

MAPA MENTAL

ENTREVISTA MOTIVACIONAL

Como aumentar a motivação do paciente na consulta?

O primeiro passo

resistir ao reflexo
de consertar as coisas



NÃO!

mas isso é
uma besteira?

É um princípio da Entrevista Motivacional, descrita pela primeira vez em 1983, e fundamentada pelos psicólogos **William Miller** e **Stephen Rollnick** da Universidade do Novo México, nos EUA

depois disso houveram vários ensaios clínicos randomizados comprovando a sua eficácia, inclusive no tratamento da Obesidade – Dunn et al., 2006.

E no que consiste o reflexo de consertar?

confrontar diretamente o paciente com obesidade

- ✗ isso está errado
- ✗ isso não pode

Não corrija diretamente o paciente. Evoque soluções e recursos dele. Pergunte:

- ✓ o que você poderia melhorar?
- ✓ o que você mudaria primeiro?

gera o

efeito paradoxal

acontece por causa

fenômeno da ambivalência

uma parte da pessoa quer mudar e a outra parte quer manter as coisas como estão

a grande maioria dos pacientes com obesidade estão em ambivalência

correções diretas e advertências não funcionam com pessoas ambivalentes

paciente em ambivalência

ainda não está decidido a mudar

nem tampouco comprometido

Então como motivar o paciente para mudar comportamentos?

explore os 4 argumentos pré-comprometimento

para tirá-lo da ambivalência

Desejo

Capacidade

Razões

Necessidade

Por que você [quer] perder peso?

Se você decidir, [como você faria] pra conseguir?

Pra você, quais são as 3 melhores [razões] para perder peso?

Por que você [precisa] perder peso?





ESTRATÉGIA DARN

D
A
R
N

- desire/desejo
- ability/capacidade
- reasons/razão
- necessity/necessidade

Por que você quer emagrecer?

→ desejo

Se você decidir emagrecer, como faria para conseguir?

→ capacidade

Caso consiga emagrecer, me conte as 3 melhores coisas que isso lhe traria.

→ razões

Por que você precisa mudar o seu peso atual?

→ necessidade

Essas são as perguntas da estratégia DARN aplicadas à consulta de obesidade, para tirar o paciente da ambivalência



Todas essas perguntas são **PERGUNTAS ABERTAS**

exploram a motivação
do paciente para
emagrecer

gera conexão e
engajamento durante
a consulta

Quanto mais você souber
explorar os argumentos
pré-comprometimento na
consulta;

mais você será eficiente em
motivar o seu paciente para
a mudança de
comportamento desejada.

Outro recurso que
podemos usar na consulta
é o uso das escalas...

...confira as duas escalas
mais importantes na
consulta de obesidade

Escala de Importância

De 0 a 10 (ou de 0 a 100%), que
nota você daria ao quanto
perder peso **realmente é**
importante pra você?

Escala de Confiança

De 0 a 10 (ou de 0 a 100%), que
nota você daria ao quanto você
acredita que vai **conseguir**
emagrecer?





profissionais
emagrecedores
de sucesso