



Inspirar para Transformar

Motivação e Comprometimento

*Mesa II – Como vender meu peixe – Envolvendo toda equipe
IX Simpósio Estadual de Infecção Hospitalar*

Prof. Armando Ribeiro das Neves Neto

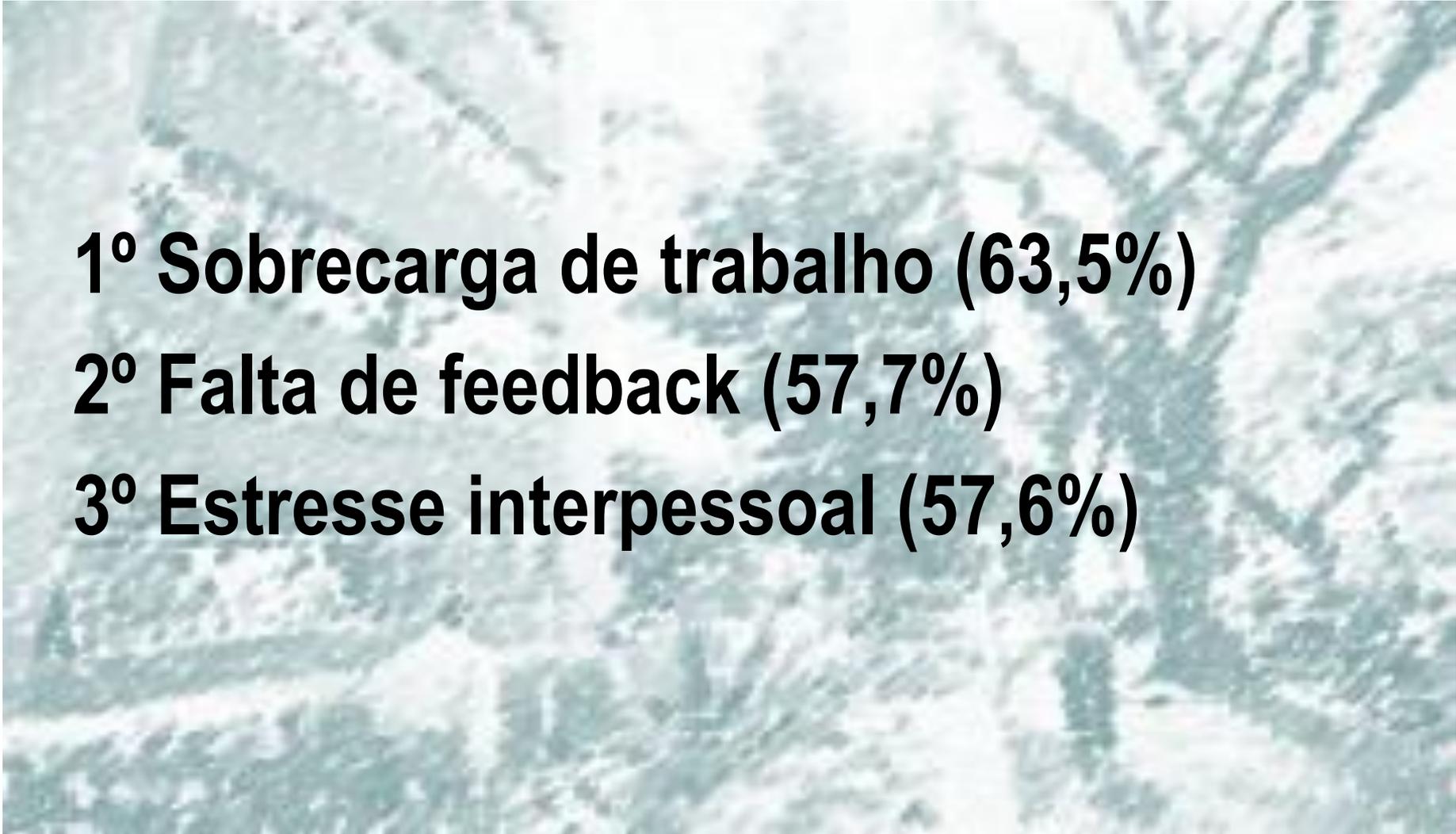
INSPER / Hospital Beneficência Portuguesa de São Paulo
www.armandoribeiro.com / armandopsico@hotmail.com

Queixas comuns

- “Eu digo e repito a eles o que fazer, mas eles não fazem.”
- Meu trabalho é apenas apresentar os fatos, e é tudo que posso fazer.”
- “Essas pessoas levam uma vida muito difícil, e eu entendo por que não seguem as recomendações.”
- “Não sou um psicoterapeuta. Eu diagnostico e trato condições médicas.”
- “Alguns dos meus pacientes vivem em completa negação.”



