

Autor: Jeraldo Heiderich

CUIDANDO DOS FERIDOS

PROJETO
TIMÓTEO

Estudo disponível no site: projetotimoteo.org.br

Cuidando dos Feridos

Restaurando vidas

Introdução ao Modelo “AMOR”

Existem muitas mais pessoas necessitadas e “feridas” do que os profissionais conseguem ajudar. É preciso capacitar pessoas leigas para ouvir, encorajar, ajudar e orientar essas pessoas de forma saudável e eficaz. Essa capacitação seria para aconselhamento prático, de forma simples, e em uma *única sessão*. Neste modelo, o conselheiro se esforça para limitar-se principalmente a fazer perguntas. Baseia-se na convicção que o orientado precisa chegar às suas próprias conclusões para que haja mudanças reais e duradouras em sua vida. O conselheiro usa um paradigma prático e simples de quatro passos (AMOR), fazendo perguntas em cada uma dessas fases:

1. **Avaliação – Avaliar a realidade do aconselhado que o trouxe a buscar ajuda.**
2. **Metas – Definir o que o aconselhado deseja que mude em sua vida.**
3. **Opções – Ajudar o aconselhado a reconhecer possíveis opções para a sua situação.**
4. **Realização – Ajudar o aconselhado a priorizar a melhor opção e formular um plano prático e concreto para a sua implementação.**

Princípios Chaves de cada Passo

❖ Avaliação

- Alvo para o conselheiro: Avaliar a situação imediata
- Nesse modelo o objetivo é manter a conversa e avaliação no presente. Não mergulhe no passado distante. Mantenha o foco no problema presente.

❖ Metas

- Alvo para o conselheiro: Esclarecer os objetivos
- Recapitulação – Repita o que você entende que a outra pessoa está dizendo até que ela diz que você realmente a compreendeu.
- Responsabilidade – O aconselhado precisa assumir responsabilidade pela sua própria vida, tendo um alvo pessoal, não um alvo para outras pessoas mudarem.

❖ Opções

- Alvo para o conselheiro: Despertar esperança
- Abra uma tempestade de idéias para despertar opções.
- Evite perguntas que onde a pessoa responde com um “sim” ou um “não”. Encoraje o processo de pensamento e dialogo.
- Ascenda a esperança – a pessoa tende a chegar com uma atitude pessimista e com sentimentos de vitima. Ajude a pessoa a enxergar que seus problemas têm soluções e que essas soluções estão ao seu alcance.

❖ Realização

- Alvo para o conselheiro: Incentivar ação
- Prático – O aconselhado precisa estabelecer passos práticos.

- Específico – O aconselhado precisar estabelecer passos específicos.
- Fazível – O aconselhado precisa estabelecer passos alcançáveis e realistas.

Perguntas para cada Passo:

❖ **Avaliação**

- *Qual é a sua situação atual? De onde surgiu este problema e o que até agora o impediu de resolvê-lo?*
- Qual é a sua preocupação com esta situação?
- Qual o nível de seriedade da situação?
- Você tem algum controle pessoal sobre este assunto?
- Quem tem mais controle nesta área? Sobre o quê?
- Quais passos você já tomou?
- Quais obstáculos precisam ser superados?
- Com quais recursos você pode contar? (família, amigos, tempo, habilidades, etc)
- Qual é realmente o assunto? Chegamos de fato na raiz do problema?

❖ **Metas**

- *Qual a área ou relacionamento que você mais gostaria de mudar?*
- O que você gostaria que acontecesse até o final desta sessão?
- A longo prazo, qual é o seu alvo nesta área?
- Quais passos intermediários você precisa tomar para chegar ao seu alvo?
- Dos alvos mencionados, qual é o alvo prioridade para você?
- O seu alvo tem a ver com algo que você consegue mudar?

❖ **Opções**

- *Quais são algumas opções para resolver esse assunto?*
- Façamos uma tempestade de idéias onde tudo vale... quais algumas opções?
- O que mais você poderia fazer?
- O que você faria se pudesse começar de novo?
- Quais são as vantagens e desvantagens de cada uma dessas opções?
- Você gostaria de acrescentar uma sugestão minha?
- Qual daria o melhor resultado?
- Qual dessas soluções parece melhor?

❖ **Realização**

- *Quais seriam alguns passos específicos para concretizar essa opção?*
- Ajudaria se colocasse datas para completar cada passo?
- Quem poderia lhe apoiar nisto?
- Para quem você poderia prestar contas?
- O que poderia surgir para atrapalhá-lo em tomar estes passos?
- Quem precisa saber de seus planos?
- O que eu poderia fazer para te apoiar?
- Existe alguma coisa que você quer acrescentar ao terminarmos?

(Esse material é uma adaptação do conteúdo de uma apostila distribuída no seminário "Fase I: Treinamento Básico" de David Kornfield, Março, 2004. Anápolis, GO. Esse material foi adaptado com permissão verbal do autor.)