



“Del pensamiento a la acción”

¿Cómo pasar de la precontemplación a la acción?

Un hábito es un comportamiento automático y frecuente que se adquiere por la práctica repetitiva. Algunos hábitos comienzan como experiencias deseables y placenteras; y pueden tener un impacto positivo en la salud, pero otros pueden causar un daño potencial a corto o largo plazo.

Quizá el mayor reto de un nutriólogo sea trabajar en el cambio de hábitos, pero resulta muy útil averiguar si el paciente está listo o no para hacer cambios en su alimentación.

Existen diferentes modelos que se usan para el cambio de hábitos como el cognitivo conductual propuesto por Skinner, el modelo de aprendizaje social de Bandura y el transteórico de Prochaska y Diclemente, también conocido como Modelo de Etapas de Cambio. Cada uno de ellos se aproxima y pretende (desde distintos enfoques) lograr que la persona cambie sus comportamientos.

El Modelo de Etapas de Cambio explica que los individuos tienen diferentes niveles de motivación para cambiar sus comportamientos y pueden realizar grandes cambios cuando su nivel de motivación es suficiente para ello. Esta aproximación al cambio de hábitos facilita que las personas pasen del pensamiento a la acción para lograr un comportamiento específico. Por supuesto

que el movimiento a través de los diferentes estados del modelo no siempre ocurre en una línea recta y más bien es un modelo sumamente dinámico.

(Ver esquema de Etapas de Cambio)

Como consejero nutricional, puedes usar muchas estrategias que faciliten que tu cliente -el paciente- alcance sus objetivos en el cambio de hábitos. Entre esas estrategias se puede incluir el auto monitoreo, la resolución de problemas, ajuste de metas, manejo de contingencias, reestructuración cognitiva, soporte y ayuda social de amigos, familiares y personas con el mismo tipo de problema (redes sociales), control de estímulos, manejo del estrés y prevención de recaídas (regreso al comportamiento inicial).

Todas esas estrategias van orientadas a que tu cliente se permita explorar, identificar y analizar sus formas de actuar (comportamiento), de pensar (conocimientos) y de sentir (emociones) en relación a sus hábitos de alimentación.



Modelo de Etapas de Cambio



En NUTRICIÓN PLENA sabemos que como nutriólogo, tu paciente es lo más importante y lo cuidas con especial atención, por eso te regalamos este práctico instrumento para usarlo en tu consulta.

Este instrumento se basa en el Modelo de Etapas de Cambio, su finalidad es ayudarte a establecer un diagnóstico de la etapa en que se encuentra tu cliente en tres áreas diferentes: Recomendaciones del plato del Bien Comer, de actividad física y de comportamientos alimentarios saludables.

Diagnóstico del modelo de Etapas de Cambio

Mensajes principales	Etapa del cambio				
	PC	C	P	A	M
Equilibrar el consumo de alimentos con niveles adecuados de actividad física Para mantener un peso saludable, la persona equilibra el consumo de calorías con las calorías gastadas por la actividad física.					
Ser físicamente activo cada día La persona realiza al menos 30 minutos de actividad física al día para reducir riesgos de enfermedades o bien, realiza al menos 60 minutos la mayoría de los días para prevenir la ganancia de peso.					
Incluir una variedad de frutas y verduras Selecciona distintos colores en las frutas y verduras que se comen diariamente.					
Escoger cereales integrales Al menos la mitad de los cereales consumidos en el día son de granos enteros y ricos en fibra.					
Escoger los hidratos de carbono con inteligencia Prepara sus bebidas y alimentos con pequeñas cantidades de azúcar o con endulzantes no calóricos.					
Escoger las grasas con inteligencia Se consumen cantidades moderadas de grasa saturada, trans y colesterol. Se prefiere el uso de grasas mono y poliinsaturadas. Se seleccionan cortes de carne magros, pescados, pollo, leguminosas y productos reducidos en grasa.					
Consumir alimentos ricos en calcio Incluye al menos 3 alimentos ricos en calcio cada día. (por ejemplo yogurt y quesos)					
Escoger y preparar alimentos con poca sal Consumo menos de 5 g de sal. (2400 mg de sodio por día) (aprox 1 cucharada)					
Beber agua natural El consumo de agua natural forma parte de la rutina diaria en cantidades suficientes de acuerdo con las necesidades de la persona.					
Comer por necesidad no por impulsos La persona come por hambre y no señales externas. Decide parar de comer cuando está satisfecho, pero no sobresaturado de comida.					
Tener conciencia del consumo de alimentos Come pequeños trozos de alimento, mastica los alimentos y no traga apresuradamente los alimentos.					
Establecer horarios de comidas La persona tiene un horario establecido de comidas, no salta comidas. Designa un lugar y tiempo específico para ello.					