Percentual de estressores no trabalho

- 
- 1º Sobrecarga de trabalho (63,5%)**
 - 2º Falta de feedback (57,7%)**
 - 3º Estresse interpessoal (57,6%)**

Qual frase para um cartão de banheiro de hotel será mais efetiva para que os hóspedes reutilizem suas toalhas?

- 1. Ao reutilizar sua toalha, você reduz o desperdício de água e polui menos o ambiente.**
- 2. Reutilize sua toalha, porque é o que todo mundo faz.**



- “Aqueles que souberam que a maioria dos outros hóspedes havia reutilizado as toalhas (**frase 2**), informação contida na mensagem que nunca tínhamos visto qualquer hotel empregar, apresentaram uma probabilidade de aceitação **26%** maior do que aqueles que viram a mensagem elementar de proteção ambiental.”
 - Goldstein, N. J., Cialdini, R. B., & Griskevicius, V. (2007). *A room with a viewpoint: The role of situational similarity in motivating conservation behaviours*. *Journal of Consumer Psychology*.

Aceita uma batatinha?



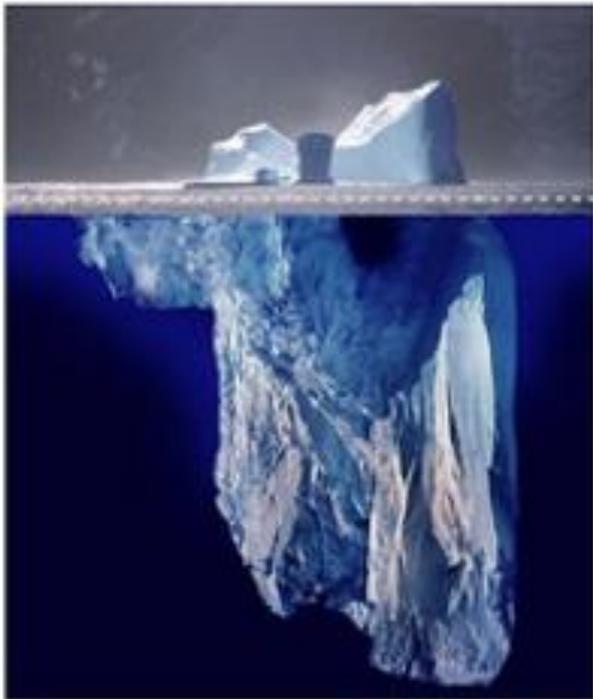
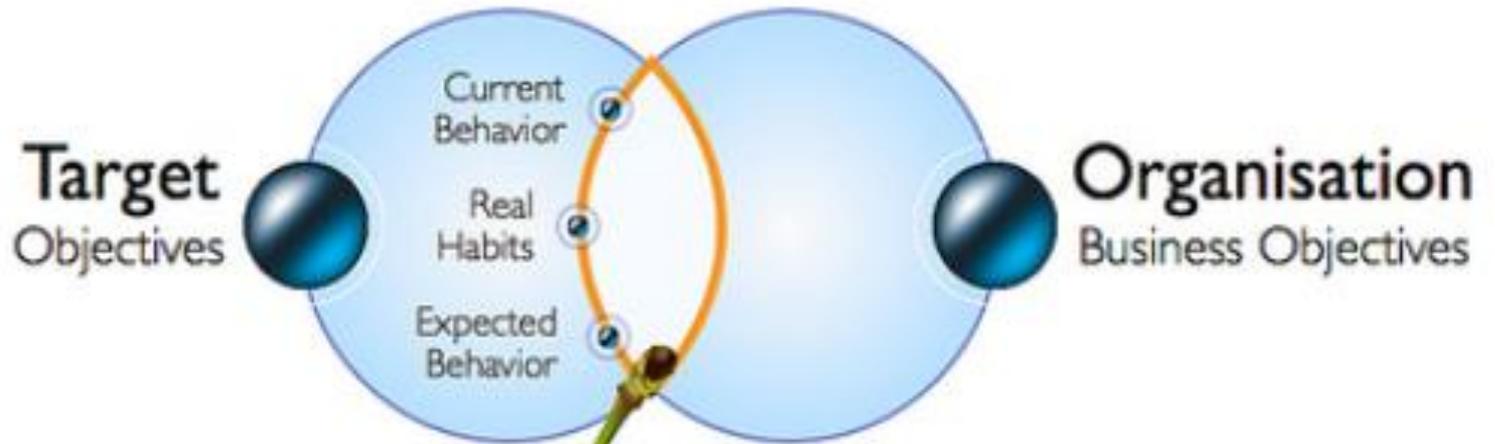
A



