ANÁLISES DO COMPORTAMENTO, DIFERENÇAS INDIVIDUAIS E MOTIVAÇÃO

Aula 2 – Administração de Serviços em Saúde Bucal

Turma FEMAGUE – Técnico em Saúde Bucal

Dr. Flávio Pavanelli – CROSP 71347

Liste :
3 desejos e 3 medos/inibições

- Ex:
- Eu quero conhecer a China
- Eu quero pular de paraquedas
- Eu quero ser astronauta

- Ex:
- Tenho medo de cachorro
- Tenho medo de andar de moto
- Tenho medo tirar zero

Motivação e Teorias da Motivação

- “Entender as necessidades humanas já é meio passo para satisfazê-las”

- Quais são seus “objetos de desejo”?

Definições - Motivo

- Sawrey e Telford (1976) definem motivo como "uma condição interna relativamente duradoura que leva o indivíduo ou que o predispõe a persistir num comportamento orientado para o objetivo, possibilitando a transformação ou a permanência da situação”.

- Shiffman e Kanuk (2000), “é a força motriz interna dos indivíduos que os impele à ação”.

O desejo, ou força, do indivíduo para alguma ação

fato de o indivíduo estar motivado não significa que haverá a transformação de uma situação.

Início da motivação

- Estímulo interno ou externo
- Reconhecimento da necessidade

(discrepância entre a condição real e uma condição desejada.)

Formas de necessidade

- **Necessidades de expressão**: referem-se ao desejo que os consumidores têm de atender requisitos sociais, do ego e estéticos (autoconceito) Ex: marcas

- **Necessidades hedônicas:** como o próprio nome sugere, são relacionadas ao desejo de prazer e auto-expressão. Ex: São mais emocionais. Ex: sabonete

- **Necessidades utilitárias:** referem-se ao desejo que os indivíduos têm de resolver seus problemas básicos Ex: combustível.

Objetivo

- São os resultados que o comportamento motivado busca.
- Fatores que afetam: a experiência pessoal, os valores culturais, as normas sociais predominantes na sua cultura, a capacidade física e a acessibilidade física e social do objetivo.

percepção

O que você acha?

- as pessoas são mais cientes de seus objetivos do que de suas necessidades?

dinâmicos

Entenda melhor!

- Outro fator que pode interferir nos objetivos é o sucesso ou fracasso do indivíduo. No caso de uma pessoa estabelecer alguns objetivos e estes serem alcançados, esse sucesso o tornará mais confiante e aumentará seu nível de aspiração para os próximos objetivos. O inverso também acontece no caso de fracasso ou a pessoa se ajusta em seus objetivos na tentativa de evitar o fracasso.

A motivação positiva e negativa

- ATRAÇÃO X REPULSÃO

desejos e vontades X medos e aversões

Freios

- São resistências que as motivações encontram
- São forças contrárias às motivações

Inibições e Medos

Os freios não podem ser eliminados do indivíduo, mas é possível reduzi-los.

Teoria das necessidades de Maslow

Comportamento Motivacional

- Abrahan Maslow = necessidades humanas.

- “Entende-se que a motivação é o resultado dos estímulos que agem com força sobre os indivíduos, levando-os a ação. Para que haja ação ou reação é preciso que um estímulo seja implementado, ou seja, decorrente de coisa externa ou proveniente do próprio organismo. Esta teoria nos dá ideia de um ciclo, o ciclo motivacional. “

Ciclo Motivacional não realizado

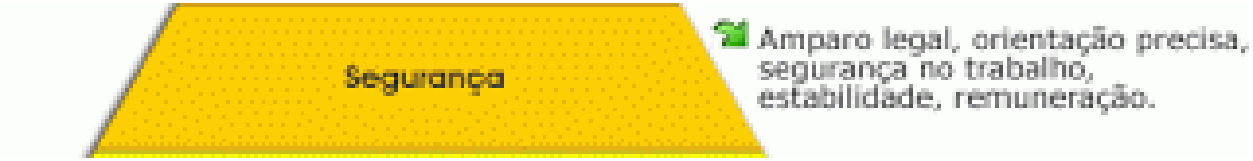
- comportamento ilógico ou sem normalidade;
- agressividade por não poder dar vazão à insatisfação contida;
- nervosismo, insônia, distúrbios circulatórios / digestivos;
- falta de interesse pelas tarefas ou objetivos;
- passividade, moral baixa, má vontade, pessimismo, resistência às modificações, insegurança, não colaboração....

