

# Como prestar um excelente atendimento nutricional

Por: Mariana Braga Neves

## **Apresentação**

É com muito prazer que realizo o sonho de elaborar esse material para vocês. O título do material “Como Prestar um Excelente Atendimento Nutricional” não traz uma receita ou um guia com o passo a passo do que fazer em uma consulta nutricional. Também não tenho a pretensão de dizer que eu sei como prestar um excelente atendimento. A ideia é colocar o nutricionista para pensar. Espero despertar no profissional uma motivação para fazer cada vez melhor. Acredito que o seu atendimento possa ser excelente.

Costumo dizer que, embora eu tenha passado por uma ótima e conceituada universidade, com mestres maravilhosos, dou muito valor ao que eu aprendi com meus clientes, em 17 anos de atendimento em consultório. Foi vivendo a dificuldade do meu cliente em implementar a rotina alimentar saudável que eu desenvolvi a capacidade de criar e inovar no plano alimentar, sempre com uma boa referência teórica.

Tenho visto muitos profissionais prometendo soluções para lotar a agenda de atendimento nutricional em pouco tempo. A nossa carreira não é assim. Uma agenda cheia vem aos poucos, com persistência, empenho e inovação. Nada é mais importante do que o atendimento único criado pelo nutricionista com um formato próprio, mas acredito que teremos nas páginas a seguir muitas informações válidas para serem aplicadas na prática de consultório. Vamos lá?

## **A Autora**

Mariana Braga Neves é nutricionista graduada pela Universidade Federal de Viçosa (2000) e pós graduada em Nutrição Humana e Saúde (Universidade Federal de Lavras – 2004) e em Fisiologia do Exercício ( Universidade Veiga de Almeida – 2006). Idealizadora da Nutrício, empresa na qual atua desde 2000, foi nutricionista da merenda escolar da cidade Araponga (2002 a 2004), professora da Univiçosa (2006 e 2007) e docente convidada da Universidade Castelo Branco (2010). Conteudista e Tutora de 10 cursos online em parceria o site Aulas à Distância (2010 a 2016). Durante os últimos 17 anos atuou como nutricionista em diversas clínicas de estética, empresas de assessoria esportiva e foi palestrante de várias empresas de cursos de nutrição pelo Brasil.

## **Dedicatória**

Dessa vez não vou dedicar o material à minha família. Esse material será dedicado aos que me ensinaram a ser nutricionista, a buscar informações, a amar cada vez mais o que eu faço. É com muito carinho que dedico esse material aos meus clientes .

### **Empatia – uma frase do meu querido Colégio Equipe que ficou marcada na minha vida profissional.**

Há pouco tempo aprendi o verdadeiro significado da palavra empatia. Empatia é a sua capacidade de sentir o que sentiria uma outra pessoa, caso estivesse na mesma situação vivenciada por ela. Antes de me dar conta de que a principal característica de um nutricionista que atende em consultório é a empatia, eu praticava uma frase que estava na escola na qual cursei o ensino fundamental : “Adotemos como norma de vida fazer aos outros o que gostaríamos que os outros nos fizessem”.

Assim, ser agradável, leve, delicado e praticar princípios básicos de educação são características inerentes a todo bom profissional.

Nas redes sociais da vida, li que nunca uma pessoa ruim nunca será um bom profissional. Concordo com a frase porque é fundamental que troquemos de lugar com nosso cliente na hora de prestar um bom atendimento. Essa característica é inerente às boas pessoas.

Que tal fazer um exercício rápido? Feche os olhos e busque imaginar uma situação na qual você, aflito ou esperançoso por solução, foi até um consultório médico. O que você esperaria do profissional e do atendimento? Pronto! É assim que você deve tratar o seu cliente e é assim que o seu atendimento deve ser.

