

O problema com os exercícios de reabilitação

Lucas Job Fisioterapeuta

01/08/2015

www.tfx.pro.br

Exercícios de Reabilitação

o problema por trás deles

Exercícios estão sempre em meus protocolos de reabilitação; desde um simples estiramento de posteriores da coxa, até uma tendinopatia do manguito rotador, ou um problema crônico de dor lombar. Mas eu tenho sempre observado um problema com eles, um

grande problema, o cumprimento das orientações.

“Não importa quão maravilhoso o exercício é, se ele não for executado não funciona”

O que você acredita estar fazendo de errado quando orienta exercícios domiciliares ou os temas de casa para seus clientes? Acha que suas orientações serão seguidas à risca? Ou acredita que os clientes podem sabotar sua própria saúde?

Por que alguns pacientes não fazem o tema de casa?

Desculpas e transferência de responsabilidade

Todos sabemos que o exercício reduz a dor ([ref](#)), também sabemos que não importa exatamente que tipo de exercício é dado para o cliente para reduzir a dor (lombar)([ref](#)). Sabemos que exercícios produzem melhorias em diversos outros

aspectos fisiológicos e trazem diversos benefícios para a saúde geral do sujeito([ref](#)) e mais importante do que isso sabemos que a maior parte da população não pratica exercícios e isto é uma das

Conhecendo o perfil do Cliente

•••

De forma resumida podemos identificar dois grandes tipos de clientes que não executam os seus exercícios em casa, mesmo sabendo que isto é para promover a sua saúde.

Os “amotivados” ou sem motivação, estes indivíduos são incapazes de identificar os motivos pelos quais eles agem e tendem a evitar os comportamentos para melhorar sua saúde ([ref](#)).

Já os indivíduos em estado de pré-contemplação, não possuem aparente interesse em manter um comportamento mais saudável.

No grupo de não motivados, muitas vezes se encontra um padrão de comportamento no qual estes, percebem a atividade física como algo muito difícil, ou tem medo e vergonha do erro ([ref](#)).

principais causas de doenças crônicas([ref](#)).

A desculpa mais comum que escuto é a falta de tempo (inclusive de clientes aposentados que vivem em casa, sem dependentes e com empregados domésticos); em outros casos até entendo que falte realmente tempo. Penso que executar três vezes no dia de 10 a 15 minutos de exercício é muito tempo mesmo (rindo baixo enquanto escrevo).

Então muitas vezes passo apenas de um a três exercícios para o paciente executar em casa.

Mas, por que falta tempo então? Será que eles são preguiçosos e encontram desculpas diversas para não fazer exercício.

Muitas vezes acreditava que ocorra a negação do problema (ocorre muito em pais com filhos com patologias neurológicas), mas após ler este artigo([ref](#)) pude pensar de uma forma diferente.

Normalmente não pensamos em nossa identidade pessoal, digo até que alguma lesão ocorra, nesse momento fica evidente que não estamos no nosso normal/habitual. Neste momento a dor e a lesão interrompem o nosso dia a dia, interrompem algumas

atividades, e é aí que a percepção muda, quando vamos fazer uma atividade habitual e a dor vem à tona e aponta para nós dizendo que estamos quebrados, fracos e dependentes de outros.

Bom a partir desse ponto aparece um profissional bem intencionado, que introduz alguns exercícios reabilitativos, que já interrompem as atividades do dia a dia, e aumentam a percepção de fraqueza e dependência. Muitas vezes estes exercícios reforçam o padrão de comportamento errôneo onde o cliente acredita estar quebrado. Talvez o cliente está relutante em aceitar que necessita ajuda?

Também faz parte de nosso trabalho escolher as palavras que vão reforçar padrões de comportamento, devemos escolher entre palavras fraqueza e força.

Devemos salientar o otimismo e realismo para nossos pacientes, fazendo-os crer que podem chegar em um nível melhor do qual estão, mas sempre realista.

Nós ou Eles

Então podemos pensar que muitas vezes as barreiras que impedem os exercícios podem ser impostas pela

nossa inabilidade de motivar, educar e ensinar os clientes.

Então se você acreditar estar com problemas para motivar seus clientes aqui você poderá ver uma forma de motivação([ref](#)). Para os que não leem em inglês, vou trazer uma tradução simplificada no box azul no final do artigo.

Então será que a falta de cumplicidade dos clientes com os exercícios é causada pelas barreiras impostas por eles ou pela nossa falta de habilidade de ensina-los e motiva-los?

Outro ponto de vista que não poderia deixar de fora é a necessidade de sentir-se cuidado. Por vezes me deparei com pessoas que estavam em situações de inercia onde não havia qualquer menção de fazer algo por si.

O cliente se sentia confortável na situação que estava onde nada o abalava e não havia necessidade de trabalhar ou se estressar pois o cônjuge traria todo o necessário.

E nesta forma de impedir que saísse dessa inercia aparecia uma dor lombar incessante, que somou-se a uma total falta de atividade física e um aumento do peso corporal, entrando em um ciclo vicioso.

Não poderia puxar esse cliente para fora de sua zona de conforto era apenas ele quem poderia se retirar dessa situação, como orientava exercícios que nunca eram executados, houve o convite por parte dele que eu o atendesse cinco vezes na semana.

Optei por não fazê-lo, e justifiquei para ele desta forma:

“...Você está passando a responsabilidade de sua melhora para a minha capacidade de trata-lo. Sendo que você deve assumir ter um problema e a capacidade para melhorar...”

Fiz com que pensasse no que fazia no dia a dia, sendo esse o relato: “acordo tarde, próximo ao meio dia, fico a tarde toda no computador ou televisão, ficar muito tempo em uma mesma posição me dói e caminhar ou fazer exercícios é *insuportavelmente* dolorido, acho que estou fazendo-os errado”.

Pedi que demonstrasse os exercícios que eu havia orientado para ele praticar em casa; e todos estavam corretos, eram exercícios simples como, ponte, ativação do core e exercícios diagonais de membros superiores.

Argumentei o que gostaria de mudar em sua vida, utilizando as perguntas de sugestão encontrei algumas brechas e incrivelmente após duas semanas o cliente passou de 1 minuto e 30 segundos caminhando sem dores para 20 minutos consecutivos sem dores na região lombo-sacra (onde era a sua queixa).

Temos que fazê-los alcançar a melhora, e por vezes isso deve vir do próprio cliente.

• • •

Estratégias de motivação para clientes com baixa adesão aos Exercícios Domiciliares

- As estratégias de motivação devem incluir:
 - Laços de Confiança entre o profissional e o cliente.
 - Focar no equilíbrio de decisões
 - auxiliar a compreensão na mudança de crenças e valores.
- Podemos montar uma entrevista motivacional, ou comparativa ([ref](#))
 - Reenquadramento, superação, juntamente com mudança de foco e ênfase na autonomia.
 - Na entrevista teremos “Argumentos para a mudança” tentando reduzir “argumentos da própria pessoa para não mudar”
- Primeiro “erga a cabeça do cliente” – Faça questões abertas sobre o seu status quo, definir os problemas e debater com o cliente, também deverá perguntar para o cliente os prós de realizar esta mudança em seu comportamento.
- Segundo faça-o “olhar para frente”: Faça-o construir dois futuros possíveis em sua imaginação e considerar um onde seria muito útil a intervenção por atividade física.
 - Perguntas como: Qual o futuro ideal para você? O que incomoda você mais? Se você iniciasse uma mudança como seria sua vida no futuro? A comparação entre prós e contras poderá auxiliar o cliente a perceber qual seu real motivo para engajar no tratamento e deixar seu atual estado de inercia.

• • •