Necessidades Fisiológicas

- sobrevivência do indivíduo e a preservação da espécie

Necessidades de Segurança

- busca de proteção contra a ameaça ou privação, a fuga e o perigo.



Necessidades Sociais

- necessidade de associação, de participação, de aceitação por parte dos companheiros, de troca de amizade, de afeto e amor.

Necessidade de Estima

- envolve a autoapreciação, a autoconfiança, a necessidade de aprovação social, de respeito, de status, de prestígio e consideração, além de desejo de força e de adequação, de confiança perante o mundo, independência e autonomia.

Auto Realização

Ciclo Motivacional

Ciclo não realizado...

- Quando o ciclo motivacional não se realiza, sobrevém a frustração do indivíduo que poderá assumir várias atitudes...
- ? comportamento ilógico ou sem normalidade;
- ? agressividade por não poder dar vazão à insatisfação contida;
- ? nervosismo, insônia, distúrbios circulatórios / digestivos;
- ? falta de interesse pelas tarefas ou objetivos;
- ? passividade, moral baixa, má vontade, pessimismo, resistência às modificações, insegurança, não colaboração....

Você concorda?

- nenhuma pessoa procurará reconhecimento pessoal e status se suas necessidades básicas estiverem insatisfeitas

ANÁLISE DO COMPORTAMENTO HUMANO

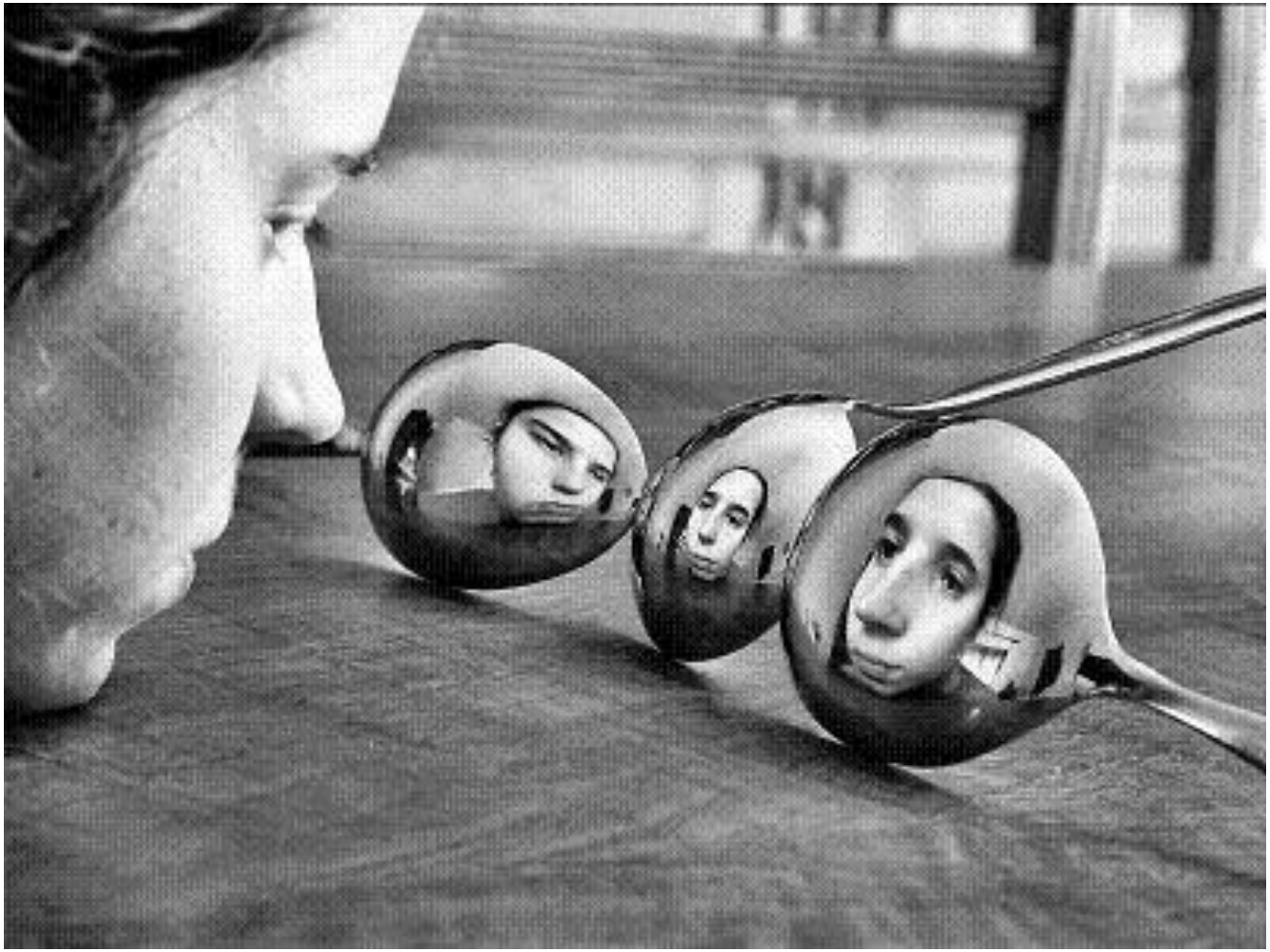
- Para entender o ser humano é preciso primeiramente entender a si próprio.