### **A apresentação pessoal e o local de trabalho – importantes sim!**

Quando falei do quanto aprendi com meus clientes, corri o risco de ser injusta. Mas ainda está em tempo. Nos cursos da Nutrição, cada palestrante traz uma mensagem que fica e marca. Uma vez, com uma querida colega, aprendi algo importante que mudou meu

conceito sobre apresentação pessoal. Sempre achei que devemos nos vestir da forma como nos sentirmos bem, com bom senso e postura, lógico. Isso também vale para a forma como nos maquiamos (ou não), colocamos ou não acessórios. Nunca havia parado para pensar que a forma como nos apresentamos em um atendimento nutricional mostra a importância que damos ao cliente que ali está e ao evento como um todo. Faz todo sentido. Uma pessoa com boa apresentação prestigia o cliente que aguarda pelo atendimento. É importante ressaltar que se apresentar bem não tem qualquer relação com roupas de marcas famosas, caras. Vale também comentar que quando há excesso na produção o resultado pode ser ruim uma vez que o foco deixa de ser a consulta enquanto evento uma vez que há o risco de dispersão do cliente.

E o que falar sobre o local de trabalho? Novamente devemos nos imaginar como clientes. Quando você vai a um consultório, espera encontrar um local arejado, organizado, limpo e que apresente o conforto básico como uma poltrona na qual possa aguardar o seu atendimento, água fresca e sanitário.

Na correria diária muitas vezes temos pouco tempo para a organização do ambiente no qual trabalhamos. Tal cuidado é fundamental, ainda mais quando pensamos que trabalhamos com pessoas muitas vezes portadoras de alterações de saúde. Sugiro que todo consultório de nutrição tenha algo que possa ser consumido por algum cliente quando se sentir mal por exemplo por uma queda glicêmica. Também sugiro que os consultórios tenham itens básicos de primeiros socorros e de higiene (fralda descartável, absorvente feminino, lenços de limpeza).

### **Seja o melhor no que você faz...**

Os cursos de gestão e coaching para profissionais de saúde estão na moda. Outro dia eu estava dando um curso para uma técnica de nutrição e ela acabou dizendo que acredita que o coaching não seja algo novo mas sim uma estratégia que já era feita há muito tempo por todo bom profissional de saúde. Concordo com ela, mas também acho que sempre podemos desenvolver nossas potencialidades no que tange ao bom atendimento ao cliente no sentido de compreendê-lo, motivá-lo e principalmente, ajudá-lo. Caso eu não pensasse assim não teria tantos cursos de atendimento à disposição na minha empresa. Mas será isso o mais importante? Vocês já ouviram falar em

humanização da saúde? Uma rápida pesquisa no Google sobre o tema vai mostrar que embora seja uma prática com uma visão mais relacionada à saúde pública, nos consultórios, a humanização da saúde mostra-se fundamental. Assim, na minha opinião, o assunto deve ser lido, estudado, discutido para que tenhamos mais qualidade nos atendimentos de forma geral.

Novamente falando das redes sociais, vocês viram aquele GIF que trazia o desenho de uma mão dando um soco dizendo “ Não seja nota 7. Seja foda”. Peço desculpas pela palavra mas acho que devemos parar para pensar um pouco sobre isso. Temos muitos exemplos de alunos que, no colégio ou na faculdade eram considerados estudantes medianos em notas, mas que, na vida profissional, tiveram grande destaque. Isso porque, muitas vezes, a forma como o conteúdo aprendido é avaliado é polêmica e de fato notas não significam muito sobre o potencial do aluno. Na vida profissional, precisamos fazer a diferença. Ser um profissional mediano muitas vezes não é suficiente. Nesse caso, o GIF que fez sucesso nas redes sociais é muito pertinente.

Recentemente aprendi o significado da palavra medíocre. Ao contrário do que eu pensava, o adjetivo medíocre significa mediano. Portanto, um profissional medíocre terá menos chances de sucesso.

Mas o que significa ser o “melhor no que você faz”? Algumas características são importantes. Assim como nas relações afetivas há algo que é fundamental: o encantamento. O Nutricionista precisa encantar e essa habilidade vem com o profissional mas também pode crescer, à medida que buscamos ser melhores no sentido amplo da palavra.

