



MANUAL PRACTITIONER EM PNL

Titá Rodrigues

Conversas com PNL

Índice

INTRODUÇÃO À PNL.....	6
O QUE É A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA?	6
DEFINIÇÕES DE PNL	7
ORIGENS DA PNL	8
ESSÊNCIA DA PNL - MODELAGEM	10
PARA QUE SERVE A PNL.....	13
ENTENDENDO O INCONSCIENTE	16
CONSCIENTE E INCONSCIENTE	16
FUNÇÕES DO CONSCIENTE E DO INCONSCIENTE	16
SISTEMA DE ACTIVACÃO RETICULAR.....	22
PRESSUPOSTOS – PRINCIPIOS ESSENCIAIS	25
1. O MAPA NÃO É O TERRITÓRIO (KORZIBSKI)	25
2. O QUE FOCA AUMENTA	27
3. TODOS FAZEMOS PARTE DUM SISTEMA	28
4. HÁ INTENÇÃO POSITIVA POR TRÁS DE TODO O COMPORTAMENTO	29
5. É NECESSÁRIA FLEXIBILIDADE PARA ESTAR NUM SISTEMA E ATINGIR OS PRÓPRIOS OBJETIVOS	30
6. AS PESSOAS JÁ TÊM TODOS OS RECURSOS DE QUE NECESSITAM PARA AGIR DE FORMA EFETIVA E TER SUCESSO.	31
7. NÃO HÁ ERROS OU FRACASSOS. SÓ HÁ FEEDBACK.....	33
AMPLIANDO O MAPA COM PRESSUPOSTOS DA PNL	34
MODELO DE COMUNICAÇÃO E PERCEÇÃO	36
COMO CAPTAMOS O MUNDO EXTERIOR	36
EPISTEMOLOGIA – COMO FAZEMOS O ACESSO AO MUNDO EXTERIOR.....	38
TRANSFORMAÇÃO EM F1 E PRIMEIRO ACESSO	38
EPISTEMOLOGIA: PRIMEIRO ACESSO	39
EPISTEMOLOGIA – TRANSFORMAÇÃO EM F2	41
E REPRESENTAÇÃO LINGÜÍSTICA.....	41
ESTADO.....	42
TRÍADE.....	44
CADEIA DE EXCELENCIA	48
SISTEMAS DE REPRESENTAÇÃO	49
CARACTERÍSTICAS DOS SISTEMAS REPRESENTACIONAIS.....	50
LISTA DE PREDICADOS VERBAIS	52
SISTEMA DE REPRESENTAÇÃO PREFERENCIAL	54

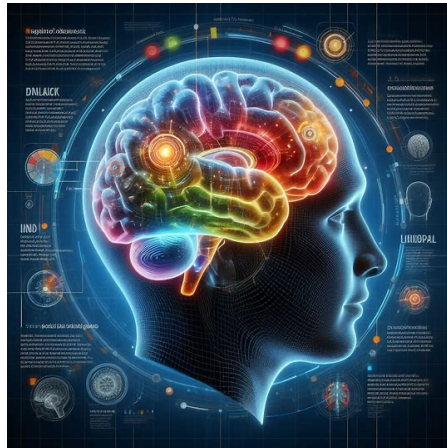
DESENVOLVER OS SISTEMAS DE REPRESENTAÇÃO	57
CORRESPONDÊNCIA ENTRE SISTEMAS	58
PISTAS DE ACESSO OCULAR	60
PNL – PILARES FUNDAMENTAIS.....	65
ACUIDADE SENSORIAL.....	65
DESCRIÇÃO, INTERPRETAÇÃO & AVALIAÇÃO	66
LEITURA SENSORIAL & LEITURA DA MENTE	67
CALIBRAÇÃO	70
RAPPORT	74
TÉCNICAS DE SINCRONIZAÇÃO E ESPELHAMENTO.....	75
SINCRONIZAR E ESPELHAR	75
TÉCNICAS PARA SINCRONIZAR E ESPELHAR	76
RAPPORT – QUANDO FAZER?	77
QUEBRAR O RAPPORT	79
ETAPAS PARA A INFLUENCIA.....	80
POSIÇÕES PERCETIVAS	81
POSIÇÃO TRIPLA.....	82
TÉCNICA: POSIÇÕES PERCETIVAS	84
RESULTADOS BEM ELABORADOS	85
OBJECTIVOS: IMPORTANCIA DE OS TER	85
OBJETIVOS SMART	86
VISUALIZAÇÃO PARA INSTALAÇÃO DE OBJETIVOS	88
RESULTADOS BEM ELABORADOS.....	90
PRINCÍPIOS DE SUCESSO.....	92
ATRAINDO O FUTURO.....	93
GRUPO DE INFLUÊNCIA	94
O TEU ATUAL GRUPO DE INFLUÊNCIA	95
ÂNCORAS	97
FATORES DE SUCESSO PARA A INSTALAÇÃO DE UMA ÂNCORA	97
ÂNCORA SIMPLES.....	99
PILHA DE ÂNCORAS	100
COLAPSO DE ÂNCORAS.....	101
CÍRCULO DE EXCELÊNCIA	102
MUDANÇA DA HISTÓRIA PESSOAL COM ÂNCORAS	103
CRENÇAS E SUBMODALIDADES	104

ENQUADRAMENTO	104
REENQUADRAMENTO	106
EXERCÍCIO DE REENQUADRAMENTO	108
AUTO-HIPNOSE	109
SUBMODALIDADES	111
MUDAR SUBMODALIDADES	113
TRANSFORMAÇÃO DE SUBMODALIDADES.....	114
MAPPING ACROSS.....	114
CRENÇAS E CONVICÇÕES	116
MUDANÇA DE CRENÇAS COM SUBMODALIDADES	119
PADRÃO SWISH.....	120
 <u>MODELOS DE LINGUAGEM</u>	 <u>121</u>
 NÍVEIS LÓGICOS	 121
 <u>HIERARQUIA DE SEGMENTAÇÃO</u>	 <u>123</u>
 SEGMENTAÇÃO PARA CIMA E PARA BAIXO	124
METAMODELO	126
 <u>METAMODELO DISTORÇÕES</u>	 <u>127</u>
 METAMODELO GENERALIZAÇÕES.....	129
 <u>METAMODELO OMISSÕES.....</u>	 <u>130</u>
 <u>MODELO MILTON.....</u>	 <u>132</u>
 MODELO MILTON: DISTORÇÕES	133
MODELO MILTON: GENERALIZAÇÕES	134
MODELO MILTON: OMISSÕES.....	135
MODELO MILTON: OUTROS MODELOS LINGUISTICOS.....	136
MODELO MILTON: AMBIGUIDADES	138
METÁFORAS.....	139
 <u>REPROGRAMAÇÃO E INCONSCIENTE</u>	 <u>141</u>
 CURA RÁPIDA DE FOBIAS.....	141
MODELO DE PARTES.....	143
SQUASH VISUAL	144
ESTRATÉGIAS	145
MODELO TOTE	148
ESTRATÉGIA DE SOLETRAÇÃO	148