- Identificarmos e resolvermos os conflitos que temos dentro de nós e que impedem a nossa maneira de agir;
- Observarmos como o nosso comportamento influi nos outros (alegria, tristeza, raiva, etc.);
- Reconhecermos as defesas que utilizamos para repelir ameaças imaginárias ou reais;
- Evitarmos a tendência à frustração;
- Flexibilidade de comportamento.

Como você se vê???

- Escreva em poucas palavras como você se vê.
- Ex: eu acho que sou extrovertida/introvertida, amigo, feia/bonita, inteligente/ou não, esforçada, preguisoça, leal...
- NÃO COLOQUE SEU NOME!

Como você se vê?



Autoconceito ?

Conceito do Auto Conceito

- É o que a pessoa pensa sobre si mesma, como uma entidade separada e distinta
- O autoconceito é um padrão de referência que afeta a maneira como o indivíduo vê a si próprio, lida com situações e se relaciona com os outros .

Será?

“Quem não entende seus verdadeiros sentimentos estaria a mercê deles; quem os entende, seria um melhor piloto de sua própria vida, optando conscientemente sobre com quem se casar ou que emprego aceitar. “

Componentes do Autoconceito

- Autoimagem
- Autoestima
- Papéis
- Identidade

Autoimagem

- Experiência psicológica relacionada à corpo, sentimentos e atitudes.

Autoestima

- Avaliação que o indivíduo faz e mantém sobre si mesmo

Papéis

- Conjunto de comportamentos com os quais uma pessoa participa de um grupo social.

Identidade

- Implica na conscientização de ser alguém distinto e separado dos outros (ou não).

Estresses que afetam o Autoconceito

- Fator ou mudança, real ou adquirida, que ameaça a autoimagem, autoestima, papéis ou senso de identidade do indivíduo .

- Uma variedade de reações ao estresse pode ser observada, inclusive ansiedade, frustração, raiva, inabilidade para se ajustar a uma situação, dificuldade em tomar decisões e tensão. A percepção que um indivíduo tem do estresse é um fator importante que influencia a reação

- Uma alteração física causa uma mudança na autoimagem, mas a autoestima e identidade também podem ser afetadas. Algumas doenças crônicas alteram os papéis de um indivíduo, podendo modificar sua autoestima e identidade .