B

FRITO LAY, DIVISÃO DE SALGADINHOS DA PEPSI CO

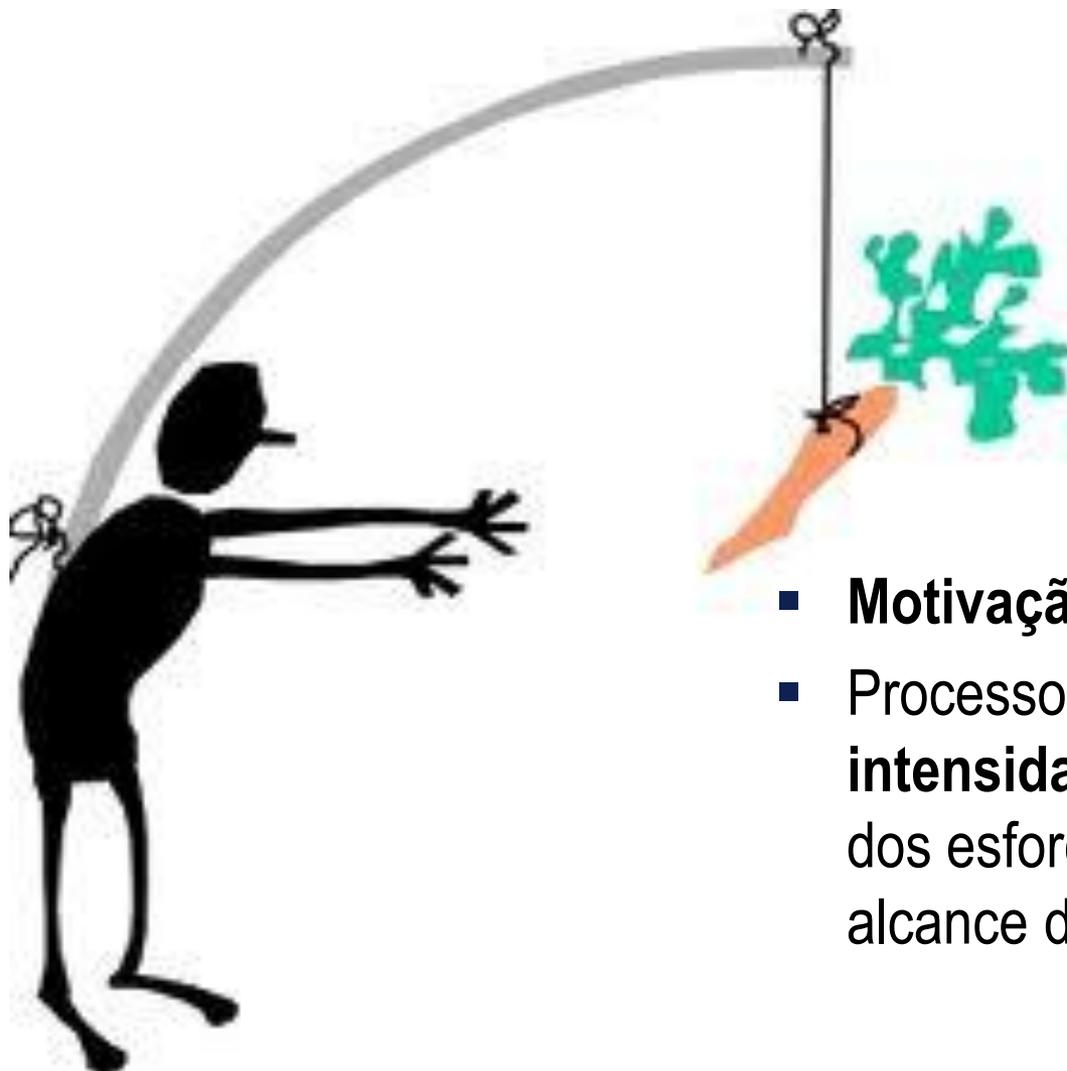
- Pesquisadores contratados pela PepsiCo fizeram um estudo sobre a relação das cores e as áreas ativadas no cérebro. Descobriram que os sacos brilhantes e de cores vibrantes de batatas tipo chips desencadeavam uma reação no córtex cingulado anterior (área ligada ao sentimento de culpa). A saída foi adotar embalagens na cor bege, que atenuavam essa sensação.