ESTRATÉGIA DO AMOR	149
SINAIS INVOLUNTÁRIOS	150
SINAIS INVOLUNTÁRIOS – SWAY	151
REENQUADRAMENTO EM N PASSOS	152
LINHA DO TEMPO	153
ELICITANDO UMA LINHA DO TEMPO	154
NO TEMPO E ATRAVÉS DO TEMPO	155
DESCOBRIR O PONTO DE ELEIÇÃO INCONSCIENTE (OU PRIMEIRO ACONTECIMENTO).....	157
REIMPRINTING.....	158

INTRODUÇÃO À PNL

O que é a Programação Neurolinguística?



PROGRAMAÇÃO: A estratégia do nosso corpo e mente que geram os comportamentos como resultado dos nossos processos de filtragem neurológicos.

NEURO: Cada um de nós gera o seu sistema de filtragem para conseguir perceber o que se passa à sua volta. A 1ª filtragem dá-se pelos nossos 5 sentidos e cria-se o 1º mapa mental que em Programação Neurolinguística (PNL), designamos por “Primeiro Acesso”.

LINGUÍSTICA: Depois de termos uma representação sensorial o que fazemos é usar a linguagem para associar um significado pessoal à informação recebida do mundo exterior.

DEFINIÇÕES DE PNL

- “Estudo da estrutura da experiência subjetiva”
- “Modelagem da excelência humana”
- “Um modelo da forma como codificamos, transferimos e mudamos comportamentos.”

“A PNL é uma tecnologia de modelagem que se concentra especificamente no conjunto das diferenças que distinguem o desempenho daqueles que são génios, do desempenho de profissionais medianos, num mesmo campo de ação. O objetivo da modelagem é explicar este conjunto de diferenças, de uma forma que seja transferível para outros e que possa ser aprendida. A atividade principal da PNL é o mapeamento de conhecimento tácito num modelo explícito.”

Carmen Bostic St Clair & John Grinder, adaptado de Whispering in the Wind

Duma forma simples, entendo a programação neurolinguística, por semelhança ou comparação a um computador.

Nós podemos ter o melhor computador do mundo, no entanto, caso não tenhamos o software indicado para os resultados que pretendemos ele vai servir-nos de pouco.

Com a nossa mente passa-se algo semelhante, pois sem compreendermos o funcionamento do nosso cérebro, deixamos que ele se programe automaticamente com a ajuda da estrutura dos nossos pensamentos e isso gera comportamentos muitas vezes indesejados.

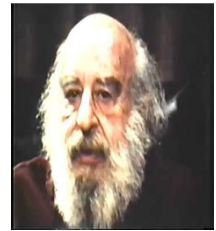
A parte linguística também afeta tudo isto, pois a forma como comunicamos vai ditar muito dos nossos resultados. Quer a forma como comunicamos com os outros, quer a forma como comunicamos connosco próprios, através dos nossos diálogos internos e pensamentos.

Abrçar a PNL é tomar o controlo da própria vida. Definir o que quer para si e projetar o caminho para lá chegar. Com a PNL fazemos uso da comunicação para obtermos melhores resultados.

A PNL tem sido aplicada em várias áreas, tão distintas como o ensino, liderança, vendas, saúde, formação, desenvolvimento pessoal e profissional, entre muitas outras.

ORIGENS DA PNL

A PNL surgiu em 1972. Havia dois indivíduos, Richard Bandler e Frank Pucelik na Universidade da Califórnia que estavam a explorar a teoria Gestalt usada por Fritz Pearls.



Fritz Pearls

Fritz Pearls era um génio a ajudar as pessoas a transformar as suas vidas e como muitos génios era pouco ortodoxo, mas bastante eficaz.

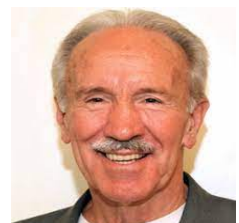
O Richard tornou-se fascinado com o trabalho de Fritz. Estava muito interessado na teoria da Gestalt. Fritz Pearls acabou por morrer, mas deixou muitos trabalhos por editar. Foi pedido ao Richard que editasse este material para que fosse possível publicar um livro do seu trabalho.



Richard Bandler

Richard descobriu que a melhor forma de o fazer, seria agindo como se ele fosse o Fritz Pearls. Tornou-se muito bom a fazê-lo. Estava obcecado por este trabalho. Não tinha uma estrutura porque estava muito absorvido. Mas ele queria conhecer os porquês, a estrutura.

Tinha entrado um professor de linguística para a Universidade, John Grinder. Bandler acreditava que Grinder era a pessoa certa para o ajudar com a estrutura do trabalho do Pearls. Foi, então, ter com ele e explicar-lhe o trabalho que vinham desenvolvendo. Após algumas recusas iniciais, Grinder concordou em cooperar com eles e juntar-se à equipa para descobrir a estrutura.



John Grinder

Mais tarde, Richard e John quiseram observar Virgínia Satir, uma terapeuta familiar com resultados extraordinários. Depois fundiram o trabalho dela com o de Pearls e criaram os primeiros metamodelos da PNL e publicaram os resultados deste trabalho no livro “a estrutura da magia”.



Virginia Satir

Milton Erickson era um hipnoterapeuta conhecido por um trabalho extraordinário em hipnose. O John e o Richard foram ter com o Erickson com o objetivo de estudarem o seu trabalho. Começaram a espelhá-lo e a agir como se fossem ele, até que tivessem os mesmos resultados. Surge assim, o modelo de Milton.



