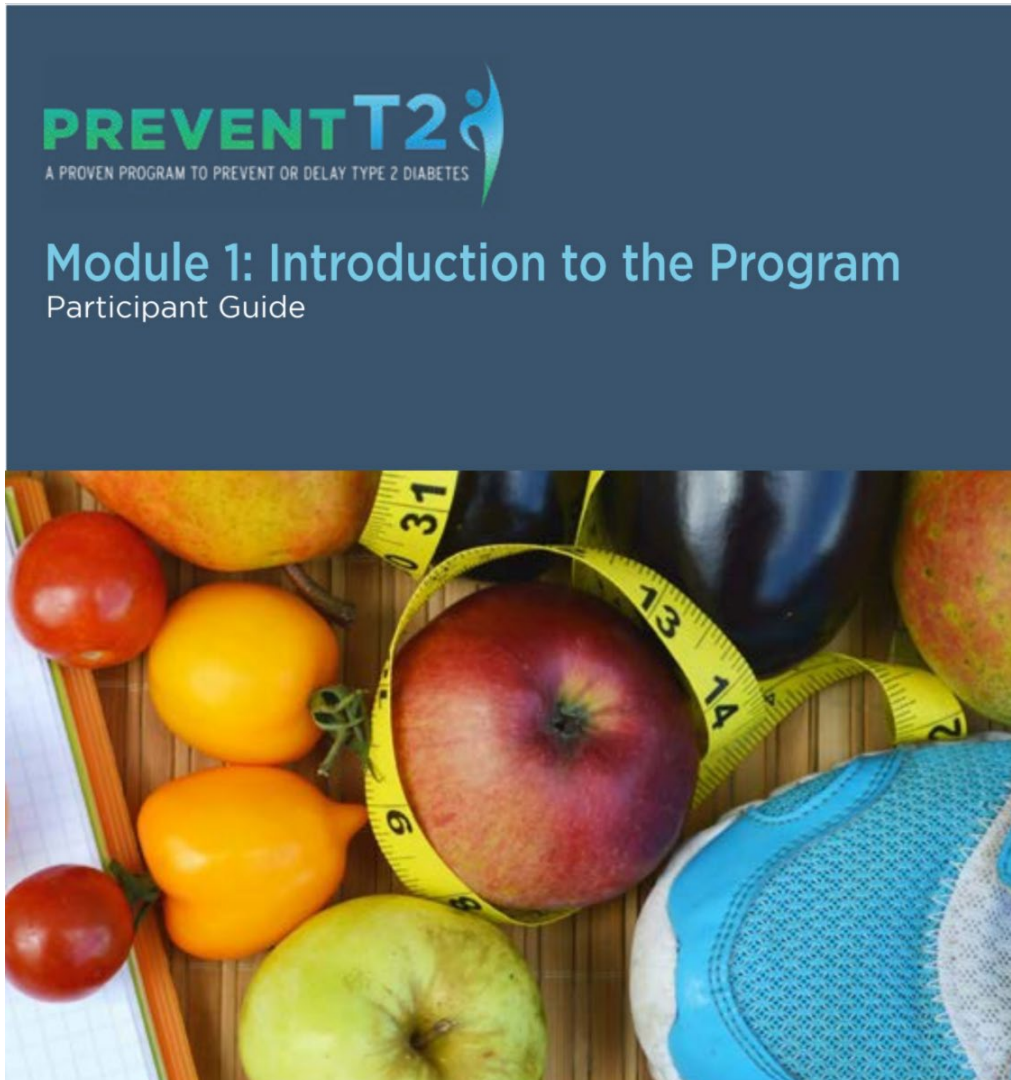
1. Guía de Entrenamiento para Coaches de Estilo de Vida

- La Guía de capacitación del coach de estilo de Vida contiene:
 - Enfoque de sesión
 - Objetivos de aprendizaje de los participantes
 - Lista de verificación de materiales
 - Cosas para hacer
 - Esquema del módulo
 - Guión de Coach de Estilo de Vida
- Cada sesión está estructurada de la siguiente manera:
 - Bienvenida y revisión
 - Objetivos
 - Tema de la sesión
 - Plan para el Prosperidad
 - Resumen y Cierre



2. Guía del participante: Primeros Seis Meses

La Guía del participante contiene folletos informativos y de desarrollo de habilidades que se proporcionan en cada sesión en persona o todos combinados en una guía.



3. Registro de Peso

En cada sesión, pese a los participantes en privado y dígalos cuánto pesan. Los participantes deben registrar este número en su Registro de peso.



Registro de peso

Su instructor le dirá cuánto está pesando en cada sesión del programa "PrevengaT2". Use este registro para anotar esos números.

Por favor, lleve este registro consigo; lo ayudará a ver cómo progresa.

Nombre _____			
Mi peso al comenzar _____		Mi meta es pesar _____ en 6 meses/12 meses	
Fecha	¿Cuánto pesó hoy? (libras / kilos)	Fecha	¿Cuánto pesó hoy? (libras / kilos)

https://www.cdc.gov/diabetes/prevention/pdf/t2/Handouts_-Weight_Log.pdf

4. Registro de Actividad

Los participantes deben usar su Registro de actividad todos los días para realizar un seguimiento de sus minutos de actividad (a partir del módulo Seguimiento de su actividad). La actividad debe ser de al menos un ritmo moderado. Los participantes deben mostrar su Registro de actividad al comienzo de cada sesión.



PREVENGAT2
UN PROGRAMA PARA PREVENIR LA DIABETES TIPO 2

Registro de actividad física

Use este registro para hacer un seguimiento de sus minutos de actividad física cada día. Recuerde que su objetivo es hacer 150 minutos de actividad a un ritmo moderado.

Si lo desea, también puede hacer un seguimiento de más detalles sobre su actividad, como qué actividad realizó, qué tan lejos fue, qué tan rápido fue, qué tan pesadas fueron sus pesas, cuántos pasos dio y cuántas calorías quemó.

Fecha	Minutos	Actividad	Ritmo
Lunes			<input type="checkbox"/> Fácil <input checked="" type="checkbox"/> Moderado <input type="checkbox"/> Duro
Martes			<input type="checkbox"/> Fácil <input checked="" type="checkbox"/> Moderado <input type="checkbox"/> Duro
Miércoles			<input type="checkbox"/> Fácil <input checked="" type="checkbox"/> Moderado <input type="checkbox"/> Duro
Jueves			<input type="checkbox"/> Fácil <input checked="" type="checkbox"/> Moderado <input type="checkbox"/> Duro
Viernes			<input type="checkbox"/> Fácil <input checked="" type="checkbox"/> Moderado <input type="checkbox"/> Duro
Sábado			<input type="checkbox"/> Fácil <input checked="" type="checkbox"/> Moderado <input type="checkbox"/> Duro
Domingo			<input type="checkbox"/> Fácil <input checked="" type="checkbox"/> Moderado <input type="checkbox"/> Duro
Total minutos		Reflexión semanal: Escriba sobre sus victorias y desafíos para esta semana.	

Registro de actividad física

5. Registro del Coach de Estilo de Vida

Use el registro de coaches de estilo de vida para registrar los datos de los participantes para cada sesión. Estos son los datos que se enviarán a los CDC al final del programa.



Registro del instructor de estilo de vida

Nombre del instructor: _____ Fecha de hoy: _____

Antes de que comience el programa Prevenga el T2, escriba el nombre de cada participante en la columna de la izquierda. Luego haga suficientes copias para cada sesión. Utilice este registro para registrar los datos de los participantes.

Esta información es confidencial y debe mantenerse fuera de la vista de cualquier persona que no sea el instructor de estilo de vida o alguien designado por la organización reconocida por los CDC que requiera acceso.

Nombre del participante	¿Está aquí hoy? (si/no)	Cuanto pesa el participante hoy	Minutos de actividad física del participante

Registro del instructor de estilo de vida

Manual de Instructor de Estilo de Vida

6. Registro de Alimentos (opcional)

PrevengaT2 ahora proporciona dos registros de seguimiento de alimentos: registro de actividad de seguimiento de alimentos y registro de alimentos semanal. La nueva opción ofrece flexibilidad para realizar un seguimiento de las cenas de una semana, por ejemplo, y reduce la posibilidad de que un participante se sienta abrumado, especialmente al comenzar.

Se alienta a los participantes a usar su Registro de alimentos para realizar un seguimiento de sus comidas (comenzando después del módulo Seguimiento de sus alimentos).

Se alienta a los participantes a usar su Registro semanal de alimentos (opcional).



Actividad de llevar un registro de alimentos (opcional)

En lugar de llevar un registro de todo lo que come cada día, comience por llevar un registro de un período de tiempo más corto o un registro de algo específico, como refrigerios o frutas y verduras para la semana. Use las preguntas que siguen para ayudarle a decidir qué incluir en su registro y con qué frecuencia. También ayuda tener una meta para su registro de alimentos.

No es necesario compartir este registro con su instructor de estilo de vida. Es solo para usted.

¿Cuál es su meta para su registro de alimentos?

¿Qué alimentos o comidas quiero incluir en mi registro? (refrigerios, bebidas, postres, frutas, vegetales, etc.)

¿Con qué frecuencia quiero llevar un registro de este alimento o comida? (un día, cada semana, los siguientes cuatro sábados, etc.)

¿Cómo me ayudará este registro de alimentos? ¿Cómo me ayudará a cambiar o ver mis buenos hábitos?

Día	Hora	Artículo	Cantidad (pieza, volumen, peso)	Calorías (opcional)



Registro semanal de alimentos (opcional)

Semana de: _____

Intente utilizar este registro a diario para controlar cuándo, qué y cuánto come y bebe. Registre su consumo de agua marcando con un círculo una botella de agua cada vez que la termine. También puede hacer un seguimiento de las calorías que ingiere. Escriba una reflexión diaria sobre sus victorias del día y cómo se siente. No es necesario que comparta este registro con su Instructor de estilo de vida. Es sólo para usted.