No caso do nutricionista algo se torna muito importante também: a dedicação. Não adianta ser nutricionista no horário comercial. A relação das pessoas com o alimento pode não ser a mais amena possível, motivo pelo qual temos tantas pessoas que acabam por usar o alimento como forma de fuga ou consolo. Em outras situações a relação ruim com o alimento gera descontentamentos com a forma física além de poder gerar transtornos alimentares como a anorexia e a bulimia nervosa. Cabe ao bom profissional estar preparado para melhorar a relação das pessoas com o alimento.

O profissional dedica ao seu cliente tem sumido do mercado. Temos hoje uma grande demanda vinda do meio no qual vivemos. Nosso tempo está cada vez mais escasso. Tudo isso faz com que tenhamos cada vez mais volume de trabalho e menos tempo para nos dedicar aos nossos clientes. Tal situação precisa ser revista. Nosso

cliente precisa da nossa assistência, lógico que com limite, uma vez que é preciso não haver abusos.

Vocês já pararam para pensar como é difícil ter foco no mundo de hoje, com tanta informação, tanto conhecimento disponível, sem custo algum, a não ser a necessidade de tempo para isso tudo? Nutrição é uma ciência que muda muito. Um alimento que era considerado saudável há algumas décadas pode se tornar, amanhã, o bambambam da qualidade de vida. Precisamos buscar atualização, sem querer abraçar o mundo da noite para o dia. Assim, cursos, grupos de discussão, leitura de artigos, são sempre formas de estarmos por dentro do que o nosso cliente ouve por aí.

### **O profissional seguro e autêntico**

Quando um cliente procura seu trabalho ele confia a você muito mais que a responsabilidade de traçar um plano alimentar. É impressionante como a saúde e, por que não a forma física, têm relação com a qualidade de vida de forma global de um cliente. Um cliente acima do peso por exemplo, quando anseia emagrecer, não quer apenas atingir o peso ideal. O emagrecimento tem impacto por exemplo na forma como a pessoa se relaciona com o mundo e isso inclui desde as peças que compõem um guarda-roupa até a forma como a pessoa se porta em um evento social. Uma pessoa que se sente bem com a sua forma física, se aceita melhor e melhora sua saúde e relações sociais e profissionais.

O que você faz você ser procurado por um cliente é simplesmente a certeza, por parte dele, que você o ajudará a conquistar seus objetivos. O cliente acredita que você sabe ajudá-lo. E você precisa deixar claro que sabe. Um profissional inseguro é tudo o que o cliente não precisa.

Ninguém é obrigado a saber as recomendações nutricionais na ponta da língua ou a entender de todas as síndromes. No entanto, é preciso que o cliente entenda que você tem o preparo para orientá-lo e que a sua formação o auxiliará a estar mais pronto a buscar informações e a traduzi-las na forma de orientações personalizadas ao caso dele.

Vivemos a era da informação ou da desinformação? Um profissional de saúde não pode ser rígido. Nutrição não é uma ciência engessada. Novas pesquisas nos apresentam argumentos para criar nossa própria linha de trabalho, separando muito bem o que é modismo e o que é, para nós, o que veio para ficar. Nutrição é ciência, mas é biológica,

ou seja, tenha argumento para a sua linha.

Outro dia uma colega disse que a perguntaram se ela prescrevia dietas “low-carb”. Ela disse que respondeu com um simples “ depende”. Nenhuma resposta poderia ser mais personalizada. Quando recebemos um cliente não temos como saber, antes da consulta, somente com o nome da doença que ele porta, qual a linha vamos trabalhar. Costumo dizer que tenho inúmeras linhas de trabalho, para inúmeros clientes. Sem glúten, sem caseína, anti-inflamatória, com fibras, sem fibras? Não sei. Depende do caso. Isso é autenticidade.

### **A valor da sua consulta nutricional**

Quanto custa a sua consulta nutricional? Toda vez que eu dou cursos ou consultorias para nutricionistas eu ouço essa pergunta. Tabelas de sindicatos, pesquisa do mercado local, qual a melhor forma de formular o preço de uma consulta nutricional?