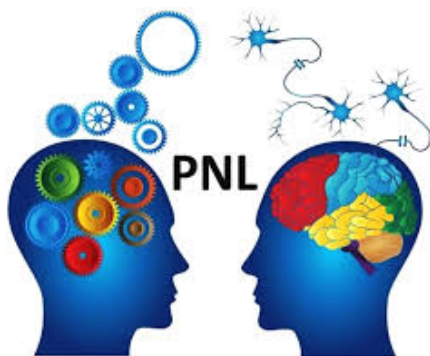
Milton Erickson

Nasce assim a PNL, como um processo de modelagem que é capturar e codificar os padrões da excelência humana.

Os modelos originais eram terapeutas, mas a PNL pode ser usada para modelar qualquer pessoa que tenha resultados extraordinários.

A PNL interessa-se em modelar qualquer pessoa que tenha resultados de excelência para retirar a estrutura por forma a poder ser usado por qualquer outra pessoa.

Essência da PNL - Modelagem



“Para mim, a modelação é o caminho para a excelência”

Tonny Robbins

A Programação Neurolinguística (PNL) é uma abordagem fascinante para compreender como a mente humana funciona e como podemos utilizar os padrões de pensamento e da linguagem para alcançar resultados desejados. A sua essência reside na interconexão entre a mente (neuro), a linguagem (linguística) e os padrões de comportamento aprendidos através da experiência (programação).

Na sua essência, a PNL oferece um conjunto de ferramentas e técnicas para entender e modelar os padrões de pensamento e de comportamento das pessoas que alcançaram sucesso em uma determinada área. Isso significa, que a PNL não se concentra apenas em resolver problemas ou superar obstáculos, mas também em identificar e replicar os padrões de sucesso que podem ser encontrados em diversos contextos.

Um dos conceitos-chave na PNL é o da "modelagem". A modelagem envolve o processo de observar e analisar os padrões de comportamento, de linguagem e de pensamento de uma pessoa ou grupo de pessoas altamente eficazes em uma determinada área, e depois replicar esses padrões para alcançar resultados semelhantes.

Ao modelar, os praticantes de PNL buscam identificar os elementos específicos que contribuem para o sucesso de uma pessoa ou de um processo. Isso pode incluir a forma como uma pessoa estrutura os seus pensamentos, o perfil de comportamentos, a fisiologia, as suas crenças e valores, a sua linguagem corporal, a sua maneira de se comunicar e até mesmo os padrões inconscientes que influenciam as suas ações.

A PNL não se trata apenas de copiar os comportamentos, mas sim de compreender os princípios subjacentes que os sustentam. Por exemplo, ao modelar um líder carismático, não se trata apenas de imitar a sua

© Copyright Titá Rodrigues – Trainer de PNL 10

linguagem corporal ou o estilo de comunicação, mas de entender as crenças, os valores e as estratégias mentais que o tornam eficaz.

Histórico da modelagem

Os autores clássicos que desenvolveram os processos de modelagem foram Richard Bandler e John Grinder que modelaram os padrões de linguagem e de comportamento dos trabalhos de Fritz Perls, Virginia Satir e Milton H. Erickson.

As primeiras técnicas da PNL tiveram origem nos padrões verbais e não verbais observados por ambos os terapeutas, o que implicou na publicação de seu primeiro livro, “A estrutura da magia”, em 1975.

Assim, a PNL foi desenvolvendo técnicas e distinções para identificar e descrever os padrões verbais e não verbais do comportamento humano para modelar as capacidades especiais e excepcionais, ajudando para que essas capacidades se tornem transferíveis para outras pessoas, de uma maneira produtiva e enriquecedora, e que contribua para a saúde mental e a qualidade de vida de tais indivíduos.

O processo de modelagem

O processo de modelagem se divide em três fases:

1. Observar o modelo enquanto ele está a ter o comportamento que se quer modelar; imaginar-se na realidade do outro, usando a segunda posição e imitando o que o outro faz até obter os mesmos resultados. Concentra-se no que o outro faz (comportamento e fisiologia), como ele faz (estratégias de pensamento interno) e por que ele faz (crenças e pressupostos em que se apoia). Assim, é possível observar o que ele faz por observação direta e o como e porquê podem ser obtidos através de perguntas.
2. Na segunda fase, analise os elementos do comportamento do modelo para descobrir o que faz a diferença. Se o elemento for deixado de fora e fizer pouca diferença, é porque não é necessário, já pelo contrário, quando for deixado de fora e fizer diferença é porque é uma parte essencial do modelo. Aqui, procura-se refinar o modelo e tentar compreendê-lo conscientemente.
3. Na fase final, propõe-se uma maneira de ensinar essas habilidades a outras pessoas, sendo que se deve criar um ambiente que permita a aprendizagem para obter os resultados desejados.

Aplicações da modelagem

No campo da Programação Neurolinguística (PNL), a modelagem tem-se desenvolvido a partir do comportamento e dos pensamentos humanos. Os seus procedimentos envolvem a descoberta de como o cérebro (“neuro”) funciona, a análise dos padrões de linguagem (“linguística”) e a comunicação não verbal. Os resultados desta análise são depois colocados em estratégias de passo a passo ou programas (“programação”) que podem ser utilizados para transferir essas habilidades para outras pessoas.

A modelagem na PNL tem o seu foco concentrado no nível das capacidades, ou seja, daquilo que conectam as crenças e os valores a comportamentos específicos. As capacidades e habilidades fornecem os elos e a alavancagem para revelar a identidade, os valores e as crenças como ações em um ambiente particular. Ao aplicar os princípios da PNL, as pessoas podem aprender a mudar os seus próprios padrões de pensamento e de comportamento para alcançar os seus objetivos desejados. Isto pode envolver técnicas como a ancoragem (associar estados emocionais específicos a estímulos específicos), o reenquadramento (mudar a perspetiva sobre uma situação) e a visualização criativa (imaginar-se a alcançar um objetivo).

Em resumo, a essência da PNL está na compreensão e na aplicação dos padrões de pensamento, de linguagem e de comportamento que levam ao sucesso. Através da modelagem e da aplicação prática desses padrões, as pessoas podem desenvolver habilidades poderosas para melhorar o seu desempenho em diversas áreas da vida.

“A Modelagem do comportamento envolve a observação e o mapeamento dos processos bem-sucedidos que formam a base de algum tipo de desempenho excecional.” Robert Dilts

Para que serve a PNL



A Programação Neurolinguística (PNL) é uma ferramenta poderosa que consiste num método de aprendizagem e transformação humana, baseado na aplicação do estudo da mente, do pensamento e da linguagem (verbal e não verbal) para otimizar o desenvolvimento pessoal e profissional, bem como para a melhoria da comunicação, das habilidades interpessoais e do desempenho em diversas áreas da vida.

