

NOTA DE PRENSA

LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL AYUDA AL NEURÓLOGO A CONSEGUIR LOS OBJETIVOS MARCADOS CON EL PACIENTE, MEJORA SU RELACIÓN INTERPERSONAL Y SU CALIDAD DE VIDA

- *Las principales barreras para lograr una buena comunicación neurólogo-paciente es el tiempo limitado de las consultas, la falta de comprensión del lenguaje del médico por parte del paciente y su falta de sinceridad a la hora de abordar sus problemas*
- *Durante la consulta es importante focalizar el tema que más preocupa a los pacientes en ese momento para poder afrontarlo*

Madrid, 14 de diciembre de 2015. Fruto de su compromiso con la formación de los neurólogos para una mejor atención de los pacientes con la enfermedad de Parkinson, la compañía biofarmacéutica AbbVie ha organizado en Madrid el taller “Parkinson Disease Communicate”, basado en la entrevista motivacional y dirigido a un grupo de neurólogos expertos en la enfermedad de Parkinson. El objetivo de este taller ha sido dar a conocer las herramientas de comunicación interpersonal necesarias para optimizar la consulta clínica, mejorar la relación médico-paciente y, como consecuencia de ello, la calidad de vida de los propios pacientes.

Para ello, esta formación eminentemente práctica se ha estructurado en varios roll-plays en los que se han trabajado de forma dinámica casos de entrevista motivacional entre neurólogo y paciente, toma de decisiones, cómo comunicar a un paciente una noticia difícil o cómo afrontar el día a día de la enfermedad. Posteriormente, se ha realizado una puesta en común de las conclusiones obtenidas.

“Con este tipo de herramientas y técnicas conocemos mejor las necesidades de los pacientes, empatizamos con sus problemas, compartimos decisiones y el paciente toma decisiones en su enfermedad guiados por sus intereses y motivaciones, lo que mejora la adherencia a tratamientos y permite modificar hábitos de vida”, ha asegurado la doctora Rocío García-Ramos, neuróloga del hospital Clínico San Carlos de Madrid.

Actualmente, uno de los principales retos en las enfermedades crónicas como la enfermedad de Parkinson no solo es determinar la opción terapéutica más adecuada sino también favorecer los cambios en el comportamiento de los pacientes hacia conductas más saludables. En este sentido, el profesional sanitario adquiere mayor relevancia, pues además de indicar tratamiento y pautas a seguir establece los medios y las habilidades para que los pacientes las cumplan.

En el caso de los pacientes con enfermedad de Parkinson la mayor preocupación es su progresión y evolución. Por eso, entre las principales expectativas de estos pacientes se encuentra mejorar con el tratamiento indicado o curarse. Sin embargo, esta preocupación y expectativas cambia con la aparición



de nuevos síntomas o complicaciones y lo que al inicio del diagnóstico era muy importante, conforme progresa la enfermedad y los síntomas se vuelven cada vez más incapacitantes, pasa a ser secundario.

Este tipo de información es la que juega un papel importante en la relación neurólogo-paciente. Según los expertos reunidos, esta relación tiene como principal barrera o dificultad la falta de tiempo del que disponen los neurólogos en sus consultas para atender adecuadamente las necesidades de los pacientes y lograr un correcto manejo de la enfermedad. En este sentido, la doctora García-Ramos ha apuntado *“que en muchos de los temas relacionados con la enfermedad los pacientes sí se sienten cómodos pero hay problemas que bien por desconocimiento de que realmente son problemas secundarios a la enfermedad o por vergüenza o culpabilidad no lo comentan. Por eso, es importante focalizar durante la consulta el tema que más preocupa al paciente”*.

Además, otra dificultad que se ha detectado es el lenguaje utilizado por el profesional sanitario que, en muchas ocasiones, el paciente no entiende, y la falta de sinceridad de los pacientes que no cuentan al neurólogo todos sus problemas y complicaciones.

Por otro lado, para optimizar al máximo cada consulta y comunicarse con el paciente de forma correcta y eficaz es necesario que los neurólogos adquieran la formación y las habilidades necesarias. Sin embargo, existe un profundo desconocimiento en torno a estas herramientas.

“Durante la etapa universitaria la formación en comunicación con el paciente no existe, excepto lo que observan los estudiantes en las prácticas y pasando consulta con médicos. Igualmente pasa durante la residencia. Con los años de experiencia de forma inconsciente cada uno tiene sus propias tácticas y técnicas. Por eso, estos cursos son muy importante dado que nos da herramientas que con cambios sutiles en nuestro modo de hacer mejoramos sustancialmente la comunicación con los pacientes y secundariamente su calidad de vida. Asimismo nos facilitan nuestra tarea durante la consulta, por lo tanto también resulta beneficiosa para el médico”, ha asegurado la doctora García-Ramos.

En definitiva, la entrevista motivacional es una técnica que implica no solo integrar un grupo de habilidades clínicas por parte de los neurólogos sino también saber escuchar, reconocer, etc. las motivaciones de los pacientes. Se trata de una herramienta que favorece la relación interpersonal y ayuda al profesional sanitario a conseguir los objetivos que se han marcado con el paciente.

Acerca de AbbVie

AbbVie es una compañía biofarmacéutica dedicada a la investigación fundada en 2013 tras su separación de Abbott Laboratories. La misión de la misma es utilizar su conocimiento experto, personal dedicado y singular enfoque en innovación, para desarrollar y comercializar terapias avanzadas para el tratamiento de algunas de las enfermedades más complejas y graves del mundo. AbbVie da empleo a alrededor de 25.000 personas en todo el mundo y comercializa medicamentos en más de 170 países. Para obtener más información sobre la empresa y su personal, cartera y compromisos, por favor visite www.abbvie.com. Siga @abbvie en Twitter o vea los currículums en nuestras páginas de Facebook o LinkedIn.

abbvie

###

Para más información:

Belén López/ Lola Bermúdez
prensa.es@abbvie.com Tfo: 913 840 910

Agencia Edelman:

Isabel.lopez@edelman.com / Angela.prieto@edelman.com
91 556 01 54 / 695 90 22 44