5%
Conscious Brain activities

95%
Non-conscious Brain activities

Motivação



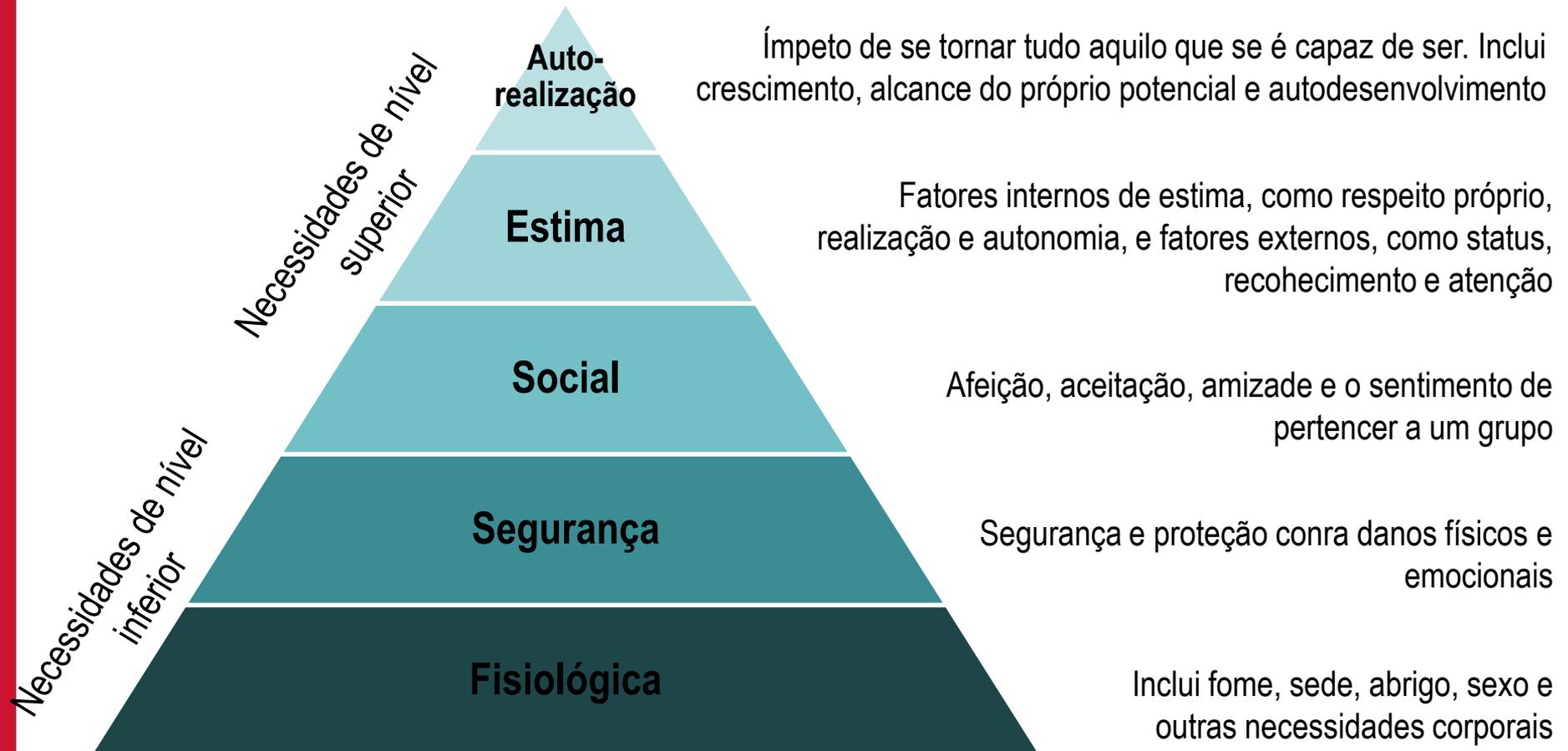
- **Motivação** (do Latim *moveres*, mover)
- Processo responsável pela **intensidade, direção e persistência** dos esforços de uma pessoa para o alcance de determinado **OBJETIVO**.