Tal como o nome indica, a programação neurolinguística pretende, assim, alterar os padrões de comportamento (programação) a partir da compreensão dos processos neurológicos (neuro) e do funcionamento da linguagem (linguística).

Observando e analisando os pensamentos, as emoções, a fisiologia, a linguagem e o comportamento do indivíduo, a programação neurolinguística permite compreender quais são os fatores inconscientes que influenciam os seus resultados (positivos e/ou negativos). Posteriormente, foca-se na sua reprogramação positiva.



Aqui estão algumas das principais áreas em que a PNL pode ser aplicada:

1. **Autoaperfeiçoamento:** A PNL oferece técnicas para ajudar as pessoas a entender e superar limitações pessoais, como os medos, as fobias, as crenças limitantes e os padrões de comportamento indesejados. Ela capacita os indivíduos a mudar a sua própria experiência subjetiva e a alcançar estados mentais mais positivos e recursos internos para enfrentar desafios.
2. **Comunicação eficaz:** Uma das aplicações mais conhecidas da PNL é no campo da comunicação. Ela fornece ferramentas para melhorar a comunicação verbal e não verbal, aprimorar a habilidade de fazer perguntas poderosas, estabelecer rapport (conexão) com os outros e influenciar positivamente as interações interpessoais.
3. **Liderança e gestão:** A PNL oferece insights sobre os padrões de pensamento e comportamento dos líderes eficazes, permitindo que os gestores e líderes aprimorem as suas habilidades de liderança, de motivação de equipe, de resolução de conflitos e tomada de decisões.
4. **Coaching e desenvolvimento pessoal:** A PNL é amplamente utilizada no coaching pessoal e profissional. Os coaches de PNL, ajudam os clientes a definir as suas metas de forma clara, a identificar os obstáculos e a desenvolver estratégias para alcançar o sucesso. Também utilizam as técnicas de PNL para ajudar os clientes a superar bloqueios emocionais e comportamentais.
5. **Educação:** Na área da educação, a PNL pode ser aplicada para melhorar a aprendizagem e o ensino. Professores e educadores podem usar as técnicas de PNL para adaptar a sua linguagem e o estilo de ensino às necessidades individuais dos alunos, aumentando assim a eficácia do processo de aprendizagem.
6. **Vendas e marketing:** A PNL oferece insights valiosos sobre os processos mentais dos clientes e sobre como influenciar as suas decisões de compra. Os profissionais de vendas e marketing podem usar as técnicas de PNL para construir rapport com os clientes, identificar as suas necessidades e os seus desejos, e comunicar de uma forma persuasiva os benefícios de um produto ou serviço.
7. **Saúde e bem-estar:** Na área da saúde, a PNL pode ser utilizada para ajudar as pessoas a superar hábitos prejudiciais, a gerir o stress, a melhorar a autoestima e a promover mudanças positivas no estilo de vida. Ela também pode ser aplicada em terapias complementares, como a hipnoterapia e a psicoterapia.

A PNL tem diversas técnicas para ajudar uma pessoa a mudar a sua programação mental e a obter os resultados desejados, além de promover uma mudança de percepção de vida e de novas formas de pensar. Algumas das principais são:

- Rapport
- Calibração
- Posições perceptivas
- Ancoras
- Submodalidades
- Enquadramento e Reenquadramento
- Auto-hipnose

- Metamodelo
- Resignificação
- Reenquadramento em N passos
- Linha do tempo
- Reimprinting

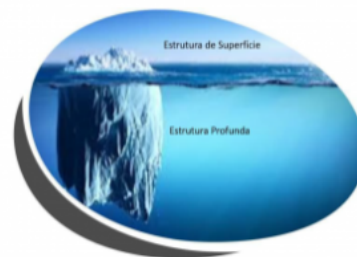
Em resumo, a PNL é uma abordagem versátil e pragmática que oferece uma variedade de ferramentas e técnicas para ajudar as pessoas a alcançarem seus objetivos, melhorarem suas habilidades de comunicação e desenvolverem uma mentalidade mais positiva e proativa.

ENTENDENDO O INCONSCIENTE

CONSCIENTE E INCONSCIENTE

Em Programação Neurolinguística falamos das capacidades do nosso cérebro dividindo-o em duas áreas distintas: o consciente e o inconsciente.

Quando falamos de consciente referimo-nos a tudo o que está na nossa consciência no momento presente.



Já quando nos referimos ao inconsciente, estamos a falar de tudo o que não é consciente ou não temos consciência no momento presente. Então, o inconsciente funciona como um depósito onde guardamos pensamentos, sentimentos, emoções, acontecimentos, recursos e crenças para os quais não estamos a dirigir a nossa atenção em determinado momento. Quando deslocamos para lá a nossa atenção, eles tornam-se conscientes.

FUNÇÕES DO CONSCIENTE E DO INCONSCIENTE

O nosso consciente é responsável por funções como o raciocínio, a capacidade de julgamento, de crítica, a tomada de decisões e a elaboração de planos. É nele que está a nossa memória de curto prazo. Apesar de todas estas tarefas, esta parte do cérebro representa apenas 10% de toda a atividade mental. É como a ponta de um iceberg. Do outro lado está o poderoso inconsciente que pode ser comparado a 90% do iceberg, a parte que fica escondida e na qual a nossa atividade mental trabalha 24h por dia, 7 dias por semana.

Consciente
10%
Inconsciente
90%



Funções da parte consciente do nosso cérebro:

- Raciocínio
- Memória de curto prazo
- Julgamentos
- Planeamentos
- Decisões
- ...

Funções da parte inconsciente do nosso cérebro:

- Responsável por funções vitais e involuntárias, como respirar, o coração bater, fazer funcionar o sistema digestivo, etc.
- Mantém o bom funcionamento do corpo e é responsável pela nossa sobrevivência
- Segue ordens. Entende os nossos pensamentos como sendo o melhor a fazer.
- Memória de longo prazo
- Hábitos e comportamentos
- Crenças
- Criatividade
- Emoções
- Sentimentos

É no inconsciente que são geridas todas as funções vitais involuntárias do corpo como o bater do coração, a respiração ou a digestão. Imagine o que seria se tivesse de pensar a todo o momento que precisava de respirar ou de fazer o seu coração bater.