Lunes				
Comida/merienda	Hora	Artículo	Cantidad (pieza, volumen, peso)	Calorías
Desayuno				
Almuerzo				
Cena				
Refrigerios				
Bebidas				
Reflexión diaria				

Actividad de llevar un registro de alimentos (opcional)

Registro semanal de alimentos (opcional)

7. Mi Plan de Acción

Se alienta a los participantes a hacer un nuevo plan de acción durante cada sesión y probarlo en casa.

¿Qué voy a hacer?






¿Cómo puedo cambiar?





¿Puedo hacerlo divertido?






¿Qué debo hacer?

Mi plan de acción



PREVENGAT2
UN PROGRAMA PARA PREVENIR LA DIABETES TIPO 2

8. Otros Materiales

- **Calendario de reuniones del programa.** Completar esto. Entréguelo a los participantes antes de que comience el programa o en la primera sesión.
- **Guía rápida.** Esto proporciona consejos para bajar de peso. Déselo a los participantes a su discreción.
- **En sus marcas, listos, fuera! Pare de fumar:** Esto proporciona consejos sobre cómo dejar de fumar. Déselo a los participantes a su discreción.
- **Para Aprender más.** Esto proporciona una lista de recursos para prevenir la diabetes tipo 2. Déselo a los participantes a su discreción.
- **Certificado de Finalización/ culminación:** Completar esto. Déselo a los participantes en la última sesión si lo desea.

9. Bascula/Escala

- Se utiliza para el pesaje en cada sesión.

Los participantes son responsables de sus propios:

1. Zapatos

- Para actividad física

2. Herramientas para pesar y medir alimentos

- Se les pide a los participantes que determinen el tamaño de las porciones y el contenido de grasas y calorías de los alimentos y bebidas, por lo que se les pide que se equipen con tazas medidoras, una regla y cucharas medidoras.

3. Bascula/Escala

- Para usar en casa, pero no es requerido

Que pasa en cada sesión?

Los objetivos del Programa PrevengaT2 son:

- Reducir el peso en un 5-7% de su peso inicial o
- Pierda al menos el 4% del peso inicial y registre un promedio de 150 minutos de actividad cada semana O reducir su nivel de A1C (también conocido como HbA1C) en un 0.2 %

Los participantes reciben apoyo para alcanzar estos objetivos mediante:

- o Autocontrol, proceso grupal y establecimiento de metas para identificar y abordar las barreras a la actividad física y la alimentación saludable.
- o Participar en pesajes y gráficos de peso durante cada sesión en persona.
- o Completar y enviar registros de actividad física durante cada sesión en persona.

Una sesión típica de principio a fin:

1. Use la Guía del coach de estilo de vida para prepararse para la clase.
2. Después de saludar a los participantes, proporcione etiquetas con los nombres.
3. * Para la primera clase, reparta cuadernos de participantes.
4. Los participantes se pesan y se registra el peso.
5. A los participantes se les proporciona su peso para que lo registren en su Registro de peso.
6. Distribuya registros de actividades en blanco, registros de alimentos semanales o actividad de seguimiento de alimentos (opcional) y diarios del plan de acción, según sea necesario.
7. Pida a los participantes que se sienten y revisen el enfoque de la sesión en la página 2.
8. Cada clase es de 60 minutos:
 - 10 minutos como bienvenida y para revisar el progreso semanal.
 - 40 minutos para el contenido curricular de la semana.
 - 10 minutos para completar el plan de acción y cerrar la clase.
9. Tan pronto como sea posible, tome notas sobre esta sesión. Escriba lo que salió bien y lo que le gustaría mejorar. Además, anote las tareas que debe realizar antes de la próxima sesión.

[Intencionalmente en Blanco]

Ejercicio Práctico

Para responder a esta pregunta, primero facilite una discusión. Pregunte: "¿Qué características son importantes en un coach de estilo de vida?" Después de unos minutos de discusión, si no se cubre, mencione las siguientes características que son importantes en un coach de estilo de vida:

1. Apoyo incondicional
 - Apoyo de un participante independientemente de sus acciones.
 - Ejemplos de declaraciones de apoyo incondicional:
 - “Gracias por compartir.”
 - “Agradezco escuchar sus pensamientos aquí.”
2. Empatía
 - Entender los sentimientos de los participantes.
 - Ejemplos de declaraciones de empatía:
 - “Entiendo cómo te sientes.”
 - “Ya veo de dónde vienes.”
 - “Me puedo imaginar lo que te sientes frustrado..”

Cuál es el papel del Promotor de Salud?

El papel de el coach de estilo de vida es:

1. Facilitar las sesiones del currículo Prevenga T2 en sitios reconocidos del Programa Nacional de Prevención de la Diabetes.
 - Use el currículo para ayudar a los participantes a desarrollar las habilidades que necesitan para elegir un estilo de vida saludable.
2. Resista el impulso de enseñar; asegúrese de facilitar las clases, **no de enseñar** las clases.
 - Incorporar las fortalezas de los participantes del grupo para que el grupo se apropie de su aprendizaje; promueva la discusión en grupo siempre que pueda.
3. Servir como coach de rendición de cuentas.
 - Establezca expectativas claras desde el principio, incluidas las reglas básicas, la asistencia, los pesajes semanales y la presentación semanal de registros de alimentos y actividades, la resolución de problemas y el autocontrol.
4. Apoye y ofrezca aliento para cualquier cambio, incluso cambios pequeños, manteniendo altas expectativas.
 - Expresar su confianza en que los participantes alcanzarán sus objetivos, brinde apoyo continuo y destaque cualquier señal positiva.
5. Cuando sea necesario, proporcione información y refuerce el aprendizaje.
 - Cuando sea apropiado, resalte las lecciones anteriores y siempre resuma las lecciones y discusiones de la semana

Caso 2 – Mediciones de Registro

¿Cómo funcionan los pesajes y dónde registro el peso de los participantes?

- Los pesajes se realizan al comienzo de cada sesión.
 - Se prefiere la báscula de barra de equilibrio, pero se acepta la báscula digital; asegúrese de usar la misma escala cada vez.
 - Realice pesajes en un lugar privado para que solo el coach de estilo de vida y el participante tengan visibilidad de la medición del peso.
 - Asegúrese de que el participante use el mismo tipo de ropa para cada medición semanal; si se usan zapatos cada vez, asegúrese de que estén siempre puestos; o si no se usan zapatos, asegúrese de que siempre se los quiten durante el pesaje.
- Para ayudar con el flujo de la clase, puede ser una buena idea pedirles a los participantes que lleguen unos minutos antes del comienzo de la clase para completar el pesaje.
- Los pesos se registran en el Registro de Coach de Estilo de Vida/ **Lifestyle Coach Log** - https://www.cdc.gov/diabetes/prevention/pdf/t2/Handouts-Lifestyle_Coach_Log.pdf
 - Este registro rastrea la asistencia, el peso y los minutos de actividad física. Estos datos se envían a los CDC al finalizar el programa PrevengaT2.

¿Cómo funciona el Registro de Peso?

Los Participantes reciben una copia de el Registro de Peso -

https://www.cdc.gov/diabetes/prevention/pdf/spanish/t2/Folletos-Registro_de_peso.pdf

El coach de estilo de vida le dice al participante su peso cada semana para actualizar el registro de peso. Mantener actualizado el Registro de peso ayuda a los participantes a realizar un seguimiento de su progreso, y el seguimiento es un predictor del prosperidad.

¿Cómo puede el coach de estilo de vida hacer que el pesaje sea lo más cómodo posible?

¿Cómo funciona el Registro de actividad?

Cada semana, los participantes reciben un **Registro de Actividad**.

<https://nccdphp.my.salesforce.com/sfc/p/#t0000000TZNF/a/3d0000005GOr/k.nT2sTcJ5mSJDwZ2HF58quSo9LOnQPAPgPsmkEAdVc>

Se pide a los participantes que registren los minutos de actividad que realizaron a un nivel moderado o vigoroso. También pueden rastrear más detalles sobre su actividad, como qué actividad hicieron, qué tan lejos fueron, qué tan rápido fueron, qué peso tenían, cuántos pasos dieron y cuántas calorías quemaron. El coach de estilo de vida recopila el Registro de actividad cada semana y registra el total de minutos de actividad en el Registro de coach de estilo de vida.

¿Cómo funciona el Plan de Acción?

Cada semana, los participantes reciben un diario del plan de acción:

https://www.cdc.gov/diabetes/prevention/pdf/spanish/t2/Folletos-Mi_plan_de_accion.pdf

Cada semana, los participantes tienen tiempo para establecer hasta tres intenciones para la semana utilizando el Diario del plan de acción. Para cada acción, se pide a los participantes que completen lo siguiente:

- ¿Qué haré?
- ¿Dónde lo haré?
- ¿Cuándo lo haré?
- ¿Cuánto tiempo lo haré?
- ¿Desafíos que podría enfrentar?
- Formas de hacer frente a estos desafíos

El diario del plan de acción hace las siguientes recomendaciones al diseñar los pasos de acción:

1. **Sea realista.** Planifique acciones que sean realistas para usted.
2. **Hazlo factible.** Planifica pequeños cambios. Con el tiempo, estos cambios se sumarán.
3. **Sea específico.** Planifica tus acciones en detalle. Decidir:
 - Qué harás
 - Dónde lo hará
 - Cuándo lo hará
 - Cuánto tiempo lo hará
4. **Sea flexible.** Revise su plan de acción con frecuencia. Busque maneras de hacer frente a los desafíos. Si su plan de acción no está funcionando para usted, revíselo.
5. **Concéntrese en los comportamientos.** Por ejemplo, puede controlar cuántos kilos pierde al concentrarse en sus acciones, como lo que come y qué tan activo es.
6. **Haz que sea agradable.** El cambio no tiene que ser doloroso. Encuentre actividades y alimentos saludables que disfrute.

Pedirles a los participantes que entreguen sus planes de acción cada semana los ayudará a ser más responsables.

