

Psicologia da saúde



Instituto Piaget - Viseu

Pierre Tap et Ana Barbeiro 15-16 de Maio 2001

Psicologia da saúde

- Educação para a saúde
- Prevenção
- Formação
- Intervenções:
 - relação de ajuda
 - acompanhamento
 - terapia (individual / grupo)
 - aconselhamento
 - gestão
- Investigação

Psicologia e Saúde

José Luís Pais Ribeiro

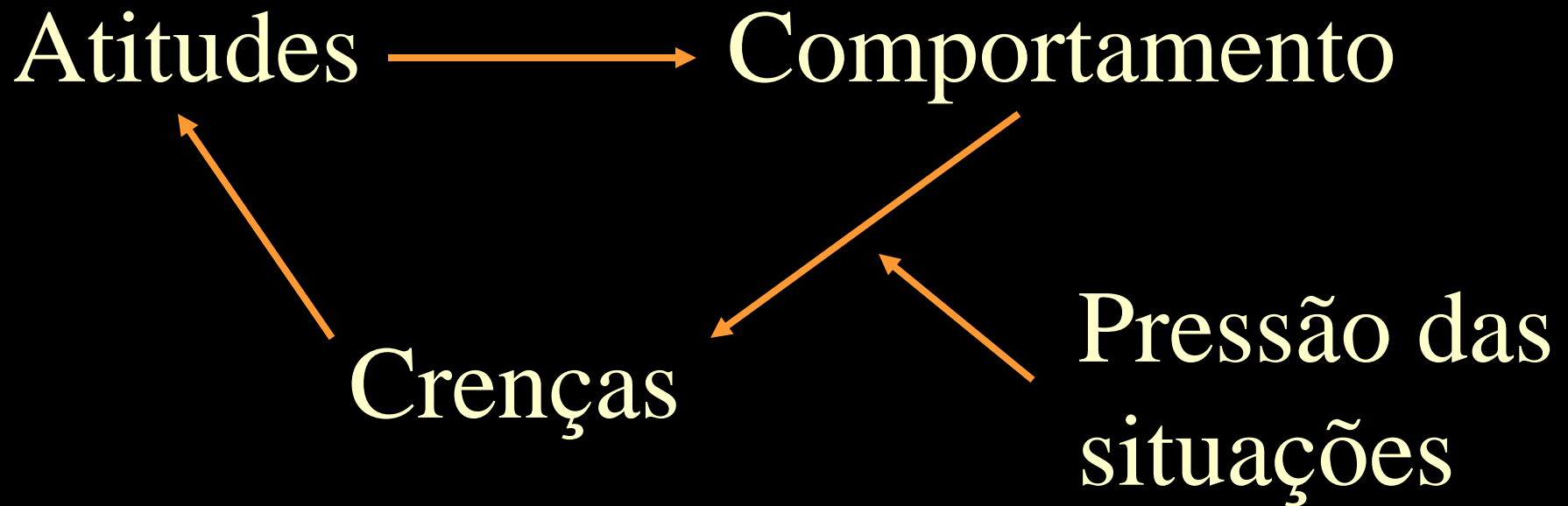
ISPA 1998

Psicologia Social e Saúde


Wolfgang Stroebe & Margaret S. Stroebe

tr. Instituto Piaget, 1999

Psicologia da saúde



Psicologia da saúde



Matarazzo 1984	1900	1980
Pneumonia	1	6
Tuberculose	2	-
Diarreia, enterite	3	-
Doenças do coração	4	1
Cancro	8	2
diabetes mellitus	-	7
doenças cardiovasculares	-	3
doenças pulmonares	-	5
cirrose do fígado	-	8
arteriosclerose	-	9
suicídio	-	10

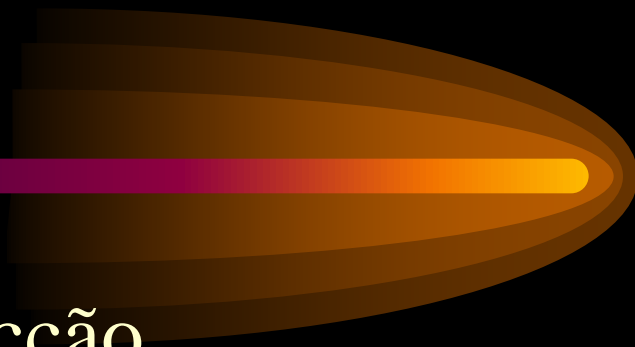
Psicologia da saúde

Auto-protecção

1. Dormir 7 a 8 horas por dia
2. Tomar o pequeno almoço quase todos os dias
3. Nunca ou raramente comer entre as refeições
4. Ter presentemente ou estar próximo do seu peso ideal em função da sua altura
5. Não fumar cigarros
6. Uso moderado ou total abstinência de álcool
7. Actividade física regular