O inconsciente guarda a nossa criatividade e armazena os nossos hábitos, padrões de comportamento e as nossas crenças mais profundas. Algumas crenças e valores são inconscientes, mas dirigem a nossa vida sem que tenhamos consciência de quão poderosas são. É ele que nos oferece as emoções, os sentimentos e a nossa espiritualidade. O inconsciente, que guarda a nossa memória de longo prazo, é a fonte da nossa intuição e sabedoria. O consciente é fundamental para o nosso dia-a-dia, mas, muitas vezes, não o utilizamos da melhor forma, em nosso benefício. Ou seja, abusamos dele e negligenciamos o que representa a percentagem maior do que acontece na mente: o inconsciente. Muitas vezes, tentamos resolver questões que estão no inconsciente usando o consciente o que nos dificulta muitíssimo as nossas caminhadas.

Imagine um cavalo e um cavaleiro. O cavalo desempenha o trabalho do nosso inconsciente, assegurando a realização do trabalho determinado pelo cavaleiro (o nosso consciente), que é chegar ao destino que o cavaleiro quer. Imagine que decidimos trocar de tarefas e passa o cavalo a decidir para onde ir e o cavaleiro a dizer ao cavalo onde e como colocar as patas. Logicamente, esta não será a melhor escolha. Uma boa parceria deve ser realizada utilizando o que de melhor cada parte tem para dar.



Será muito útil aprendermos a criar uma parceria equilibrada entre o nosso consciente e inconsciente, respeitando para isso as funções de cada um.

Utilizemos outra metáfora para melhor entender a relação entre estes dois lados do nosso cérebro e como se relacionam. Imagine um jardim que representa o nosso inconsciente e um jardineiro que representa o consciente. Cada pensamento que geramos com o consciente é como se fosse uma semente que o jardineiro planta no jardim, ou inconsciente. Este jardim tem a particularidade de ser um terreno extremamente fértil em que é fácil fazer florescer tudo o que aí for colocado, sejam sementes de pensamentos bons ou sementes de pensamentos menos positivos. O jardim não tem o poder de decidir que sementes vai fazer germinar. Ele trabalhará para que todas as sementes cresçam, sem distinções. Mas o jardineiro pode e deve escolher quais quer lançar à terra.



Por outras palavras, se o jardineiro quiser colher morangos, não vai lançar sementes de coroas de espinhos. É simples. Por outro lado, se permitir que o seu consciente esteja constantemente a gerar pensamentos menos positivos, serão essas as sementes que o jardineiro colocará no solo, sementes doentes. Lembre-se do ditado: quem semeia ventos, colhe tempestades. Este padrão de pensamentos menos harmoniosos é, muitas vezes, a origem de doenças e mal-estar porque alimentam a parte mais poderosa da nossa mente com ideias turvas. Mas, se escolhermos plantar sementes de pensamentos de harmonia, fluidez, prosperidade, abundância e felicidade, será precisamente isso o que vamos colher.

Os nossos pensamentos criam a nossa realidade. A forma como pensa vai determinar o modo como age, que por sua vez determinará aquilo que sente e as emoções que terá.

Nós temos 60 a 70000 pensamentos diariamente e 90% desses pensamentos são os mesmos do dia anterior. Os mesmos pensamentos conduzem-nos para as mesmas escolhas. As mesmas escolhas levam-nos para os

mesmos comportamentos. Por sua vez, os mesmos comportamentos levam-nos às mesmas experiências e estas levam-nos às mesmas emoções. E isto, reforça os pensamentos que já tínhamos, levando-nos aos mesmos pensamentos e à continuação e manutenção do ciclo. É por isto, fundamental que observe os seus pensamentos e verifique se lhe são úteis, se são positivos e potenciadores ou se pelo contrário são limitantes, negativos e o impedem de se dirigir para onde deseja.

Se queremos ver a nossa vida transformada, temos de assumir o controlo dos nossos pensamentos. Como? Com pequenas ações:

1. Afaste-se do negativo.

Os jornais e revistas estão cheios de notícias trágicas e alarmantes que, mais do que informarem, semeiam o medo, a preocupação, a raiva, a insegurança, todas as emoções menos boas. Sem nos apercebermos, estas questões tornam-se um padrão nas nossas vidas. Com a televisão é a mesma coisa, assim como a maior parte das dinâmicas que acontecem nas redes sociais. Observe à sua volta: o que é que está a colocar diariamente na sua mente? Analise também as pessoas que o rodeiam. Evite, sempre que possível, pessoas tóxicas que alimentam a sua mente com veneno e interferem com a sua harmonia. Ao aceitarmos todas estas coisas, corremos o risco de entrar em quadros de ansiedade, stress e até de depressão mais profundos. E, infelizmente, olhando à volta, é isso mesmo que verificamos que está a acontecer atualmente na sociedade. Percebe agora a importância de se libertar da maior quantidade de toxicidade que o cerca?

2. Converta ideias negativas.

Sempre que surgirem pensamentos como: não consigo, não tenho dinheiro, não sou criativo ou qualquer outro aspeto, interrompa-os e converta-os, de imediato, em positivos, como por exemplo: eu consigo, posso ter dinheiro, sou muito criativo. Adote esta atitude para tudo no seu dia-a-dia. Sempre que perceber que está a surgir um pensamento negativo, converta-o assim que der por ele. Desta forma, está a preservar o poder do seu inconsciente.

3. Decida onde quer colocar o seu foco e o significado que lhe quer dar.

Aquilo em que decidimos colocar o nosso foco vai determinar os nossos sentimentos. Pode sempre escolher focar-se naquilo que tem ou naquilo que lhe falta. Pode decidir focar-se na doença ou na cura. Veja a diferença que isto fará na sua vida. Se se focar no que tem, sentirá abundância. Se se focar no que não tem, sentirá escassez e até pode ter um bom trabalho, a ganhar bom dinheiro, família, sucesso. Depois de escolher

onde colocar o seu foco, decida o significado que quer dar ao que está a acontecer. Isto é uma oportunidade ou uma desgraça? A sua escolha ditará as suas emoções.

Há algum tempo atrás, eu tive uma doença grave, resultado dum estilo de vida muito desadequado e que me gerava muito stress. Quando me disseram que tinha um cancro de mama, rapidamente vieram à minha mente dois focos opostos: doença e morte ou cura e vida. Decidi ficar com o segundo, ia curar-me e viver a vida. Quanto ao significado atribuído, podia ter escolhido ver tudo o que estava a acontecer como uma grande desgraça, mas decidi olhar para tudo aquilo como uma oportunidade de mudar de vida e viver bem melhor. Foi o que fiz. E hoje tenho uma vida bem melhor.