Metas e Objetivos???

- **Se não sei onde quero chegar, qualquer caminho é um caminho válido...**
- **O objetivo** é um ponto concreto que se quer atingir, devendo ter parâmetros numéricos e datas a serem alcançadas, de modo geral: Ressalta-se que **a meta** é uma segmentação do objetivo, em que o aspecto quantitativo tem uma importância maior, ou seja, é mais preciso em valor e em data, pois é mais próximo que o objetivo.
 - Por exemplo, caso o objetivo seja chegar ao peso ideal em um ano (valor e prazo aproximados), uma das metas pode ser perder três quilos até o final do próximo mês (valor e prazos precisos, caminhando para o objetivo)..



Hierarquia das necessidades de Maslow



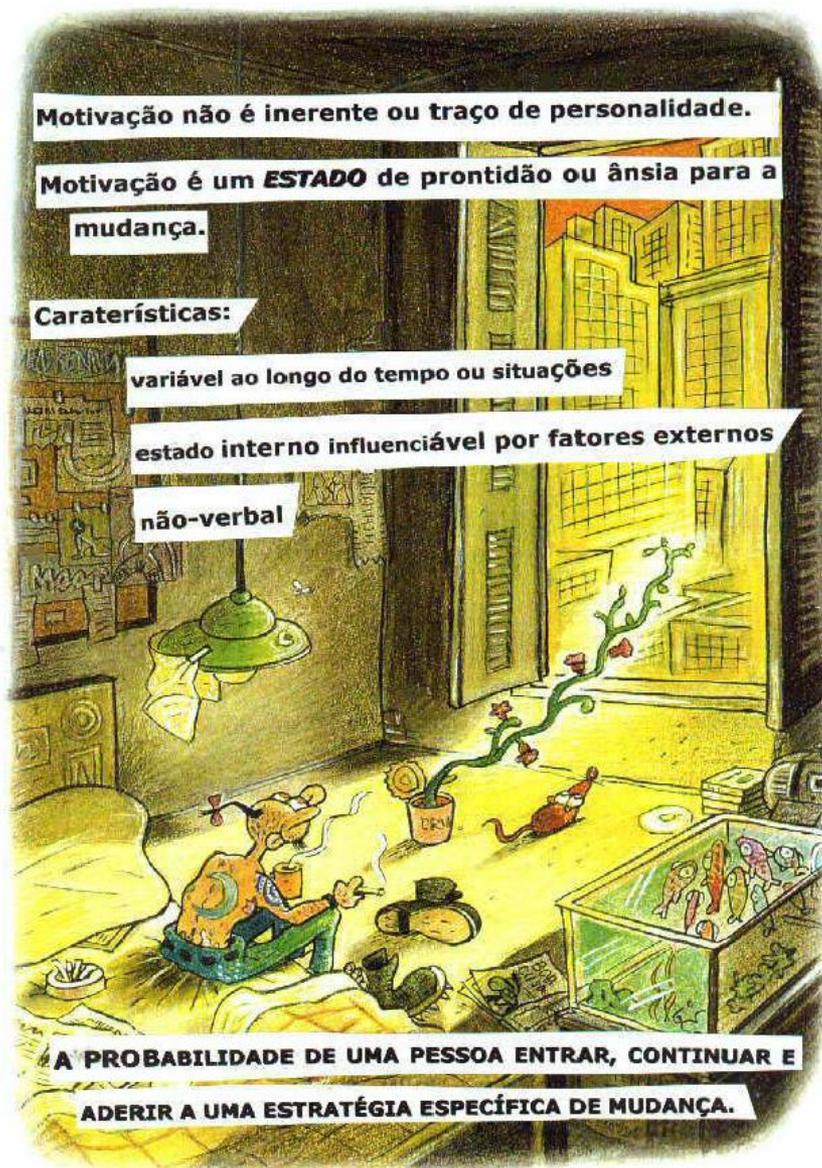
Outras teorias motivacionais

- Teoria X e Y de McGregor
- Teoria dos dois fatores de Herzberg
- Teoria de necessidades de McClelland
- Teoria da autodeterminação
- Teoria da avaliação cognitiva
- Autoconcordância
- Teoria do estabelecimento de objetivos
- Teoria social cognitiva (auto-eficácia)
- Teoria do reforço
- Teoria da equidade
- Teoria da expectativa
- ...