¿Cómo funciona el registro de alimentos y el registro de actividad de seguimiento de alimentos?

Cada semana, las participantes reciben un registro de alimentos:

<https://nccdphp.my.salesforce.com/sfc/p/#t0000000TZNF/a/3d0000005Fxs/Lya6G7obyU3en0ndBawrWiWb.K6e7Z.v947m6JbgH5I>

Cada semana, los participantes reciben un registro de actividad de seguimiento de alimentos semanal

<https://nccdphp.my.salesforce.com/sfc/p/#t0000000TZNF/a/3d0000005G0h/oPmWS4htU5wzgdDulhay6ykKy.uTJ5ww9Rx7EyWb7Y>

Llevar un registro de alimentos o un registro semanal de actividad de seguimiento de alimentos no es un requisito del programa PrevengaT2, aunque se recomienda porque el seguimiento de la ingesta de alimentos se correlaciona con una alimentación más saludable. Pida a los participantes que registren cuándo, qué y cuánto comen y beben. Además, pídale que sumen las calorías que están consumiendo. No es necesario que entreguen el registro de alimentos al Coach de estilo de vida.

Ejercicio Práctico

Completar un registro de alimentos de 3 días puede ser una herramienta valiosa y poderosa para crear conciencia. Pida a los participantes que estén interesados y dispuestos a escribir todo lo que comen (desayuno, almuerzo, merienda, cena) y las bebidas que consumen. Luego, usando un contador de calorías, sume sus calorías totales. Esto es algo que podrían entregar al coach de estilo de vida para recibir comentarios.

[Intencionalmente en Blanco]

Caso 2: Descripción General del PrevengaT2

Enfoque del programa: PrevengaT2 es un programa de un año diseñado para personas con prediabetes. También está diseñado para personas que tienen un alto riesgo de diabetes tipo 2 y desean reducir su riesgo.

Objetivos del programa: PrevengaT2 ayuda a los participantes a lograr una pérdida de peso moderada comiendo bien y estando activos. Al final de los primeros seis meses, el objetivo es que los participantes:

- Perder al menos del 5 al 7 por ciento de su peso inicial.
- Realice al menos 150 minutos de actividad física cada semana, a un ritmo moderado o más

Al final de los últimos seis meses, el objetivo es que los participantes:

- Mantener el peso perdido.
- Seguir trabajando hacia su meta de peso, si no la han alcanzado.
- Adelgazar más si así lo desean.
- Siga haciendo al menos 150 minutos de actividad cada semana

Para lograr el reconocimiento de los CDC, su programa debe durar un año completo y completar al menos 22 módulos.

El plan de estudios PrevengaT2 recomienda que se reúna con sus participantes:

- Una vez por semana durante cuatro meses (sesiones 1 a 16).
- Cada dos semanas durante dos meses (sesiones 17 a 20).
- Una vez al mes durante seis meses (sesiones 21 a 26)

Puede seguir un horario diferente, si lo prefiere. Pero debe completar al menos 16 sesiones en los Primeros Seis Meses y otras 6 sesiones en los Últimos Seis Meses.

Módulos: PrevengaT2 tiene 26 módulos. Para lograr el reconocimiento de los CDC, su programa debe completar al menos 22 de estos módulos.

Su papel como coach de estilo de vida

Su función es ayudar a los participantes a establecer metas, realizar un seguimiento de su alimentación y actividad, evaluar su progreso y resolver problemas. En el camino, debe recopilar datos y escribirlos en su Registro de coach de estilo de vida.

Configurar el tono. Fomentar una cultura de grupo solidaria y respetuosa. Anime a los participantes a compartir sus pensamientos y sentimientos. Pero no los presiones para que lo hagan. Asegúrese de que todos los participantes tengan la oportunidad de hablar.

Involucrar a los participantes. Evite sermonear. En su lugar, utilice estrategias de enseñanza que involucren a los participantes. Realice las actividades prácticas enumeradas en la Guía de capacitación del Coach de estilo de vida. Cuando sea el momento de revisar un folleto, pida voluntarios para leerlo al grupo. O hacerle preguntas al respecto. Los participantes difieren en sus gustos, creencias e intereses. Adapte el programa a su grupo en particular tanto como pueda.

Esté atento a la hora. Asegúrese de cubrir el contenido clave dentro del marco de tiempo de una hora. Mantenga un reloj o un reloj a mano. Si una discusión dura demasiado, pospóngala para otro momento, por ejemplo, después de la sesión. Para ayudarlo a mantenerse encaminado, las Guías de capacitación del Coach de estilo de vida sugieren cuántos minutos dedicar a cada sección. También etiquetan algunas actividades como “opcionales”.

Apoye a los participantes. Algunos participantes pueden enfrentar barreras personales para cambiar el estilo de vida. Por ejemplo, un participante puede tener problemas para leer y escribir. Es posible que puedan realizar un seguimiento de su alimentación y actividad de otras formas, como grabar su voz o tomar una foto. Sugiera que le pidan a un amigo o familiar que los ayude a completar los formularios. O hazlo tú mismo. Otro participante puede tener problemas para alcanzar su meta de acondicionamiento físico debido a una artritis dolorosa. Ayúdelos a encontrar formas en que puedan estar activos, como nadar, hacer yoga o Tai Chi. Otros participantes pueden enfrentar barreras ambientales para el cambio de estilo de vida. Por ejemplo, pueden tener acceso limitado a alimentos saludables, transporte, cuidado de niños, un lugar seguro para caminar, tecnología, tiempo y atención médica. Ayude a los participantes a superar estas barreras.

Rol o papel de los Participantes

En casa, los participantes **deben:**

- Haga un seguimiento de sus minutos de actividad cada día (a partir del módulo Seguimiento de su actividad)
- Escribir sus minutos de actividad en su Registro de actividad.

Durante las sesiones, los participantes **deben:**

- Traer su cuaderno de participantes
- Mostrarle su Registro de actividad (comenzando después del módulo Seguimiento de su actividad)
- Pesar
- Escribir su peso en su Registro de Peso

En casa, **se anima** a los participantes a:

- Haga un seguimiento de su comida cada día (comenzando después del módulo Seguimiento de su comida).
- Realice un seguimiento de más detalles sobre su actividad cada día (a partir del módulo Haga más actividad física para prevenir el T2).
- Hacer las cosas que les pide que intenten en casa

Durante las sesiones, se anima a los participantes a:

- Llegar a tiempo.
- Apagar sus teléfonos celulares.
- Participar

Primeros Seis Meses del Programa

1. **Introducción al programa:** Este módulo prepara el escenario para todo el curso PrevengaT2. Presentado en la primera sesión.
2. **Haga más actividad física para prevenir la diabetes tipo 2:** Este módulo proporciona los principios básicos para mantenerse activo, y ofrece sugerencias para hacer actividad física.
3. **Lleve un registro de su actividad física:** Este módulo ofrece instrucciones detalladas sobre como llevar un registro de actividad
4. **Coma bien para prevenir la diabetes tipo 2:** Este módulo proporciona los principios básicos de una alimentación saludable con el fin de crear hábitos de alimentación más saludables. Recomendado en la cuarta sesión.
5. **Lleve un registro de su comida:** Este módulo proporciona los principios que pueden ayudar a los participantes a medir sus porciones. Recomendado en la quinta sesión.
6. **Haga más actividad física:** Este módulo proporciona los principios básicos para aumentar el nivel de actividad. Recomendado en la sexta sesión.
7. **Energía que entra, Energía que sale:** Este módulo proporciona los principios básicos del equilibrio calórico. Recomendado en la séptima sesión.
8. **La alimentación para lograr sus metas de salud:** Este módulo enseña a los participantes como disfrutar sus alimentos de una manera positiva y saludable para lograr sus metas.
9. **Supere el estrés:** Este módulo enseña a los participantes como prevenir, reducir y superar el estrés.
10. **Coma bien fuera de casa:** Este módulo les enseña a los participantes a comprender como mantenerse enfocados en sus metas de alimentación saludable cuando compren comida para llevar o coman en restaurantes y eventos sociales.
11. **Manejo los desencadenantes:** Este módulo enseña a los participantes cómo identificar sus propios factores desencadenantes que los llevan a comer en exceso o a tomar decisiones menos saludables.
12. **Manténgase activo para prevenir el tipo 2:** Este módulo ayuda a los participantes a identificar algunos beneficios de mantenerse activo e identificar algunos desafíos de mantenerse activo y formas de superarlos.
13. **Hágase cargo de sus pensamientos:** Este módulo les enseña a los participantes cómo reemplazar los pensamientos negativos con pensamientos útiles; Y cómo reemplazar un pensamiento negativo con un pensamiento útil.
14. **Retome el camino:** Este módulo enseña a los participantes que deben hacer cuando se desvíen del camino hacia sus metas
15. **Busque apoyo:** Este módulo enseña a los participantes cómo obtener apoyo para su estilo de vida saludable.
16. **Manténgase motivado para prevenir la diabetes tipo 2:** este módulo ayuda a los participantes a reflexionar sobre su progreso y seguir haciendo cambios positivos durante los próximos seis meses. Recomendado a los seis meses.

Últimos Seis Meses del Programa

¿Qué sucede durante los últimos seis meses de PrevengaT2, cuándo ocurren los módulos y qué sucede durante los módulos?

Los últimos seis meses es la fase del programa que ayuda a mantener a los participantes encaminados después de completar los primeros seis meses del programa. Los Primeros Seis Meses y los Últimos Seis Meses son elementos requeridos para el reconocimiento del programa.

Tenga en cuenta que, en promedio, alrededor de la mitad de los participantes habrán alcanzado su peso ideal al final de los primeros seis meses. Como los últimos seis meses ya no se reúnen semanalmente, puede haber una disminución en la motivación y el enfoque de los participantes. La asistencia puede disminuir en los últimos seis meses. El coach de estilo de vida necesita involucrar a los participantes para optimizar la participación en el programa.