4. Faça afirmações positivas seguidas de visualizações.

O nosso inconsciente não distingue o que é verdade do que é mentira, o que realmente está a acontecer daquilo que estamos a imaginar, limitando-se a analisar tudo o que nele semeamos, através dos pensamentos gerados no nosso consciente.

Desta forma, iremos colher os frutos de acordo com isso. Por exemplo, se se sentir sem energia, não assente o seu foco nessa sensação. Diga para si mesmo que se sente bem e pleno de saúde. Pode repetir frases como “Sinto-me cada vez melhor”; “Tenho um corpo saudável”. Esta é uma técnica que pode ser utilizada em todas as áreas da sua vida em que deseja ver mudanças. Um pequeno truque é repetir as suas afirmações positivas quando estiver num estado relaxado e sonolento. Nesta condição, o consciente, com as suas críticas e julgamentos, está menos ativo, facilitando o acesso ao inconsciente. Assim, os melhores períodos do dia para utilizar esta técnica serão antes de adormecer ou assim que acabar de acordar.

Defina, então, **positivamente** aquilo que deseja e feche os olhos e imagine-se a ser como deseja ou concretizar o que mais quer. Por exemplo, se for esse o seu desejo, pode imaginar-se a ter uma vida abundante, próspera e cheia de riqueza. Não se esqueça de se manter num estado emocional harmonioso. Imagine-se como se já tivesse na posse de tudo aquilo que sonha para si. Dê vida às imagens que está a observar na mente e sinta o que elas lhe transmitem. Quanto mais viva e nítida for a sua visualização, mais poderosa se torna. É uma técnica que pode também ser utilizada em praticamente todas as situações da sua vida: para questões financeiras, de saúde, para as relações pessoais, a sua criatividade e tudo aquilo que acha que precisa para si. Aproveite o período de sono para aplicar esta técnica e deixar o inconsciente resolver as suas questões ou dar-lhe ideias criativas para as ultrapassar. Por exemplo, antes de adormecer, peça ajuda ao seu inconsciente para encontrar soluções criativas na próxima reunião com um cliente difícil. Imagine-se a ter a reunião exatamente como quer que ela decorra. De seguida, relaxe e permita que o seu inconsciente trabalhe enquanto você repousa. Os seus recursos para lidar com aquela situação irão ser fortalecidos.

O que se passa é que, com o passar do tempo e com uma prática constante, os pensamentos positivos que geramos transformam-se em crenças. Ao começar a acreditar convictamente nas novas perspetivas, a sua vida muda. Não tem como. Não apenas os seus pensamentos, mas também os seus comportamentos e, até, as suas funções vitais. Tudo se alinha na direção da conquista dos seus objetivos. Por vezes, o inconsciente responde de forma rápida, quase imediata, mas outras vezes há em que o processo pode ser mais demorado. Está tudo certo. O importante é que mantenha a sua consistência, repetindo estas técnicas todos os dias.

A sua mente molda a realidade e você tem o poder de escolha sobre o que colocar nela. Então, escolha o melhor.

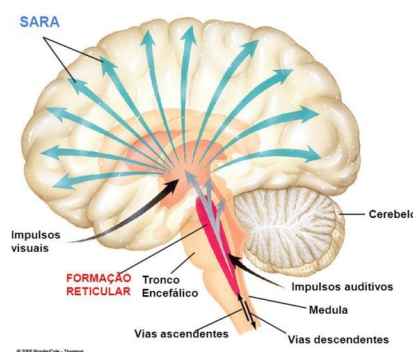
O comando é seu, assuma o controlo da sua vida!

SISTEMA DE ACTIVAÇÃO RETICULAR



O Sistema de Ativação Reticular (SAR), também conhecido como Reticular Activating System (RAS) em inglês, é uma parte fundamental do cérebro e que desempenha um papel crucial na regulação do estado de alerta, da atenção e da consciência.

Este sistema é composto por uma rede complexa de neurônios localizados no tronco cerebral. É o caminho por onde entram todos os seus sentidos, com exceção do olfato (que vai direto ao centro emocional de seu cérebro). É responsável pelas nossas funções cardiovasculares, a percepção da dor, o ciclo do sono, e é quem modula a atividade de praticamente todos os outros sistemas do cérebro.



O SAR funciona como um filtro para o grande volume de informações sensoriais que o cérebro recebe a todo o momento. Ele determina quais estímulos que são percebidos e processados de forma consciente, enquanto outros são filtrados e ignorados. Isto é essencial para evitar a sobrecarga sensorial e permitir que o cérebro se concentre nas informações mais relevantes para as necessidades imediatas do organismo.

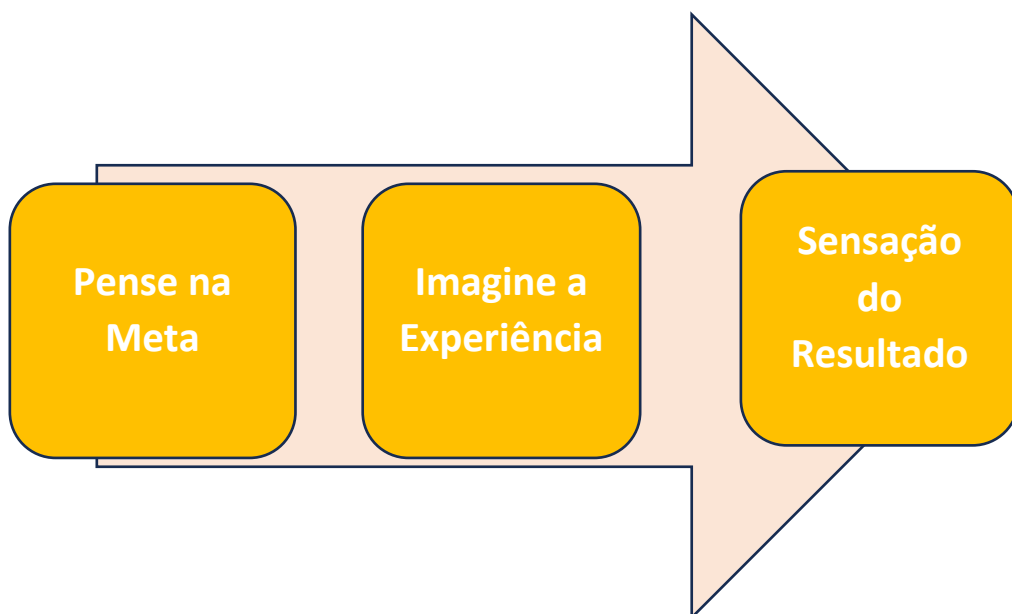
O SAR, desempenha um papel importante na regulação do ciclo do sono-vigília. Durante o sono, ele atua para diminuir a atividade cerebral e promover um estado de relaxamento e de descanso. Quando uma pessoa está acordada, o SAR é responsável por manter o estado de alerta e de vigília, garantindo que o cérebro esteja pronto para responder a estímulos importantes do ambiente.

