

“5 regras de ouro em diagnóstico psicopedagógico”

Ao longo de 10 anos estudando e praticando psicanálise e psicopedagogia, paguei um preço muito alto por erros banais no processo de diagnóstico que me custaram muitos clientes e também muitas oportunidades de aprendizado.

Mais experiente e também mais atento, elaborei as 5 regras de ouro em diagnóstico psicopedagógico que agora compartilho com você.

Regra #1:

A primeira coisa que fiz, logo após receber meu diploma de psicanalista foi produzir meus cartões de visita. Escolhi um modelo bem ao estilo intelectual e com cores fortes. Tratei de distribuí-lo com brevidade, pois estava ávido para atender meus primeiros clientes fora do ambiente de supervisão acadêmica.

As pessoas me ligavam, mas nem sempre era eu quem atendia ao telefone e também não havia orientado as pessoas de casa sobre a forma adequada em atender aquelas preciosas chamadas. Era um erro grave, mas ainda não era o pior, acredite!

Quando eu retornava as ligações ou quando eu as atendia queria demonstrar zelo e conhecimento. Assim, passava 20, 30 e até 60 minutos no telefone tentando demonstrar o que eu havia aprendido ao invés de “escutar” a queixa de meu futuro cliente e tratar logo de marcar a primeira entrevista.

Quando recebi o certificado de especialista em psicopedagogia clínica também providenciei os cartões de visita, mas agora eu estava melhor preparado para fazer o primeiro contato!

A regra #1 tem a ver com o primeiro contato. Isso mesmo! O primeiro contato representa um terço do sucesso do atendimento. É no primeiro contato que você conquista a confiança de seu cliente e aproveita a ânsia dele em querer falar sobre sua queixa que acaba conseguindo uma boa quantidade de informações de excelente qualidade. É no primeiro contato que você deve demonstrar que sabe ouvir, demonstrando assim, maturidade e acuidade profissional, proporcionando um excelente e oportuno “primeiro contato”.

As informações colhidas por meio da oitiva atenta irão colaborar muitíssimo na formulação de suas primeiras hipóteses sobre o problema e suas eventuais causas.

Eu pelo menos me corriji, mas temos casos de muitos colegas que abandonaram a profissão simplesmente porque nunca conseguiam clientes, sabe por quê? Porque não se atentaram para a importância do ouvir como elemento de empatia, imprescindível a todo início de processo diagnóstico psicopedagógico, psicanalítico, médico etc.

A qualidade do primeiro contato irá interferir significativamente na disposição do cliente em revelar sua queixa para você, o que pode prejudicar a assertividade nas hipóteses sobre o problema e comprometer todo o diagnóstico, é como oriento os profissionais que fazem consultoria comigo.

A regra de ouro #2 será: A assertividade na formulação das hipóteses.

Paz, saúde e prosperidade!



Chafic Jbeili

Psicanalista, psicopedagogo e terapeuta iridologista.
Consultor educacional e palestrante.
Editor do site Chafic.com.br

(61) 3377-9175 | (61) 8490-3648
chafic.jbeili@gmail.com | www.chafic.com.br
Brasília-DF | Brasil

Tem certeza que vai imprimir este documento?

Antes de imprimir qualquer documento, tenha certeza de que seja realmente necessário, assim você pensa no meio ambiente e diminui o impacto de suas ações sobre ele.