Al igual que en los Primeros Seis Meses, los pesajes, usos y procesos grupales continúan en los módulos de los Últimos Seis Meses. El coach de estilo de vida enfatiza la resolución de problemas, el autocontrol, el control de las porciones y el conocimiento de los pensamientos negativos. Temas de discusión

Se recomienda reunirse de la manera siguiente:

- Cada dos semanas durante dos meses (sesiones 17 a 20).
- Una vez al mes durante seis meses (sesiones 21 a 26)

Debe presentar **al menos seis de estos 10 módulos** a continuación durante los últimos seis meses en cualquier orden excepto que

¡Prevenga el tipo 2, de por vida! la sesión debe realizarse en último lugar.

- **Qué hacer cuando su pérdida de peso se estanca:** Este módulo les enseña a los participantes cómo continuar perdiendo peso luego de que hayan perdido algo de peso.
- **Haga pausas para aumentar su actividad física:** Este módulo les enseña a los participantes cómo hacer una pausa para realizar actividad física cada 30 minutos.
- **Siga activo para prevenir el T2:** Este módulo les enseña a los participantes cómo enfrentar algunos retos para mantener sus metas de actividad física
- **Estar en forma lejos de casa:** Este módulo les enseña a los participantes cómo lograr sus metas de actividad física cuando tengan que viajar por placer o trabajo
- **Más acerca de la diabetes tipo 2:** En este módulo los participantes profundizan sus conocimientos acerca de la diabetes tipo 2.
- **Más acerca de los carbohidratos:** Este módulo les proporciona a los participantes conocimientos más profundos sobre los carbohidratos y cómo manejarlos adecuadamente en su alimentación.
- **Disfrute la comida saludable:** Este módulo les enseña a los participantes cómo disfrutar la comida saludable.
- **Duerma bien:** Este módulo les enseña a los participantes cómo enfrentar los retos para dormir lo suficiente
- **Retome el curso:** Este módulo les enseña a los participantes qué hacer cuando se desvíen de sus metas de alimentación o de actividad física.
- **¡PrevengaT2 por el resto de su vida!** Este módulo resume el progreso de los participantes y promueve la reflexión sobre cómo mantener un estilo de vida saludable más allá del programa. **Presente en la última sesión.**

Caso 3 – Primeros Seis Meses: Sesiones 1 – 4

Sesión 1: Introducción al Programa

- **Elementos clave a cubrir**
 1. Este módulo introductorio ayuda a los participantes a cambiar sus estilos de vida al ayudarlos a pasar de la fase de pensamiento a la fase de acción. Prepara el escenario para todo el curso Prevenir el tipo 2.
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final del módulo los participantes sabrán:**
 1. Identificar los objetivos y la estructura de PrevengaT2
 2. Identificar los conceptos básicos de la diabetes tipo 2
 3. Explicar cómo hacer un plan de acción
 4. Establece metas y planifica acciones básicas
 5. Recuerde a los participantes que completen el módulo Comprometerse a cambiar la herramienta para el prosperidad personal:
<https://www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/quiz.html?week=1>
- **A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Entregue a los participantes el contenido del módulo 1
 3. Entregue a los participantes un Registro de peso, un Registro de actividades, un Registro de alimentos, un Registro de actividades de seguimiento de alimentos un Diario del Plan de Acción en blanco.
 4. Dale una etiqueta para que los participantes escriban su nombre
 5. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 6
 6. Mantenga una alarma para controlar el tiempo (mi alarma está configurada para minutos antes de que termine la clase, en vibración).
 7. Pesar a los participantes:
 - Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 - Pida a los participantes que registren en su registro de peso
- **Lista de tareas pendientes de la sesión**
 1. **Bienvenidos y Presentaciones.**
 - A Pida a los participantes que busquen un compañero y luego pregunte: a) ¿Cuál es su nombre? b) ¿Qué dos artículos te gustaría tener si estuvieras varado en una isla desierta?
 - Recorra la sala y pida a los participantes que presenten a su pareja.
 - Pida a los participantes que compartan por qué se unieron al programa.
 2. **Objetivos.** Discutir los objetivos y la estructura del programa, así como los conceptos básicos de la diabetes tipo 2.
 3. **Descripción general del programa.** Analice brevemente la prediabetes, los objetivos del programa, la pérdida de peso y las actividades moderadas. Dedique unos minutos a revisar juntos el Cuaderno del participante. Considere el ejercicio de práctica a continuación.

4. Lea la historia de Carmen y completen Mi Promesa

5. Conceptos básicos de la diabetes tipo 2. Use la información sobre diabetes tipo 2 en la página 4 para comenzar una discusión.

6. Tus objetivos a seis meses. Mire sus metas para seis meses en la página 5 y la pérdida de peso en números en las páginas 7 y 8 para dirigir la discusión. Explique lo que significa perder del 5 al 7 por ciento del peso inicial. Conversar.

7. Plan para tener prosperidad. Vaya al Diario del plan de acción y discuta los seis consejos para crear una meta y los tres pasos de acción para alcanzar esa meta.

8. Resumen y Cierre. Pida a los participantes que pongan en práctica su Plan de Acción.

9. Después de la sesión. Comuníquese con tu grupo por el canal de preferencia con el mensaje sugerido en la página. 2 de la Guía del Coach de Estilo de Vida

Ejercicio de Práctica:

Use la pregunta de muestra anterior en la Bienvenida y las Presentaciones o use sus propias ideas para romper el hielo

Dirija una discusión que invite a los participantes a nombrar reglas básicas para la clase que la harán lo más útil y solidaria posible.

Después de unos minutos, tenga una conversación acerca de normas grupales (reglas). Es preferible que los participantes mencionen las reglas posibles. Considere compartir las siguientes si no se mencionaron.

1. Lo que se dice en clase se queda en clase (confidencialidad).
2. Actuamos con respeto hacia los demás.
3. Esta es una "zona de no juicio": podemos hablar libremente aquí sabiendo que no nos juzgaremos unos a otros por lo que se diga.
4. Apagamos nuestros teléfonos celulares antes del comienzo de la clase.
5. Una persona habla a la vez.
6. Todos llegamos a clase siempre, a tiempo.
7. Todos participamos en clase.
8. Mire el video de bienvenida de CDC National DPP: <https://youtu.be/CWrHkbdviho>
9. Mire el video testimonial del DPP Nacional sobre Corrine Tiliano: <https://youtu.be/n8a4GDYtjyU>
10. Video en español: PrevengaT2 Diabetes: <https://youtu.be/7zcN5OeG5o4>

También es importante dedicar tiempo a preguntar a sus participantes que nombren las características o cualidades que les gustaría que su coach (usted) modelara.

Por ejemplo:

1. Que tenga comprensión
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Sesión 2: Haga Actividad Física Para Prevenir la Diabetes Tipo 2

- **Elementos Clave a Cubrir**
 1. Este módulo muestra los beneficios de la actividad física y como mantenerse activo
- **Antes del Módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final de la Módulo, los participantes:**
 1. Identifique algunos beneficios de mantenerse activo
 2. Identifique algunas formas de mantenerse activo
- **A medida que lleguen los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividades, registros de alimentos, registros de actividades de seguimiento de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 19
- **Lista de tareas pendientes de la sesión**
 1. **Bienvenida y Repaso.** ¿Qué salió bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Para discutir los beneficios de la actividad y las formas de mantenerse activo.
 3. **Beneficios de mantenerse activo.** Hablar de calorías. Discuta cómo la actividad reduce los niveles de azúcar en la sangre. Página. 2
 4. **Formas de mantenerse activo.** el objetivo es una actividad moderada. Discutir ideas - vea el ejercicio de práctica a continuación. Discuta y practique la prueba del habla mientras marcha en el lugar
 5. **Manténgase activo, manténgase seguro.** Una lista de declaraciones para que los participantes las revisen antes de activarse.
 6. **Superación de Desafíos.** Una lista de desafíos comunes y formas de superarlos.
 7. **Resumen y Cierre.** Antes de nuestra próxima sesión, pida a los participantes que lean “La historia de Juan” en la página 3 y “Maneras de mantenerse activo” en la página 4,
 9. El Módulo Actívate contiene un cuestionario: haz que los participantes seleccionen “Vamos a movernos” para tomar el cuestionario de preparación para cambiar en la página 5.
 8. **Plan para tener Prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para completar.

Manual de Instructor de Estilo de Vida

Ejercicio de Práctica:

1. Muestre el módulo Comprometerse a cambiar seguido del Compromiso personalizado a continuación:
<https://www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/quiz.html?week=1>
2. Compromiso personalizado: y enviar el enlace. Haga que los participantes completen y usted puede imprimir o haga que los participantes impriman y traigan a la clase:
<https://www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/pledge.html?pledge=1>
3. El siguiente es un ejemplo de video que los participantes pueden hacer en casa:
<https://youtu.be/UWs5cMCTLj4>
4. Muestre el video en la prueba de habla e informe a su participante qué significa actividad moderada:
<https://youtu.be/IbIfHDIBoHs>

Sesión 3: Lleve un Registro de su Actividad Física

- **Elemento clave para cubrir**
 1. El seguimiento, o autocontrol, puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Antes del Módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos
- **Al final de la sesión, los participantes sabrán:**
 1. Identificar el propósito del seguimiento de su actividad.
 2. Describa cómo rastrear su actividad.
- **A medida que lleguen los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesen a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividades en blanco, registros de alimentos, registros de actividades de seguimiento de alimentos y diarios de planes de acción, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 1

Lista pendientes de la sesión

- **1. Bienvenida y Repaso.** ¿Qué salió bien? ¿Qué aprendiste?
- **2. Objetivos.** Identificar el propósito del seguimiento de su actividad. ¿Por qué es importante? ¿Qué diferencia hace el seguimiento?
- **3. Finalidad del Seguimiento.** Discuta las razones para el seguimiento.
- **4. Cómo Realizar un Seguimiento de su Actividad.** Describir cómo hacer un seguimiento de su actividad. Discuta los métodos para medir el tiempo y el seguimiento; vea el ejercicio de práctica a continuación. Práctica grupal de marcha y actividad de rastreo. Lea la historia de Fernando.
- **5. Plan para tener Prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para completar.
- **6. Resumen y Cierre.** Revisar registro de actividad. Para la próxima sesión, pida a los participantes que lean Cómo realizar un seguimiento de su actividad en la página 3. Repase brevemente Cómo hacer frente a los desafíos en la página 4-6. Discuta los posibles desafíos con la actividad de seguimiento y las formas de superarlos.
- **7. Cada minuto Importa:** haga que los participantes respondan el cuestionario para ayudar a los participantes con los desafíos en el camino.