Vou começar dizendo que seu precisar fazer uma consulta médica, tenho mais chance de escolher o profissional que cobra R\$ 300,00 do que o profissional que cobra R\$ 80,00. Vamos então pensar em qual será o valor da sua consulta nutricional visto que é o seu trabalho que você fará com dedicação e dará assistência ao cliente inclusive no pós-consulta? Vamos pensar em qual será o valor da sua consulta nutricionista visto que você dedicará parte do seu dia a pesquisas e atualizações para prestar uma assistência diferenciada e ter argumentos para as últimas pesquisas? Já te dei algumas dicas aí, concorda?

Quanto tempo dura a sua consulta? Quais são as avaliações que você faz? Como é o tipo do seu plano alimentar? Sua consulta inclui reavaliação? Coloque tudo isso no papel e você saberá criar o preço justo para você e para o seu cliente.

### **O Nutricionista não é médico**

Muitas vezes as resoluções e os pareceres dos Conselhos e Organizações das organizações que norteiam nossa profissional não são lidos corretamente por nós, o que é uma pena. Nesses documentos, a riqueza de informações é enorme.

Fazendo o curso de exames laboratoriais com uma nutricionista que muito admiro

pude reviver o dia que minha professora de dietoterapia deixou claro que nutricionista emite diagnóstico nutricional e médico emite diagnóstico clínico.

O diagnóstico nutricional requer do avaliador conhecimento dos procedimentos e métodos para o devido emprego, tendo como base as características do cliente. A emissão do diagnóstico nutricional exige competência do nutricionista e deve se limitar às condições antropométricas e aos desbalanços de nutrientes. Isso é ética.

### **Palavrinhas mágicas do excelente atendimento**

**FOCO** - quando falo do foco aqui, nesse momento não estou pensando em ser focado no que você quer ou almeja, mas em focar o seu cliente no momento da consulta. O nutricionista é um bom ouvinte, sabemos disso. Quanto mais focados no que o cliente estiver falando, maior será riqueza de informações para a elaboração do plano alimentar. Muitas vezes o cliente começa a falar de situações familiares e algumas não tem importância para a consulta e acaba tomando tempo do atendimento. Informações que não forem pertinentes devem ser evitadas e o nutricionista pode, nesse momento, fazer um questionamento ou colocação que busque novamente voltar o assunto para o que de fato é importante na consulta nutricional;

**SOLUÇÃO** - muitas vezes o cliente apresenta uma situação ao profissional e quer uma solução para ela. Nutricionista não faz milagre, mas é mestre em criar alternativas e buscar opções para solucionar determinadas questões apresentadas pelo cliente. Certa vez um cliente portador de dislipidemia relatou não tomar o leite desnatado por ser uma bebida muito “aguada”. Certa de ser esse o alimento que eu queria que ele usasse, sugeri que fizemos uso do leite solúvel colocando mais pó em menos água. Passamos por isso quando a rotina do cliente é corrida, quando há restrições diversas. Precisamos exercitar o improviso, a criatividade, o jogo de cintura e a motivação nesse momento;

**VALORIZAÇÃO** - quando estamos abaixo do peso muitas vezes já sabemos dessa realidade. Dificilmente uma pessoa se dá conta de que está magro demais porque alguém disse. As pessoas gostam de falar se engordamos ou emagrecemos. O que muita gente



não sabe é que para muitas pessoas, estar abaixo do peso é uma situação extremamente delicada e sofrida. Assim, comentários depreciativos não ajudam a pessoa que porta qualquer problema relacionado à forma física. Já a valorização é algo que motiva as pessoas. Um elogio sincero é ótimo para dar aquela força que precisamos para mudar algo. O nutricionista é bom nisso. Sabe valorizar o esforço do cliente para seguir a programação alimentar, a forma como lida com as restrições, por exemplo. Valorizar sempre.

**POSTURA** - o profissional moderno tem o difícil desafio de ser ético sem deixar de ser parceiro do cliente. É fundamental que a parceria seja exclusivamente relacionada ao que diz respeito ao acompanhamento nutricional. Muitas vezes nos pegamos discutindo assuntos que não são pertinentes à consulta, como política ou religião. Um bate papo é sempre uma forma descontraída e interessante de aliviar o peso do dia a dia. Na consulta nutricional, isso não é diferente. Que tal falarmos sobre algo relacionado ao hábito do cliente? Dar uma dica, falar de uma receita nova que testamos com o alimento favorito do cliente, sobre um alimento regional.