Alteração do autoconceito

- Autoestima baixa
- Confusão de identidade
- Despersonalização

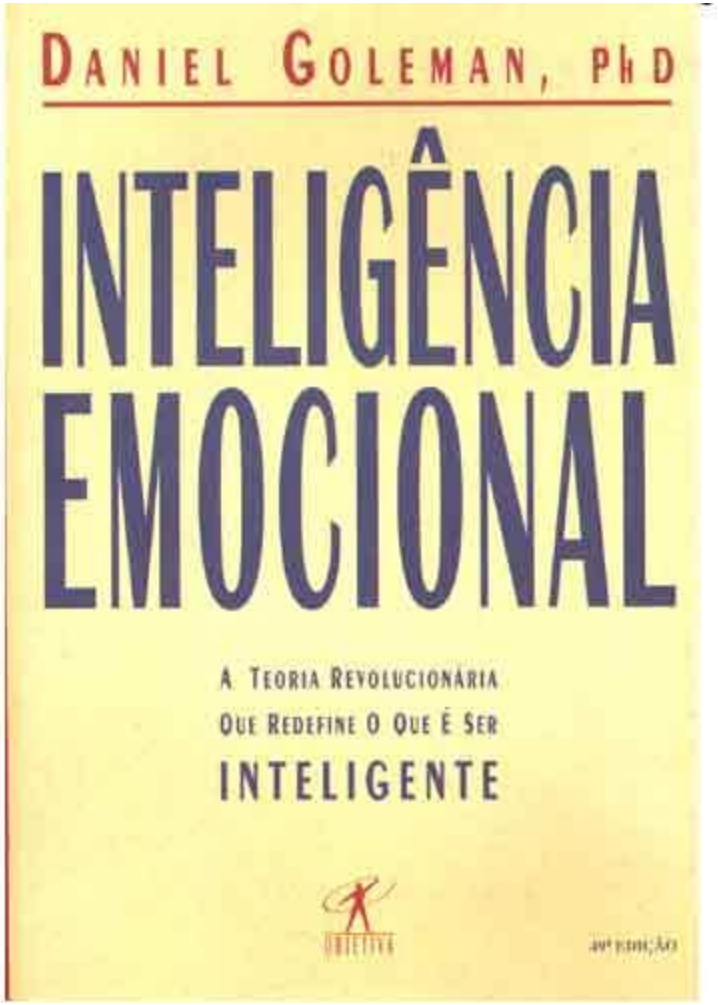
Na Odontologia

CASO INICIAL APÓS 48 HORAS

Empatia

- a capacidade de identificação com a disposição ou estrutura psicológica de outra pessoa
- tentar entender as razões e o significado da comunicação verbal e extraverbal, mais do que a maneira como esta transparece
- O real significado de empatia está em compreender os outros, apesar de não se concordar, muitas vezes, com o comportamento responsivo destes
- habilidade de ser compreensivo é que o esforço voluntário empregado nesse sentido induz progressivamente a um amadurecimento emocional, agindo este por sua vez retroativamente, para intensificar a capacidade de compreender.

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL



5 habilidades da I.E.

Daniel Goleman, mapeia a Inteligência Emocional em cinco áreas de habilidades:

- a) Autoconhecimento Emocional: reconhecer um sentimento enquanto ele ocorre.
- b) Controle Emocional: habilidade de lidar com seus próprios sentimentos, adequando-os para a situação.
- c) Automotivação: dirigir emoções a serviço de um objetivo é essencial para manter-se caminhando sempre em busca.
- d) Reconhecimento de emoções em outras pessoas.
- e) Habilidade em relacionamentos interpessoais.

Inteligência Interpessoal

- Inteligência Interpessoal é a habilidade de entender outras pessoas: o que as motiva, como trabalham, como trabalhar cooperativamente com elas.

a) **Organização de Grupos:** é a habilidade essencial da liderança, que envolve iniciativa e coordenação de esforços de um grupo, habilidade de obter do grupo o reconhecimento da liderança, a cooperação espontânea.
b) **Negociação de Soluções:** o papel do mediador, prevenindo e resolvendo conflitos.
c) **Empatia - Sintonia Pessoal:** é a capacidade de, identificando e entendendo os desejos e sentimentos das pessoas, responder (reagir) de forma apropriada de forma a canalizá-los ao interesse comum.
d) **Sensibilidade Social:** é a capacidade de detectar e identificar sentimentos e motivos das pessoas.

IMPORTÂNCIA DAS EMOÇÕES

- Sobrevivência
- Tomadas de Decisão
- Ajuste de limites
- Comunicação
- União

Ter inteligência emocional é, entre outras coisas, ter a capacidade de administrar o conteúdo emocional expresso no processo de comunicação.

Dúvidas?

- **femague@flaviopavanelli.com.br**
- Envio do PDF (SLIDES) da aula 2 via e-mail
- Quem não recebeu?

- **www.flaviopavanelli.com.br**

“Você não pode ensinar nada a um homem; você pode apenas ajuda-lo a encontrar a resposta dentro dele mesmo.” Galileu Galilei