Ejercicio de Práctica:

Pida a los participantes que compartan experiencias pasadas sobre qué herramientas les ayudaron a realizar un seguimiento de su actividad. Cree una lista de ideas y lo que les gusta a los participantes sobre los diferentes métodos.

1. Recuerde o pida a los participantes que completen el módulo de la herramienta de prosperidad personal "Haga un seguimiento de su actividad":
2. Considere usar el ejemplo de video de marcha en el lugar durante su clase: <https://youtu.be/Dwt8KGyuqL0>
3. Dígalos a sus participantes que completen "Haga un seguimiento de su actividad" y que tengan una conversación la semana siguiente al respecto: <https://www.cdc.gov/diabetes/programs/prevent2/quiz.html?week=3>

Sesión 4: Coma Bien para Prevenir la Diabetes Tipo 2

- **Elemento Clave para Cubrir**
 1. Comer bien puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Antes del Módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos
- **Al final de la sesión, los participantes sabrán:**
 1. Comer cómo comer bien para prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
 2. Explique cómo preparar una comida saludable.
 3. Identifique los artículos en cada grupo de alimentos.
- **A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesen a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividades en blanco, registros de alimentos, registros de actividades de seguimiento de alimentos y diarios de planes de acción, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 1
- **Lista Pendientes de la Sesión**
 1. **Bienvenida y Repaso.** ¿Qué salió bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Comer bien puede ayudarte a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2. Hoy hablaremos sobre cómo comer bien y cómo preparar una comida saludable.
 3. **Cómo Comer Bien Usando Mi Plato.** Hablar de calorías. Hablar de grasa. Discutir el azúcar. Hablar de fibra.
 4. **Cómo Preparar una comida Saludable.** Mire una comida saludable en la página 2. Analice el papel de las verduras sin almidón, los granos, los alimentos con almidón y los alimentos con proteínas. Discuta los elementos del lado del plato (lácteos, frutas, bebidas).
 5. **Otros Platos Saludables, Comer Bien, Estrategias de Comer Bien.** Mire Prepare su plato en la página 4. Mire Alimentos para elegir y Alimentos para limitar en las páginas 5-7. Ver video Lo saludable puede ser sabroso. Conversar. Considere el ejercicio de práctica a continuación.
 6. Revisar Cómo Desarrollar sus fortalezas en página. 14:
<https://www.cdc.gov/diabetes/spanish/pdfs/resources/spanish-tasty-recipe-508.pdf>
 7. **Plan Para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para completar Coma bien, Viva bien y envíe el enlace a los participantes antes o después de la clase; consultar la página 15.
 8. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que miren Prepare su plato y que lo terminen en casa usando Alimentos para elegir en las páginas 9 y 10. Repase Cómo enfrentar los desafíos en las páginas 9 y 10. Analice los posibles desafíos para comer bien.
 9. **Pida a los participantes que completen el cuestionario** “Coma bien, viva bien” en <https://www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/quiz.html?week=4>
 10. **Después de la sesión.** Comuníquese con su grupo por el canal preferido con el mensaje sugerido en la página 2 de la Guía del coach de estilo de vida.

Ejercicio de Práctica:

Pida a los participantes que piensen en un momento en el que comían de manera más saludable en el pasado. Pregunte: "¿Cuál fue una estrategia clave que los ayudó a comer de manera más saludable?" Por ejemplo, un participante podría decir: "Tuve un par de postres a base de frutas que comencé a comer en lugar de helado". Anime a todos a participar y compartir ideas.

1. Mire el video "Lo saludable puede ser sabroso" que ofrece excelentes consejos para hacer que los alimentos saludables sepan bien: <https://youtu.be/k7-JJZ2jpWE>
2. Recuerde a los participantes que vean el módulo de herramientas de prosperidad personal "Comer bien": <https://www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/quiz.html?week=4>

Caso 4 – Primeros Seis Meses: Sesiones 5 – 8

Sesión 5: Lleve un Registro de su Comida Y Bebidas

- **Elemento Clave para Cubrir**
 1. El seguimiento de los alimentos, o el autocontrol, puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes sabrán:**
 1. Identificar el propósito de rastrear su comida.
 2. Explique cómo rastrear su comida.
 3. Diferentes formas de rastrear
 4. Explique cómo usar las etiquetas de información nutricional
- **A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividades en blanco, registros de alimentos, registros de actividades de seguimiento de alimentos y diarios de planes de acción, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 1
- **Lista Pendientes de la Sesión**
 1. **Bienvenida y Repaso.** ¿Qué salió bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** El seguimiento de los alimentos puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
 3. **Beneficios del Seguimiento.** Repase la historia de Maria en la página 2. Pida a un participante que lea el primer párrafo de la historia de Maria al grupo. Conversar.
 4. **Cómo Realizar un Seguimiento de su Comida.** Discutir el registro de alimentos. Distribuya las herramientas de medición. Demostrar medidas. Discuta otras formas de registrar las comidas; vea el ejercicio de práctica a continuación.
 5. **Dar Sentido a las Etiquetas de los Alimentos.** Pida a los participantes que miren Comprender las etiquetas de los alimentos en las páginas 16 y 17. Revise la etiqueta de los alimentos y haga que los participantes trabajen juntos en pequeños grupos leyendo una etiqueta de información nutricional que usted trajo.
 6. **Plan Para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
 7. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que revisen el Registro de alimentos y Cómo hacer un seguimiento de sus alimentos a partir de la página 12-15. Discuta los desafíos con el seguimiento de los alimentos y las posibles soluciones.

Accesorios para la Sesión #5:

 8. **Lea lista abajo:**

• Vasos medidores de líquidos y secos	• Cucharas medidoras	• Báscula y bol de cocina	• Mantequilla de mani
• Caja de cereales	• Botella de jugo	• Pelota de ping pong	• Dado
• Mazo de cartas	• Pelota de golf	• Pelota de tenis	• Béisbol
• Ratón de computadora	• Etiquetas de información nutricional		• CD
 9. **Después de la sesión.** Comuníquese con su grupo por el canal preferido con el mensaje sugerido en la página 2 de la Guía del coach de estilo de vida.

Ejercicio de Práctica:

Dirija una discusión que invite a los participantes a compartir sus estrategias para hacer un seguimiento de la ingesta de alimentos. ¿Qué te ha funcionado en el pasado? ¿Qué sugerencias tiene para alguien que es nuevo en el seguimiento de su consumo de alimentos?

Díales a los participantes que sigan los enlaces proporcionados para acceder al "Módulo de seguimiento de alimentos" y al "Promesa personalizada".

Dirija una discusión que invite a los participantes a compartir sus estrategias para hacer un seguimiento de la ingesta de alimentos.

¿Qué te ha funcionado en el pasado?

¿Qué sugerencias tiene para alguien que es nuevo en el seguimiento de su consumo de alimentos?

“Módulo de seguimiento de alimentos”: www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/quiz.html?week=5

“Compromiso personalizado”: www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/pledge.html?pledge=2

Fuente: Como entender las etiquetas: <https://www.fda.gov/media/89318/download>

Para los participantes que estén interesados en trabajar con un nutricionista dietista registrado, sugiéralos que hablen con su médico o remítanlos a la Academia de Dietética y Nutrición: <https://www.eatright.org/find-a-nutrition-expert>

Sesión 6: Haga más Actividad Física

- **Elementos Clave a Cubrir**
 1. Ser más activo puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes sabrán:**
 2. Identifique el propósito de volverse más activo.
 3. Identifique algunas formas de volverse más activo.
 4. Explicar cómo rastrear más detalles sobre su estado físico
- **A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 2
- **Lista Pendientes de la Sesión**
 1. **Bienvenida y Repaso.** ¿Qué salió bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Propósito de la actividad, formas de mantenerse activo y recopilación de más detalles sobre la actividad.
 3. **Propósito de volverse más activo.** Discutir los objetivos del programa. Discutir prueba de conversación.
 4. **Formas de Volverse más Activo.** Pida a los participantes que revisen la historia de Olga en la página 2-3. Pida a un voluntario que lea el primer párrafo de la historia. Discuta los detalles. Discuta las repeticiones, las series y cómo desarrollar músculo. Practica con bandas de resistencia. Practique el seguimiento de más detalles, incluya series y repeticiones. Analice las formas de realizar un seguimiento de la actividad; consulte el ejercicio de práctica a continuación.
 - **Muestre un ejemplo de ejercicio en clase: Ejercicio y videos:**
<https://www.nutrition.gov/topics/exercise-and-fitness/exercise-examples-and-videos>
 5. **Realice un seguimiento de más detalles sobre su condición física.** Ayude a los participantes a registrar la cantidad de series y repeticiones que hicieron con la actividad grupal.
 6. Guíe a los participantes a llenar la hoja en página. 7 de FITT (página.4)
 6. **Plan Para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
 7. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que registren más detalles sobre su actividad en la próxima semana. Anime a los participantes a revisar Formas de ser más activo en la página 4 y Fortalezca sus músculos en las páginas 5 y 6. Accesorios para la sesión #6:
 - Rotafolio o pizarra blanca
 - Cinta
 - Marcadores
 - Ejemplos de formas de realizar un seguimiento de la actividad

Ejercicio de Práctica:

Dirija una discusión que invite a los participantes a compartir ideas para agregar más actividad. Pida a los participantes que piensen en un momento en el que agregaron con prosperidad una nueva actividad y, en general, fue una experiencia positiva. Comparte los detalles.

