

«Si preguntes i escoltes, tens més possibilitats que els pacients facin els tractaments i millorin»

► La manresana Jaci Molins, metgessa, *coach* i psicoterapeuta, presenta avui al Casino un llibre en què explica com comunicar-se de manera eficient

PEPA MAÑÉ | MANRESA

■ «Els metges, per formació, tenim tendència a dir als pacients què han de fer. Però només canviant aquest hàbit d'aconsejar pel de preguntar i escoltar, les relacions milloren, i és més fàcil que facin els tractaments. Però canviar aquest hàbit no és fàcil, perquè jo fa anys que ho practico!». D'aquesta manera tan planera, i sincera, la doctora Jaci Molins Roca (Manresa, 1951) resumeix l'objectiu del llibre que presenta avui a la seva ciutat natal: *Coaching y salud. Pacientes y médicos: una nueva actitud*. La presentació, amb la participació de la psicòloga Virginia Ramognini-Lutterbeck, serà a 2/4 de 8 del vespre a la biblioteca del Casino.

Molins, que va marxar de Manresa als 20 anys i ara viu entre Tarragona i Barcelona, està molt il·lusionada per portar el llibre a la ciutat, tot i que li hauria agradat



PLATAFORMA EDITORIAL. BARCELONA

presentar-hi la versió en català, «però tot arribarà». Va treballar d'auxiliar clínica i infermera, mentre estudiava Medicina. Com que «sempre he cregut que el cap i els peus van junts», va decidir especialitzar-se en rehabilitació, en què «és important valorar el conjunt de la persona». Tot i així, «en cap cas no coneixia quines eren les eines de comunicació per adreçar-me als pacients, als metges no ens les expliquen i només tenim la intuïció», i per això va anar evolu-



ÒRIA ROMANÍ MOLINS

La doctora Jaci Molins presentarà el llibre avui a la biblioteca del Casino

cionant. Primer amb la psicoteràpia familiar, que dóna «una visió més global de l'entorn i les influències del pacient», i després va interessar-se per una metodologia més concreta i pràctica per aplicar a la consulta: el *coaching*.

Ara, les seves tècniques per aconseguir motivar i responsabilitzar els pacients de la seva pròpia salut a partir d'una comunicació més efectiva i afectiva, les ha plasmat en un llibre en què exposa casos pràctics i reals de la seva con-

sulta: ansietat, hemiplegia, diabetis, artrosi, contractura cervical, esclerosi múltiple, insomni... Assegura que «la majoria de pacients que han de fer moltes coses (controlar la dieta, deixar el tabac, prendre la medicació...) s'atabalen i no fan res. Però no se'ls ha de renyar, sinó fer-los preguntes perquè vegin els beneficis i reconguin les seves capacitats. Així aconseguir algun petit canvi, perquè és de tontos fer el mateix si obtens els mateixos resultats».

LES CLAUS DEL MÈTODE

Què és el *coaching*?

► A diferència d'altres tipus d'assessoraments, el *coach* no dóna consells ni fa sermons, sinó que mitjançant preguntes intenta que sigui la mateixa persona qui trobi la resposta per millorar. Segons Molins, «de vegades amb una sola pregunta es pot veure la llum. Si no és així, s'han de donar tots els passos per aconseguir els objectius».

Conversa possibilitadora

1 Cal establir el que volem aconseguir. Hi ha qui ho té molt clar, però altres poden voler millorar-ho tot, cosa que pot generar frustració. Cal centrar-se en un sol objectiu: el més urgent o el que motiva més.

Objectius concrets

2 Cal veure d'on es parteix i on es vol arribar i, moltes vegades, cal fragmentar el camí perquè l'objectiu sigui factible.

Valorar els obstacles

3 Abans de fer la primera acció, s'han de valorar els obstacles, abans que apareguin. Poden ser reals o pors o creences.

Compromís per a la primera acció

4 La primera acció per canviar els hàbits és la que costa més. És important el compromís, encara que el pas a fer sigui molt petit.

Seguiment

5 Si et compromets amb un altre és més fàcil que compleixis el que t'has proposat. S'ha de felicitar per les accions fetes.