Notas:

Códigos: **PC**= precontemplación; **C**= contemplación; **P**= preparación; **A**= acción; **M**= mantenimiento



Nuestra
receta
saludable

Una de las estrategias para el cambio de hábitos es seleccionar recetas acordes al plan de comida de tu cliente.

Te presentamos la sugerencia de **Guten** y **Chen Light** para incluir verduras, cambiar técnicas de cocción y fomentar el proceso del cambio de hábitos de alimentación.



Pitas de **Guten** **CHEN Light** **Guten y Chen Light**

(5 porciones)

Ingredientes:

- | | |
|--|--|
| 1 paquete GUTEN de deshebrada | 1 pieza Cebolla en rodajas |
| 200 g Queso panela CHEN LIGHT rallado | 2 piezas Jitomates cortados en cubos |
| 5 piezas Pan árabe integral | 1 Aguacate en rodajas (opcional) |
| 4 piezas Chiles poblanos asados, desvenados y cortados en rajas | 5 hojas Lechuga para acompañar
- Sal y pimienta para sazonar |

Preparación:

- Prepara y calienta los ingredientes:
En un sartén agrega $\frac{1}{2}$ de taza de agua, cuando suelte un hervor ligero agrega la cebolla en rodajas, cocina hasta que queden transparentes.
Después agrega el jitomate cortado en cubos y el chile poblano en rajas sazona con sal y pimienta al gusto.
- Hasta que todo esté listo agrega **GUTEN**.
- Sólo calienta y listo.

Para servir: el toque de Quesos Chen Light

- Calienta el pan árabe y ábrelo para rellenarlo con el guiso de **GUTEN** y el Queso Panela **CHEN LIGHT** rallado, acompaña con $\frac{1}{4}$ de aguacate y una cama de lechuga.

Nota: Esta preparación te servirá de ejemplo para el plan de comida de tus clientes porque involucra la sustitución del freído de la cebolla por la cocción con agua. También favorece el consumo de verduras. Para tener una comida completa se puede incluir 1 porción de alguna fruta de la estación.

Esta receta
aporta por
porción:

Número de alimentos equivalentes	Grupo de Alimentos en el sistema de Equivalentes
3	Productos de origen animal
2	Cereales y tubérculos
2	Verduras
2	Grasas

Marcas de Sigma patrocinadoras de este boletín
Para mayor información visitar: www.insahub.com



Una dieta correcta se construye día con día

Referencias bibliográficas:

- Spahn JM, Reeves RS, Keim KS, Laquatra I, Kellogg M, Jortberg B, Clark N. State of the evidence regarding behavior change theories and strategies in nutrition counseling to facilitate health and food behavior change. *J Am Diet Assoc.* 2010 Jun;110(6):879-91.
- Mayfield B. Personal nutrition profile. A diet and activity analysis. Jones and Barlett Publishers 2nd ed. 2006. Canadá.
- Prochaska JO. Decision making in the transtheoretical model of behavior change. *Med Decis Making.* 2008 Nov-Dec;28(6):845-9.
- Peterson, Janice (Jan) M., "Using the Transtheoretical Model in Primary Care Weight management: Tipping the Decisional Balance Scale for Exercise" (2009). Doctor of Nursing Practice (DNP) Capstone Projects. Paper 3. http://scholarworks.umass.edu/nursing_dnp_capstone/3

Consejo Editorial

Daniel Dorantes U.
Sandra Naranjo M.