1. Traiga bandas de resistencia a la clase para cada participante y muestre el video:
<https://youtu.be/tONvKzIqqw>
2. Ejercicio con banda elástica: <https://youtu.be/tONvKzIqqw>
2. Recuerde a los participantes que revisen el PST "Actívate" en la sesión
2: <https://www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/quiz.html?week=2>

Sesión 7: Energía que Entra, Energía que Sale

1. Elementos Clave para Cubrir

1. Bajar de peso puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes al quemar mas calorías de las que se consumen

- **Antes del módulo:** Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.

2. Al final de la sesión, los participantes sabrán

1. Reconocer el vínculo entre las calorías y el peso.
2. Explique cómo hacer un seguimiento de las calorías que ingieren.
3. Explique cómo hacer un seguimiento de las calorías que queman.
4. Explique cómo quemar más calorías de las que ingiere.

- **A medida que llegan los participantes**

1. Salude a los participantes
2. Pesar a los participantes
3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 4

- **Lista pendientes de la sesión**

1. **Bienvenida y Repaso.** ¿Qué salió bien? ¿Qué aprendiste?
2. **Objetivos.** Discutir formas de quemar más calorías de las que consumimos.
3. **Calorías y Peso.** Discuta las calorías, la energía y el equilibrio de peso. Actividades opcionales. Discuta la historia de Paula Parte 1-4 en pagina. 6 -10. Remita a los participantes a Maneras de comer menos calorías en las páginas 4 a 6 y “Pequeños cambios en su bebida marcan una gran diferencia” (páginas 9 a 10). O mírenlos juntos y discutan cómo las personas usan la bebida para aumentar la energía o como una oportunidad para socializar.
4. **Cómo Hacer un Seguimiento de las Calorías que Ingieres.** Consulte el registro de alimentos. Discuta en relación con la historia de Paul en las páginas 8 a 10.
5. **Cómo realizar un seguimiento de las calorías que quema.** Discuta lo que es necesario para estimar el gasto de calorías (peso corporal, actividad, duración, ritmo). Remita a los participantes a Formas de quemar calorías en la página 13. Consulte el Registro de actividad física.
6. **Cómo Quemar Más Calorías de las que Consume.** Refiérase a la historia de Paula y discuta – vea el ejercicio de práctica a continuación.
7. **Plan para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
8. **Resumen y Cierre.** Anime a los participantes a registrar todos los alimentos y actividades en el Registro semanal de alimentos o en el Registro de actividades y seguimiento de alimentos durante al menos un día.

Videos para considerar:

High-Resolution Video ([English](#)/[Spanish](#))

Low-Resolution Video ([English](#)/[Spanish](#))

Video Transcript in PDF ([English](#)/[Spanish](#))

Ejercicio de Práctica

Pida a los participantes que compartan una idea de una actividad para agregar fácilmente a cada día (para quemar más calorías). A continuación, pida a los participantes que compartan una idea simple para reducir las calorías, como una sustitución de alimentos más saludable, que practiquen actualmente.

Conversar:

¿Cuál es una acción que puede tomar a partir de hoy que sería útil para reducir la cantidad de calorías que ingiere?

¿Cuáles son algunas formas en que puede pasar tiempo con su familia además de restaurantes, bares, cafeterías?

En esta sesión y en la sesión 1 leí a mis grupos la analogía del automóvil del Dr. David G. Marrero. Se le proporciona una copia para su capacitación.

¿Cuál es tu bebida saludable favorita, que brindó un impulso a tu cuerpo?

Realice una actividad en torno a la prueba del habla. Más información sobre la frecuencia cardíaca objetivo aquí: <https://www.cdc.gov/physicalactivity/basics/measuring/hearttrate.htm>

Spanish video: La prueba del habla:

<https://cnnespanol.cnn.com/2022/04/26/prueba-habla-ejercicio-intensidad-cdc-bienestar-trax/>

Vídeo “Equilibrar las calorías que entran y las que salen”.

Este módulo tiene un video único que puede ver: <https://youtu.be/vWQPrTrKPvk>

Sesión 8: La Alimentación Para Lograr Sus Metas de Salud

- **Elementos para Cubrir**
 1. Las compras y la cocina saludables pueden ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes sabrán:**
 1. Describir cómo adoptar un enfoque positivo para comer sano
 2. Explique cómo disfrutar de una variedad de alimentos de manera saludable para apoyar las metas de los participantes
 3. Explique cómo desarrollar un enfoque positivo y equilibrado para comer sus comidas favoritas
- **A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 5
- **Lista pendientes de la sesión**
 1. **Bienvenida y Repaso.** ¿Qué salió bien? ¿Qué no salió bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Comer para apoyar sus metas de salud
 3. **Adopte un Enfoque Positivo para Comer.** Pida a un participante que lea la Parte 1 de la historia de Anthony en la página 2 de la página de la guía para participantes. de la Guía del Coach de Estilo de Vida. Discuta quién puede identificarse con la historia de Anthony.
 4. **Disfrute los Alimentos de manera Saludable.** Pida a los participantes que lean la historia de Antonio, una continuación de la Parte 2 de la Guía de participantes, página. 9 Mire el enlace de video Make It Fast, Make It Good abajo. Posibles enfoques hacia una alimentación saludable. Discuta el cambio de imagen de la receta en la página. 8 en la Guía del participante y los participantes abordan sus propias ideas para el cambio de imagen de una receta. Solicite voluntarios.
 5. **Plan para tener Prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
 6. **Resumen y Cierre.** Anime a los participantes a practicar enfoques positivos para comer, comer alimentos en porciones que respalden sus objetivos de alimentación y seleccionar una variedad de alimentos la próxima vez que vayan al supermercado.

Ejercicio de Práctica

Pida a los participantes que compartan una estrategia de compra que hayan utilizado con prosperidad. Además, pídeles a los participantes que compartan una modificación de cocina que usen y que les ayude a comer de manera más saludable. Conversar.

Videos de muestra de cambio de imagen de recetas: <https://www.epicurious.com/video/watch/pantry-makeover-heart-healthy-swaps>

Recurso en español: “Transformación de recetas” este es uno de los sitios favoritos:

<https://www.conasi.eu/>

Recurso en español: Uso de especias y hierbas aromáticas en la cocina SALUDABLE:

<https://youtu.be/N9l4v6r7rBc>

Muestre el video “Cocinar con hierbas, especias y otros condimentos”

<https://youtu.be/clnr1F4jkzs>

<https://youtu.be/jJwHYI-vIfk>

Accesorios para la Sesión #8:

- Proyector con acceso a Internet para ver videos.
- Lluvia de ideas sobre cómo hacer un cambio de imagen de la receta
- Video “Cocinar con hierbas, especias y otros

condimentos” <https://www.youtube.com/watch?v=clnr1F4jkzs>

Video “Hazlo rápido, hazlo bien”: https://www.youtube.com/watch?v=rB5TUlo2p_A

Caso 5 – Primeros Seis Moses: Sesiones 9 – 12

Sesión 9: Supere el Estrés

- **Elementos Clave para Cubrir**

1. Controlar el estrés puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.

Antes del módulo: Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.

- **Al final de la sesión, los participantes:**

1. Identificar las causas del estrés.
2. Comprender el vínculo entre el estrés y la diabetes tipo 2.
3. Discuta formas de reducir el estrés.
4. Discuta formas saludables de lidiar con el estrés

A medida que llegan los participantes sabrán:

1. Salude a los participantes
2. Pesar a los participantes
3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 1 de la Guía del participante

- **Lista Pendientes de la Sesión**

1. **Bienvenida y Repaso.** ¿Qué salió bien? ¿Qué no salió tan bien? ¿Qué aprendiste?
2. **Objetivos.** Manejar el estrés puede ayudarlo a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2. Hoy discutiremos formas de reducir el estrés y sobre llevarlo.
3. **Causas del Estrés.** Repase la historia de Bárbara Y Carlos en la página 2-3. Tómese un momento para discutir las cosas que lo estresan regularmente.
4. **Estrés y Diabetes tipo 2.** Discuta la correlación. Pida a un voluntario que lea las dos listas de la página 3 de la Guía del participante. Conversar. Pida a otro voluntario que lea el primer párrafo sobre las listas relacionadas con el estrés en la página 4.
5. **Formas sanas de reducir y manejar el estrés.** Discuta la situación de las partes 1 y 2 de Bárbara con más detalle, incluidas las causas del estrés. Lea la "Lista de formas de reducir el estrés" en la página. 5 en la Guía del Participante
6. **Formas Saludables de Controlar el Estrés.** Pida a los participantes que revisen Maneras saludables de manejar el estrés en las páginas 6. Dirija un ejercicio de relajación simple, consulte la página. 7.
7. **Plan para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
8. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que revisen formas saludables de manejar el estrés.
9. **Después de la sesión.** Comuníquese con su grupo por el canal preferido con el mensaje sugerido en la Guía del coach de estilo de vida.

Ejercicio de Práctica

Pida a los participantes que recuerden un momento en el que estaban manejando bien su estrés y que compartan estrategias útiles entre ellos.

Pregunte a los participantes qué aplicaciones han usado en el pasado que les resultaron útiles.

