



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

**PLAN DE MOTIVACIÓN PARA INDUCIR LA ASISTENCIA A LA
CONSULTA ODONTOLÓGICA. UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ**

Autoras: Alvarado M., Barbará G.

C. I: 24.159.982

Torres M., Jullia V.

C. I: 23.539.945

Urb. Yuma II, Calle N° 3, Municipio San Diego
Teléfono: (0241) 8714240 (master) – Fax: (0241) 8712394



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS PARA LA SALUD
ESCUELA DE ODONTOLOGÍA**



**PLAN DE MOTIVACIÓN PARA INDUCIR LA ASISTENCIA A LA
CONSULTA ODONTOLÓGICA. UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ**

Trabajo de Grado presentado como requisito parcial para optar por el título de
Odontólogo

Autoras: Alvarado M., Barbará G.

C. I: 24.159.982

Torres M., Jullia V.

C. I: 23.539.945

Tutor de Contenido: Od. Erika González

Tutor Metodológico: Dra. Gladys Orozco

San Diego, Noviembre de 20



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE
GRADO



ACTA DE APROBACIÓN

INFORME FINAL DE PASANTÍA

TRABAJO DE GRADO

El jurado designado por la Facultad de Ciencias de la Salud para la evaluación del **Trabajo de Grado** titulado: **PLAN DE MOTIVACIÓN PARA INDUCIR LA ASISTENCIA A LA CONSULTA ODONTOLÓGICA. UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ.**

Realizado por la **Br. Alvarado M., Barbara G., C.I: N° V- 24.159.982**, cursante de la carrera de **Odontología**, hace constar después de analizar su contenido y oída la exposición oral, considera que el Trabajo de Grado ha obtenido la calificación de:

APROBADO

NO APROBADO

El Jurado

Tutor Académico (Coordinador)

Nombre: Od. Erika González

C.I.: V- 17.171.133

Jurado

Nombre: Od. Irma Laurentin

C.I.: V- 7.081.814

Jurado

Nombre: Od. Esp. Ervy Weffer

C.I.: V- 17.397.757

Fecha: 09/11/2020



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE GRADO



ACTA DE APROBACIÓN

INFORME FINAL DE PASANTÍA

TRABAJO DE GRADO

El jurado designado por la Facultad de Ciencias de la Salud para la evaluación del **Trabajo de Grado** titulado: **PLAN DE MOTIVACIÓN PARA INDUCIR LA ASISTENCIA A LA CONSULTA ODONTOLÓGICA. UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ.**

Realizado por la **Br. Torres M., Julia V., C.I: N° V- 23.539.945**, cursante de la carrera de **Odontología**, hace constar después de analizar su contenido y oída la exposición oral, considera que el Trabajo de Grado ha obtenido la calificación de:

APROBADO

NO APROBADO

El Jurado

Tutor Académico (Coordinador)

Nombre: Od. Erika González

C.I.: V- 17.171.133

Jurado

Nombre: Od. Irma Laurentin

C.I.: V- 7.081.814

Jurado

Nombre: Od. Esp. Eryv Weffer

C.I.: V- 17.397.757

Fecha: 09/11/2020

DEDICATORIA

A *Dios Todopoderoso*, por ser siempre mi protector y guía espiritual, por darme la salud, fortaleza y sabiduría para culminar esta meta.

A *mi madre Grissel Medina y mi padre Jhonny Alvarado*, por ser mis ejemplos de amor, cariño, constancia y trabajo, que siempre son sus palabras me guiaron a luchar para alcanzar y cumplir mis sueños.

A *mi hermano Rafael Alvarado*, por su cariño y apoyo en todo momento, ayudándome siempre a seguir adelante y cumplir mis sueños.

A *mi hijo Rodolfo Escalante*, por enseñarme el significado del amor puro por ti este logro.

A *toda mi familia, mis abuelos, mis tías, mis tíos, mis primos y mis primas*, por siempre estar conmigo.

A *Raúl Escalante, Karin Zambrano y Rodolfo Bernal*, por brindarme ayuda, colaboración y confianza para culminar mis estudios.

A *mis compañeras de estudio* que juntas compartimos experiencias grandiosas, particularmente a *Eliana Vivas, María José García, Daniela González, y mi compañera en este trabajo Julia Torres*. Logramos nuestro sueño y meta, amigas.

Alvarado M., Barbará G.

A **Dios, Padre Creador**, por sembrar en mi corazón semillas de voluntad y perseverancia.

A **mi madre Luz Mayerlyn Torres M.**, mujer valiente, luchadora y maravillosa que a su vez puedo llamarla padre, gracias por guiar mis pasos por el camino correcto, por tu esfuerzo y dedicación.

A **Jully Carolina Torres M.**, tener la dicha de contar con una tía como tu es tener el privilegio de una segunda madre, que con cariño y esfuerzo me apoyo desde el inicio para lograr esta meta

A **mi hijo Mathías Josué Almao**. Por enseñarme lo que es el amor más puro y genuino, por ti y para ti es este logro.

A mi familia:

Milka, Luis Alberto, Alberto José y Barlon, mis tíos siempre brindando su apoyo en cuanto le es posible.

Lucrecia, Luis y Carmen. Mis abuelos, Siempre presente con palabras de ánimos.

Carlos Alberto, Camila, Valeria, Amanda y Daniel. Mis primos y hermanos que le dan el toque de alegría y locura a mi vida.

Y por último pero no menos importante, **A mi compañero de vida Reimir Almao** por su apoyo incondicional durante estos 7 años.

Torres M., Jullia V.

RECONOCIMIENTO

Manifestamos nuestra gratitud a la *Universidad José Antonio Páez*, y nuestra *Escuela de Odontología* por permitirnos iniciar y culminar esta importante meta de nuestras vidas. A todos los que confiaron y nos apoyaron. A todo el equipo de profesores, donde tuvimos la oportunidad de compartir conocimientos y fortalecieron nuestro espíritu a través de sus orientaciones, con palabras llenas de seguridad, estabilidad y que me dieron la fortaleza para tomar decisiones significativas en nuestras vidas.

A *nuestras profesoras Gladys Orozco y Erika González*, que nos brindaron siempre su apoyo y consejos con humildad y dedicaron su tiempo, sus conocimientos, confianza y serenidad para poder culminar este reto.

A *nuestras familias por siempre* estar pendientes y brindarnos apoyo incondicional... gracias a todos y un Dios los bendiga.

Alvarado M., Barbará G.

Torres M., Jullia V.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO

	pp.
LISTA DE TABLAS.....	x
LISTA DE GRÁFICOS	xi
RESUMEN INFORMATIVO.....	xiii
ABSTRACT.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO	
I EL PROBLEMA.....	4
Planteamiento del Problema.....	4
Objetivos de la Investigación.....	9
Justificación de la Investigación.....	9
Alcance y Delimitación de la Investigación.....	11
II MARCO TEÓRICO.....	12
Antecedentes.....	12
Bases Teóricas.....	20
Bases Legales.....	31
Definición de Términos.....	33
Operacionalización de las Variables.....	34
III MARCO METODOLÓGICO.....	35
Diseño y Tipo de la Investigación.....	35
Población y Muestra.....	37
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.....	38
Validez del Instrumento.....	39

Procesamiento y Análisis de los Resultados.....	40
IV RESULTADOS.....	41
Presentación e Interpretación de Resultados.....	41
Conclusiones.....	53
Recomendaciones.....	54
V LA PROPUESTA.....	55
Presentación de la Propuesta.....	55
Objetivos de la Propuesta.....	56
Justificación de la Propuesta.....	56
Análisis de Factibilidad.....	58
Estructura de la Propuesta.....	59
REFERENCIAS.....	72
ANEXOS.....	77

LISTA DE CUADROS O TABLAS

Cuadros	pp.
Tablas	
1. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre las técnicas motivacionales	43
2. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre las estrategias motivacionales.....	45
3. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre la ambientación.....	47
4. Conocimientos de los profesores sobre técnicas motivacionales.....	49
5. Conocimientos de los profesores sobre la factibilidad plan de motivación.	51

LISTA DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Gráficos	pp.
Figuras	
1. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre las técnicas motivacionales	43
2. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre las estrategias motivacionales.....	45
3. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre la ambientación.....	47
4. Conocimientos de los profesores sobre técnicas motivacionales.....	49
5. Conocimientos de los profesores sobre la factibilidad plan de motivación.	51



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS PARA LA SALUD
ESCUELA DE ODONTOLOGÍA
CARRERA: ODONTOLOGÍA



PLAN DE MOTIVACIÓN PARA INDUCIR LA ASISTENCIA A LA CONSULTA ODONTOLÓGICA. UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

**Autoras: Alvarado M., Barbará G.
Torres M., Jullia V.
Tutor: Od. Erika González
Fecha: Diciembre 2020**

RESUMEN

El comportamiento de los pacientes pediátricos en la consulta odontológica puede depender varios factores como el ambiente odontológico, trato del personal, la forma en que los padres los llevan, es decir, obligados, amenazados o apoyando su asistencia. De tal manera que el tipo de conducta que presenta cada niño en particular puede ser diferente. Es por ello que el trabajo de grado a desarrollar tuvo como objetivo principal proponer actividades motivacionales para mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez, con la finalidad de contribuir con la formación profesional de los odontólogos para persuadir al paciente a conducirse de modo que pueda alcanzar buena salud bucal. El estudio se elaboró bajo un diseño: no experimental, tipo de campo, descriptivo, en la modalidad de proyecto factible. La población estudiada fue de tipo finito, integrada por sesenta (60) personas aprox. En cuanto a la muestra estuvo conformada por veinte (20) estudiantes de noveno semestre de odontología Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez. En relación a la técnica se empleó la encuesta, y como instrumento de recolección de datos el cuestionario, conformado por diecisiete (17) ítems. Analizados los resultados se concluye que, la gran mayoría de los estudiantes aseveran que la ambientación de la sala de espera y del consultorio son elementos muy significativos para que los pacientes pediátricos de las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez se sientan cómodos y relajados; lo que contribuye a elevar la calidad de la atención.

Descriptor: Plan de motivación. Mejorar. Asistencia. Pacientes pediátricos.



**BOLIVARIAN REPUBLIC OF VENEZUELA
UNIVERSITY JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTY OF SCIENCES FOR HEALTH
DENTISTRY SCHOOL
CAREER: DENTISTRY**



**PROPOSAL OF MOTIVATIONAL ACTIVITIES TO IMPROVE THE
ASSISTANCE OF PEDIATRIC PATIENTS TO DENTAL CONSULTATIONS
AT JOSÉ ANTONIO PÁEZ UNIVERSITY**

**Authors: Alvarado M., Barbará G.
Torres M., Jullia V.
Tutor: Od. Erika González
Date: December 2020**

ABSTRACT

The behavior of pediatric patients in the dental office may depend on several factors such as the dental environment, treatment of the staff, the way the parents take them, that is, forced, threatened or supporting their attendance. In such a way that the type of behavior that each individual child presents may be different. That is why the degree work to be developed has the main objective of proposing motivational activities to improve the assistance of pediatric patients to dental consultations at the José Antonio Páez University, in order to contribute to the professional training of dentists to persuade the patient to conduct himself so that he can achieve good oral health. The study is carried out under a design: non-experimental, field type, descriptive, under the modality of a feasible project. The population to be studied is of a finite type, made up of approximately sixty (60) people. As for the sample, it will be twenty (20) students of the ninth semester of Child and Adolescent Clinical Dentistry from the José Antonio Páez University. In relation to the technique, the survey will be used, and the questionnaire, made up of seventeen (17) items, will be used as a data collection instrument. Analyzing the results, it was concluded that the vast majority of the students saw that the environment of the waiting room and the office had very significant elements so that pediatric patients in the dental offices of the José Antonio Páez University felt comfortable and relaxed; which contributes to raising the quality of care.

Descriptors: Motivation Plan. Improve Attendance. Pediatric patients

INTRODUCCIÓN

Conseguir que el paciente se sienta atraído y motivado para acudir a la consulta dental y seguir un plan de tratamiento o de mantenimiento establecido, sobre todo cuando se trata de un proceso largo como el que suele darse en la consulta del odontopediatra, no es tarea fácil. A menudo, el paciente no es consciente de la importancia de mantener una buena salud bucodental, ni de las repercusiones que un deterioro de su salud oral puede tener sobre su salud general, por lo que le cuesta identificarse con su odontólogo. A pesar que la mayoría de los niños son excelentes pacientes odontológicos, su comportamiento es muy variable en el consultorio, pudiendo observarse manifestaciones diferentes, tales como: comportamientos agresivos, histéricos e incluso, temerosos y aprensivos. Por esta razón, en la atención del niño no existen dos casos similares, cada paciente constituye una peculiaridad, puesto que sus reacciones tienen que ver con las etapas de crecimiento y desarrollo, las características de la salud del paciente, las condiciones socio culturales de los padres y otros elementos que hacen distintas las respuestas de cada niño en particular.

Existe una relación directa entre motivación del paciente y efecto sobre la salud y la enfermedad. La motivación es una potente herramienta de cambio y es muy importante, para alcanzar el éxito, conseguir que el paciente se convierta en protagonista de este cambio. No obstante, cabe señalar, que no existen fórmulas mágicas, ni recetas prefabricadas en el manejo de la conducta del niño en la relación triangular odontólogo-niño-padre. Sin embargo, tiene especial influencia en esta relación: la experiencia, el

conocimiento bio-sicosocial del paciente, así como también, el grado de sensibilización y humanización del profesional de la Odontología.

Independientemente de las situaciones particulares de cada paciente hay un aspecto común en todos ellos: el paciente no es consciente, ni tiene interiorizado la importancia de seguir el plan de tratamiento para su salud bucodental y cómo ésta puede afectar a su salud en general o al revés. Por ello, es necesario provocar un cambio de actitud en los pacientes odontológicos a base de atraerlos y motivarlos. Numerosos estudios clínicos demuestran la relación directa entre la motivación del paciente y efecto sobre la salud y la enfermedad. Para provocar un cambio de actitud y motivar al paciente, primero se debe provocar un cambio en la percepción del paciente como persona: sus necesidades, sus emociones, sus preocupaciones, sus miedos, sus expectativas, su satisfacción, su éxito.

En atención a lo citado anteriormente, se puede señalar que a través de la creación de actividades motivacionales; los pacientes podrán cambiar la visión que sobre la salud bucal poseen. Con esta propuesta se aspira optimizar la motivación que los impulse hacia una actitud positiva entre los intereses deseados y el proceso que contribuye a solucionarlo. Estimulando a los pacientes pediátricos a mejorar su asistencia a las consultas odontológicas. Para ello el personal que allí labora deberá atender las preocupaciones e inquietudes de los pacientes; facilitándole información que permita adoptar en ellos un cambio de actitud. Esto se logra enfocando la motivación como un proceso para satisfacer las necesidades de higiene bucal.

Por lo que se hace necesario desarrollar un plan de motivación para inducir la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas Universidad José Antonio Páez. Dentro de este contexto, se presenta la estructura del trabajo, el cual se compone de cinco capítulos, en los cuales se describen desde el punto de vista teórico hasta en lo práctico de manera que se pueda elaborar una propuesta acorde con la problemática y con los conocimientos acertados al tema.

El Capítulo I Presenta el planteamiento de la problemática los objetivos de la misma y la justificación de la investigación.

Posteriormente se encuentra el Capítulo II o Marco Teórico, compuesto de los antecedentes, bases teóricas y la definición de términos utilizados en la investigación.

El Capítulo III Marco Metodológico reseña el diseño, tipo, nivel y modalidad de la investigación, la población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos y su respectiva validación.

Seguidamente en el Capítulo IV, se desarrolla el análisis de los datos obtenidos, para después realizar las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

A continuación en el Capítulo V, se expondrá la propuesta donde se relatan de manera clara los objetivos, la justificación, la factibilidad, y todo lo referente a las posibles soluciones de la problemática presentada.

Finalmente se presentan las referencias y los anexos de la investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

A pesar que la mayoría de los niños son excelentes pacientes odontológicos, su comportamiento es muy variable en el consultorio, pudiendo observarse manifestaciones diferentes, tales como: comportamientos agresivos, histéricos e incluso, temerosos y aprehensivos; por esta razón, la atención del niño paciente constituye una peculiaridad, puesto que sus reacciones tienen que ver con las etapas de crecimiento y desarrollo, las características de la salud del paciente, las condiciones socioculturales de los padres y otros elementos que hacen distintas las respuestas de cada niño en particular⁽¹⁾.

El comportamiento poco cooperativo del niño en la consulta odontológica en general, se debe a varios factores; ambiente odontológico, relación con el personal auxiliar, las actitudes de los padres y el tipo de conducta que presenta cada niño en particular⁽²⁾.