Belloc e Breslow, 1972

Determinantes do comportamento de saúde: modelos



1- Modelo de crença na saúde

2- Teoria motivacional da protecção

- original (Rogers e Mewborn, 1976)

- revisto (+ auto-eficácia) (Rippetoe e Rogers, 1987)

3- Teoria da acção reflectida (Fishbein; Ajzen, 1975)

4- Teoria do comportamento planeado (Ajzen, 1988)

5- Modelo de processamento espontâneo

- (Fazio, 1986; 1990; Kruglanski, 1989)

Psicologia da saúde

Modelo de crença na saúde

Seibold e Roper (1979)

A probabilidade de uma pessoa realizar uma acção preventiva :

1. Percepção da vulnerabilidade à doença;
2. Percepção da gravidade das consequências associadas com a doença;
3. Percepção dos benefícios por efectuar comportamentos de saúde

Psicologia da saúde

Teoria motivacional da protecção (Rogers e Mewborn, 1976)

A motivação para se proteger depende de três factores :

1. A percepção da gravidade do acontecimento prejudicial;
2. A percepção da probabilidade do acontecimento ocorrer ou a percepção de susceptibilidade;
3. A eficácia da resposta recomendada para evitar o acontecimento prejudicial

Psicologia da saúde

Teoria motivacional da protecção

modelo revisto : Rippetoe e Rogers, 1987

A motivação para que alguém se proteja do perigo é uma função linear positiva de quatro crenças :

1. De que a ameaça é grave;
2. De que existe uma vulnerabilidade pessoal;
3. De que se tem a capacidade de efectuar a resposta de coping;
4. De que a resposta de coping é eficaz para reduzir a ameaça.

Psicologia da saúde



Contextos relativos à promoção da Saúde

- Consultório do médico
- Escolas
- Local de trabalho
- Comunidade...

Psicologia da saúde

1. Apetites excessivos (adictividade) p. 113

↳ fumar, beber álcool em excesso, comer em demasia...
↳ em contraste com os comportamentos auto-protectores

- tabagismo, 117
- álcool e abuso de álcool, 137
 - desintoxicação, 156
 - prevenção primária, 160
- obesidade, 165
 - tratamento, 176

Cf. Stroebe e
Stroebe,

2. Sida - prevenção primária, 215

3. Stress, 239

4. Stressores (acontecimentos importantes, inconvenientes quotidianos), p. 243

5. Coping, 279 e sg.

6. Apoio social, 297 e sg.

7. Persuasão, 315

8. Liberdade e coacção, 320

Cf. Stroebe e
Stroebe,

Psicologia da saúde

Teorias sobre a persuasão

- 1- Modelo de processamento sistemático
- 2- Modelo de resposta cognitiva
- 3- Modelo de persuasão de processamento duplo

Limites à persuasão

Psicologia da saúde

Modelo de processamento sistemático 76

McGuire, 1985

O impacto persuasivo de uma imagem é o produto de cinco passos :

1. Atenção;
2. Compreensão;
3. Aceitação;
4. Retenção;
5. Comportamento

Psicologia da saúde

Modelo de resposta cognitiva
Eagly e Chaiken, 1993

Papel mediador dos pensamentos do individuo ..

Cf. respostas cognitivas que os receptores
produzem à medida que reflectem
sobre as comunicações persuasivas

As respostas cognitivas reflectem o conteúdo de
comunicação interna (grau de favorabilidade)

Psicologia da saúde

Modelo de persuasão de processo duplo :

Indivíduos podem não estar motivados ou não serem capazes de avaliar uma argumentação e ainda assim pretenderem formar uma opinião sobre a validade de uma acção proposta

Processo duplo :

1. qualidade dos argumentos
2. Nível de motivação et capacidade