

EL EXPERTO
nutrición

El coaching nutricional en la Farmacia: qué es y cuáles son las habilidades del coach nutricional

Por Lidia Barrajón
Farmacéutica-
ortopeda
Coach personal
y nutricional



La farmacia actual cada vez tiende a ser más asistencial. Apostar por la implementación de nuevos servicios que promuevan la Salud y, en este caso, a través de la Nutrición, le aporta un gran valor. El coaching nutricional, el mindful eating, ahondar en las posibles interacciones fármaco-alimento o aportar herramientas para llevar a cabo una adecuada planificación de la compra y el diseño de un menú semanal, son algunos ejemplos de cómo desarrollarlo. Además, en la farmacia podemos crear un espacio donde abordar la Nutrición desde diferentes niveles. En primer lugar, en el mostrador, con el diseño de folletos que dispongan de un código QR con el que el paciente acceda a una recomendación nutricional. Si estamos en redes sociales, podemos publicar infografías o hacer video recetas. O bien, optar por la creación de un servicio de atención personalizada, en el que al paciente interesado se le haga una evaluación bioquímica, antropométrica y dietética y en el que se fomente la creación de hábitos alimenticios saludables, a través del coaching.

¿Qué es el coaching nutricional?

Es la aplicación de la metodología del coaching al campo específico de la Nutrición. Su esencia es la creación de hábitos alimenticios saludables. Aunque el coaching nos parezca una metodología novedosa, la Mayéutica de Sócrates es su primer antecedente.

Actualmente, su creciente interés en el área de la Salud, y más concretamente, de la Nutrición, se debe a que las intervenciones basadas únicamente en dar información nutricional son muy limitadas a la hora de conseguir un cambio en la conducta alimentaria. Sin embargo, el coaching nutricional, al incidir a nivel conductual, mejora la adherencia a un determinado plan nutricional, produciendo cambios en el estilo de vida. En todo proceso de coaching nutricional, el coaché-paciente plantea un objetivo nutricional, que ha de formular en positivo, ser realista, personal, medible y específico. Una vez tenga claro lo que quiere conseguir, diseña el plan de acción, es decir, la hoja de ruta en la que describe las acciones que va a llevar a cabo para lograrlo.

Mediante esta metodología, el paciente valora las opciones que tiene para alcanzar ese objetivo, identifica y vence sus obstáculos, crea el entorno adecuado y adopta la actitud de compromiso necesaria para conseguir cambios en su alimentación, logrando, a su vez, mejorar otros aspectos de su persona y de su estilo de vida.

No podemos olvidar que, además de la alimentación saludable, la práctica de actividad física, una adecuada rutina del sueño y la gestión emocional, constituyen los pilares básicos del bienestar de las personas, estando todos ellos interconectados.

El papel del coach nutricional

Es importante señalar que el coach nutricional no sustituye la figura del nutricionista-dietista o del médico endocrino, sino que la complementa. Hay dos aspectos claves para lograr el éxito de un proceso de coaching: por un lado, el paciente tiene que estar convencido de que quiere y puede lograr su objetivo, y, por otro lado, tiene que tener claro cómo lo va a hacer. En base a ello, el coach tiene las siguientes funciones:

- Hace que el paciente **tome consciencia de su situación presente**: qué le ayuda (cuáles son sus recursos y sus puntos fuertes) y qué le perjudica en la consecución de su objetivo nutricional.
- **Indaga en las expectativas** del paciente y verifica si son realistas.
- **Hace participar activamente** al paciente: el paciente va a adoptar una actitud proactiva en la que asume su responsabilidad para lograr su objetivo.
- **Motiva** al paciente: el coach nutricional tiene que escuchar activamente al paciente para detectar sus necesidades y averiguar dónde está su motivación. Hay que tener en cuenta que, cuando la motivación se liga a valores, es mucho más potente y duradera. Por ejemplo, un elemento motivador puede ser la familia ("Si tengo el peso adecuado y me siento más ágil, puedo disfrutar de jugar durante más tiempo con mis hijos") o sentirse más vital ("Le doy prioridad a mi alimentación y elijo alimentos ricos en vitaminas y minerales para notar me a lo largo del día con más energía").

Para ello, el coach puede proponer al paciente hacer ejercicios de visualización o pedirle que escriba en unas tarjetas (que deberá de colocar en un lugar visible), los beneficios y el porqué de su objetivo, entre otros.

¿Qué habilidades comunicativas tiene que tener el coach nutricional?

01

RAPPORT

Es la capacidad de conectar con el paciente, utilizando sus mismas palabras, tono, ritmo... mostrándole respeto para que se sienta cómodo y en confianza. Algunas claves para conseguir este rapport es mirar al coaché al denominado 'triángulo de confianza' formado por las cejas y la nariz, nombrarle por su nombre, hablar de aficiones, acompañar la respiración con la suya...

02

EMPATÍA

Es la capacidad para vivenciar los pensamientos y emociones del paciente, reaccionando adecuadamente. Algunas muletillas que nos pueden ser útiles son: "Comprendo cómo te sientes, esto que me comentas parece importante para ti, ¿de qué forma esto te ayuda a conseguir tu objetivo nutricional?"

03

ESCUCHA ACTIVA

Es un nivel de escucha que implica estar pendiente tanto de lo que dice el paciente, como de sus emociones (lenguaje extraverbal). En una sesión, el porcentaje ideal del tiempo de escucha del coach sería del 80%, destinando el 20% restante a hablar.

04

PREGUNTAS

Son la razón de ser del coaching. Facilitan la reflexión y el cambio. Realizar una buena formulación de preguntas ('preguntas poderosas') hace que el paciente llegue a sus propias decisiones y acciones. Una de las mejores preguntas es el "¿para qué?", ya que su respuesta lleva al propósito y facilita el ir avanzando. Otra pregunta interesante que lleva al paciente a encontrar la motivación es: "¿Cómo te puede beneficiar este cambio en la alimentación en tu vida?"

05

FEEDBACK

Consiste en devolver y resumir, con nuestras palabras, lo que explica el paciente. Sirve para confirmar que lo hemos entendido, para reforzar, reestructurar y para dar otra perspectiva a las diferentes situaciones que plantea.

A modo de conclusión, podemos decir que el coaching nutricional, en definitiva, supone la llave de entrada al interior de la persona para hacerla crecer Nutri-Emocional-Mente.

Y la Farmacia, como establecimiento de referencia en Salud, nos brinda la posibilidad de desarrollar este nuevo enfoque de la Nutrición, en el que se auna consejo nutricional y gestión de emociones. +