En este sentido, la Academia Americana de Odontología Pediátrica, reconoce que los profesionales de odontopediatría, para proporcionar salud oral a los pacientes pediátricos, ya sean niños, adolescentes, o aquellos con necesidades especiales, necesitan recurrir a un proceso continuo de técnicas no farmacológicas (comportamiento) y farmacológicas, para adaptar el comportamiento del paciente⁽³⁾.

Para el profesional de la odontología es de vital importancia la primera visita odontológica del paciente. Debe tratar de que el niño tenga una experiencia satisfactoria

y estimulante, a fin de que esta no se convierta más tarde en miedo, que pueda dar origen a fobias y verdaderos traumas a futuro ⁽⁴⁾. Conseguir que el paciente se sienta atraído y motivado para acudir a la consulta dental y seguir un plan de tratamiento o de mantenimiento establecido, sobre todo cuando se trata de un proceso largo como el que suele darse en la consulta del odontopediatra, no es tarea fácil ⁽⁵⁾.

A menudo, el representante o el paciente no son conscientes de la importancia de mantener una buena salud bucodental, ni de las repercusiones que un deterioro de la salud oral puede tener sobre la salud general, por lo que le cuesta identificarse con el odontólogo. Ya que existe una relación directa entre motivación del paciente y efecto sobre la salud y la enfermedad ⁽⁶⁾. Por ello, la motivación es una potente herramienta de cambio y es muy importante, para alcanzar el éxito, conseguir que el paciente se convierta en protagonista de este cambio ⁽¹⁾.

La motivación se refiere al proceso o condición que puede ser fisiológico o psicológico, innato o adquirido, interno o externo al organismo, el cual determina o describe porqué, o respecto a qué, se inicia, se selecciona o finaliza; éste fenómeno se refiere al estado por el cual determinada conducta frecuentemente se logra o se desea: también se refiere al hecho de que un individuo aprenderá, recordará u olvidará cierto material de acuerdo con la importancia y el significado que el sujeto le dé a la situación ⁽⁷⁾.

En este sentido, la motivación es el impulso que existe detrás de un comportamiento. La motivación de cualquier organismo, incluso del más sencillo, solo se comprende parcialmente; implica necesidades, deseos, tensiones, incomodidades y expectativas. El comportamiento subyacente es movimiento un presionar o atraer hacia la acción ⁽⁸⁾.

Esto implica que existe algún desequilibrio o insatisfacción dentro de la relación existente entre el individuo y su medio por lo que identifica las metas y siente la necesidad de llevar a cabo determinado comportamiento que llevará hacia el logro de esas metas ⁽⁷⁾.

En este aspecto, motivar es reconocer un deseo o una necesidad que hace al individuo actuar. El éxito de los tratamientos odontológicos está relacionado en gran parte con la motivación de las personas para buscar cuidados permanentes para su salud bucal. La persona debe saber que es posible prevenir las enfermedades bucales, por lo que el odontólogo debe entregarle la información necesaria y adecuada ⁽⁹⁾. Para lograr la motivación de una persona a mantener o recuperar su salud, esta debe sentir que es susceptible de enfermar y debe estar consciente que la falta de cuidado o tratamiento puede tener serias consecuencias, y por lo tanto deberá priorizarlas con relación a cosas que quiera hacer o comprar ⁽⁸⁾.

Por ello, el odontólogo debe persuadir al paciente a conducirse de modo que pueda alcanzar su meta, esto es la salud bucal. La meta de la salud bucal debe ser valorada y percibida por la persona como alcanzable con el cambio de conducta. Debe convencerse que la inversión de tiempo y dinero en cuidados de su salud puede prevenir o disminuir la posibilidad de perder sus dientes. La persona debe convencerse que es necesario y ventajoso practicar medidas preventivas para mantener la salud o disminuir el riesgo de enfermar ⁽¹⁰⁾. Esto no aplica para pacientes pediátricos, para estos, se debe estimular una actitud positiva hacia la conservación de la salud bucal, en este caso que el niño o adolescente se sienta cómodo y quiera asistir a las consultas odontológicas,

sin que le produzca ansiedad o temor, enfatizando los beneficios que se derivan de mantener los dientes y encía sanas, más que los perjuicios que pueden ocurrir ⁽¹¹⁾.

Dada la situación presente en el país con respecto a la cuarentena producto de la pandemia producida por el corona virus 19 (Covid-19), al momento de asistir a la consulta odontológica los pacientes deben cumplir con las normas de bioseguridad tendientes a prevenir el contagio de esta enfermedad, guiándose por las previsiones emanadas por los entes competentes en materia de salud. Igualmente, la instrucción donde recibirán el tratamiento, en este caso la Universidad José Antonio Páez, y su personal de odontología, tienen que practicar las normas exigidas para la los ambientes de trabajo y el contacto con otras personas en ambientes cerrados ⁽¹²⁾.

Dentro de este orden de ideas, si el odontólogo no muestra empatía implica que nunca entenderá realmente a sus pacientes y sus motivaciones trayendo como resultado que el paciente que se siente comprendido tiene más probabilidades de revelar información importante que puede cambiar por completo su diagnóstico o su tratamiento y seguirá los consejos y el tratamiento que se ha establecido ⁽¹⁰⁾ por lo que, será mucho más probable que escuche y se sienta cómodo porque siente que realmente se ha entendido su situación. Por tanto, la empatía requiere escucha activa, amabilidad y tiempo para comprender verdaderamente al paciente ⁽¹³⁾.

Por lo anterior, se tiene que conocer cómo aumentar la motivación de los pacientes odontológicos, en especial los niños y adolescentes, para que acepten y cumplan con el plan de tratamiento recomendado. Aunque el hecho de que los pacientes ignoren las recomendaciones resulta desconcertante y frustrante. Para que esto tenga éxito y se vea

reflejado en la asistencia del paciente, debe existir una correcta interrelación y comunicación fluida entre todos los integrantes del equipo para asegurar, de esta manera, el mejor resultado posible del tratamiento.

De tal manera que se hace necesario que los estudiantes de la carrera de odontología de la Universidad José Antonio Páez, conozcan los procedimientos que se deben llevar a cabo con la finalidad de mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas. Dentro de este orden de ideas, las diferentes técnicas de orientación del comportamiento utilizadas deben ser adaptadas de manera individual para cada paciente por el profesional. Promover una actitud positiva, segura y proporcionar una atención de calidad son de máxima importancia para el ejercicio de la Odontopediatría.

De acuerdo a lo planteado surgen las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuál es la situación actual del manejo de las técnicas motivacionales por parte de los estudiantes de noveno semestre de odontología en la Universidad José Antonio Páez sobre técnicas motivacionales?
2. ¿Qué tipos de actividades motivacionales se pueden realizar para mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez?
3. ¿Sería factible el diseño de un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez?

1.2 Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Proponer un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez.

Objetivos Específicos

1. Diagnosticar la situación actual del manejo de las técnicas motivacionales por parte de los estudiantes de noveno semestre de odontología
2. Establecer los tipos de actividades motivacionales para mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez.
3. Determinar la factibilidad de la creación de un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica.
4. Diseñar un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez.

1.3 Justificación

Conseguir que el paciente se sienta atraído y motivado para acudir a la consulta dental y seguir un plan de tratamiento o de mantenimiento establecido, sobre todo cuando se trata de un proceso largo como el que suele darse en la consulta odontológica, no es tarea fácil⁽¹⁴⁾. A menudo, el paciente no es consciente de la importancia de mantener una buena salud bucodental, ni de las repercusiones que un deterioro de su salud oral puede tener sobre su salud general, por lo que le cuesta identificarse con su odontólogo⁽¹⁵⁾.

Existe una relación directa entre motivación del paciente y efecto sobre la salud y la enfermedad. La motivación es una potente herramienta de cambio y es muy importante

para alcanzar el éxito, conseguir que el paciente se convierta en protagonista de este cambio ⁽¹⁶⁾. Para provocar un cambio de actitud y motivar al paciente se debe implementar la motivación como un potente motor del cambio y conseguir que el paciente se convierta en el protagonista del cambio⁽¹⁶⁾.

En virtud de las diferencias en el entrenamiento, experiencia y personalidad de cada especialista, el tipo de acercamiento y manejo del comportamiento del niño puede variar de un profesional a otro⁽¹⁵⁾. La actitud del odontopediatra y los miembros de su equipo ejercen un papel importante en la asistencia a consulta del paciente pediátrico. Con una motivación eficaz, el equipo odontológico puede aliviar el miedo y la ansiedad, así como enseñar mecanismos apropiados para que el niño pueda lidiar con sus sentimientos, con el fin de guiarlo para que pueda cooperar, estar relajado, y confiado en el consultorio odontológico⁽¹⁷⁾.

De igual manera, permitirá brindar recomendaciones actualizadas para pacientes, estudiantes, odontólogos y personal que laboren en las diferentes áreas de odontología dentro de la universidad, en su respuesta al Covid19 de cómo se puede prevenir y desacelerar la propagación del mismo en el hogar, la comunidad y el lugar de trabajo⁽¹⁸⁾. Desde la perspectiva práctica el presente trabajo ayudará a diseñar actividades motivacionales para mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez, por lo que el estudio tiene un importante rol social puesto que la formación de los profesionales en relación al manejo claro y seguro de la atención de los pacientes pediátricos.

Con relación al aspecto metodológico, el tipo de investigación utilizada será un proyecto factible, no experimental, de campo, de tipo descriptivo con apoyo documental, de allí que en el ámbito institucional, aporta fundamentos teóricos, metodológicos y datos que son de gran relevancia para la atención odontológica de niños y adolescentes, además que servirá de antecedente para abordar futuras investigaciones con el fin de fomentar estudios que van más allá de la atención básica profesional, sino que despierte valores de responsabilidad laboral, para cooperar con el mejoramiento de la calidad de vida de los pacientes pediátricos.

Finalmente, desde la perspectiva institucional se busca implementar estrategias motivacionales para mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez. El presente estudio se enmarca en la línea de investigación Odontología Clínica. Clínica de atención integral al niño.

1.4 Alcance y Delimitación de la Investigación

Esta investigación está dirigida a los estudiantes de noveno semestre de odontología en la Universidad José Antonio Páez.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

El marco Teórico que se presenta a continuación, representa la etapa de la investigación que permitirá dar soporte sólido para el desarrollo del estudio; entre sus componentes se encuentran los antecedentes, los cuales están relacionados con el problema a solucionar, las bases teóricas y la definición de términos, para un mejor entendimiento del contexto expuesto⁽¹⁹⁾.

Del mismo modo, los referentes que se presentan a continuación son considerados elementos claves para la comprensión - análisis del objeto de estudio, éstos aportarán al conocimiento una visión holística sobre comprender en forma significativa realidades, lo cual permitirá contribuir al abordaje de situaciones contextuales relacionadas con actividades motivacionales y asistencia de los pacientes a las consultas dentales.

2.1 Antecedentes de la Investigación

Los antecedentes representan las investigaciones desarrolladas relacionadas con la temática abordada, se trata de hacer una síntesis conceptual de la misma con la finalidad de fundamentarla⁽²⁰⁾. En este sentido, los autores presentados proporcionarán aportes significativos al estudio, esto se refiere que servirán de punto de referencia para aclarar algunos conceptos y dar relevancia al contexto planteado.

A nivel internacional, Benítez y Montoya (2015), realizaron un estudio denominado Frecuencia de Asistencia a la Consulta Odontológica en los Estudiantes de Secundaria

de Pereira y los Factores Emocionales Asociados. Fundación Universidad Autónomas de las Américas. Bogotá, Colombia. El mismo, estuvo dirigido a estudiantes del noveno grado del colegio Hans Drews Arango en el Municipio de Pereira en el 2014.

El objetivo estuvo dirigido a presentar los resultados del estudio desarrollado en el municipio de Pereira en el 2014 sobre la identificación de la frecuencia de asistencia a la consulta odontológica y los factores asociados en los estudiantes de grado noveno del colegio Hans Drews Arango. Cabe destacar que su realidad ontológica estuvo fundamentada en el temor y angustia que padecen las los niños y jóvenes para asistir a una cita para una revisión periódica o por alguna enfermedad bucodental. Es importante resaltar, que el estudio se caracterizó por ser descriptivo de enfoque mixto. La primera fase se caracterizó por ser de carácter cuantitativo y se llevó a cabo por medio de un estudio observacional descriptivo de corte transversal.

El tipo de muestreo fue no probabilístico; se aplicó dos encuestas una sobre la frecuencia de asistencia a la consulta odontológica, y la segunda para relacionar los factores emocionales con la frecuencia de asistencia. Las encuestas contenían variables relacionadas con dificultades y factores emocionales antes, durante y después de la consulta. La segunda fase, fue de carácter cualitativo se llevó a cabo mediante el desarrollo de talleres pedagógicos. Durante esta fase, se utilizó como herramienta de recolección de información el diario de campo. El análisis de datos cuantitativos se realizó de la siguiente forma: tabulación de las encuestas y análisis descriptivos, para lo cual se utilizó el programa Excel 2010. Después, se hizo el análisis cualitativo con la información recopilada en los diarios de campo, mediante un proceso de identificación

de unidades de sentido, codificación y categorización de acuerdo con las categorías previas orientadas por el marco teórico de la investigación.

Los resultados obtenidos, permitieron destacar los factores que pudieron estar relacionados con la inasistencia a la consulta odontológica son: el miedo a ver y sentir la aguja en un 60%. Por otro lado, el diario de campo permitió constatar que 4 de 5 grupos de estudiantes expresaron miedo como el sentimiento de mayor referencia y con énfasis hacia las agujas, representándolo con sudoración, tensión muscular, náuseas, malestar, taquicardia y pereza⁽²¹⁾.

El aporte de los autores, son significativos y se relacionan con la presente investigación puesto que describen algunos factores que influyen en el rechazo de asistir a la consulta odontológica en niños y adolescentes, entre ellos mencionan; temor, ansiedad los cuales, quizás puedan disminuirse implementando algunas actividades estrategias que motiven a esta población de infantes a ser atendidos en sus dolencias bucales, de forma más segura y confiable para ellos. Asimismo, la presente investigación considera importante asumir técnicas motivacionales, a fin de mejorar tanto la teoría como la práctica odontológica en la Universidad José Antonio Páez

De igual forma, Bravo y Conrado (2018) realizaron un estudio denominado Efecto de la Musicoterapia en la Ansiedad de Pacientes Atendidos en Operatoria Dental, Clínica Odontológica, UNAN-Managua, Noviembre 2017-febrero 2018. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. El objetivo de esta investigación, fue evaluar el efecto de la Musicoterapia en la Ansiedad de pacientes atendidos en Operatoria dental UNAN-Managua.

El estudio se caracterizó, por ser de tipo descriptivo, corte transversal prospectivo. Se conformó por 80 pacientes que acuden a la Clínica Odontológica de la UNAN-Managua a realizarse tratamientos restaurativos durante un trimestre. El universo estuvo conformado por 80 pacientes y la muestra se constituyó por 67 personas que asistían a la clínica. El tipo de muestreo fue no probabilístico, la fuente de recolección de información se realizó por un cuestionario aplicado directamente al sujeto de estudio y por llenado de una ficha de recolección de datos que registró los valores de los signos vitales. La Técnica asumida consistió en preguntas cerradas aplicadas a los pacientes con y sin terapia musical.

El análisis de los resultados permitió determinar que el manejo de la Ansiedad durante el tratamiento de Operatoria dental es de suma importancia, debido a su alta incidencia por el uso de fresas y el sonido de la turbina, instrumentos utilizados para este procedimiento odontológico, por lo cual es significativo la valoración de alternativas para el manejo de esta conducta, como es la Musicoterapia. Referente al efecto de la Musicoterapia en la Ansiedad, se identificó que la escucha musical de manera individual con auriculares de diadema durante el procedimiento de Operatoria dental, fue efectiva en la disminución de Ansiedad. Además, se obtuvo un aumento de la oxigenación sanguínea con el uso de terapia musical, por su acción distractora ante los factores ansiógenos, los cuales ocasionan que la ansiedad disminuya, mejorando la respiración.

Igualmente, concluyó que la escucha de música clásica de Mozart provocó una

disminución significativa de los niveles de Ansiedad durante el procedimiento de Operatoria Dental y se evidenció aumento mínimo de la Oxigenación Sanguínea en las edades de 17-25 años, disminución significativa de la Presión Arterial Sistólica en mayores de 42 años estudiantes del sexo Masculino después de la terapia musical ⁽²²⁾. Dentro de este contexto, se puede decir que el estudio anterior sirve de referencia para la presente investigación dado que se desarrolló para mejorar los estados de ánimo en los pacientes. En este sentido, es pertinente que los estudiantes de noveno semestre de odontología conozcan a través de este estudio, los tipos de actividades motivacionales que pueden mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez.