Video sobre la correlación entre el estrés y la diabetes tipo 2: <https://youtu.be/9S5UGUKaGNg>

Sesión 10: Coma Bien Fuera de Casa

- **Elementos Para Cubrir**
 1. Cómo Comer Bien Fuera de Casa
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes sabrán:**
 1. Identificar los factores que inciden en comer fuera de casa
 2. Identificar formas de formar hábitos que apoyen una alimentación saludable fuera de casa
- **A medida que lleguen los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 1
- **Lista Pendientes de la Sesión**
 1. **Bienvenida y Revisión.** ¿Qué salió bien? ¿Qué no funcionó tan bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Cómo comer bien fuera de casa
 3. **Factores que afectan nuestras elecciones cuando salimos a comer:** una revisión. Revise la Parte 1 de la página de la historia de José. 2 de la Guía del Participante. Tómese un momento para discutir cómo los participantes pueden identificarse con la historia de José y tómese un momento para que los participantes voten
 4. **Nuevas Rutinas para Comer Bien Fuera de Casa.** Pida a un participante que lea “Salir a cenar: pequeños pasos, grandes cambios” en la página. 3 de la Guía del Participante. Discuta algunas de las formas en que se preparan cuando comen en restaurantes. Por favor miren “Reunión de Vecinos” en la página. 8 de la Guía del participante.
 5. **Comer adentro/afuera.** Discutir: formas de ordenar del menú, comer en eventos sociales. Repase la Parte 2 de la historia de José.
 6. **Plan para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
 7. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que consideren nuevas rutinas cuando coman fuera de casa.
 8. **Después de la sesión.** Comuníquese con su grupo por el canal preferido con el mensaje sugerido en la Guía del coach de estilo de vida.

Ejercicio de Práctica

Pida a los participantes que compartan ideas sobre a) cómo comer saludablemente en su lugar de trabajo b) Maneras de decir “no”, en funciones familiares, reuniones vecinales, eventos deportivos y otras celebraciones.

c) formas de adaptarse a la actividad mientras se socializa, y d) formas de incorporar alternativas saludables en al menos una comida al día.

Pida a los participantes que compartan ideas sobre a) maneras de comer saludablemente cuando salgan a comer afuera de casa, 2. Considere recopilar menús de comida y familiarícese con las opciones

Sesión 11: Maneje Los Desencadenantes

- **Elementos Clave para Cubrir**
 1. Hacer frente a los desencadenantes puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes:**
 1. Identificar qué es un desencadenante y cómo pueden crear y recrear patrones relacionados con la compra de comestibles, comer y quedarse quieto.
 2. Identifique los desencadenantes comunes para comprar comestibles, comer y quedarse quieto y formas de cambiar los patrones nocivos para la salud asociados con estos desencadenantes.
 3. Describir cómo las emociones y las señales conducen a la elección de alimentos y patrones de alimentación.
- **A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 4
- **Lista de tareas pendientes de la sesión**
 1. **Bienvenida y Revisión.** ¿Qué salió bien? ¿Qué no salió tan bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Hacer frente a los desencadenantes puede ayudarlo a prevenir o retrasar la diabetes tipo Los desencadenantes son cosas en tu vida a las que reaccionas de cierta manera,
 3. sin siquiera pensar en ello.
 4. **¿Sobre el desencadenantes?** Definir desencadenantes. Pida a un participante que lea la Parte 1 de la Historia de Marta que comienza en la página 2-4 de la Guía del participante y el patrón que Marta creó.
 5. **Desencadenantes Comunes.** Haga una lluvia de ideas sobre la lista de desencadenantes asociados con las compras de comestibles, comer y quedarse quieto y las formas de cambiar los patrones no saludables. Ver página. 5 de la Guía del Participante.
 6. **Mis Desencadenantes** Haga una lluvia de ideas sobre la lista de desencadenantes que contribuyen a la necesidad de comer. Mire "Mis disparadores" en la página. 9 de la Guía del Participante
 7. **Las Emociones y las Señales Conducen a Elecciones.** Discuta y dé tiempo a los participantes para completar las emociones y las pistas en las páginas 11 y 12 o para llevarlas a casa.
 8. **Plan para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
 9. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que completen las páginas 11 y 12 de Emociones y claves que conducen a elecciones y que escriban las ideas en la columna.

Ejercicio de Práctica

Pida a los participantes que piensen en lo que practicarán en casa la próxima semana y que harán un registro para compartir los prosperidades. Se puede considerar si no terminaron en clase Cómo superar los desafíos

Pida a los participantes que escriban una descripción o una visión de dónde les gustaría estar en los próximos seis meses. ¿En qué estás dispuesto a trabajar en los próximos seis meses y discutir en la próxima sesión?

Sesión 12: Siga Activo para Prevenir El Tipo 2

- **Elementos Clave para Cubrir**
 1. Este módulo ayuda a que los participantes cómo superar algunos desafíos
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes sabrán:**
 1. Identifique algunos beneficios de mantenerse activo
 2. Identifique algunos desafíos de mantenerse activo y formas de superarlos
 3. Reflexionar sobre lo lejos que han llegado desde que comenzaron este programa
- **A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
- **Lista Pendientes para la Sesión**
 2. Saludar a las participantes
 3. Pesar a los participantes
 4. Registrar datos en el registro de Coach de Estilo de Vida
 5. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de Peso
 6. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
 7. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 1
 8. **Bienvenida y Revisión:** ¿qué salió bien? ¿Qué no salió así que nosotros?
 9. **Objetivos:** discutir los beneficios de mantenerse activo para prevenir la diabetes tipo 2.
 10. **Acerca de mantenerse activo para prevenir la T2:** discuta la historia de Teo, parte 1 en la página. 2 en la Guía del participante
 11. **Cómo superar los desafíos.** Pida a los participantes que miren la parte 2 de la historia de Teo en la página. 3 en la Guía del participante y lea "Superar los desafíos" en la página. 4
 12. **¡Mira lo lejos que has llegado!** Pida a los participantes que miren la página "¡Mira lo lejos que has llegado! De la Guía del participante en la página 8. Haga una actividad en clase con el participante y reúnanse como clase para discutir
 13. **Plan para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
 14. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que completen la sección "Superar desafíos" en la página. 4 y "Cómo mantenerse activo" en la página. 9.

Caso 6 – Sesiones 13 – 16

Módulo 13: Hágase Cargo De Sus Pensamientos

- **Elementos para Cubrir**
 1. Hacerse cargo de sus pensamientos puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes:**
 1. Reconocer la diferencia entre pensamientos negativos y pensamientos útiles.
 2. Practique reemplazar los pensamientos negativos con pensamientos útiles.
- **As A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 4
- **Lista Pendientes para la sesión**
 1. **Bienvenida y revisión.** ¿Qué salió bien? ¿Qué no salió tan bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Hacerse cargo de sus pensamientos puede ayudarlo a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2. Hoy, discutiremos cómo manejar sus pensamientos.
 3. **Pensamientos negativos frente a pensamientos útiles.** Repase la parte 1 de la historia de Ana en la página 2. Pida a un voluntario que lea los primeros tres párrafos.
 4. **Reemplace los Pensamientos Negativos con Pensamientos útiles.** Pida a los participantes que miren los 3 pasos para reemplazar los pensamientos negativos en la página 5. Analice los 6 diferentes tipos de pensamientos: pensamientos de todo o nada, poner excusas, filtrar pensamientos, autoetiquetar pensamientos, comparar pensamientos y pensamientos pesimistas y fatales. Considere el ejercicio de práctica a continuación.
 5. **Plan para tener Prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
 6. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que revisen y practiquen los 3 pasos para reemplazar los pensamientos negativos con pensamientos útiles en la página 6.
 7. **Después de la sesión.** Comuníquese con su grupo por el canal preferido con el mensaje sugerido en la Guía del coach de estilo de vida.

Ejercicio de Práctica

Pida a los participantes que piensen en un amigo que está luchando con pensamientos dañinos. ¿Cuáles son ejemplos de pensamientos útiles con los que él o ella podría reemplazar los pensamientos negativos que arrojarían luz sobre los aspectos positivos en esa situación? Por ejemplo: “Tengo una amiga que se frustra cuando piensa en su esposo y que puede comer lo que quiera sin engordar. Podría reemplazar ese pensamiento con “Él no soy yo”. Me estoy enfocando en ser lo más saludable que puedo ser”.

Session 14: Retome el Camino

- **Elementos para Cubrir**
 1. Aprender a volver a encarrilarse con los objetivos de alimentación y actividad después de un desliz es importante para desarrollar hábitos que se mantengan. Este módulo enseña a los participantes qué hacer cuando se desvían.
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes sabrán:**
 1. Mantiene Positivo
 2. Sigue los cinco pasos de resolución- de- programas
- **As Participa A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 5
- **Lista Pendientes para la Sesión**
 1. **Bienvenida y Revisión.** ¿Qué salió bien? ¿Qué no salió tan bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Discutir cómo volver a encarrilarse con los objetivos de alimentación y actividad.
 3. **Todos se Desvían del Camino.** Pida a los participantes que miren la Parte 1 de la historia de Pepe, página 2-3. Pida a un voluntario que lea los dos primeros párrafos. Permita que los participantes compartan desafíos y sentimientos personales. Se recomienda que tengan una discusión.
 4. **Manténgase positivo y resuelva problemas.** Tenga una discusión sobre los lapsos. ¿Por qué es importante mantenerse positivo? Pida a los participantes que lean la parte 2 de la historia de Pepe la página 3. Mire los "Cinco pasos para resolver problemas" en la página 4 y pida al participante que describa su propio problema de las páginas 4-6 y lea la Parte 3 de Pepe en la página 13
 5. **Plan para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
 6. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que elijan un problema para trabajar en la página 7 y usen los 5 pasos para resolver el problema y revisarlo durante la próxima sesión
 - Desafíe a los participantes a identificar un área en la que puedan usar los 5 pasos para resolver problemas

Sesión 15: Busque Apoyo

- **Elementos para Cubrir**
 1. Obtener el apoyo de otras personas puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes sabrán:**
 1. Discuta cómo obtener apoyo de familiares, amigos y compañeros de trabajo.
 2. Discuta cómo obtener apoyo de grupos, clases y clubes.
 3. Discuta cómo obtener apoyo de profesionales.
- **A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesen los participantes
 3. Registrar los datos en el Registro del Instructor de Estilo de Vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividad física, registros de alimentos y plan de acción en blanco, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 4
- **Lista Pendientes para la Sesión**
 1. **Bienvenida y repaso:** ¿Qué salió bien? ¿Qué no salió tan bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Enfoque a la sesión, página 1, para el participante, página 4 para el coach.
 3. **Como obtener apoyo:** Obtenga apoyo de familiares, amigos y compañeros de trabajo. Repase la historia de Jaime en la página 2. Pida a un voluntario que lea los dos primeros párrafos. Discutir: vea el ejercicio de práctica a continuación. Considere la posibilidad de realizar actividades grupales para hacer un juego de roles pidiendo apoyo; consulte Cómo obtener apoyo: familiares, amigos y compañeros de trabajo en la página 4, Página 6 para el coach.
 4. **Obtenga apoyo de grupos, clases y clubs:** Discutir ideas y recursos en el área.
 5. **Obtenga apoyo de profesionales.** Discuta cómo obtener soporte: profesionales en la página 7.
 6. **Plan para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción.
 7. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que practiquen cómo obtener apoyo usando los ejercicios de las páginas 4 a 6 en casa.