Uma das características fascinantes do SAR é sua capacidade de ser modulado pela atenção e pelo foco da mente. Por exemplo, quando uma pessoa está focada em encontrar algo específico, como as chaves do carro, o SAR torna-se mais sensível a estímulos relacionados a esse objetivo, aumentando as chances de perceber informações relevantes, como a visão das chaves em cima da mesa.

Esta capacidade do SAR, de direcionar a atenção consciente para estímulos específicos é frequentemente explorada em técnicas de desenvolvimento pessoal e produtividade, como a Programação Neurolinguística (PNL) e a visualização criativa. Ao aprender a direcionar a sua atenção para metas e objetivos específicos, as pessoas podem aproveitar o poder do SAR para aumentar a sua consciência e o foco, facilitando assim o alcance dos seus objetivos.

Como treinar o seu Sistema Ativador Reticular

Uma maneira simples e prática de “treinar” o seu sistema ativador reticular para que ele responda aos seus interesses é composto por apenas três passos:



1. **Pense na meta** que quer alcançar ou na situação que quer mudar.
2. Então, **imagine a experiência ou o resultado que virá** com a realização do que pensou no passo anterior.
3. **Crie um filme mental da situação ou do resultado no futuro.** Visualize os sons, as conversas, os ambientes e tantos detalhes quanto for possível. Repita isso na sua mente, com bastante frequência.

Nada vai acontecer como um passe de magia. Mas, é sobre visualizar o que quer, e deixar que o seu consciente e inconsciente trabalhem juntos para fazer acontecer. A sua visualização deve ser o mais precisa possível. Por exemplo: se quer uma casa com uma varanda e com uma vedação azul, comece a imaginar o formato dessa varanda e o tom de azul com que irá pintar essa vedação. Se pensar que não pode, então essas crenças limitantes distraem-no do objetivo final. Quando se foca no que não fez ou não consegue fazer, perde a atenção de tudo aquilo que deseja. Portanto, comece já a pensar sobre o que quer na sua vida e use esse pensamento como uma forma de realmente direcionar o seu comportamento consciente para juntar-se ao inconsciente na realização dos seus desejos.

Em resumo, o Sistema de Ativação Reticular é um componente vital do cérebro humano, responsável pela regulação do estado de alerta, da atenção e da consciência. A sua capacidade de filtrar informações e modular a atenção consciente desempenha um papel fundamental no processamento de estímulos sensoriais e na adaptação do organismo ao ambiente.

PRESSUPOSTOS – PRINCIPIOS ESSENCIAIS

1. O mapa não é o território (Korzibski)



A afirmação “o mapa não é o território” é da autoria de Korzybski, um matemático polaco, que a colocou num artigo publicado em 1933 na Science & Sanity. Mas o que significa concretamente? Analisando-a à letra, significa isso mesmo. Podemos ter um, dois, três, dez ou cem mapas da cidade de Lisboa. Nenhum deles a vai transformar na cidade de Lisboa ela mesma. São apenas mapas e cada um enfatiza detalhes específicos. Podemos ter um mapa que destaca mais os monumentos históricos da cidade, outro que evidencia a rede de metropolitano e as suas paragens outro ainda que proponha uma rota gastronómica... todos são representações de Lisboa, mas nenhum é Lisboa como um todo.

Fazendo a ponte para a PNL, nós apreendemos tudo o que nos rodeia através dos cinco sentidos (visão, audição, olfato, tato e paladar). Ou seja, através dos órgãos sensoriais, ligado ao nosso sistema interno de crenças, construímos o nosso próprio mapa da realidade. Mas esse mapa não é a realidade. Porquê? Observe, por uns segundos, a quantidade de estímulos que existem à sua volta. O nosso cérebro não consegue prestar atenção a todos eles em simultâneo. Assim, o que ele faz é filtrar, fazendo-nos tomar consciência daquilo que, para nós, de acordo com o nosso sistema de crenças, é importante. Voltando ao exemplo do mapa de Lisboa, significaria que iríamos escolher o mapa de acordo com a experiência que quereríamos tirar da cidade: os amantes de História, provavelmente escolheriam o mapa dos monumentos enquanto, os amantes de boa comida, levariam consigo o mapa com a rota das tascas.

Cada pessoa cria o seu próprio mapa do mundo e responde aos acontecimentos da vida de acordo com o seu mapa. O mapa é baseado nas convicções sobre a identidade, pelo conjunto de valores e crenças, bem como pelo seu conjunto de memórias.

Não existe um mapa mais certo do que outro, apenas pessoas com diferentes histórias, percursos e experiências, que fruto disso criaram necessariamente diferentes representações internas.

Por isso, quando não compreender o comportamento de alguém, lembre-se que essa pessoa pode ter um mapa diferente para um mesmo território. Procure perceber que mapa construiu essa pessoa, como é o mundo da perspetiva dessa pessoa.

2. O que foca aumenta



Quando colocamos o nosso foco em algo, disparamos uma área do cérebro onde se encontra o chamado Sistema Ativador Reticular (SAR), que faz a pessoa ficar totalmente atenta ao assunto em que colocou o seu foco, ampliando-o. Funciona como se fosse uma lupa ou uma lente de aumento.

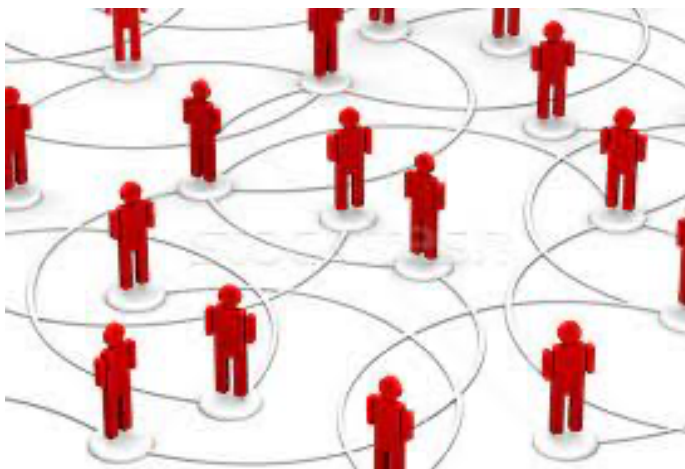
Onde está o seu foco? Nas oportunidades ou nas desgraças? Nas suas qualidades ou nos seus pontos fracos?