En el ámbito nacional, Medina (2015), el artículo seleccionado se refiere al manejo de la conducta del niño al inicio de su consulta dental, con el fin de armonizar la relación niño-odontólogo-padres, y promover así actitudes positivas del paciente hacia la práctica odontológica. Este trabajo es el resultado de consultas bibliográficas de autores como: López Jordi, Magnusson, McDonald y Pinkhan; especialistas en materia odontológica, a través de las cuales se pudieron deducir las diferencias significativas entre las distintas causas del comportamiento del niño en la consulta odontológica. Se detallan las variables que influyen en la conducta del niño al inicio de su tratamiento odontológico como son: el ambiente físico del consultorio, el odontólogo y su personal asistente, los padres, el niño y la primera visita al odontólogo. También se mencionan las técnicas básicas que facilitan al odontólogo el tratamiento clínico del paciente infantil, que permiten proporcionarle un ambiente acogedor y una relación afectiva y

cariñosa, sobre la base de un abordaje psicológico realizado con conciencia, honestidad y criterio objetivo, además de tratar de lograr una adecuada comunicación entre el niño y el odontólogo⁽²³⁾.

Los aportes mencionados anteriormente, constituyen un apoyo documental a la investigación, puesto que toma en cuenta la armonía de la relación niño-odontólogo-padres y la promoción de actitudes positivas del paciente hacia la práctica odontológica, este punto es muy importante porque de estos elementos puede depender el éxito de la consulta. Es por ello, que se busca a través del presente estudio realizar el diseño de actividades motivacionales para mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez.

Seguidamente a nivel Nacional, Morillo y González (2016) presentaron un estudio el cual tuvo como propósito idear un plan de acción para la motivación que conlleve a la formación de hábitos de higiene bucal en los pacientes que asisten a la clínica integral del adulto del área de odontología de la universidad Nacional experimental Rómulo Gallegos. El mismo se desarrolló dentro de una metodología de investigación de tipo descriptiva, enmarcada en un diseño de campo y bajo la modalidad de un proyecto factible.

En relación a la población, quedó constituida por los pacientes que asistieron a las consultas de dicha casa de estudio, en donde se asumió el 20%, correspondiendo así a 39 pacientes de la población total sujeta al estudio. Para obtener una información óptima, se utilizó la encuesta tipo cuestionario. Seguidamente, el análisis se realizó

mediante un estudio cualitativo a la luz del marco teórico que sustenta la investigación. Los datos fueron tabulados en cuadros y gráficos y luego se iniciaron los análisis correspondientes, dándose a conocer el deterioro y la falta de educación en cuanto a la salud bucal se refiere, por ello se elaboró un plan motivacional basado en promover y fomentar la salud bucal, aunado a los hábitos de higiene bucal⁽²⁴⁾.

Es oportuno mencionar, que es significativo el aprendizaje del estudiante de odontología sobre las distintas formas de motivar a los pacientes que asisten a la consulta, dado que no sólo los conocimientos sobre la materia ayudarán a realizar un buen trabajo, también es necesario que el educando aprenda ciertas estrategias o métodos de vinculación con los pacientes e inferir de acuerdo a la realidad observada, tales como: cuáles son sus necesidades para que los niños y adolescentes se sientan motivados para asistir, para que cuando ingresen a la consulta, el ambiente sea dinámico, ofrezca seguridad, calor humano y presenten algunas distracciones visuales entre otras cosas, que inviten a quedarse y ser atendidos.

Por otra parte, Pineda y Pérez (2017), llevaron a cabo una investigación denominada Estrategias de Aprendizaje Colaborativo en la Adaptación del Niño a la Consulta Odontológica en el Hospital Pediátrico “Dr. Jorge Lizárraga” de la Ciudad Hospitalaria “Dr. Enrique Tejera” durante el segundo semestre del año 2016. Universidad de Carabobo, Edo Carabobo, Venezuela.

El estudio parte de la Teoría del Aprendizaje Social de Bandura, matizado a través de las posturas neo-vygotskiana, dadas por la Teoría de la Intersubjetividad, así como también, de las perspectivas sobre el aprendizaje cooperativo de Stakic. Asimismo,

asumió la metodología de investigación-acción participante, siendo el escenario de la investigación la consulta de odontopediatría del Hospital Pediátrico “Dr. Jorge Lizárraga”. Por otro lado, los informantes claves fueron un grupo de 5 padres o representantes y 15 niños o niñas-pacientes que asistían por vez primera a la consulta, así como 2 higienistas y 2 odontólogos, siendo el procedimiento de selección de tipo no probabilístico. Las técnicas empleadas fueron la observación participante, cuya información se almacenó mediante un registro descriptivo, y se utilizó las entrevistas no estructuradas en un intercambio oral naturalista.

Posteriormente a la compilación de la información, se diseñaron y aplicaron las estrategias fundamentadas en el aprendizaje cooperativo tanto para la formación de los padres y representantes como para los niños-pacientes. Cada estrategia grupal debía responder a los pasos señalados por Bandura que debía responder a las necesidades expuestas por los sujetos en estudio.

La investigación concluyó, que es importante captar la atención de los pacientes, mantener una información explícita y relevante pero poco extensiva para propiciar la retención, igualmente lograr que el paciente entre en confianza y seguridad y finalmente el ciclo ha de cerrar con la directriz motivacional donde el niño establecerá las bases para su regreso, todo ello desarrollado en el ambiente hospitalario para eliminar las tensiones y barreras propias del espacio⁽²⁵⁾.

Como se detalla en el sumario anterior, el odontólogo a través de su servicio puede ir informando y educando a los pacientes y adultos responsables sobre la importancia de atender la salud bucal como una actividad sencilla, donde los niños y adolescentes

sientan necesidad de asistir para ser atendidos en la consulta odontológica; Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez, la cual es gratuita y busca mejorar la calidad de vida de la población, a través de la atención esmerada de sus futuros profesionales.

Los aportes mencionados con anterioridad, permiten dar soporte al estudio, pues abordan la necesidad de afrontar los temores y ansiedades de los pacientes en especial a niños(as) para evitar un condicionamiento negativo ante una futura visita odontológica, considerando que durante ese periodo de vida adquieren hábitos que podrían a futuro perjudicar su salud bucal. En tal sentido, es necesaria la incorporación de estrategias para generar cambios de conducta que se traduzcan en prácticas saludables de higiene dental.

2.2 Bases Teóricas

Toda investigación científica, parte de unas bases teóricas, la cual servirá para la formulación de teorías y procedimientos, generando conocimientos a seguir en el problema planteado. En este sentido, se describirán a continuación una serie de constructos teóricos que tienen como propósito establecer un sistema coordinado y coherente sobre conceptos o proposiciones para abordar la realidad contextual, los mismos están relacionados con actividades motivacionales para mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez.

Motivación

La motivación se refiere al proceso o condición que puede ser fisiológico o

psicológico, innato o adquirido, interno o externo al organismo, el cual determina o describe porqué, o respecto a qué, se inicia, selecciona o finaliza; éste fenómeno se refiere al estado por el cual determinada conducta frecuentemente se logra o se desea: también se refiere al hecho de que un individuo aprenderá, recordará u olvidará cierto material de acuerdo con la importancia y el significado que el sujeto le dé a la situación⁽²⁶⁾.

En este sentido, la motivación al ser aplicado en cualquier situación significativa como lo es una consulta odontológica, podría impulsar comportamiento favorables para el beneficio personal del paciente pues involucra necesidades, deseos, tensiones, incomodidades y expectativas presentes en cualquier ser social. De acuerdo con la reflexión mencionada, el comportamiento subyacente es movimiento es decir, un presionar o halar hacia la acción. Esto implica que existe algún desequilibrio o insatisfacción dentro de la relación existente entre el individuo y su medio: identifica las metas y siente la necesidad de llevar a cabo determinado comportamiento que los llevará hacia el logro de esas metas⁽²⁷⁾.

Los aportes mencionados, enriquecen el estudio, el cual aborda la relación médico-paciente durante una consulta odontológica, la misma permitirá que el niño(a) esté o no motivado dependiendo de las actividades motivacionales asumidas para mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez.

Motivación Intrínseca y Extrínseca

Es de resaltar, que un individuo es motivado intrínsecamente cada vez que realiza una

tarea o una actividad en ausencia de un refuerzo externo o de esperanza de recompensa⁽²⁸⁾. De igual forma, la Motivación Intrínseca (MI) se produce cuando la persona fija su interés por el estudio o trabajo, demostrando siempre superación y personalidad en la consecución de sus fines, aspiraciones y sus metas⁽²⁹⁾.

Está definida por el hecho de realizar una actividad por el placer y la satisfacción que uno experimenta mientras aprende, explora o trata de entender algo nuevo. Aquí se relacionan varios constructos tales como la exploración, la curiosidad, los objetivos de aprendizaje, la intelectualidad intrínseca y, finalmente, la MI para aprender⁽³⁰⁾.

Los aspectos mencionados, permiten reflexionar sobre la Motivación Intrínseca en una primera experiencia de una consulta dental, pues a primera instancia podría sentirse atraído, motivado o posteriormente evitarla por temor a experiencias previas, generado a la ausencia de un interés intrínseco, por la necesidad de conductas motivadoras en sí mismo.

La Motivación Extrínseca se efectúa cuando la persona sólo trata de aprender no tanto porque le gusta la asignatura o carrera si no por las ventajas que ésta ofrece⁽²⁹⁾. Cabe destacar que existen tres tipos de motivación extrínseca:

1. Regulación externa. La conducta es regulada a través de medios externos tales como premios y castigos.
2. Regulación introyectada. El individuo comienza a internalizar las razones para sus acciones pero esta internalización no es verdaderamente autodeterminada, puesto que está limitada a la internalización de pasadas contingencias externas.

3. Identificación. Es la medida que la conducta es juzgada importante para el individuo, especialmente lo que percibe como escogido por él, en otras palabras la internalización de motivos extrínsecos se regula a través de identificación⁽³¹⁾.

Esas prácticas tienen un efecto inmediato sobre la motivación de las personas, dado que provienen de reconocimientos externos, para despertar el interés motivacional en el caso específico de niños(as) que acuden a consultas odontológicas, lo que puede no resultar beneficioso a medio-largo plazo, en vista que al obtener la gratificación, el estímulo desaparece, sin reconocer la relevancia de acudir a la consulta para prevalecer su salud bucal.

No obstante, los dos tipos de motivación deben coexistir y ser aplicados dependiendo de la situación concreta, de forma que a través de la motivación externa el odontólogo pueda fomentar la interna de sus pacientes. En consecuencia, un individuo se encuentra más motivado por una tarea, cuando ella le ofrece la oportunidad de sentirse libre, satisfecho para realizar o experimentar una meta propuesta.

Importancia de la Motivación

Los seres humanos, desde su concepción en el vientre de la madre son estimulados y motivados, a través de sonidos, movimientos, expresiones de cariño, etc. Por tanto, engloba tanto los impulsos conscientes como los inconscientes⁽²⁹⁾. Las teorías de la motivación, en psicología, establecen un nivel de motivación primario, que se refiere a la satisfacción de necesidades elementales, como respirar, comer o beber, y un nivel secundario referido a las sociales, como el logro o el afecto⁽³²⁾.

Se supone que el primer nivel debe estar satisfecho antes de plantearse los secundarios, por ello es importante para el proceso de aprendizaje, dado que sin ella el ser humano se mostraría apático, indiferente ante cualquier posibilidad de aprender, por insignificante que esta sea⁽²⁹⁾.

En este sentido, la importancia de la motivación radica en procesos por el cual se inicia y dirige una conducta hacia el logro de una meta. Este proceso involucra variables tanto cognitivas como afectivas: Cognitivas en cuanto a las habilidades de pensamiento y conductas instrumentales para alcanzar las metas propuestas; afectivas, en tanto que comprende elementos como la autovaloración⁽³³⁾. De lo expuesto se desprende, la importancia de la motivación para ser aplicada en las consultas odontológicas, dado que permitirá incentivar y generar interés en los niños. Ahora bien, en la medida que las recompensas sean otorgadas, se hace prioritario reafirmar su sentido de responsabilidad para acudir a las mismas, en vista que es esencial para su vida como adulto.

Técnicas motivacionales

Entre las estrategias de motivación personal más sólidas y fundamentadas, se encuentran los incentivos, los cuales se basan en que factores externos de motivación impulsan a las personas hacia determinadas tareas⁽³⁴⁾. Los incentivos son todos aquellos estímulos externos que sirven para influir en el comportamiento.

Sus funciones son:

- Facilitan comportamientos determinados y los negativos ayudan a eliminar

comportamientos no deseados.

- Aumentan la fuerza e intensidad de un comportamiento.

Técnica del establecimiento de metas. Es una técnica motivacional que se emplea en sujetos que tienen definidos y asumidos unos objetivos, con lo cual su conducta se dirige con mayor fuerza hacia la consecución de las metas, los cuales actúan como reguladores de la acción⁽³⁵⁾, sus funciones son:

- Dirigir la atención y acción de los individuos.
- Movilizar la energía y esfuerzo de las personas.
- Hace que los individuos creen estrategias para alcanzar el objetivo fijado.
- Feedback. Las técnicas motivacionales basadas en los principios de refuerzo, sirven para crear un entorno que fomente el placer en el desarrollo y el dominio de las destrezas. Es una forma o método que sirve para transmitir información sobre cuáles son las conductas deseables, el nivel de precisión que requiere esa conducta, así como del progreso de los mismos⁽³⁴⁾.

Rol del odontólogo como facilitador de la relación con el paciente niño y adolescente

La Odontología centrada en el niño y el adolescente requiere algo más que conocimientos técnicos-científicos, dado que aborda personas que presentan intensas modificaciones biológicas, psicológicas y sociales, lo que exige salud mental y enorme estabilidad emocional por parte del odontólogo⁽³⁶⁾. Sin embargo, se reconoce que la forma que el profesional de salud aborda inicialmente a este paciente puede determinar

el éxito o el fracaso de la consulta. Los niños y adolescentes asumen conductas bien propias de esta fase del desarrollo humano, por tanto no es posible adaptarlo a cualquier esquema de atención que no sea adecuado a ellos⁽³⁷⁾.

Para el adecuado abordaje psicológico de estos pacientes, es necesario que el profesional conozca las características de esta etapa del desarrollo, sumado a una motivación especial para su atención. De lo contrario, se considera muy difícil hasta imposible establecer un buen nivel de aproximación⁽³⁸⁾. El éxito de la relación profesional-paciente se debe al conocimiento que el profesional tenga sobre las características de este período de la vida.

Se considera importante establecer que no existen fórmulas para su atención, pero que es importante que el profesional ejercite su capacidad de oír, interpretar y en muchos casos, hasta usar un cierto grado de intuición⁽³⁷⁾. Dentro de este marco de ideas, el odontólogo como profesional en el área amerita manejar la motivación en sus pacientes así como también, las actitudes que manifiestan cuando determinados estímulos se hacen presentes a fin de mejorar la asistencia de los niños(as) a las consultas.

Orientaciones para el control del comportamiento de los niños y adolescentes en la atención odontológica

Para la atención de estos pacientes considerados difíciles, pueden ser utilizados métodos psicológicos. El diálogo, la modelación, el relajamiento muscular, el procedimiento de decir, mostrar, hacer, así como también la comunicación y el vínculo son considerados instrumentos adecuados para el control del comportamiento adolescente en el consultorio odontológico⁽³⁹⁾.

Por esto se sugirieren algunas estrategias de comunicación para mejorar la implementada por el odontólogo-paciente, como: oír más y hablar menos; incentivar la búsqueda de tópicos introducidos por los pacientes como importantes para ellos; minimizar los hábitos de dirigir la conversación; estar atento a un discomfort en la entrevista y reconocer cuando el paciente está buscando simpatía y soporte para sus sentimientos; algunas veces es importante sólo estar presente como ser humano⁽³⁸⁾.

En las situaciones que el paciente demuestra agresividad sería interesante que el profesional controlara la situación, tratando de conocer y respetar el motivo de su insatisfacción, aparte de ofrecer ayuda o pedir disculpas, si fuese el causante de esa situación⁽³⁹⁾. Los elementos mencionados con anterioridad constituyen una orientación oportuna que pueden ser asumidas para mantener la asistencia del paciente a las consultas odontológicas, siendo unas herramientas positivas para crear conciencia de mantener la salud bucal.

