



Negociación

Entre el 22 y el 72% de las indicaciones médicas, son aceptadas por los pacientes, dándole continuidad a su tratamiento. Incluso cuando la información entregada ha sido recabada como comprendida.

Algo sucede con la relación con el paciente, que hace que éste no se comprometa con su tratamiento.

Una respuesta a esta dificultad tiene que ver con la labor educativa, de negociación y motivación del médico.

Hoy en día está demostrado que para que el paciente adhiera a un tratamiento, se le debe educar al respecto y se le debe motivar a un compromiso con su propio tratamiento pero no de manera impositiva; si no que respetando su tiempo, ritmo y proceso

Una vez que el médico ha revisado la información que aporta a un diagnóstico y respondido a la reacción emocional que puede producir la entrega de un diagnóstico, debe comenzar a negociar el plan de tratamiento con el paciente y entregarle herramientas que permitan mantener este plan.

Existen 7 pasos básicos para la negociación y mantenimiento del plan de tratamiento:

- 1) Chequear la información que tiene el paciente sobre el diagnóstico.
- 2) Describir los objetivos del tratamiento sugerido y de otras opciones si existieran, así como también el plan de tratamiento y otras alternativas de plan.
- 3) Chequear si ha comprendido el paciente la información.
- 4) Escuchar las preferencias del paciente en el tratamiento y su compromiso con este, en términos de seguirlo.
- 5) Negociar un plan de tratamiento cooperativamente. Muy a menudo los deseos del paciente difieren de los del médico. El desarrollo del plan de tratamiento debe ser hecho en conjunto con el paciente consultante. Hay que preocuparse de que la información que se está intercambiando es clara para ambas partes, de manera que se pueda llegar a un acuerdo con el tratamiento. Una vez que se ha descrito y, preferentemente, escrito el tratamiento, es importante anticipar algunos problemas que pudieran suscitarse, así como dar soluciones a éstos. Siempre es importante preguntarle al paciente cuáles son sus temores y cómo solucionaría él /ella algunos de los problemas que pudieran ocurrir durante el tratamiento. Algunos de los problemas más típicos son el olvido de la medicación, salirse de un régimen, etc. Si el paciente provee soluciones, el pronóstico en la adherencia al tratamiento será mejor. Ahora bien, si el paciente no menciona algunos de los problemas esperables, es importante que el médico se los refiera. Así también respecto a la búsqueda de soluciones. Si el paciente no da con una solución a los problemas expuestos, hay que ayudarlo sugiriéndole algunas técnicas como ayuda memorias, visitas de control, lecturas, etc.
- 6) Lograr el compromiso activo del paciente e intentar mantener el plan de tratamiento.
- 7) Explicitar estrategias que prevengan recaídas.

Artículo elaborado por el equipo de docentes de la asignatura :”Introducción a la clínica”, Unidad de Comunicación. 2008.

Revisado por Prof. M. Ester González Morales
31.de Marzo de 2021