**NOVIDADE** - basta aparecer um boato ou uma modinha relacionada à alimentação que o cliente já traz o assunto para o profissional dar a opinião. Que bom! Mas que tal fazer o contrário? Já pensou em ter sempre algo novo para falar com seu cliente a cada encontro? Esse é um dos segredos da fidelização do cliente.

### **O nutricionista professor e educador**

A todo tempo praticamos educação nutricional. A educação (ou a reeducação) deve ser parte de todas as consultas de nutrição. A mudança do hábito deve ser gradual para ser contínua. Na transição para o vegetarianismo, linha que trabalho muito, vejo claramente a dificuldade das pessoas em manter a rotina adotada. Isso acontece porque é comum a pessoa cortar todo e qualquer produto de origem animal e não ser capaz de lidar com a privação. A reeducação alimentar deve ser feita em três etapas, sendo que não há uma ordem a ser seguida no que diz respeito à prioridade. São elas?

- redução ou abandono de hábitos alimentares indesejáveis às características da pessoa;
- manutenção de hábitos saudáveis e desejáveis;
- inclusão de hábitos alimentares benéficos e desejáveis ao cliente

Durante as consultas de nutrição, o cliente deve ser encorajado a cada vez mais se aproximar de um plano alimentar perfeito para as características dele.

Ao longo dos meus 17 anos de trabalho percebi que muitas vezes o cliente chegava ao consultório apavorado com determinados diagnósticos. Certa vez atendi uma mãe na qual o filho tinha a alergia à proteína do leite de vaca. Impregnada de mitos e informações gerais e não específicas, a moça pensou ser uma doença grave. Esse e outros casos me fizeram constatar que muitas vezes o cliente não entende a ligação entre a situação clínica dele e a nutrição. O que a gordura saturada tem a ver com colesterol alto? O que a vitamina C tem a ver com a litíase renal?

Levando em conta o que falei anteriormente, penso que o nutricionista deve sempre ensinar, ser um educador nutricional. Infográficos estão à disposição em todo o lugar e são uma forma didática de mostrar a relação entre a nutrição e as diversas doenças.

### **Como lidar com as limitações para uma boa consulta nutricional?**

Quando nem tinha começado a escrever esse material, uma cursista da minha empresa pediu que eu desse um curso sobre como atender consultas por convênio. Esqueçamos a questão do convênio agora. Vamos pensar em quantas vezes é preciso atender uma consulta em um tempo muito menor do que o que gostaríamos. Uma boa consulta de nutrição não pode ser um jogo de perguntas e respostas mas sim um momento no qual a informação seja trocada.

Outro dia uma colega que estava fazendo uma vivência profissional comigo, perguntou por que eu não tinha uma ficha de atendimento nutricional pronta. Não que seja errado ter, de forma alguma. Mas eu não tenho porque as perguntas surgem na hora, não há uma sequência pronta. Algumas vezes pergunto se o cliente ingere bebida alcoólica. Em outras situações, diante da situação como um todo, essa informação não tem nenhuma importância.

Imagine quanto tempo você gasta para fazer perguntas em uma ficha que não vai usar? Esse tempo pode ser direcionado a perguntas mais pertinentes.