Ambientación

La imagen es todo, por lo que crear un consultorio agradable y ameno en donde el paciente se sienta cómodo y relajado es muy importante, más teniendo en cuenta que muchos temen ir al dentista, por lo tanto un lugar agradable y confortable disminuye la ansiedad y predispone de buena manera al paciente para su tratamiento, por ello es muy importante contar con una buena ambientación.

La ambientación es la colocación y distribución en un lugar de todos los elementos necesarios para lograr la decoración y el ambiente deseado (40). Es todo lo que rodea un espacio, no se trata solamente del lugar ceñido a límites estrictos, como las paredes

o el techo, sino que la misma puede ser parte vital del funcionamiento o posibilitar la participación de las personas. Esta se convierte en un espacio idóneo para la combinación de medios y el uso de las sinestesias (asociación de sentidos), puede ser abordado desde los múltiples lenguajes (verbales y no verbales), que involucren la exploración, organización, apropiación y selección de las diferentes formas de representación⁽⁴⁰⁾.

La ambientación de la sala de espera, debe estar enfocada a incentivar la imaginación de los niños, creando así para ellos un ambiente acogedor y motivador, que favorezca el desarrollo de procesos cognitivos como la atención, memorización, la discriminación visual, la expresión oral, etc.⁽⁴¹⁾. Lo expuesto se considera relevante para el estudio dado que la ambientación es mucho más que una simple decoración de las paredes, su función principal es aportar una sensación de calma y relajación, para que estos puedan sentirse cómodos, es un lugar donde se les dificulta estar a gusto.

Factores que inciden en una buena ambientación

Entre las características de una buena ambientación se encuentran:

1. Se debe contar con elementos, recursos, carteles y materiales ubicados en sitios estratégicos para promover una comunicación espontánea y cómoda.
2. Todos y cada uno de los recursos dispuestos dentro del espacio tiene un objetivo y no simple estética.
3. Es importante tener en cuenta que los materiales en la sala no deben poner en riesgo la seguridad de los pacientes.

4. El color es otro factor importante en la ambientación del consultorio odontológico, por lo general se usa el blanco, que representa lo limpio, higiénico y puro, pero últimamente se está reemplazando por colores más vivos, ya que el blanco es un color muy frío.
5. El color no cumple sólo una función estética, sino que incide en el ánimo de las personas. Por eso se recomienda por ejemplo tener una sala de espera con tonos variados, pero evitando los colores estridentes como el naranja o rojo, dado que puede excitar o poner más nerviosas a los pacientes, en especial si hay una larga espera.
6. Para estos casos, se aconseja usar tonos como el azul y verde claro, o combinar un gris con un rosa, o hacer combinaciones entre el color de las paredes y la decoración del lugar, como las cortinas, sillones o sillas, almohadones, cuadros, floreros, etc. Si el consultorio es oscuro, lo ideal es pintarlo con colores claros y luminosos para reflejar la luz.
7. Si se trabaja con niños, se puede tener un área decorada con dibujos, con tonos alegres y brillantes, un lugar donde pueda pasar el tiempo de espera estando tranquilo y jugando, considerando que tienen que estar tranquilos en un lugar que no conocen y que generalmente produce estrés, en especial porque asocian al dentista con algo malo.
8. La recepción y la sala de espera debe encontrarse de espaldas a los consultorios donde se trata a los pacientes.
9. Se debe colocar una pantalla con imágenes alusivas y acompañadas de una música relajante referidas a la imagen principal. Toda esta ambientación consigue que el paciente olvide dónde se encuentra y se relaje.

10. La ambientoterapia es decir, el olor también es importante, para que eviten que los clientes perciban los olores provenientes de los tratamientos dentales. Se trata de utilizar fragancias que recuerden la imagen principal y que completa el ambiente junto con la música y las imágenes⁽⁴¹⁾.

Los factores anteriormente mencionados, son considerados relevantes en el momento en mantener una adecuada ambientación, los cuales están dirigidos a conservar la calma del niño(a) que asiste a una consulta odontológica, tratando de generar experiencias placenteras que permitan a futuro su regreso para un control y prevención de la salud bucal.

Bioseguridad

La Bioseguridad es el conjunto de normas o medidas preventivas que deben tomar el personal que trabaja en áreas de la salud, para evitar el contagio de enfermedades de los pacientes en el área hospitalaria y en el medio en general, por la exposición de agentes infecciosos ⁽⁴²⁾. La bioseguridad hospitalaria, define las condiciones con que los agentes infecciosos deberían ser manipulados para reducir la exposición del personal en las áreas hospitalarias críticas y no críticas, a los pacientes y familiares, y al material de desecho que contamina al medio ambiente⁽⁴²⁾.

De acuerdo a lo expresado se considera que las medidas de bioseguridad deben ser una práctica rutinaria en las unidades médicas y ser cumplidas por todo el personal que labora en los centros de salud, independientemente del grado de riesgo según su actividad y de las diferentes áreas que compone la institución.

Medidas de Bioseguridad Covid19

Dada la grave situación que se presenta a nivel mundial en relación a la pandemia producida por el Covid19, se hace necesaria la implementación de medidas de protección del personal sobre la salud que deberán ser utilizadas de manera rutinaria en cuanto al uso de barreras protectoras, que sirvan para prevenir la exposición al virus, tanto de manera aérea o por contacto físico⁽¹²⁾.

Entre las principales medidas que deben ponerse en practicar para la prevención del contagio con el virus se encuentra la higiene respiratoria y de las manos, además del distanciamiento físico entre personas de un mínimo 1,5 m, teniendo en cuenta que los mecanismos de diseminación del virus son (gotas y contacto), esto con la finalidad de protegerse a sí mismo y a los demás.

Adicional a estas medidas se debe cumplir un protocolo de bioseguridad, en el cual se establezca el fortalecimiento de los procesos de limpieza y desinfección de elementos e insumos de uso habitual, superficies, equipos de uso frecuente, el manejo de residuos producto de la actividad o sector, adecuado uso de Elementos de Protección Personal (EPP) y optimizar la ventilación del lugar y el cumplimiento de condiciones higiénicas sanitarias⁽⁴³⁾.

2.3 Bases Legales

La investigación se fundamenta en una serie de soportes legales que describen y analizan las normativas que orientan el contexto abordado en el estudio, con el fin de regular la actuación de quienes están involucrados en el ámbito de la salud, específicamente en la especialidad de odontología.

Cabe indicar que la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela⁽⁴⁴⁾ en sus Artículos 83 y 84 contempla la creación de políticas públicas dirigidas a proteger la salud de las niñas, niños, adolescentes, adultos y población en general; incluyendo en su texto artículos que emanan acciones efectivas de promoción de la salud y prevención de enfermedades, entre ellas, aquellas que tengan que ver con la salud bucal, así como a obtener mejores niveles de calidad de vida de las nuevas generaciones del país.

En este contexto, la Ley Orgánica de Salud⁽⁴⁵⁾ promueve la participación en la elaboración de documentos, mediante el cual se impulsan de manera transversal y sectorial, las estrategias y líneas de acción para la promoción de la salud y la prevención de enfermedades; necesarias para lograr las metas y objetivos comprometidos por el gobierno nacional (Artículo 25, 26, 31) donde se señalan los lineamientos generales para el sector de salud.

En el caso particular, La Ley del Ejercicio de la odontología ⁽⁴⁶⁾ en su Artículo 2 define el ejercicio de la odontología como la prestación de servicios encaminados a la prevención, diagnóstico y tratamiento de las enfermedades, deformaciones y accidentes traumáticos de la boca y de los órganos o regiones anatómicas que la limitan o comprenden. Con esto se determina la necesidad de atender y educar a los pacientes en el área de salud bucal con la finalidad de fomentar hábitos saludables.

Igualmente, La Ley Orgánica de Protección del Niño Niña y Adolescente (LOPNA)⁽⁴⁷⁾ en sus Artículos 42 y 43, expresan la responsabilidad del padre, la madre o representante en materia de salud de ser garantes de la salud de los niños, niñas y adolescentes, en

cuanto a la información y atención que estos deben tener con respecto a la salud, en este caso bucal, con la finalidad de disfrutar una buena calidad de vida.

Por otro lado, el Código de Deontología Odontológica⁽⁴⁸⁾ en su Articulo (Art. 1, 2, 4), destaca el papel protagónico del odontólogo en la prevención de la salud bucal, a través de la atención, prevención, conservación y promoción del cuidado de la salud bucal tanto a nivel personal como de toda la comunidad.

2.4 Definición de Términos

A continuación se definen una serie de términos que dan soporte al estudio, asimismo permitirá profundizar en el campo del conocimiento relacionada con la temática abordada:

Ambientación. Colocación y distribución en un lugar de todos los elementos necesarios para lograr la decoración y el ambiente deseado⁽⁴²⁾.

Ambientoterapia. Terapia que busca crear un ambiente que permita distraer de las tensiones e incomodidades que se sufren durante el tratamiento⁽⁴³⁾.

Comportamiento. Manera en la cual se porta o actúa un individuo en la vida o cualquier otro actor social⁽³⁰⁾.

Conducta. Comportamiento de una persona en una situación determinada⁽³⁰⁾.

Extrínseca. Califica a todo aquello que resulta exterior a algo o que no hace a su esencia⁽³³⁾.

Feedback. Reacción, respuesta u opinión que de un interlocutor como retorno sobre un asunto determinado⁽³⁵⁾.

Intrínseca. Que es propio o característico de la cosa que se expresa por sí misma y no depende de las circunstancias ⁽³³⁾.

Introyectada. Proceso psicológico que da origen a los propios rasgos, conductas u otros fragmentos que lo rodea, especialmente de la personalidad de otros sujetos. La identificación, incorporación e internalización son términos relacionados ⁽³³⁾.

Motivación. Cosa que anima a una persona a actuar o realizar algo ⁽²⁷⁾.

2.5 Operacionalización de las Variables

Las variables se definen como una propiedad que puede variar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse. Ejemplo, el sexo, la motivación intrínseca hacia el trabajo, la religión, la agresividad verbal, entre otros ⁽⁴⁹⁾. Al respecto, la operacionalización de las variables es el procedimiento mediante el cual se determinan los indicadores que caracterizan las variables de una investigación determinada con el objeto de hacerlas observables y medibles con cierta precisión y mayor facilidad ⁽⁵⁰⁾.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

La investigación científica es un proceso compuesto por una serie de etapas, las cuales se derivan unas de otras. Por tal motivo, cuando se desarrolla un estudio no se debe omitir ninguna de ellas, puesto que, así no se altera el orden. En este sentido, la metodología del proyecto incluye el tipo o tipos de investigación, las técnicas y los instrumentos que serán utilizados para llevar a cabo la indagación. Es el “cómo” se realizará el estudio para responder al problema planteado⁽¹⁹⁾.

Por tal motivo, este capítulo se desarrollan los siguientes aspectos que representan la metodología que se lleva a cabo para el desarrollo del estudio: tipo y diseño de investigación, población, muestra, técnicas y recursos para la recolección de información, validación de los instrumentos, así como las técnicas de procesamiento de datos.

3.1 Diseño y Tipo de la Investigación

La investigación se encontró inmersa en un diseño no experimental, que es aquella en el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable⁽⁵¹⁾. Por lo tanto, en este diseño no se construye una situación específica, sino que se observan las que ya existen, las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, lo que impide influir sobre ellas para modificarlas.

De igual manera, la investigación planteada presentó un diseño de campo, el cual es el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de

describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. Los datos de interés fueron recogidos en forma directa de la realidad; en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios ⁽⁵²⁾. A tal efecto, las autoras se trasladaron hasta el lugar de los hechos a fin de recabar información pertinente.

Visto de esta forma, el diseño investigativo que se manifestó de acuerdo al estudio desarrollado en la Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez y el enfoque dado a la investigación permitió proporcionar un modelo de verificación sustentado en la comprobación de la teoría con la realidad.

El nivel de investigación es el grado de profundidad con que se aborda un objeto o fenómeno ⁽¹⁹⁾. De allí que el nivel de investigación del presente estudio fue descriptivo. En la investigación descriptiva no se manipula ninguna variable y la investigación se limita a observar y describir los fenómenos ⁽²⁰⁾. En este sentido, la misma consiste en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando los rasgos peculiares o diferenciadores. Es por ello, que en el presente trabajo se describieron las situaciones de una problemática existente para, posteriormente plantear soluciones.

Finalmente, la investigación se encuentre dentro de la modalidad de proyecto factible; el cual consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas,

programas, tecnologías, métodos o procesos. El proyecto debe tener apoyo en una investigación de tipo documental, de campo o un diseño que incluya ambas modalidades⁽⁵²⁾. En base a ello, en la presente investigación se propone diseñar un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez.

3.2 Población y Muestra

La población o universo se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan: a los elementos o unidades (personas, instituciones o cosas) involucradas en la investigación⁽⁵⁰⁾. Una población está determinada por sus características definitorias. Por lo tanto, el conjunto de elementos que posea esta característica se denomina población o universo.

La población estudiada en la presente investigación fue de tipo finito, por cuanto sus elementos son totalmente cuantificables y está conformada por los estudiantes de noveno semestre de odontología que laboran en la Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez y estuvo integrada por sesenta (60) personas aproximadamente y por cinco (5) profesores del área de odontopediatría.

La muestra es la parte del todo, sirve para representarlo en unos grupos de individuos, que se toman de una población para estudiar un fenómeno estático, que poseen ciertas características de la investigación⁽⁵⁰⁾. En este orden de ideas, la muestra es un subconjunto de unidades que facilita la conducta de una población sobre el colectivo, que han sido obtenidos con el fin de investigar ciertas características propias.

La presente muestra fue no probabilística, de tipo intencional, definida como aquella en que el investigador escoge las unidades muestrales que considera representativas para su investigación, de acuerdo a una serie de parámetros previamente establecidos; esto exige cierto conocimiento de la población a estudiar, útiles en estudio de casos⁽⁴⁹⁾ y fue conformada por veinte (20) estudiantes de noveno semestre de odontología que laboran en la Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez y por cinco (5) profesores del área de odontopediatría.

3.3 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos son los recursos de los que se vale el investigador para obtener la información necesaria y cubrir las necesidades de la investigación planteada. Las técnicas de recolección de datos constituyen la parte operativa del diseño investigativo. Hace relación al procedimiento, condiciones y lugar de la recolección de datos⁽⁵³⁾. Estas son la parte operativa del diseño de la investigación que tienen como finalidad recolectar datos e información, para luego ser analizados obteniendo resultados relevantes al proceso investigativo, las técnicas empleadas en la realización de este trabajo es la encuesta.

En este sentido, la encuesta que es la relación directa establecida entre el investigador y su objeto de estudio, a través de individuos o grupos con el fin de obtener testimonios presenciales⁽⁵³⁾. Esta técnica se eligió debido a sus características, y se complementa de manera ideal con el instrumento seleccionado.

Dentro de esta perspectiva, los instrumentos de recopilación de información son aquellos medios impresos, dispositivos, herramientas o aparatos que se utilizan para

registrar las observaciones y facilitar el tratamiento experimental ⁽⁵⁴⁾. El instrumento aplicado en la investigación fue el cuestionario, el cual consiste en un procedimiento que permite obtener respuesta a preguntas, mediante el uso de un formulario que el sujeto puede llenar por sí solo ⁽⁴⁹⁾. Al respecto, el uso del cuestionario en la investigación varía según el caso a trabajar, y el propósito es recopilar datos de un grupo de personas acerca de una problemática o tema, este cuestionario generalmente es llenado por el individuo sin necesidad de guías, es decir se pueden llenar por el individuo por sí solo.

Se emplearon dos (2) cuestionarios de preguntas cerradas o dicotómicas (sí – no), que contienen categorías o alternativas de respuesta que han sido delimitadas, es decir se presentan a los sujetos las posibilidades de respuesta y estos deben circunscribirse a ellas ⁽⁴⁹⁾ y se conformó por catorce (14) ítems el de los estudiantes y el de los profesores constará de diez (10) ítems.

3.4 Validez del Instrumento

La validación es la evaluación de los instrumentos que se ha de aplicar a la muestra de estudio, esta la realizan profesionales con las experticias necesarias para ofrecer criterios claros de valoración de las preguntas con relación a los objetivos que se persiguen en la investigación ⁽⁵¹⁾. Con la finalidad de lograr la unificación de criterios y verificar la eficacia del mismo este se sometió a juicio del experto, especialistas en el área de Odontología y Metodología.

Estos expertos verificaron si la construcción y el contenido del instrumento, se ajusto

al estudio planteado y, para tal efecto, se hizo revisar el cuestionario por tres (03) expertos, uno (01) en metodología y dos (02) de contenido, los cuales apreciaron cada ítems y tomando en cuenta la pertinencia que es la relación estrecha entre la pregunta los objetivos a lograr, su redacción, si está escrito con claridad y precisión utilizada para ellos un lenguaje técnico y se interpreta un solo significado y por ultimo su adecuación, que es la correspondencia del contenido de las preguntas con el nivel de preparación o desempeño del entrevistado.

