

# Recomendaciones de estilo de vida y asesoramiento para la prediabetes



Esta ayuda del trabajo ofrece un resumen de los cambios de estilo de vida y las estrategias que pueden incorporarse al asesoramiento de promoción de la salud. Estos cambios pueden retrasar o prevenir la aparición de la diabetes de tipo 2 en las clientas de planificación familiar.

## Recomendaciones de estilo de vida para la prediabetes<sup>1</sup>

### ¡DISFRÚTELO!

**Fijese objetivos pequeños y alcanzables y celebre también las victorias pequeñas.** Elija ser amable consigo misma.<sup>2</sup>

**Reemplace las bebidas calóricas por agua.**

**Coma una amplia variedad de verduras, frutas, granos integrales y proteínas saludables** como maní y otros frutos secos de árbol, frijoles, huevos, pescado, pollo y productos lácteos bajos en grasa.

Las mujeres que puedan quedar embarazadas deben tomar al menos 400 mcg de ácido fólico diarios para prevenir ciertos defectos de nacimiento. Pueden provenir de un multivitamínico diario, o siguiendo una dieta con muchos granos fortificados y alimentos como frijoles, arvejas y verduras de hoja verde.<sup>3</sup>

**Use grasas saludables para el corazón como aceites de canola, soja y oliva.**

**Incluya alimentos que ayuden a mejorar la sensibilidad a la insulina,** como maní y otros frutos secos de árbol, café, té, frijoles, avena, cebada, bayas y yogur.

**Use hierbas, especias y mezclas de especias sin sodio añadido.**

**Trate de dormir lo suficiente:** 7 a 8 horas de sueño nocturno

**Céntrese en estrategias saludables** —ejercicio y técnicas como la terapia cognitiva basada en la atención plena y meditación— para controlar el estrés.

**Haga ejercicio cardiovascular** (como caminar, andar en bicicleta y nadar) durante al menos 150 minutos semanales. Integre el entrenamiento de fortalecimiento, que incluye levantar pesas o usar el peso corporal de 2 a 3 veces por semana.

**Divida los períodos de estar sentado** con 2 a 3 minutos de actividad cada 30 minutos.

### ¡EVÍTELO!

Evite la autoconversación negativa. En cambio, su voz interior debe ser una amiga y una aliada.

Reduzca las bebidas calóricas, especialmente las que contienen azúcar, como refrescos, té dulce, jugos, café azucarado y alcohol.

Evite las carnes procesadas y con alto contenido en grasa, como el beicon, los perritos calientes y las salchichas.

Reduzca los alimentos con grasas saturadas como la mantequilla, la piel del pollo, el aceite de coco y la grasa del tocino.

Evite los alimentos poco nutritivos, como las galletas, las papitas fritas o los pastelitos para la tostadora. Evite añadir azúcares como miel, azúcar o jarabe a otros alimentos.

Evite el exceso de sal, por ejemplo, alimentos envasados con alto contenido de sodio, comida rápida y de restaurantes.

Evite dormir muy poco.

Reduzca hábitos poco saludables para controlar el estrés, como el tabaco, el alcohol u otras sustancias, o comer para calmar la ansiedad. Busque apoyo profesional para los problemas por uso de sustancias u otros problemas de salud.

Reduzca la inactividad física.

Evite pasar mucho tiempo sentado.

1 Centers for Disease Control and Prevention. *National Diabetes Statistics Report, 2020*. Atlanta, GA.

2 <https://www.psychologytoday.com/us/blog/living-forward/201603/4-ways-stop-beating-yourself-once-and-all>

3 <https://www.cdc.gov/ncbddd/folicacid/features/folicacid-prevents-ntds.html>

# Asesoramiento para el éxito con la prediabetes

Los clientes con sobrepeso u obesidad que bajan entre un 7 y un 10 % de su peso inicial reducen notablemente el riesgo de prediabetes.

