



Defina com o seu cliente uma Visão de Bem Estar, de forma a desenvolver sua autoimagem e autoestima.

Roteiro	Eu Ideal
1- Visão de Bem Estar	A visão de bem estar é uma declaração de quem você é e quais comportamentos promotores de saúde você gostaria de ter e deseja adquirir.
2- Imagem Ideal	Como essa visão de bem estar se parece. Desenhe uma imagem e diga o que você visualiza e imagina que seria o seu ideal de bem estar. Que tipo de pessoa você quer ser quando se refere ao seu bem estar?
3- Aspectos essenciais (Autenticidade)	Quais são os aspectos essenciais da sua visão? Eles poderão te auxiliar no processo de mudança de forma a manter o foco?
4- Experiências (Imagem Real)	Quais são as melhores experiências que você teve até hoje e que se aproximam ou assemelham aos aspectos essenciais da sua visão? Conte uma ou duas histórias detalhadas.
5- Valores	Quais são os seus maiores valores de vida? Quais valores dão suporte a sua visão?
6- Motivadores	O que faz essa visão realmente importante para você? Porque realmente você quer alcançar essa visão? Quais benefícios você terá ao atingir a sua visão? (Motivadores Significativos)
7- Lacuna (Gap)	Qual a distância entre onde você está hoje, e a sua visão de bem estar? Traçar o ponto de início e o ponto final.
8- Confiança	Em uma escala de 0-10, com 10 sendo "extremamente confiante" e 0 "nada confiante", qual seu grau de confiança de que você pode reduzir a distância entre o ponto inicial e final da sua visão?



9- Desafios	Quais desafios você pode antecipar e que poderão dificultar o alcance do seu eu ideal? O que mais te preocupa?
10- Pontos fortes	Quais pontos fortes você pode recorrer para te auxiliar no alcance da sua visão e superação de desafios? Como lições de sucesso que você teve no passado podem auxiliar a superar desafios no presente?
11- Suporte	Quais pessoas, recursos e ambientes você imagina que podem auxiliar na sua visão e superação dos desafios?
12- Estratégias	Quais estratégias podem ser efetivas para auxiliar você a realizar a visão? (Discuta com o cliente várias possibilidades antes de focar em uma)
13- Resumo e Confirmação	Resuma de maneira breve os valores, motivações e pontos fortes e confirme.
14- Prontidão, Confiança e Comprometimento	Parece que você conseguiu desenhar uma visão que realmente é adequada a você! Quanto você se sente pronto, confiante e comprometido para dar os primeiros passos?