3.5 Procesamiento y Análisis de los Resultados

El análisis de los resultados se realiza para la interpretación de los resultados obtenidos a través de la técnica seleccionada, cuyos criterios servirán de base a la propuesta planteada. Es importante destacar que este es crucial para la investigación, por cuanto se obtiene una perspectiva clara del problema y de los criterios que se deben tomar para la elaboración la propuesta para solucionarlo.

Por otro lado, desde un punto de vista lógico, concluye que analizar significa descomponer los elementos que constituyen algo determinado por medio de un examen crítico minucioso⁽¹⁹⁾. En consecuencia, luego de obtener los datos se realizó un análisis de la información que aportó datos teóricos y del problema. Los resultados obtenidos fueron cuantificados y posteriormente tabulados para su interpretación. De allí pues, es representativo mostrar que los resultados previamente identificados, engloban el problema de una manera real en concordancia con lo presentado a lo largo del estudio, de esta forma los datos agrupados dan pauta a las conclusiones requeridas.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Presentación y Análisis de los Resultados

Este capítulo se desarrolló, basándose en estadísticas, los resultados de los datos obtenidos mediante el instrumento seleccionado, con el propósito de visualizar la creación de un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez, dándole así cumplimiento a los objetivos planteados. Para ello, los datos se deben obtener de una manera muy precisa, con el propósito de no afectar la investigación, sin embargo se deben obtener siguiendo la técnica de interpretación adecuada y un respectivo procedimiento.

En este sentido, los resultados de la investigación son datos que tienen su significado únicamente en función de las interpretaciones que les da el investigador de nada servirá una abundante información si no se somete a un adecuado tratamiento analítico ⁽⁵³⁾. De acuerdo a esta definición, se refiere a la puesta en evidencia del criterio de las autoras con relación a la información obtenida de la población sobre la problemática de investigación.

El análisis de los resultados se realizan para la interpretación de los resultados obtenidos a través de la técnica seleccionada, cuyos criterios servirán de base a la propuesta planteada. Es importante destacar que el análisis de los datos es crucial para la investigación, por cuanto se obtiene una perspectiva clara del problema de investigación y de los criterios que se deben tomar para la elaboración de dicha

propuesta. Al respecto, el análisis de los datos no se deben hacer interpretaciones que excedan la información, es decir; el investigador no debe introducir en el análisis e interpretación de los datos, información que son productos de la teoría ni de la recolección de la información, lo que significa que los argumentos deben estar apoyados en los hechos observados y en el resultado de las técnicas estadísticas empleadas ⁽⁵¹⁾.

En este sentido, el señalamiento del autor ayuda a las investigadoras a realizar un análisis más profundo y preciso de los datos arrojados por el instrumento a través de la población seleccionada. En consecuencia, se realiza una valoración cuantitativa y cualitativa de los resultados. El análisis cuantitativo se elaboró a través de un cuadro de distribución de frecuencias donde se presentan las alternativas seleccionadas por la muestra en cada uno de las dimensiones del estudio, destacando su valor porcentual y una gráfica de las respuestas obtenidas, siendo seleccionado el diagrama circular.

A partir del resultado obtenido en valores porcentuales, se elaboró el análisis cualitativo, referido a la problemática detectada, en cuanto a la creación de un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez, logrando obtener una idea más clara sobre el fenómeno de estudio y sus consecuencias. Por consiguiente, a continuación se presentan los resultados obtenidos en cada interrogante formulada en el cuestionario, utilizando un procedimiento de análisis basado en las dimensiones de cada objetivo específico.

Variable: Motivación. **Dimensión:** Rol del Odontólogo. **Indicador:** Técnicas motivacionales. Manejo del comportamiento.

Tabla 1. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre las técnicas motivacionales

Ítems	Si		No	
	f	%	f	%
Aplicación técnicas motivacionales en pacientes que asisten a la consultas de odontopediátricas	14	69%	6	31%
Los niños asisten a las consultas odontopediátricas porque le ofrecen algún premio	13	65%	7	35%
Importancia de motivar a los niños y adolescentes a asistir por salud bucal	19	95%	1	5%
Instrumentos para el control del comportamiento adolescente en el consultorio odontológico	18	90%	2	10%
Incentivos para influir en el comportamiento en las consultas odontopediátricas?	17	85%	3	15%
Media Aritmética	16	81%	4	19%

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

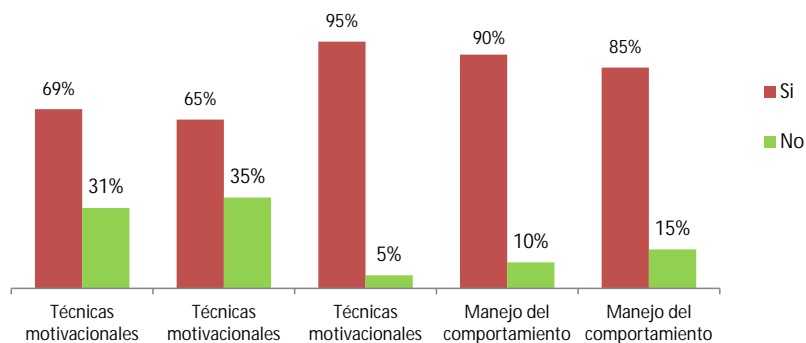


Grafico 1. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre las técnicas motivacionales

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

Análisis: Según los resultados obtenidos, se puede expresar que la mayoría de los estudiantes consultados consideran que es conveniente la aplicación de técnicas motivacionales para los pacientes de odontopediatria ya que es evidente que los niños requieren de algún premio para asistir a la consulta. De allí la importancia de motivarlos para que asistan al odontólogo y logren mantener su salud bucal. Por otra parte de acuerdo a la respuesta de los consultados en su mayoría afirman que la Clínica del Niño y el Adolescente de la Universidad José Antonio Páez, puede contar con incentivos adecuados para influir en el comportamiento de los pacientes en las consultas odontopediátricas.

Cabe señalar que la motivación se refiere al proceso o condición que puede éste fenómeno se refiere al estado por el cual determinada conducta frecuentemente se logra o se desea: también se refiere al hecho de que un individuo aprenderá, recordará u olvidará cierto material de acuerdo con la importancia y el significado que el sujeto le dé a la situación ⁽²⁶⁾.

Entre las estrategias de motivación personal más sólidas y fundamentadas, se encuentran los incentivos que son todos aquellos estímulos externos que sirven para influir en el comportamiento de las personas hacia determinadas tareas (34).

Es necesario resaltar que para la atención de pacientes considerados difíciles, pueden ser utilizados métodos psicológicos como la comunicación y el vínculo son considerados instrumentos adecuados para el control del comportamiento adolescente en el consultorio odontológico ⁽³⁹⁾.

Variable: Motivación. **Dimensión:** Rol del Odontólogo. **Indicador:** Estrategias comunicacionales. Manejo de la Agresividad. Asistencia.

Tabla 2. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre las estrategias motivacionales.

Ítems	Si		No	
	f	%	f	%
Beneficios de asistir con frecuencia a la consulta odontopediátrica	16	81%	4	19%
Comunicación y el vínculo médico-paciente para el control del comportamiento	20	100%	0	0%
Conocer las características individuales de los niños y adolescentes para evitar su agresividad en la consulta	16	81%	4	19%
Paciente agresivo en el consultorio se debe tratar de controlar conociendo el motivo de su conducta	17	85%	3	15%
Conocer la insatisfacción de los niños y adolescentes al momento de regresar a la consulta	20	100%	0	0%
Media Aritmética	18	90%	2	10%

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

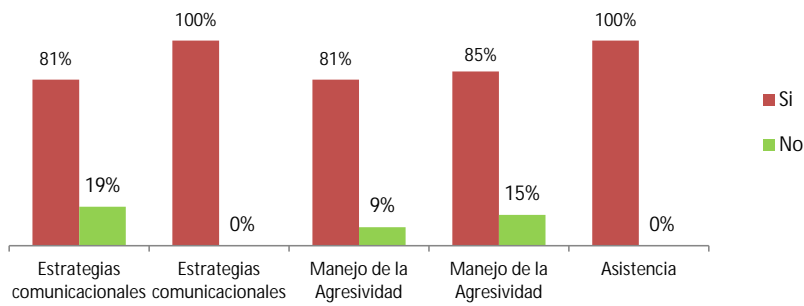


Grafico 2. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre las estrategias motivacionales.

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

Análisis: En relación a los datos aportados por los consultados, se puede decir que la mayoría está de acuerdo en que uno de los roles del odontólogo es hacer del conocimiento

de la población en general los beneficios que aporta a su salud bucal la asistencia regular a la consulta odontopediátrica, y para ello es necesario que se fortalezca una buena comunicación médico-paciente, que produzca una respuesta positiva en el comportamiento del paciente durante la consulta. Tal como lo señalan las derivaciones anteriores, los consultados admiten que es trascendental conocer las características individuales de los niños y adolescentes para evitar conductas agresivas en el consultorio, para ello hay que indagar sobre aquellos aspectos que le produzcan insatisfacción, antes, durante o después de asistir a la consulta.

En este contexto, para el adecuado abordaje psicológico de estos pacientes, es necesario que el profesional conozca las características de esta etapa del desarrollo, sumado a una motivación especial para su atención. De lo contrario, se considera muy difícil hasta imposible establecer un buen nivel de aproximación ⁽³⁸⁾.

Se considera importante establecer que no existen fórmulas para su atención, pero que es importante que el profesional ejercite su capacidad de oír, interpretar y en muchos casos, hasta usar un cierto grado de intuición ⁽³⁷⁾.

En las situaciones que el paciente demuestra agresividad sería interesante que el profesional controlara la situación, tratando de conocer y respetar el motivo de su insatisfacción, aparte de ofrecer ayuda o pedir disculpas, si fuese el causante de esa situación ⁽³⁹⁾.

Variable: Motivación. **Dimensión:** Actividades motivadoras para la asistencia a la consulta odontopediátrica. **Indicador:** Ambientación. Factores buena ambientación

Tabla 3. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre la ambientación.

Ítems	Si		No	
	f	%	f	%
La ambientación permite que el paciente se sienta cómodo y relajado	19	95%	1	5%
La ambientación de la sala de espera, debe estar enfocada a incentivar la imaginación de los niños	20	100%	0	0%
El color es un factor importante en la ambientación	20	100%	0	0%
La sala de espera debe ser un lugar donde los pacientes puedan aguardar con tranquilidad y entretenimiento	19	95%	1	5%
Media Aritmética	19	95%	1	5%

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

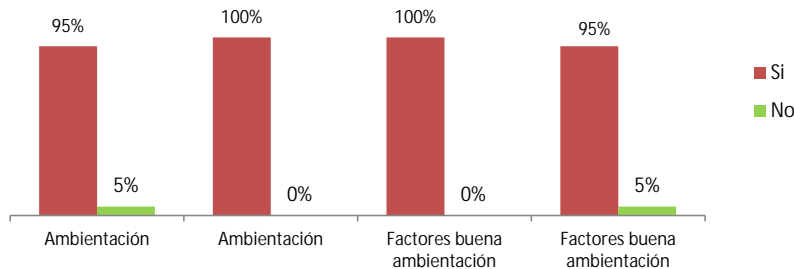


Gráfico 3. Conocimientos que poseen los estudiantes de noveno semestre sobre la ambientación.

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

Análisis: Es evidente que la gran mayoría de los estudiantes que participaron en el desarrollo del instrumento afirman que la ambientación de la sala de espera y del consultorio, son elementos muy significativos para que los pacientes se sientan cómodos y relajados, mas cuando estos son niños y adolescentes. Hay que tomare en

cuenta el color, estos deben ser cálidos y suaves para que ofrezcan tranquilidad, así mismo, ubicar el mobiliario, maquinas u otros materiales de manera que no perturben la visión de los pacientes.

En este orden de ideas, la colocación y distribución de materiales y muebles redundara en los elementos necesarios para lograr la decoración y el ambiente deseado ⁽⁴⁰⁾, la sala de espera, debe estar enfocada a incentivar la imaginación de los niños, creando así para ellos un ambiente acogedor y motivador, que favorezca el desarrollo de procesos cognitivos como la atención, memorización, la discriminación visual, la expresión oral, etc. ⁽⁴¹⁾.

Entre las características de una buena ambientación se encuentran elementos, recursos, carteles y materiales ubicados en sitios estratégicos para promover una comunicación espontánea y cómoda, además de el color es otro factor importante en la ambientación del consultorio odontológico. Si se trabaja con niños, se puede tener un área decorada con dibujos, con tonos alegres y brillantes, un lugar donde pueda pasar el tiempo de espera estando tranquilo y jugando ⁽⁴¹⁾.

Variable: Motivación. **Dimensión:** Factibilidad. **Indicador:** Técnicas motivacionales. Manejo del comportamiento. Estrategias comunicacionales. Manejo de la Agresividad. Asistencia. Ambientación.

Tabla 4. Conocimientos de los profesores sobre técnicas motivacionales.

Ítems	Si		No	
	f	%	f	%
Importancia técnicas de motivación para mejorar la asistencia a la consulta odontopediátrica	5	100%	0	0%
Preparación de los estudiantes de odontología para controlar el comportamiento de los pacientes	2	40%	3	60%
Habilidades comunicativas del odontólogo influyen en el aumento de la asistencia	5	100%	0	0%
Recursos psicológicos para controlar a un paciente que presente agresividad en la consulta	5	100%	0	0%
Paciente pediátrico satisfecho asistirá con mayor frecuencia a la consulta odontopediátrica	5	100%	0	0%
Características especiales de ambientación en sala de espera en un consultorio de odontopediátrica	5	100%	0	0%
Media Aritmética	4	95%	1	5%

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

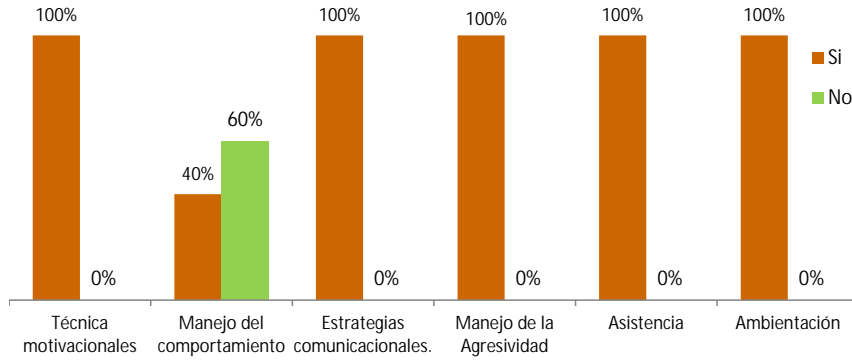


Grafico 4. Conocimientos de los profesores sobre técnicas motivacionales.

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

Análisis: De acuerdo a los datos reflejados en la tabla, se puede opinar que los profesores consultados en su totalidad respondieron de manera afirmativa que las técnicas de motivación son de suma importancia para mejorar la asistencia a la consulta odontopediátrica. Por otra parte, un grupo reducido considera que algunos estudiantes aun no están preparados para controlar el comportamiento de los pacientes en la consulta. En este sentido la totalidad de los consultados opina que las habilidades comunicativas del odontólogo influyen en el aumento de la asistencia a la consulta, también que los odontólogos requieren recursos psicológicos para controlar a un paciente que presente agresividad en la consulta, por lo tanto el paciente pediátrico satisfecho será el que asistirá con mayor frecuencia a la consulta odontopediátrica, para ello la ambientación en sala de espera juega un rol importante para atraer la atención. Es claro que lo expuesto orienta a considerar que las posibilidades de motivar a un paciente se incrementarán cuando el odontólogo conoce sus necesidades con relación a la salud, sus creencias y expectativas, y, reconoce que las personas actúan conforme a sus propios intereses, definidos éstos por sus necesidades. Motivar para que se asuma la salud como un valor, requiere que los pacientes puedan satisfacer sus necesidades al aplicar normas para la prevención de las enfermedades y restitución de la salud bucal en niños y adolescentes.

Variable: Motivación. **Dimensión:** Factibilidad. **Indicador:** Técnica. Económica
Tabla 5. Conocimientos de los profesores sobre la factibilidad plan de motivación.