Accesorios para la sesión #15:

 1. Lista de grupos locales, organizaciones, clubes donde obtener apoyo. Comuníquese con la Asociación Estadounidense de Diabetes 800-DIABETES (800-342-2383)

Ejercicio de Práctica

Ejercicio Bull-Eye: Para diferenciar entre partidarios, no partidarios y sabotadores en su vida, dibuje dos círculos en una hoja de papel, uno dentro del otro, para crear tres espacios separados en los que escribir los nombres de las personas en su vida. .

En el círculo interior, enumere las personas con las que sabe que puede contar para que lo apoyen en cualquier situación. En el círculo central, enumere a las personas con las que no cree que pueda contar para obtener apoyo, pero que no cree que ofrezcan resistencia o lo saboten. Y en el espacio exterior, haga una lista de las personas que probablemente se interpongan en el camino de su prosperidad resistiendo sus esfuerzos o poniendo obstáculos y tentaciones en su camino. Divida a las personas en este anillo en dos categorías: amigos cercanos y familiares, y amigos casuales y familia extendida.

Piense en formas de aumentar o mantener su interacción con su círculo íntimo y limite el tiempo que pasa con personas que no son amigos cercanos o familiares. Deberá desarrollar estrategias para manejar a los amigos cercanos y la familia en el círculo más externo. (Adaptado de Coach Yourself Thin, Rodale Press, 2011)

Sesión 16: Manténganse Motivado Para Prevenir La Diabetes Tipo 2

- **Elementos para cubrir**
 1. Mantenerse motivado puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Antes del módulo:**
 1. Consulte la página 1 para ver los mensajes de comunicación y los formatos a considerar.
- **Al final de la sesión, los participantes**
 1. Reflexionar sobre lo lejos que han llegado desde que comenzaron este programa.
 2. Identifique los próximos pasos del grupo.
 3. Establecer sus metas para los próximos seis meses.
- **A medida que llegan los participantes**
 1. Salude a los participantes
 2. Pesar a los participantes
 3. Registrar datos en el registro de coach de estilo de vida
 4. Pida a los participantes que lo registren en su Registro de peso
 5. Distribuya registros de actividades, registros de alimentos y diarios de planes de acción en blanco, según sea necesario.
 6. Pida a los participantes que revisen “Enfoque de la sesión” en la página 1
- **Lista pendiente para la sesión**
 1. **Bienvenida y repaso.** ¿Qué salió bien? ¿Qué aprendiste?
 2. **Objetivos.** Mantenerse motivado puede ayudar a prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
 3. **¡Mira cuanto han progresado!** Dirija una discusión para revisar y compartir entre sí los cambios en la alimentación, el estado físico y otros comportamientos de cuidado personal. ¡Celebra las victorias! Comparta cuánto peso ha perdido el grupo durante las primeras dieciséis sesiones. Toma una foto de grupo. Mire otras formas de celebrar en la página 6 de la Guía del participante.
 4. **Nuestros próximos pasos.** Pídale a un voluntario que lea la historia de Raquel en la página 2. Hable sobre los próximos seis meses y qué esperar. Considere los ejercicios de práctica a continuación.
 5. **Sus metas para los próximos seis meses.** Pida a los participantes que consulten Sus metas para los próximos seis meses en la página 3 y actualicen su meta de peso. Haga que los participantes completen el compromiso personalizado, si no tiene tiempo en clase, envíe enlaces al participante por correo electrónico
 6. **Plan para tener prosperidad.** Dé a los participantes unos minutos para hacer su plan de acción y el Módulo Manténgase Motivado y Compromiso Personalizado que incluye ideas para vencer los pensamientos contraproducentes.
 - Manténgase motivado PST:
<https://www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/quiz.html?week=16>
 - Compromiso personalizado:
<https://www.cdc.gov/diabetes/programs/preventt2/pledge.html?pledge=3>
 7. **Resumen y Cierre.** Pida a los participantes que revisen y completen Celebre su prosperidad en la página 5, incluida la escritura de ideas en la columna Otras formas de celebrar. Además, pida a los participantes que completen Cómo hacer frente a los desafíos en las páginas 6 y 7, y que escriban ideas en la columna Otras formas de hacer frente.
 8. **Después de la sesión.** Comuníquese con su grupo por el canal preferido con el mensaje sugerido en la página 2 de la Guía del coach de estilo de vida.

Ejercicio de Práctica

Pida a los participantes que escriban una descripción de dónde quieren estar al final de los próximos seis meses. ¿Qué son capaces de hacer físicamente que no pueden hacer ahora? ¿Qué ha cambiado en su cuerpo? Describa cómo se ven a sí mismos, incluyendo cómo se sienten en esta visión futura.

Caso 7 – Temas para los Últimos Seis Meses del PrevengaT2

¿Qué sucede durante los últimos seis meses del PrevengaT2, cuándo ocurren las sesiones y qué sucede durante las sesiones?

Los últimos seis meses es la fase del programa que ayuda a mantener a los participantes encaminados después de completar los primeros seis meses del programa. Los Primeros Seis Meses y los Últimos Seis Meses son elementos requeridos para el reconocimiento del programa.

Tenga en cuenta que, en promedio, alrededor de la mitad de los participantes habrán alcanzado su peso ideal al final de los primeros seis meses. Como los últimos seis meses ya no se reúnen semanalmente, puede haber una disminución en la motivación y el enfoque de los participantes. La asistencia puede disminuir en los últimos seis meses. El coach de estilo de vida necesita involucrar a los participantes para optimizar la participación en el programa.

Al igual que en los Primeros Seis Meses, los pesajes, usos y procesos grupales continúan en los módulos de los Últimos Seis Meses. El coach de estilo de vida enfatiza la resolución de problemas, el autocontrol, el control de las porciones y el conocimiento de los pensamientos negativos

Orden de las sesiones: El coach de estilo de vida determina el orden de las sesiones durante los últimos seis meses en función de la comprensión del coach de estilo de vida de los intereses de los participantes del programa. Debes presentar al menos seis de estos 10 módulos durante los últimos seis meses. **¡Prevenga la T2—de por vida! debe ser el último.** De lo contrario, no se requiere orden de los siguientes temas:

- **Sesión 17: Que hacer cuándo la pérdida de peso se estaca.** Este módulo les enseña a los participantes cómo comenzar a perder peso nuevamente cuando su pérdida de peso se ralentiza o se detiene. Incluyendo prosperidad sin escala en lugar de conteo de calorías.
- **Sesión 18: Haga pausas para moverse y aumentar su actividad física.** A lo largo del módulo, los términos “aptitud” se han reemplazado por “movimiento” para reducir la ansiedad de los participantes con actividad física adicional.
- **Sesión 19: Siga activo para prevenir la diabetes tipo 2.** Este módulo ayuda que participantes comprendan como superar algunos desafíos para mantenerse activo.
- **Sesión 20: Estar en forma lejos de Casa.** Este módulo explica cómo los participantes pueden mantenerse al día con su objetivo de actividad cuando viajan por trabajo o por placer.
- **Sesión 21: Más acerca de la diabetes tipo 2.** Este módulo brinda a los participantes una Comprensión más profunda de la diabetes tipo 2.

- **Sesión 22: Más acerca de los carbohidratos.** En este módulo los participantes aprenderán mas Sobre los carbohidratos y como pueden ayudar a las personas a tomar decisiones informadas Sobre que comer para prevenir o retrasar la diabetes tipo 2.
- **Sesión 23: La alimentación para lograr sus metas de salud:** Este módulo enseña a los participantes cómo disfrutar sus alimentos de una manera positiva.
- **Sesión 24 Duerma lo suficiente.** Este módulo habla sobre Por qué es importante dormir, agregado para reducir la carga del coach y permitir que los participantes tengan información para llevar y consultar según sea necesario, incluido un enlace a la página web Dormir por una buena causa de los CDC.
- **Sesión 25: Retome el camino.** En este módulo enseña los participantes que deben hacer cuando se desvíen del camino hacia sus metas.
- **Sesión 26: !Prevenga la diabetes tipo 2 por el resto de su vida!**
- Este módulo ayuda a los participantes a reflexionar sobre su progreso y a seguir realizando cambios positivos a largo plazo. Hay recursos de enlaces directos para que los participantes los usen cuando hablen con familiares, amigos y otras personas. Presentado en la última sesión.

Ejercicio de práctica:

Mantenerse comprometido durante los últimos seis meses de PrevengaT2

Con los participantes, haga una lluvia de ideas para mantenerse conectado y motivado durante los últimos seis meses. Pida a los participantes que compartan algo que les haya sido útil en el pasado para mantenerse responsables y recibir apoyo. Durante los últimos seis meses, se recomienda que cumpla con:

- Cada dos semanas durante las (sesiones 17 a 20)
- Una vez al mes durante las (sesiones 21 a 26)

*¡Gracias por ser parte de la Capitación de
Coach de Estila de Vida!*