Em uma ligação telefônica, um possível cliente perguntou quantos “ítems” tinha a minha consulta nutricional. De certo estava fazendo uma pesquisa para verificar qual era a consulta mais completa. Querendo oferecer mais “ítems”, temos a tendência a estender muito o tempo da consulta. Avalie se o seu cliente também não mostra sinais de cansaço alguma vez. Pense em fazer diferentes avaliações em diferentes dias. Você tem balança, estaturômetro, adipômetro, bioimpedância, trena? Que bom, sua consulta será completa e você precisará de tempo para fazer (e comentar) todas as avaliações. Você só tem a trena e a balança com o estadiômetro? Uma consulta muito completa você fará também. Todo cliente precisa de um plano alimentar com mil e uma receitas? Nem todos. Muitas vezes, especialmente quando somos nutricionistas da promoção da saúde, o cliente precisa de uma orientação nutricional. Certa vez atendi uma senhora que dizia estar com alergia à lactose e estava deprimida por ter tirado o leite que tanto gostava e ter sido obrigada pelos filhos a usar o leite de soja (que não gostava). Outra vez uma mãe de uma criança de 8 anos com a doença celíaca tinha entendido que precisava apenas evitar o glúten e não entendi porque a diarreia continua.

Para dar o último conselho vou falar sobre as etapas da consulta nutricional daqui a pouco e vocês vão entender melhor como fazer uma bela consulta no tempo disponível.

## **As etapas da consulta e os órgãos de classe**

Imaginem uma cidade sem lei, onde cada um faz o que quer sem nenhum respaldo? Vira uma bagunça. Com tantas modas, modinhas, não devemos nos impregnar com a evidência de um artigo só. Podem me chamar de retrógrada mas eu não sou. Não me oponho ao progresso mas sempre acho que os pareceres e resoluções dos órgãos que regem a nossa profissão são nosso apoio.

Em discussão no grupo da minha turma de 1996 da UFV uma colega perguntou se tudo que havíamos aprendido sobre a distribuição de nutrientes nas dietas das pessoas saudáveis havia mudado. Não mudou. Toda recomendação tem uma brecha para a personalização. Vejamos: “um artigo publicado na revista X, em 2017 mostrou que as pessoas que praticavam musculação e que consumiram dietas com até 4 gramas por

quilo de peso de proteína por dia, não tiveram dados renais em comparação aos que consumiram 1,6 gramas por quilo por dia”. Gente, muito cuidado! Sejam críticos. Tenham respaldo nas prescrições. A consulta de nutrição, o prontuário, tudo isso é documento jurídico. Costumo falar que somos responsáveis pelas condutas que temos ou deixamos de ter.

A resolução 304 de 2003 do Conselho Federal de Nutricionistas dispõe sobre os critérios para a prescrição dietética na área de nutrição clínica e deve ser lida e colocada em prática.

Sabemos que o nutricionista não pode realizar atendimento por meios online. Faça uma pesquisa no Google e veja quantos profissionais não sejam essa regra de postura, prejudicando toda a classe. Mais uma vez digo que precisamos estar resguardados por resoluções e órgãos.

Uma boa consulta nutricional não precisa ser cheia de aparelhos mas sim cheia de informação. Desde a acolhida já temos uma oportunidade de fazer a diferença. Normalmente, quando perguntamos o objetivo da consulta nutricional, fazemos com que o cliente foque em uma doença por exemplo. Não é raro o cliente responder que nos procurou porque quer emagrecer ou melhorar o colesterol. Ao longo da anamnese vamos percebendo que temos muito mais a oferecer do que uma dieta para emagrecer ou resolver a dislipidemia. Assim, a pergunta inicial sobre o objetivo pode ser substituída por questionamentos que visem a conhecer melhor o cliente como um todo.

Avaliações, diagnósticos, determinação de combinados, orientações, módulos de reeducação e prescrição. Nada disso é tão importante quanto a motivação. Temos que mostrar ao cliente que ele pode atingir seus objetivos e que somos facilitadores nesse processo. Não cobramos, mas ajudamos. O nutricionista não é o profissional para quem o cliente deve satisfação. Repense a sua atitude durante a consulta. Você gostaria de ouvir que está com obesidade grau II? Busque palavras para o seu cliente sempre focando em fazer o melhor por ele.

### **Faço do meu método, o meu conselho para você...**

Como já disse, uma agenda cheia é consequência de um conjunto de fatores. Alguns são muito banais como o investimento ideal em divulgação. Pelo menos para os primeiros clientes, esse é bom caminho. Cabe a você, meu colega, a função de manter

essa clientela. O seu cliente será o seu divulgador.

