

MAPA MENTAL

ENTREVISTA MOTIVACIONAL



profissionais
emagrecedores
de sucesso

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

Por que você
[quer]
perder peso?

Capacidade

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

Razões

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

Necessidade

Por que você
[precisa]
perder peso?





ESTRATÉGIA DARN

D



desire/desejo

A



ability/capacidade

R



reasons/razão

N



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