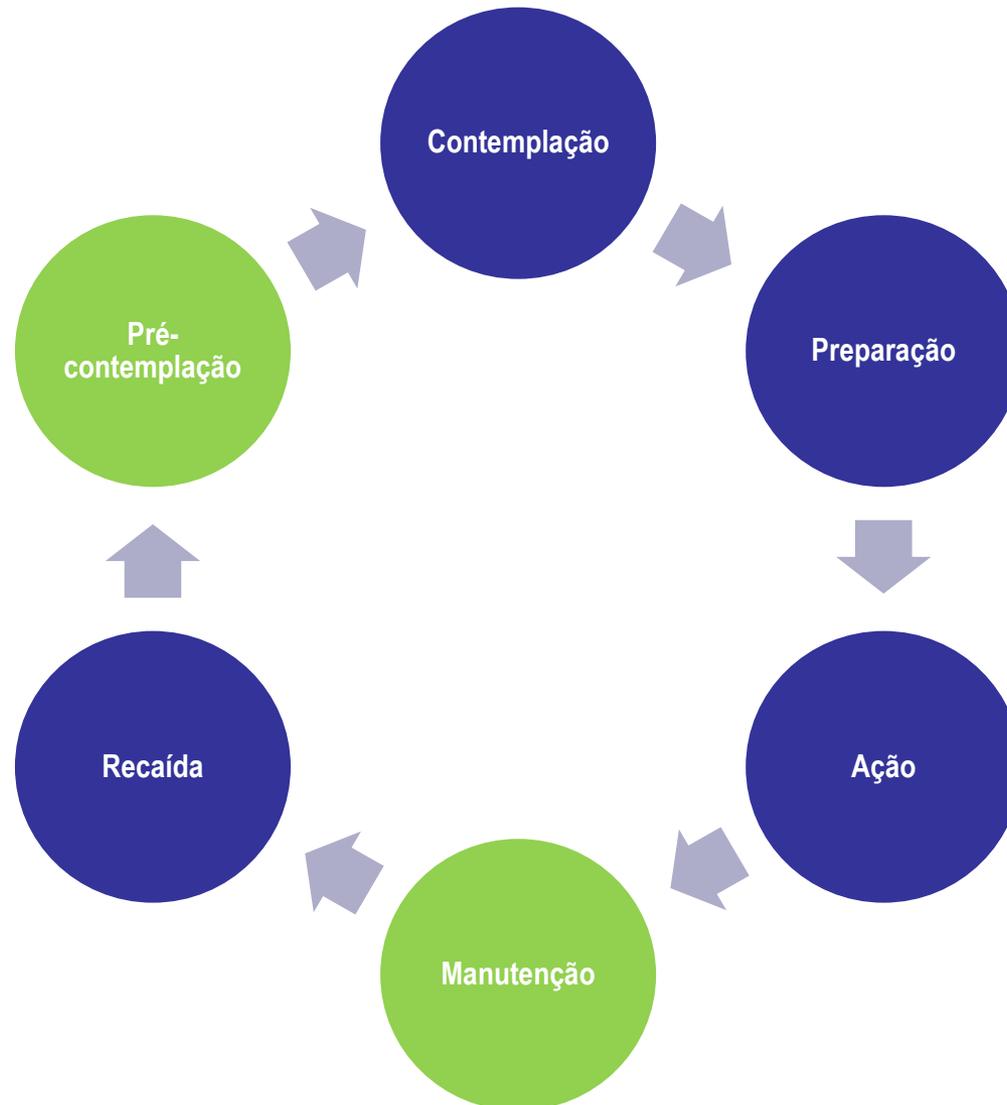


Modelo Transteórico

(James Prochaska e Carlo DiClemente, 1982)



Os seis estágios da mudança, de Prochaska e Diclemente



Abordagens Motivacionais Eficazes

- Oferecer **ORIENTAÇÃO** (*advice*)
- Remover **BARREIRAS** (*barriers*)
- Proporcionar **ESCOLHAS** (*choice*)
- Diminuir o aspecto **DESEJÁVEL** do comportamento (*desirability*)
- Praticar a **EMPATIA** (*empathy*)
- Proporcionar **FEEDBACK** (*feedback*)
- Esclarecer **METAS** e **OBJETIVOS** (*goals*)
- **AJUDAR** ativamente (*helping*)