Ítems	Si		No	
	f	%	f	%
Conocimientos técnicos para aplicar técnicas motivacionales para estimular la asistencia	5	100%	0	0%
Plan motivacional que orienta al odontólogo como inducir la asistencia	5	100%	0	0%
Factibilidad creación de un plan de motivación para inducir la asistir a la consulta odontopediátrica	5	100%	0	0%
Gastos económicos por implementación de este plan de motivación	4	80%	1	20%
Media Aritmética	4	95%	1	5%

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

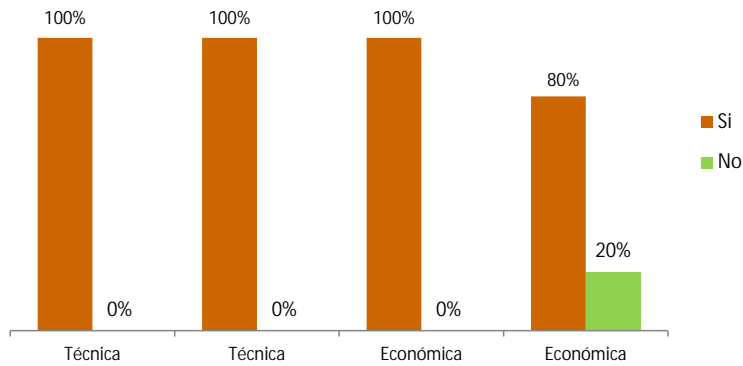


Grafico 5. Conocimientos de los profesores sobre la factibilidad plan de motivación.

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

Análisis: Luego de examinar los resultados, se puede expresar que el colectivo de profesores tiene excelentes conocimientos técnicos para aplicar técnicas motivacionales orientadas a estimular la asistencia de los niños y adolescentes a la consulta odontológica. Están totalmente de acuerdo en poner en marcha el plan

motivacional para inducir la asistencia a la consulta odontopediátrica, sobre todo porque no requiere gastos económicos elevados para su implementación.

Cabe indicar que el adecuado abordaje psicológico del adolescente, es necesario que el profesional conozca las características de esta etapa del desarrollo, sumado a una motivación especial para su atención. El éxito de la motivación del paciente hacia la asistencia de la consulta dependerá de muchos factores, como la valoración de la salud bucal, el apoyo familiar, la aceptación que reciba por parte del odontólogo, el agrado que genere el ambiente a visitar, entre otros aspectos que son importantes establecer para la atención de pacientes niños y/o adolescentes, pero es significativo que el profesional ejercite su capacidad de oír, interpretar y, en muchos casos, hasta usar un cierto grado de intuición, con la finalidad de realizar su labor .

4.2 Conclusiones

Concluido el estudio, enmarcado en la proponer un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez, se puede expresar que;

Según se planteó en el objetivo N° 1: mediante el diagnostico sobre el manejo de técnicas motivacionales por parte de los estudiantes de noveno semestre de odontología, se comprobó que la motivación del paciente depende de cómo se siente en la consulta. Sin embargo, la falta de habilidad motivacional del profesional debe tenerse en consideración.

En este contexto el objetivo N° 2, permitió establecer los tipos de actividades motivacionales que pueden mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez; entre estas están; el papel que juegan los padres y representantes, las escuelas y las universidades apoyada en una participación de calidad, con el fin de alcanzar un mejor estado de salud bucal, para elevar la calidad de la atención y la satisfacción de la población, en correspondencia con las necesidades de salud.

En el objetivo N° 3; se determinó la factibilidad de la creación de un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica; dicho plan no constituye un inversión de dinero elevada, ni para los estudiantes o la Universidad, más bien el trabajo arduo de ambos en la búsqueda de la prestación de un servicio odontológico que cubra las necesidades y atienda las enfermedades bucales de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez.

Por último a través del objetivo N° 4, se procedió a diseñar el plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez, dicho plan busca reconocer asertivamente las condiciones iniciales del paciente para seleccionar las herramientas adecuadas para motivar su asistencia a la consulta evitando ansiedades, temores, miedos que alejen la intención de ser parte activa de su salud bucal.

4.3 Recomendaciones

- Identificar cómo se percibe el paciente con relación a actividades que tienen que ver con la conducta vinculada a su asistencia a la consulta.
- Fortalecer la autoestima de los niños y adolescentes como un factor que condiciona las expectativas del paciente en las acciones que emprenda asociadas con su salud.
- Hablar con el paciente para que esté consciente que el éxito del proceso requiere, fundamentalmente de su esfuerzo.
- El odontólogo debe tener voluntad, perseverancia y trabajar para alcanzar las metas propuestas.
- Tomar en cuenta el estudio para mejorar la práctica y la teoría de los estudiantes sobre la importancia de motivar la asistencia de los pacientes pediátricos que asisten a la UJAP.

CAPÍTULO V

LA PROPUESTA

PLAN DE MOTIVACIÓN PARA INDUCIR LA ASISTENCIA A LA CONSULTA ODONTOLÓGICA EN LA UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

5.1 Presentación de la Propuesta

A pesar que la mayoría de los niños y adolescentes son excelentes pacientes odontológicos, su comportamiento es muy variable en el consultorio, pudiendo observarse manifestaciones diferentes, tales como comportamientos agresivos, histéricos e incluso, temerosos y aprensivos. Por esta razón, en la atención del los niños y adolescentes no existen dos casos similares, cada paciente constituye es representativo, puesto que sus reacciones tienen que ver con las etapas de crecimiento y desarrollo, las características de la salud del paciente, las condiciones socio culturales de los padres y otros elementos que hacen distintas las respuestas de cada niño en particular.

Es necesario destacar, que el paciente pediátrico no es consciente de la importancia de mantener una buena salud bucodental, ni de las repercusiones que un deterioro de su salud oral puede tener sobre su salud general, por lo que le cuesta identificarse con su odontólogo. Por lo que su comportamiento se vuelve poco cooperativo en la consulta odontológica en general, se debe a varios factores tales como el ambiente odontológico, relación con el personal auxiliar, las actitudes de los padres y además el

tipo de conducta que presenta cada niño en particular.

En este sentido, para el profesional de la odontología debe ser de vital importancia la primera visita del paciente, en ella se busca que el niño tenga una experiencia satisfactoria y estimulante, a fin de que esta no se convierta mas tarde en miedo, que pueda dar origen a fobias y verdaderos traumas a futuro. Dentro de esta perspectiva, se presenta una relación directa entre la motivación del paciente y efecto sobre la salud y la enfermedad. Dado que la motivación es una potente herramienta de cambio y es muy importante para conseguir que el paciente se convierta en protagonista de este cambio. El estilo personal del profesional de la Odontología dependerá del modelo conceptual y operativo que utilice para manejo del niño en la consulta. Cada profesional adoptará y desarrollará la técnica más adecuada en función de las características del medio ambiente que lo rodea para conseguir que el paciente se sienta atraído y motivado para acudir a la consulta dental.

5.2 Objetivo General

Implementar un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez.

5.3 Objetivos Específicos

- Establecer las técnicas de manejo de la conducta en pacientes pediátricos.
- Determinar las técnicas motivacionales en pacientes odontopediátricos.
- Conocer la importancia de la ambientación en los consultorios odontopediátricos.

5.4 Justificación de la Propuesta

Comentado [p1]: ESTOS LOS DEBEN CAMBIAR EN FUNCIÓN AL OBJETIVO GENERAL, ES DECIR, COLOCAR LOS OBJETIVOS QUE UDS QUIEREN LOGRAR EN KS PACIENTES PEDIATRICOS CON LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN

Un odontólogo que trata a niños y adolescentes debe poseer una variedad de técnicas de adaptación del comportamiento y, en la mayoría de las situaciones, debe estar apto para evaluar exactamente el nivel de desarrollo del niño, sus actitudes, su temperamento, y predecir su reacción frente al tratamiento. La actitud del odontopediatra y los miembros de su equipo ejercen un papel importante en la orientación del comportamiento del paciente pediátrico.

A través de una comunicación eficaz, el odontólogo puede aliviar el miedo y la ansiedad, así como enseñar mecanismos apropiados para que el niño pueda lidiar con sus sentimientos, con el fin de guiarlo para que pueda cooperar, estar relajado, y confiado en el consultorio odontológico. La orientación exitosa del comportamiento permite al equipo de salud ejecutar con seguridad y de forma eficiente un tratamiento de calidad, además de fomentar una actitud odontológica positiva en el niño.

Por estas razones, se justifica este trabajo, donde se describen un conjunto de estrategias motivacionales e informativas derivadas de los objetivos propuestos; así como también, describe los recursos necesarios, tanto humanos como materiales para la ejecución del mismo. Por ello, se requiere de una metodología interactiva donde participan tanto el odontólogo como el paciente dentro de una relación donde ambos asumen un rol protagónico en las actividades planteadas.

Así mismo, se requiere de la organización de la sala de espera cumpla con las condiciones ambientales necesarias para brindar un espacio agradable y acogedor donde el paciente se pueda sentir tranquilo y cómodo, con buena iluminación, clima

agradable, buena ambientación, lo cual estimulara al paciente pediátrico motivado a volver a la consulta.

Por otra parte, la Universidad José Antonio Páez contará con la propuesta de un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica.

5.5 Análisis de Factibilidad

La factibilidad de la propuesta se origina por las condiciones de aceptación de esta, por cuanto se presentan las consideraciones que deben cumplirse, posibilitando la ejecución y puesta en funcionamiento de la misma, las cuales permitirá un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez.

La factibilidad de la propuesta se basa en que la misma no requiere modificaciones de tipo legal, ni financiero para llevarla a la práctica. La Facultad de Odontología cuenta con los recursos humanos y técnicos para la implementación de la misma. Además, esta responde a una necesidad de la institución, de manera que en su interés en resolver los problemas planteados por los estudiantes de la carrera de odontología para conozcan los procedimientos que se deben llevar a cabo con la finalidad de mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas, por ello se considera importante proceder a implementar su ejecución lo que desarrollará la solución del problema. Dentro de las factibilidades más significativas se encuentran:

Factibilidad Psicosocial. Con la aplicación de la propuesta se hace posible contar con las técnicas motivacionales que permitirán realizar el manejo del comportamiento y estrategias comunicacionales estimular la asistencia a la consulta odontológica.

Factibilidad Operacional. El aspecto operativo es factible para la elaboración de esta propuesta, ya que la Universidad cuenta con personal altamente capacitado, que proporcionan el apoyo a desarrollar las operaciones, además de poseer los implementos y equipos, así como otros recursos necesarios.

Factibilidad Técnica. La Universidad cuenta con los sistemas operativos necesarios para la aplicación de la propuesta y la implementación de las medidas que se tomen para lograr el desarrollo de la misma.

Factibilidad Económica. La Universidad José Antonio Páez, cuenta con los recursos económicos necesarios para la implementación y aplicación del protocolo, debido a que en caso de alguna inversión, esta sería mínima.

Factibilidad Psicosocial. Uno de los aspectos más claros en el desarrollo de la propuesta es su factibilidad psicosocial, puesto que beneficiará a todos los estudiantes de las áreas académicas de clínicas en la facultad de odontología en los diferentes semestres.

5.6 Estructura de la Propuesta

Fase I. Técnicas de manejo de la conducta en pacientes pediátricos.

Fase II. Técnicas motivacionales en pacientes odontopediátricos.

Fase III. Ambientación en los consultorios odontopediátricos.

FASE I. TÉCNICAS DE MANEJO DE LA CONDUCTA EN PACIENTES PEDIÁTRICOS

El estrés e incertidumbre que se genera en los niños durante un tratamiento dental es

evidente, pudiendo provocar diferentes tipos de respuesta conductual ante un tratamiento determinado. Para realizar un tratamiento dental de manera eficaz es importante mantener al menor lo más tranquilo y cooperador posible. Dentro de los principales objetivos del control de conducta se encuentran: facilitar la ejecución de maniobras dentro de la boca, controlar los movimientos del menor, disminuir la posibilidad de eventos adversos y ofrecer mayor comodidad de trabajo para el odontólogo y su personal.

Para lograr lo anterior se deben tomar en cuenta diversos factores vinculados al menor, como el grado de madurez psicológica, edad, estado de salud, dependencia parental y antecedentes de tratamientos dentales, así como factores inherentes al odontólogo, como la pericia en el manejo de niños, el grado de autoridad manifestado al menor y la discreción en el uso de instrumentos punzantes. Las técnicas de manejo de conducta pueden clasificarse en simples y avanzadas.

a. Técnicas simples de manejo de conducta

1. *Decir-mostrar-hacer*. Constituye la técnica más común. Está encaminada a dar seguridad al menor sobre el uso de instrumental que se ocupa durante el tratamiento. Esta consiste en explicar con palabras entendibles la forma de utilización de los instrumentos, prevenir al menor de las sensaciones que experimentará durante su uso y las consecuencias de no acatar las indicaciones dadas, para que de esta forma el niño permita de manera voluntaria el uso de dichos instrumentos y al mismo tiempo se familiarice con éstos. Está indicada en cualquier niño que tenga la madurez psicológica para entender y acatar órdenes. Se sugiere que esta técnica sea utilizada como primera

opción en cualquier niño que acuda a la consulta, independientemente de su grado de cooperación.



Figura 6. Explicación del instrumental a utilizar y mostrándoselo al paciente a través de un espejo.

Es muy importante evitar que los niños observen instrumental que pudiese generarles ansiedad o temor; tal es el caso de la aguja de anestesia, la cual debe ser siempre ocultada para evitar que el niño pueda perder el control si llegase a verla. Además, es muy importante evitar utilizar frases que den a entender al niño que será inyectado; siempre es preferible cambiar el contexto a frases más amigables.



Figura 7. No se deben mostrar al paciente agujas o instrumentos punzocortantes que puedan ocasionar que el niño pierda el control de su conducta.

2. *Control de voz.* Cuando el menor pretende tomar el control de la situación a través de una conducta disruptiva es decir que interrumpe el desarrollo de la actividad, caracterizada por llanto incontrolable, movimientos bruscos de las extremidades y/o gritos, se vuelve prioritaria la necesidad de definir los roles adulto-niño mediante modificaciones en el tono de voz y lenguaje corporal por parte del profesional. Es ineludible mostrar y remarcar la autoridad tantas veces como sean necesarias hasta que el niño se percate de que su mala conducta no detendrá la ejecución del tratamiento. Se sugieren dos alternativas de control de voz:

- Susurrar indicaciones cerca del oído del menor pretendiendo captar su atención; sin embargo, es evidente que un niño incontrolable ignorará por completo la indicación.
- Elevar el tono de voz tantos niveles como sea necesario para lograr recuperar el control y la comunicación con el niño.

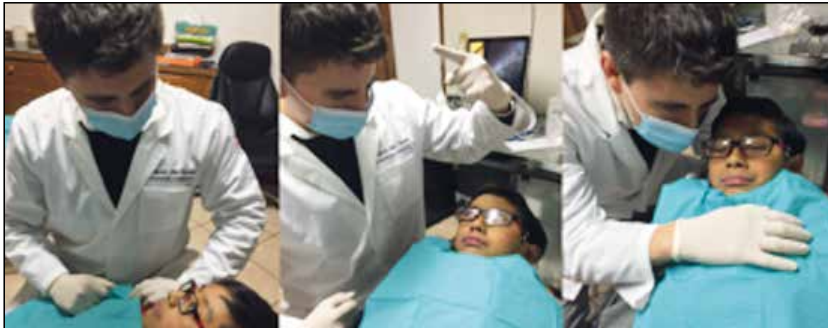


Figura 8. Establecer contacto visual con el niño, susurrar cerca del oído del niño puede ayudar a calmar la ansiedad o mostrando autoridad mediante el aumento en el tono de voz y lenguaje corporal.

3. *Presencia o ausencia de los padres.* Es evidente que la sensación de ansiedad aumenta en el niño frente a sus padres durante la consulta dental; sin embargo, en ocasiones puede ser benéfico la presencia de ellos durante la misma. Conforme a las actitudes que el niño demuestre a lo largo del procedimiento, se podrá permitir la presencia de los padres, y en caso de que el comportamiento del niño sea negativo, se les indicará a los padres que se retiren del área de trabajo. En la mayoría de las ocasiones, en niños no cooperadores la presencia de los padres empeora la actitud negativa del niño, por lo que se preferirá que en el área de trabajo se encuentren exclusivamente el odontólogo, sus asistentes y el menor.



Figura 9. Se debe explicar al niño que si no modifica la conducta su madre tendrá que retirarse, de continuar se le pide que se retire.

4. *Distracción.* La imaginación de un niño es sumamente lábil, es decir que cambia rápidamente, lo cual permite manipularla a conveniencia. Indagar durante el interrogatorio sobre gustos y preferencias del menor es recomendable para poder entablar una buena comunicación con temas de su interés y estimular la confianza. Es importante mantener una comunicación constante para desviar la atención del procedimiento dental a través del uso de la imaginación y la fantasía o mediante

conversaciones sobre temas específicos (programas de televisión, películas, personajes, etc.).