¿Dudas/Comentarios?

¡Escríbenos, queremos escucharte!

No olvides incluir tus datos completos: nombre, edad, profesión u ocupación y localidad.



info@insahub.com

Una vez aplicada esa herramienta, deberás trabajar con tu cliente para fijar las estrategias que le ayuden a alcanzar el nuevo hábito.

“ Para ello es recomendable pedirle a tu cliente que escriba el hábito que quiere cambiar tomando en cuenta los siguientes principios a los que en NUTRICIÓN PLENA hemos llamado **C.A.R.M.E.N.**”

Concreto: escribir exactamente lo que se quiere lograr, no ser vago.

Alcanzable: la meta debe ser realista. Evitar palabras como “siempre” y “nunca”.

Relevante: las metas deben ser importantes para la persona, no pueden ser asignadas por otros o para satisfacer a otras personas.

Medible: fijar tiempo, cantidades, días y cualquier otra forma de medición del objetivo.

Evaluable: escribir el progreso ayuda para que la persona ubique su grado de avance, identifique en qué momento no ha trabajado para conseguir su objetivo y qué estrategias tendría que seguir para lograrlo.

Negociable: cada vez que se avance o se retroceda en el camino para lograr el comportamiento objetivo se debe revisar con el consejero nutricional y hacer los ajustes necesarios.



La siguiente guía no es exhaustiva y sólo pretende servir de ejemplo para que como consejero nutricional orientes a tus clientes de acuerdo a la etapa de cambio en que se encuentren.

Precontemplación Contemplación	Pensando en el cambio de hábitos	<ul style="list-style-type: none"> ● Pregúntale a tu cliente sobre sus necesidades para iniciar un cambio en su estilo de vida. ● Pídele que escriba cuáles son para él o ella los beneficios de tener un peso saludable o hacer alguna actividad física que pueden motivarlo(a) a iniciar. ● Sugierele que busque cuáles obstáculos encuentra para iniciar. ● Pídele que escriba cuál es el peso que desearía alcanzar.
Preparación	Pon tu plan en movimiento	<ul style="list-style-type: none"> ● Pídele que seleccione un día para empezar: Un cumpleaños, un aniversario, una fiesta. Un día que sea significativo para la persona, hazle saber que todos los días son buenos para iniciar, no necesita esperar al lunes. ● Pídele que lo platique con sus amigos y familiares, ellos formarán parte de su apoyo para sus objetivos. ● Sugierele que establezca prioridades: Cambiar hábitos no es fácil, especialmente porque puede haber mucho por trabajar. Por eso es necesario que el cliente haga un listado sobre los hábitos que desea cambiar de acuerdo a la importancia que tengan para él o (ella).
Acción	Sintiéndote bien con mis nuevos hábitos	<ul style="list-style-type: none"> ● Pídele a tu cliente que haga un inventario de sus obstáculos y soluciones para los hábitos que se desea cambiar. ● Sugierele que haga un listado de sus metas pensando en la estrategia C.A.R.M.E.N. Como consejero nutricional, revisa que sus metas cumplan esas características. ● Pídele que busque una persona o un grupo de personas con las que quiera compartir sus metas, preocupaciones y alternativas de solución.
Mantenimiento	Tu nuevo estilo de vida, que te sienta saludablemente	<ul style="list-style-type: none"> ● Si en el pasado logró tu cliente su meta de peso, pero no pudo mantenerlo, pídele que escriba las razones por las que recuperó el peso perdido. ● Para evitar volver a un peso no saludable, pídele que escriba las estrategias que le pueden ser útiles. Aquí están algunas ideas: <ol style="list-style-type: none"> a) Experimentar con nuevas recetas, atreverse a probar nuevos alimentos. b) Cambiar la música que oye al hacer ejercicio. c) Probar nuevas rutinas de ejercicio. d) Cambiar el paisaje: hacer el ejercicio en rutas o parques diferentes. e) Poner nuevos retos en su ejercicio: inscribirse a una carrera, hacer actividad física en grupo. f) Escribir su progreso: no olvidar incluir fecha, hora del día, lugar.