Outros fatores como parcerias, convênios, bons projetos também movimentam uma agenda.

Quando ainda não temos os primeiros clientes, acredito que escrever sobre determinados assuntos seja ótima forma de mostrar o quanto você se interessa por oferecer ao seu cliente uma informação de qualidade.

Sempre penso que para um bom acompanhamento nutricional é preciso que o cliente se depare com o impacto que a situação de saúde dele tem para a vida. Tenho um parceiro, um nefrologista muito conceituado que costuma me passar seus clientes. São pessoas que normalmente já chegam ao consultório certas de que o acompanhamento nutricional terá impacto na qualidade de vida no futuro, retardando ou evitando uma hemodiálise, por exemplo.

Normalmente peço a cliente que pense como quer estar daqui a 20, 30 anos e então explico a ele as consequências que podem ser evitadas por um conjunto de boas ações incluindo a adoção de uma dieta personalizada.

Recentemente estava pensando em minha própria vida. Quantas vezes almocei bolachas pensando em priorizar uma refeição bem elaborada para minha família? Penso que o maior presente que um cliente pode dar à família dele é a sua própria saúde. Queremos ter nossos entes queridos sempre por perto. Nada é tão importante quanto isso.

Quando vamos a um encontro com um psicólogo, muitas vezes, só de falar sobre nossa vida e nossos problemas já conseguimos reviver determinadas situações e muitas vezes fica muito claro para nós o que antes parecia obscuro. Na nutrição, penso que o registro em papel ou meio eletrônico é uma forma de revivermos condutas, mudarmos comportamentos, ou seja, um alerta e um policiamento que nós mesmos fazemos de nossas ações. O cliente tem muitos benefícios com o registro alimentar.

Nas consultas de nutrição, aplico o PENSE - Programa de Educação Nutricional Saúde e Emagrecimento, método que eu desenvolvi também ao longo dos anos. O PENSE busca explicar ao cliente o motivo de cada conduta de nutrição, ou seja, por qual motivo eu indiquei esse ou aquele alimento. Explico o motivo da escolha do valor calórico e faço o cliente visualizar situações para entender que precisa haver uma seriedade no programa que será seguido. Imagine um cliente que precisa ganhar peso e que tem seis refeições diárias, sendo duas na parte da manhã totalizando 900 Kcal das 2900 Kcal que

precisa usar ao longo do dia para atingir seu objetivo. Agora imagine esse mesmo cliente dizendo que nos finais de semana costuma acordar na hora do almoço e suprimir essas refeições do turno do manhã. Esse cliente precisa receber orientação sobre como manejar a dieta nos finais de semana.

A maior dificuldade que o cliente tem para seguir um plano alimentar é realmente a influência de fatores como ansiedade, cansaço, rotina diária e a vontade de comer alimentos que não poderão fazer da dieta. Um trabalho conjunto com outros profissionais da área ajuda a evitar os gatilhos da fuga da dieta. Mas há muito que podemos fazer nos encontros no consultório de nutrição. A cada consulta, um aconselhamento. A cada dificuldade, uma solução.

Continuando o que falei no parágrafo anterior, penso que a culinária e a técnica dietética aplicada são minhas parcerias para evitar os deslizamentos do meu cliente. Imagine o cliente que ama queijos e que não pode consumir proteína do leite por motivo de alergia? Criar soluções alternativas como preparações culinárias são fundamentais para o cliente.

Penso também que o envolvimento da família do cliente é super positivo. Sugira ao cliente que traga familiares para as consultas e busque mostrar a eles que não há comida de dieta e sim comida saudável.

Para finalizar, reforço a relação entre saúde e nutrição. Nutrição promove saúde. Nutricionista e cliente são protagonistas nessa busca por qualidade de vida de forma que o que mais queremos é envelhecer com autonomia.

O maior presente que você Nutricionista pode dar ao seu cliente é um atendimento dedicado, atual e que garanta a ele condições para uma vida longa.

Fique com Deus e saiba que agenda cheia e sucesso não são da noite para o dia e sim uma conquista contínua e gradual, uma consequência de empenho e dedicação.