5. *Desensibilización*. Consiste en generar confianza en el niño a través de modelos amigables que permitan al menor visualizar la manera en la que se llevará a cabo el procedimiento. Esto puede lograrse mediante el uso de juguetes en los cuales se pueda simular una revisión bucodental, o bien simularla en sus padres o con otro niño al cual estén interviniendo y presente una buena conducta.

b. Técnicas avanzadas de manejo de conducta

1. *Estabilización por protección*. Esta técnica limita o controla los movimientos bruscos que puede hacer el menor con sus manos y/o pies para evitar la ejecución del tratamiento. La restricción de esos movimientos se logra con el uso de un dispositivo como el Pappoose Board o, en su defecto, una manta envolvente. Previo a la práctica de esta técnica los padres deben ser notificados y deben explicárseles las razones y el método de la misma.

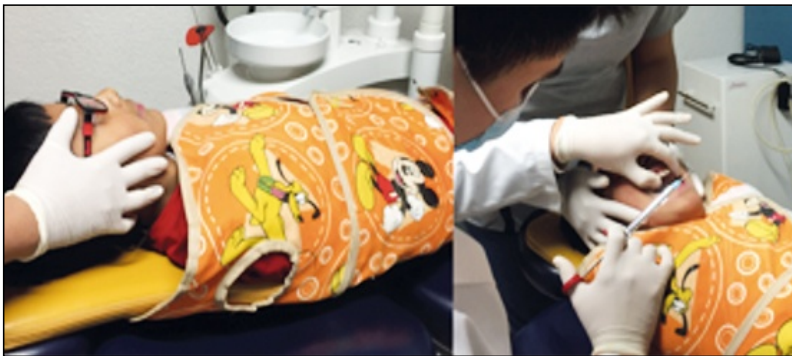


Figura 10. Técnica de estabilización por protección con el uso de un Pappoose Board.

Está indicada en pacientes no cooperadores que requieren un tratamiento inmediato por urgencia y en pacientes con algún grado de retraso psicomotor. Al ser una técnica en beneficio de la salud bucodental, la restricción física del paciente pediátrico no trae consigo repercusiones legales; sin embargo, como se mencionó ya, los padres deben aceptar previamente su utilización.

2. *Anestesia general.* Consiste en la supresión reversible del estado de consciencia que se acompaña de pérdida de reflejos, de habilidad para poder respirar por sí mismo y de responder a estímulos físicos o verbales. Ésta es una técnica que constituye un riesgo para la vida del paciente si no se lleva a cabo por personal capacitado con experiencia hospitalaria y debe realizarse siempre en un lugar con la infraestructura necesaria para resolver cualquier contingencia que pudiera acontecer durante el procedimiento. Está indicada en niños no cooperadores con una amplia extensión de tratamiento, en niños con inmadurez mental o con retraso psicomotor y en pacientes sistémicamente comprometidos en los que se requiera un correcto manejo de sus signos vitales durante el tratamiento por la complejidad de su condición.

FASE II. TÉCNICAS MOTIVACIONALES EN PACIENTES ODONTOPEDIÁTRICOS

1. *Motivación / Refuerzo positivo.* Cuando un paciente ha aceptado voluntariamente permitir la realización del procedimiento pese a su temor, resulta necesario reforzar a modo de agradecimiento y estimulación dicha modificación de su conducta a través de elogios que reconozcan su esfuerzo. Asimismo, esta técnica debe ser empleada en niños cooperadores, incitándolos a continuar con esa actitud positiva en espera de un premio



que será entregado una vez finalizada la consulta y que será directamente proporcional al grado de cooperación brindada por él. Para esta técnica es importante la determinación del odontólogo para hacer comprender al menor que será acreedor a la recompensa siempre y cuando su conducta sea completamente positiva y que de no serlo no recibirá dicho estímulo.



Figura 11. La entrega de premios recompensa el buen comportamiento del niño.

Para conseguir que el paciente se sienta atraído y motivado para acudir a la consulta dental y seguir un plan de tratamiento o de mantenimiento establecido es un proceso largo. Por ello, se debe establecer una relación directa entre la motivación del paciente y efecto sobre la salud o la enfermedad. La motivación es una potente herramienta de cambio y es muy importante, para alcanzar el éxito, conseguir que el paciente se convierta en protagonista de este cambio.

Los profesionales de odontología tienen un importante papel en la motivación de sus pacientes de las siguientes maneras: ofreciendo consejos, eliminando obstáculos proporcionando un adecuado conocimiento, aclarando los objetivos, reduciendo el

deseo de reproducir anteriores comportamientos inadecuados, proponiendo alternativas de cambio, practicando la empatía. Siendo proactivos en la ayuda Responsabilizando al paciente de su cambio de hábitos y del seguimiento de su salud. Esto brindara al odontólogo no sólo conseguirán la excelencia en el trato y la atención de sus pacientes, si no que garantizará su satisfacción en el tratamiento y el mantenimiento de las revisiones.

Entre las técnicas motivacionales se encuentran:

1. Motivación de pacientes a través de la comunicación empática. Al atender a personas de diferentes edades, clases sociales, niveles culturales, el nivel de conocimiento y trato con algunos de ellos es escaso, es aquí es donde entra en juego la empatía, que es la capacidad de comprender y compartir los sentimientos de otro. Un paciente que se siente comprendido tiene más probabilidades de revelar información importante que puede cambiar por completo su diagnóstico o su tratamiento. Por tanto, la empatía requiere escucha activa, amabilidad y tiempo para comprender verdaderamente al paciente. Si muestras empatía hacia tu paciente en este aspecto, le ayudarás a sentirse comprendido y respetado. La empatía se aplica por medio de estos pasos:

- Inicia el diálogo de manera diferente. En lugar de preguntarle al paciente si está usando el hilo dental, pregúntele algo más amplio como ¿Qué utilizas para limpiarte entre los dientes? Incluso puedes consultarle si conoce algún producto para la limpieza entre los dientes.

- Muéstrelle al paciente que has escuchado. Si un paciente le dice que no usa el hilo dental porque tiene los dientes muy apretados, demuéstrale que le escuchado activamente compartiendo recomendaciones específicas para su caso. Pregúntale a tu paciente exactamente dónde tiene más dificultad para limpiarse. Eso le hará sentirse escuchado.

- Sé consistente con el mensaje. Cada vez que el paciente regrese a tu consulta, refuerza la importancia de mantener unos correctos hábitos de higiene.

2. Premia a los pacientes fieles. Los pacientes fieles son la base para que el consultorio crezca porque recomiendan con otros; ofréceles, entonces, alguna recompensa como un regalo o un descuento por asistir siempre a sus citas. Si decides otorgar descuentos hazles saber que estos tienen una fecha de caducidad porque de lo contrario se pierde el interés y a la vez la rentabilidad de tu consultorio se perjudica.

3. Educa a los pacientes. Se pueden planear e implementar diferentes estrategias para que los clientes asistan a sus citas; sin embargo, si no se educa a los usuarios jamás van a tener éxito las ideas; por ello es transcendental que se eduque y hagas ver que el tiempo es valioso y que así como ellos esperan respeto, también lo merece.

4. Utiliza notificaciones y recordatorios de cita. Una buena manera para que los pacientes asistan siempre a sus citas es que envíes con anticipación un recordatorio de su cita. Puedes hacerlas llegar a sus correos, a sus móviles por medio de mensajes de texto o notificaciones push.

5. Crea un programa de “El paciente del mes”. A todos les gusta sentirse importantes

y que son más allá que una simple cifra que aumenta tus ingresos; por eso otorga un premio y una mención al cliente del mes, para escogerlo revisa; por ejemplo, la frecuencia de asistencia, la adquisición de productos que puedes vender en tu consultorio.

6. Ofrece un bono regalo para los pacientes que han asistido a todas sus citas. A todos les gustan los regalos porque los hacen sentir especiales y porque nunca está de más recibir algún detalle, por esta razón, una buena estrategia es hacer alguna alianza con alguna tienda y obsequiar un bono de regalo para que puedan comprar artículos de su interés y que utilicen en su vida cotidiana. Para esta idea determina la cantidad de citas a las que tus clientes deben asistir de manera puntual, escoge el regalo y comunícales a tus clientes la novedad para que se sientan motivados y asistan a sus citas para que puedan ser los ganadores.

7. Mejora la comunicación con tus pacientes. Una manera perfecta para hacer que tus pacientes asistan siempre a sus citas es mejorando la comunicación con ellos y para esto, puedes: enviar recordatorios de citas, notificaciones push, o SMS como lo mencionamos anteriormente; sin embargo va más allá de solo decir la hora y la fecha, por eso te recomendamos usar un lenguaje más amigable y tratarlos con mensajes atractivos que capten la atención de tus clientes.

FASE III. AMBIENTACIÓN EN LOS CONSULTORIOS ODONTOPEDIÁTRICOS

Un factor clave por el que los pacientes les debe gustar ir al consultorios odontopediátricos, es porque encuentran allí un espacio pleno para satisfacer las

necesidades que tienen, de ahí la importancia de que revise que cada uno de los espacios se encuentre en condiciones óptimas, esté limpio y que además la ambientación vaya acorde a cada cita. Por eso; se debe estar atento a la música que se utiliza en las consultas, la ambientación del consultorio, el aroma, entre otros aspectos y utilizar la estrategia para que tus pacientes se sientan atraídos y cómodos.

La imagen es todo, por lo que crear un consultorio agradable y ameno en donde el paciente se sienta cómodo y relajado es muy importante, más teniendo en cuenta que muchos temen ir al dentista, por lo que un lugar agradable y confortable disminuye la ansiedad y predispone de buena manera al paciente para su tratamiento. En la medida de lo posible, es ideal establecer el consultorio en un lugar de fácil acceso, con disponibilidad de áreas de estacionamiento y condiciones de seguridad externa e interna.

La ubicación de todos los implementos de trabajo debe estar planificada, todo debe estar ordenado y limpio, con espacios especiales para que el personal pueda realizar correctamente su trabajo. El color es otro factor importante en la ambientación del consultorio odontológico, por lo general se usa el blanco, que representa lo “limpio, higiénico y puro”, pero últimamente se está reemplazando por colores más vivos, ya que el blanco es un color muy frío.

El color no cumple sólo una función estética, sino que incide en el ánimo de las personas. Por eso se recomienda por ejemplo tener una sala de espera con tonos variados, pero evitando los colores estridentes como el naranja o rojo, ya que puede excitar o poner más nerviosas a los pacientes, en especial si hay una larga espera. Para

estos casos, se aconseja usar tonos como el azul y verde claro, o combinar un gris con un rosa, o hacer combinaciones entre el color de las paredes y la decoración del lugar, como las cortinas, sillones o sillas, almohadones, cuadros, floreros, etc. Si el consultorio es oscuro, lo ideal es pintarlo con colores claros y luminosos para reflejar la luz.

Si se trabaja con niños, puede tenerse un área decorada con dibujos, con tonos alegres y brillantes, un lugar donde pueda pasar el tiempo de espera estando tranquilo y jugando, considerando que tienen que estar tranquilos en un lugar que no conocen, con el estrés que eso conlleva, en especial porque asocian al dentista con algo malo.

REFERENCIAS

1. Esteban Xavier. Cómo atraer y motivar al paciente. Cuáles son los elementos que atraen y motivan a nuestro paciente odontológico a aceptar un cambio de tratamiento y a seguir con los mantenimientos previstos. Sociedad Española de Periodoncia y Osteointegración. Madrid. 2014; 1-5
2. Adair SM, Rockman RA, Schafer TE, Waller JL. Encuesta de gestión del comportamiento. Enseñanza en odontología pediátrica avanzada programas educativos *PediatrDent* 2010; 151-158.
3. Academia Americana de Odontología Pediátrica. Guía clínica sobre el uso apropiado de nitroso óxido para pacientes dentales pediátricos. *PediatrDent* 2006; 28
4. Brown, J.C. Incumplimiento del paciente: un tema negligente en odontología. *JADA*. 2007; 567-569
5. Ten Berge M., Veerkamp J., Hoogstraten J. Comportamiento de los dentistas en respuesta al miedo dental del niño. *J DentChild* 2009; 36-40.
6. Osorio, A. Niveles de ansiedad y respuesta fisiológica en el niño de 5 a 10 años de edad ante los procedimientos odontopediátricos Trabajo de Investigación. 2014. <http://riuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/123456789/1180/1/aosorio.pdf>
7. Morris, Charles G. y Maisto, Albert A. Psicología. Pearson Educación. México; 2005; 89 – 92
8. Daft, L. R. y Steers, R. M. Organizaciones. El comportamiento del individuo y los grupos humanos. Editorial Limusa. México. 2007; 79-83
9. Peñaranda H., Pablo. Psicología odontológica, Colección Ciencias Médicas. Ediciones de la Biblioteca Universidad Central de Venezuela. Caracas. 2005; 69-72
10. López V., Néstor. Educación y motivación en el tratamiento y prevención de las enfermedades periodontales. 2010; 45-51. www.dentalinet.et.
11. Naranjo P., María L. Motivación: perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo educación. Universidad de Costa Rica. Costa Rica. 2009; 153-170

12. Centro Nacional de Vacunación y Enfermedades Respiratorias (NCIRD). Cómo protegerse y proteger a los demás. División de Enfermedades Virales. <https://espanol.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/prevent-getting-sick/prevention.html>
13. Costa, M.C.O. y Souza, R.P. Evaluación y atención primaria de niños y adolescentes. Edit. Artmed. Porto Alegre. 2014; 73-78
14. Brill, WA. El efecto del tratamiento restaurador. sobre el comportamiento de los niños en la primera visita de recuerdo en una consulta odontológica pediátrica privada. J ClinPediatrDent 2008; 389-394.
15. Cunha RF, Delbem ACB, Percinoto C, MelhadoFI. Evaluación de comportamiento durante cuidado dental en niños de 0 a 3 años. J DentChild 2003; 100-103.
16. García, F. Betoret, F. Motivación, aprendizaje y rendimiento escolar. Universidad Jaume de Castellón. Reflexiones pedagógicas. Docencia. 2008. 32-35
17. Fullard W, McDevitt SC, Carey WB. Evaluar el temperamento en niños de uno a tres años. J PediatriPsychol. 2004; 205-217
18. Centro Nacional de Vacunación y Enfermedades Respiratorias (NCIRD). Guía interina para empresas y empleadores en su respuesta a la enfermedad del coronavirus 2019 (COVID-19), mayo del 2020. División de Enfermedades Virales. <https://espanol.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/community/guidance-business-response.html>
19. Arias, Fidas. El Proyecto de Investigación, Guía para su elaboración. Editorial Episteme. Venezuela. 2012; 58,70,95
20. Bavaresco de Prieto, Aura M. Proceso Metodológico en la Investigación. Servicios Bibliotecarios de la Universidad del Zulia. Maracaibo. 2007; 192,202
21. Benítez-Salazar M, Montoya-Cañón S. Frecuencia de asistencia a la consulta odontológica en estudiantes de secundaria de Pereira y los factores emocionales asociados. Artículo de investigación. RevNacOdontol. 2015; 75-81. <http://dx.doi.org/10.16925/od.v1i21.938>
22. Bravo S., Cristian M. y Conrado C., Meyling C.Efecto de la Musicoterapia en la Ansiedad de pacientes atendidos en Operatoria Dental, Clínica Odontológica, UNAN-Managua, de Noviembre 2017-Febrero 2018. Trabajo Especial de Grado. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Título de Cirujano Dentista. Nicaragua. 2018

23. Medina P., Josefa P. Adaptación del niño a la consulta odontológica. Artículo de investigación. Acta Odontológica Venezolana. 2015. <https://www.actaodontologica.com/ediciones/2015/2/art-4/>
24. Morillo, Marly y González, Yesika. Plan motivacional para la formación del hábito de higiene bucal en los pacientes que asisten a la clínica integral del adulto del área de odontología de la Universidad Nacional Experimental Rómulo Gallegos. Trabajo Grado. Universidad Nacional Experimental Rómulo Gallegos. Título Maestría en Odontología. Acta Odontológica Venezolana. Venezuela. 2016.
25. Pineda M., Tibisay Y. y Pérez L., David E. Estrategias de aprendizaje cooperativo en la adaptación del niño a la consulta odontológica caso: Hospital Pediátrico “Dr. Jorge Lizárraga” Revista Ciencias de la Educación. 2017
26. Pink, Daniel H. La sorprendente verdad sobre qué nos motiva. Editorial Gestión 2000. Barcelona. 2010; 39-43, 49-51
27. Ashwood Robert D. y Pritchard Elissa L. Gestión de la motivación: una guía del administrador para diagnosticar y mejorar la motivación. Psychology Press. Nueva York. 2008; 45-47
28. Deci E. Conferencia en el 12º Congreso Mundial de Psicología del Deporte. ISPP. Marrakech. 2009
29. Díaz P. Lecciones de Psicología. Ediciones Insula. Caracas. 2005; 37-46
30. Anthony M. A. y Barlow D. H. Manual para el tratamiento cognitivo-conductual de trastornos psicológicos. Editorial Siglo XXI. Madrid. 2012; 76-83
31. Chiavenato Adalberto. Administración de Recursos Humanos. Editorial McGraw-Hill. México. 2007; 103-112, 120-123
32. Martin G y Pear J. Modificación de conducta. Qué es y cómo aplicarla. Editorial Pearson. Madrid. 2007; 64-66
33. Chóliz M., Mariano. Psicología de la Motivación: el proceso motivacional. Universidad de Valencia. 2004; 85-92
34. Balaguer, Isabel. Entrenamiento psicológico en el deporte. Editorial Albatros. España. 2002; 66