## PRUEBE ESTO:

**Aborde la conversación como una colaboración y pida permiso** antes de hablar del peso del cliente o de sugerirle cambios en su estilo de vida. Haga una lluvia de ideas (brainstorming) para encontrar soluciones juntos.

**Haga preguntas abiertas** para conocer mejor la perspectiva de su cliente, en lugar de dirigir la conversación con su perspectiva.

**Empiece por la motivación del cliente para el cambio.** Antes de ofrecer consejos, haga preguntas que ayuden al cliente a explorar algunas de sus razones personales para cambiar. Ayude al cliente a relacionar sus respuestas con un cambio de comportamiento positivo. Un embarazo saludable, o tener más energía para cuidar a los hijos, puede ser un motivador poderoso para el cambio.

**Destaque lo que el cliente ha hecho bien** y apoye su motivación para el cambio a partir de sus éxitos. Use un lenguaje positivo y evite avergonzar al hablar de la dieta, el peso y los comportamientos saludables.

**Aborde las conversaciones desde el punto de vista del cliente.** Por ejemplo, al tratar de estirar recursos financieros limitados, satisfacer el hambre puede ser más importante que otras consideraciones, como el valor nutricional de los alimentos económicos.<sup>4</sup> Hable de estrategias que sean realistas para el cliente. Ofrezca recursos y referimientos a apoyo adicional. Hacer recomendaciones que el cliente no pueda poner en práctica aumenta el estrés, la culpa y la frustración.

**Sea específico** y use ejemplos.

**Anime a los clientes a comprometerse con un cambio de comportamiento pequeño específico.** Elija objetivos alcanzables. Ofrézcase para hacer una lluvia de ideas (brainstorming) si es necesario. Sea muy específico.

Algunos ejemplos:

- Voy a comer una verdura y una fruta todos los días en el almuerzo.
- Voy a caminar al menos 5 minutos todos los días después del almuerzo.
- En lugar de un refresco por la tarde, voy a beber té sin azúcar.

## ESTO SUENA ASÍ

*"¿Podría hablar con usted sobre sus riesgos de salud?"*

*"¿Le gustaría escuchar algunas cosas que puede hacer hoy para asegurar un embarazo saludable en el futuro?"*

*"¿Cómo se siente con respecto a su peso?"*

*"¿Qué es importante para usted?"*

*"¿Qué querría que haya más en su vida?"*

*"¿Qué le gustaría que haya menos en su vida?"*

*"¿Qué bueno que ha sustituido los refrescos por agua en el almuerzo! Ahora que ha dado ese paso, ¿cuál es el próximo cambio pequeño que podría hacer para comer más saludablemente?"*

*"¿Le preocupa que su comida se acabe antes de recibir dinero para comprar más?"*

*"Entiendo la necesidad de estirar sus dólares en la tienda de comestibles. ¿Podría funcionar su presupuesto si sustituye algunos alimentos procesados por otros menos costosos pero con más nutrientes, como frijoles o batatas?"*

*"Evite las bebidas azucaradas, como los refrescos, los jugos, la limonada, el ponche de frutas y el té dulce".*

*"Les pido a todos los que vienen que consideren elegir un cambio pequeño para mejorar. ¿Qué es lo que le gustaría cambiar?"*

<sup>4</sup> Journal of the American Association of Nurse Practitioners 30 (2018) 201–207, © 2018 American Association of Nurse Practitioners

Gracias a Jill Weissenberger MS, RDN, especialista certificada en atención y educación de la diabetes, por sus contribuciones a este recurso.

Esta publicación ha sido financiada por la Oficina para la Salud de la Mujer (Subsidio ASTWH2000-90-01-00). Las opiniones expresadas no reflejan necesariamente las políticas oficiales del Departamento de Salud y Servicios Humanos. La mención de nombres comerciales, prácticas u organizaciones no implica el respaldo del Gobierno de los Estados Unidos.