35. Buceta, José M. Estrategias psicológicas para entrenadores de deportistas jóvenes. Editorial Libros Dykinson S. L. Madrid. 2004; 54
36. Carvalho P.C, MAssara M.L, Carvalho M.B. El adolescente y la odontología. Tratado de adolescencia. Un estudio multidisciplinar. Cultura Médica. Brasil. 2007; 91-96
37. Muñoz, R.Y. La psicología en la atención odontológica de niños y adolescentes. Actualización en Odontopediatría - cuadernos de colección. 2012; 24-27.
38. Silber T.J, Munst M, Maddaleno M. Enfoque clínico de la atención de salud del adolescente. Manual de medicina de la adolescencia. Organización Panamericana de la Salud. Washington.1985; 99-105.
39. Stempler E, Biondi A.M, Cortese G. Adolescencia Odontología desde un enfoque integral. Prismas, Asociación Odontológica Uruguay. Montevideo. 2000; 1-8.
40. Debray, Régis. Transmitir. Ediciones Manantial, Argentina. 2006; 35
41. Martin-Barbero, J. La educación desde la comunicación. Editorial Norma. Santafé de Bogotá. 2002; 51-57
42. Martínez H, J. Manual de Higiene y Medicina Preventiva Hospitalaria. Editorial Díaz de Santos. España. 2006; 78-86,134
43. Organización Mundial de la Salud (OMS) Medidas de protección básicas contra el nuevo coronavirus. 2020. https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses?gclid=Cj0KCQjwoub3BRC6ARIsABGhnyayFFj5tEfV7KkRrHnCmY_Ob_GLRcO6HYqI9tEDkNYpS-sGRtZVV4aAoQXEALw_wcB
44. Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.453. Venezuela. 1999.
45. Ley Orgánica de Salud. Gaceta Oficial N° 36.579. Venezuela. 1998.
46. Ley del Ejercicio de la Odontología. Gaceta Oficial N° 29.288. Venezuela. 1998. 1970
47. Ley Orgánica para la Protección de Niños, Niñas y Adolescentes. Gaceta Oficial N° 6.185. Venezuela. 2015

48. Código de Deontología Odontológica. Colegio de Odontólogos de Venezuela. 1992.
49. Hernández Sampieri R., Fernández Collado C., Baptista Lucio P. Metodología de la Investigación. Editorial McGraw-Hill. México. 2012; 143,151,160-163
50. Sabino Carlos El proceso de investigación y Como hacer tesis. Editorial Panapo. Caracas - Venezuela. 2014; 99,105-108,156
51. Palella Santa, y MartinsFeliberto. Metodología de la Investigación Cuantitativa. FEDUPEL. Venezuela. 2010; 55, 69,79
52. Universidad José Antonio Páez. Normas para la elaboración y presentación de los anteproyectos, proyectos y trabajos de grado. Venezuela. 2007; 4-5
53. Tamayo y Tamayo, Mario. El Proceso de la Investigación Científica. Editorial Limusa. México. 2012; 120-127
54. Rodríguez, Gregorio Metodología de la Investigación Cualitativa. Ediciones Aljibe. España. 2006; 75

ANEXOS

ANEXO A
OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Objetivo General	Proponer un plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez.				
Variable	Definición	Dimensión	Indicadores	Ítems	Instrumento
Motivación	Proceso o condición que se refiere al estado por el cual determinada conducta frecuentemente se logra o se desea de acuerdo con la importancia y el significado que el sujeto le dé a la situación (25)	Rol del Odontólogo	<ul style="list-style-type: none"> - Técnicas motivacionales. - Control del comportamiento. - Estrategias comunicacionales. - Agresividad. - Insatisfacción. 	1,2,3 4,5 6,7 8, 9 10	Cuestionario dicotómico
		Plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica	<ul style="list-style-type: none"> - Ambientación. - Factores buena ambientación. 	11,12 13,14	
		Factibilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Técnicas motivacionales - Control del comportamiento. - Estrategias comunicacionales. - Agresividad. - Insatisfacción. - Ambientación - Técnica - Económica 	1 2 3 4 5 6 7, 8 9, 10	

Fuente: Alvarado y Torres (2020)

ANEXO B
CUESTIONARIO
(ESTUDIANTES)



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS PARA LA SALUD
ESCUELA DE ODONTOLOGÍA
CARRERA ODONTOLOGÍA**



CUESTIONARIO

El presente cuestionario busca obtener información sobre la necesidad de proponer actividades motivacionales para mejorar la asistencia de los pacientes pediátricos a las consultas odontológicas en la Universidad José Antonio Páez.

Cabe destacar que la información suministrada será utilizada con fines académicos y estrictamente confidenciales, por lo tanto se agradece su colaboración y su sinceridad en las respuestas ya que su opinión constituye un valioso aporte para la realización de la investigación que forma parte de un requisito para optar al título de Odontólogo

INSTRUCCIONES GENERALES

A continuación, usted encontrará un cuestionario con 14 preguntas cerradas cuya única respuesta está contemplada entre dos opciones: SI o NO, de las cuales usted debe elegir una y solo una ellas de acuerdo a su criterio. Antes de comenzar a responder el cuestionario lea detenidamente estas instrucciones y de tener alguna duda pregunte a las encuestadoras.

Lea cuidadosamente cada una de las preguntas antes de responderlas.

Marque con una equis (x) la respuesta que considere correcta.

Responda todas las preguntas formuladas.

Por favor sea objetivo (a) al momento de suministrar sus respuestas.

Marque una sola respuesta.

No lo firme, es anónimo.

CUESTIONARIO

Ítem	Contenido	Alternativas	
		Si	No
1	¿Considera que posee los conocimientos para aplicar técnicas motivacionales en los pacientes que asisten a la consultas de odontopediátricas?		
2	¿En su opinión, los niños que asisten a las consultas odontopediátricas lo hacen porque le ofrecen algún premio y no por su salud bucal?		
3	¿En las consultas odontopediátricas es importante motivar a los niños y adolescentes a asistir para satisfacer sus necesidades de salud bucal?		
4	¿Cree que el diálogo, la modelación, el relajamiento muscular son considerados instrumentos adecuados para el control del comportamiento adolescente en el consultorio odontológico?		
5	¿Cree que los incentivos sirven para influir en el comportamiento de los niños en las consultas odontopediátricas?		
6	¿Si se dirige la atención de los niños sobre los beneficios de una buena salud bucal estos querrán asistir con mayor frecuencia a la consulta odontopediátrica?		
7	¿Considera que la comunicación y el vínculo médico – paciente es importante para el control del comportamiento adolescente en el consultorio odontológico?		
8	¿El odontólogo debe conocer las características individuales de los niños y adolescentes para brindarles una comunicación especial que evete su agresividad en la consulta?		

9	¿Si el paciente demuestra agresividad en el consultorio se le debe tratar de controlar tratando de conocer y respetar el motivo de su conducta?		
10	¿El profesional de la odontología debe prepararse al momento de oír, interpretar y usar su intuición a la hora de conocer la insatisfacción los niños y adolescentes al momento de regresar a la consulta?		
11	¿Un consultorio agradable y ameno puede permitir que el paciente se sienta cómodo y relajado teniendo en cuenta que muchos temen asistir al dentista?		
12	¿La ambientación de la sala de espera, debe estar enfocada a incentivar la imaginación de los niños, creando así para ellos un ambiente acogedor y motivador?		
13	¿El color es un factor importante en la ambientación del consultorio odontológico?		
14	¿La sala de espera debe ser un lugar donde los pacientes puedan pasar el tiempo de espera con tranquilidad y entretenimiento?		

ANEXO C
CUESTIONARIO
(PROFESORES)



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS PARA LA SALUD
ESCUELA DE ODONTOLOGÍA
CARRERA ODONTOLOGÍA**



CUESTIONARIO

El presente cuestionario busca obtener información sobre la necesidad de proponer plan de motivación para inducir la asistencia a la consulta odontológica en la Universidad José Antonio Páez.

Cabe destacar que la información suministrada será utilizada con fines académicos y estrictamente confidenciales, por lo tanto se agradece su colaboración y su sinceridad en las respuestas ya que su opinión constituye un valioso aporte para la realización de la investigación que forma parte de un requisito para optar al título de Odontólogo

INSTRUCCIONES GENERALES

A continuación, usted encontrará un cuestionario con 10 preguntas cerradas cuya única respuesta está contemplada entre dos opciones: SI o NO, de las cuales usted debe elegir una y solo una ellas de acuerdo a su criterio. Antes de comenzar a responder el cuestionario lea detenidamente estas instrucciones y de tener alguna duda pregunte a las encuestadoras

- Lea cuidadosamente cada una de las preguntas antes de responderlas.
- Marque con una equis (x) la respuesta que considere correcta.
- Responda todas las preguntas formuladas.
- Por favor sea objetivo (a) al momento de suministrar sus respuestas.
- Marque una sola respuesta.
- No lo firme, es anónimo.

CUESTIONARIO

Ítem	Contenido	Alternativas	
		Si	No
1	¿Considera que las técnicas de motivación son importantes para mejorar la asistencia de los niños y adolescentes a la consulta odontopediátrica?		
2	¿En su opinión los estudiantes de noveno semestre de odontología que laboran en la Clínica del Niño y el Adolescente están preparados para controlar el comportamiento de los pacientes que asisten a estas consultas?		
3	¿Cree que las habilidades comunicativas del odontólogo influyen en el aumento de la asistencia de los pacientes y familiares para el cumplimiento de los tratamientos odontológicos?		
4	¿Cuándo un paciente presenta agresividad en la consulta es importante que el profesional tenga los recursos psicológicos para controlar esta situación, tratando de conocer y respetar el motivo de su insatisfacción?		
5	¿Considera que la insatisfacción del paciente pediátrico influye en su asistencia la consulta odontopediátrica?		
6	¿Conoce las características de la ambientación que debe tener una sala de espera para un consultorio de odontopediatría?		
7	¿La sala de espera de un consultorio de odontopediátrico debe contar con elementos, recursos, carteles y materiales ubicados permiten que exista una comunicación espontanea y cómoda?		
8	¿Existe en la universidad un plan motivacional que orienta al odontólogo como inducir la asistencia de los niños y adolescentes a la consulta odontopediátrica?		
9	¿En su opinión, es necesaria la creación de un plan de motivación para inducir a los niños y adolescentes a asistir a la consulta odontopediátrica?		
10	¿En su opinión la UJAP posee los recursos económicos necesarios para la implementación de este plan de motivación?		

ANEXO D
FORMATOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	PERTINENCIA (Oportunidad Conveniencia)		CLARIDAD (Redacción)		COHERENCIA (Correspondencia)		DECISIÓN		
	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Dejar	Quitar	Modificar
1	X		X		X		X		
2	X		X		X		X		
3	X		X		X		X		
4	X		X		X		X		
5	X		X		X		X		
6	X		X		X		X		
7	X		X		X		X		
8	X		X		X		X		
9	X		X		X		X		
10	X		X		X		X		
11	X		X		X		X		
12	X		X		X		X		
13	X		X		X		X		
14	X		X		X		X		

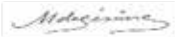
OBSERVACIONES:

VALIDEZ DE INSTRUMENTO:

APLICABLE: NO APLICABLE: _____

APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES:

DATOS DEL EXPERTO

Nombre y Apellido	C. I:	Firma
Melba Oviedo de Gésime	V-5385110	
Profesión	Nivel Académico	Fecha
Odontólogo	Doctorado	23-09-2020

CRITERIOS	PERTINENCIA (Oportunidad Conveniencia)		CLARIDAD (Redacción)		COHERENCIA (Correspondencia)		DECISIÓN		
	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Dejar	Quitar	Modificar
1	X		X		X		X		
2	X		X		X		X		
3	X		X		X		X		
4	X		X		X		X		
5	X		X		X		X		
6	X		X		X		X		
7	X		X		X		X		
8	X		X		X		X		
9	X		X		X		X		
10	X		X		X		X		

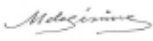
OBSERVACIONES:

VALIDEZ DE INSTRUMENTO:

APLICABLE: X NO APLICABLE: _____

APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES:

DATOS DEL EXPERTO

Nombre y Apellido	C. I.	Firma
Melba Oviedo de Gésime	V-5385110	
Profesión	Nivel Académico	Fecha
Odontólogo	Doctorado	23-09-2020

CRITERIOS	PERTINENCIA (Oportunidad Conveniencia)		CLARIDAD (Redacción)		COHERENCIA (Correspondencia)		DECISIÓN		
	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Dejar	Quitar	Modificar
1	X		X		X		X		
2	X		X		X		X		
3	X		X		X		X		
4	X		X		X		X		
5	X		X		X		X		
6	X		X		X		X		
7	X		X		X		X		
8	X		X		X		X		
9	X		X		X		X		
10	X		X		X		X		
11	X		X		X		X		
12	X		X		X		X		
13	X		X		X		X		
14	X		X		X		X		

OBSERVACIONES: _____

VALIDEZ DE INSTRUMENTO:

APLICABLE: _____ X _____ NO APLICABLE: _____

APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES: _____

DATOS DEL EXPERTO		
Nombre y Apellido	C. I:	Firma
Janeth Rodriguez	8844992	Janeth Rodriguez
Profesión	Nivel Académico	Fecha
Odontólogo	Especialista	12/09/2020

CRITERIOS	PERTINENCIA (Oportunidad Coherencia)		CLARIDAD (Redacción)		COHERENCIA (Correspondencia)		DECISIÓN		
CRITERIOS	PERTINENCIA (Oportunidad Coherencia)		CLARIDAD (Redacción)		COHERENCIA (Correspondencia)		DECISIÓN		
ÍTEMS	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Dejar	Quitar	Modificar
1	X		X		X		X		
2	X		X		X		X		
3	X		X		X		X		
4	X		X		X		X		
5	X		X		X		X		
6	X		X		X		X		
7	X		X		X		X		
8	X		X		X		X		
9	X		X		X		X		
10	X		X		X		X		
11	X		X		X		X		
12	X		X		X		X		
13	X		X		X		X		
OBSERVACIONES:			X		X		X		
OBSERVACIONES: _____									
VALIDEZ DE INSTRUMENTO: _____									
VALIDEZ DE INSTRUMENTO APLICABLE: _____									
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES: _____									
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES: _____									
DATOS OBSERVADOR:			DATOS OBSERVADO:						
Nombre y Apellido			C. I:			Firma			
Janeth Rodriguez			884492			Janeth Rodriguez			
Nombre y Apellido			C. I:			Firma			
LIVIA SEGOVIA			9445831			Fecha			
Profesión			Nivel Académico			Fecha			
Odontólogo			Especialista			12/09/2020			
Profesión			Nivel Académico			Fecha			
ODONTOPIEDATRA			4°			09/09/2020			

CRITERIOS	PERTINENCIA (Oportunidad Conveniencia)		CLARIDAD (Redacción)		COHERENCIA (Correspondencia)		DECISIÓN		
	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Adecuado	Inadecuado	Dejar	Quitar	Modificar
1	X		X		X		X		
2	X		X		X		X		
3	X		X		X		X		
4	X		X		X		X		
5	X		X		X		X		
6	X		X		X		X		
7	X		X		X		X		
8	X		X		X		X		
9	X		X		X		X		
10	X		X		X		X		

OBSERVACIONES: _____

VALIDEZ DE INSTRUMENTO:

APLICABLE: X _____ NO APLICABLE: _____

APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES: _____

DATOS DEL EXPERTO		
Nombre y Apellido	C. I:	Firma
LIVIA SEGOVIA	9445831	
Profesión	Nivel Académico	Fecha
ODONTOPEDIATRA	4°	09/09/2020