Está a colocar o seu foco em algo que pode fazer ou está a colocar o seu foco em algo que não pode controlar?

Lembre-se que se o local onde colocamos o nosso foco aumenta como se o estivéssemos a observar com uma lupa, então, se colocar o foco em problemas vai certamente observar os problemas cada vez maiores. Já se colocar o seu foco nas oportunidades estará a ampliá-las e, com isso, estará a observar mais e maiores oportunidades.

Se detetar que o seu foco se dirige para coisas que não lhe são úteis ou boas, pergunte-se para onde posso desviar o meu foco? Qual a melhor perspetiva para observar este tema? Que benefício poderei retirar deste acontecimento que não posso mudar?

3. Todos fazemos parte dum sistema



Todos os sistemas em que estamos inseridos nos influenciam tanto quanto nós temos o poder de os influenciar. Isto implica que as nossas ações e comportamentos não ocorrem isoladamente, mas são influenciados por fatores do ambiente, relacionamentos e contextos em que estamos inseridos. Se o sistema muda, nós adaptamo-nos da mesma forma tal como se nós mudarmos, o sistema adapta-se à nossa mudança.

De que lado quer estar?

Dos que se adaptam ao sistema ou dos que adaptam o sistema à sua medida?

4. Há intenção positiva por trás de todo o comportamento



Este pode ser o pressuposto mais polémico de todos. Pode ser difícil compreender como é que alguns comportamentos possam ter uma intenção positiva, na sua essência. No entanto, se escamotearmos a origem ou a motivação de cada comportamento, com muita probabilidade vamos confirmar que é verdade. Podemos não concordar ou ter dificuldade em aceitar que alguém tenha uma atitude que classifiquemos de menos correta de acordo com os nossos valores e princípios. Isso não significa que, na sua origem, não esteja uma intenção positiva, mesmo que essa intenção seja servir-se a si mesmo, a partir de uma motivação egoísta. Pode não ser correta, não deixa, contudo, de ser uma intenção positiva.

Todas as nossas ações têm um propósito. Fazemos o que fazemos com o objetivo de obter algo que nos beneficie ou que valorizamos. Em PNL separamos a ação ou comportamento da intenção.

Pode ser mais fácil, se pensarmos em algum comportamento que já tivemos ou temos e que não queremos ter. Quando o fazemos também temos uma intenção positiva para esse comportamento.

Para melhor compreender este conceito, sugiro que experimentemos dissociar a palavra “positivo” do conceito de bondade. Positivo significa aqui um impulso afirmativo, favorável (independentemente do objeto desse favor).

5. É necessária flexibilidade para estar num sistema e atingir os próprios objetivos



Os nossos planos nem sempre se irão desenrolar por uma linha reta. Por vezes temos de fazer desvios inesperados, saltar obstáculos imprevistos.

Para a nossa vida, em todas as suas dimensões, é importante ter uma estratégia. Simultaneamente é fundamental mantê-la flexível para, quando surgir algum desafio, estarmos mais aptos a contorná-lo. Até uma árvore, aparentemente rígida, se torna flexível e oscila quando o vento sopra mais forte. Isto faz com que, nas tempestades, não seja facilmente derrubável. Contudo, quando os ramos envelhecem e perdem a flexibilidade, até uma brisa os quebra.

6. As pessoas já têm todos os recursos de que necessitam para agir de forma efetiva e ter sucesso.



Mesmo que lhe possa parecer, numa primeira leitura, mais uma frase de psicologia positiva, este pressuposto é muito mais que isso. Em primeiro lugar, porque é verdade, mesmo que, neste momento, ainda tenha dúvidas sobre o que está a ler.

Vamos por partes.

Antes de mais, quando aqui falo em recursos não me refiro a nada externo a si mesmo. Não estou a contemplar bens materiais, por exemplo. Refiro-me a recursos internos que fazem parte do seu todo enquanto ser humano. Recursos esses que já tocámos ao de leve no pressuposto 4 que diz haver intenção positiva por trás de cada comportamento. É a crença na escassez de recursos que leva, frequentemente, as pessoas a comportamentos mais ambíguos que temos dificuldade em compreender e aceitar.

Compreendo que, nesta fase, possa ainda parecer-lhe improvável possuir todos os recursos necessários para ter sucesso na concretização dos nossos sonhos. Quantos de nós já nos encontramos em situações em que pensávamos não ter saída? Por exemplo, não gostamos do nosso emprego, mas acreditamos que não existe outra alternativa? Estamos numa relação que não nos traz felicidade, mas não temos como melhorá-la.

São perguntas e “certezas” que surgem em todos nós quando não temos ainda consciência dos recursos que temos e daqueles que não temos, mas podemos adquirir. Afinal, à luz da PNL, um recurso é qualquer coisa que possa ajudá-lo a alcançar um resultado, como, por exemplo, uma competência, estados internos,

fisiologia, pensamentos ou até mesmo crenças. Como tal, os recursos podem ser procurados e encontrados dentro de nós com o intuito de, através deles, conquistar os seus objetivos, sejam eles conseguir um determinado trabalho ou apenas atingir paz e tranquilidade.

7. Não há erros ou fracassos. Só há feedback



Permitam-me chamar a atenção para uma coisa que, provavelmente, já sabe. A vida é feita de situações que se desenrolam de forma inesperada. De desilusões, de dor, de sofrimento, de derrotas. Nem sempre chegamos, da forma que desejaríamos, aos objetivos a que nos propomos. Contudo, todos temos a possibilidade de escolher o que fazer com a direção que os acontecimentos da nossa vida tomam.

Quando algo corre mal temos duas opções:

1. agarrarmo-nos ao sucedido, mantermo-nos a viver num passado que já não existe e permitir-se manter o foco nos “problemas”.
2. Refletir sobre o desafio que está a enfrentar, tomar consciência das diferentes possibilidades, aprender e evoluir. Por outras palavras, encontrar na situação as oportunidades de crescimento que ela pode oferecer para chegar onde deseja.

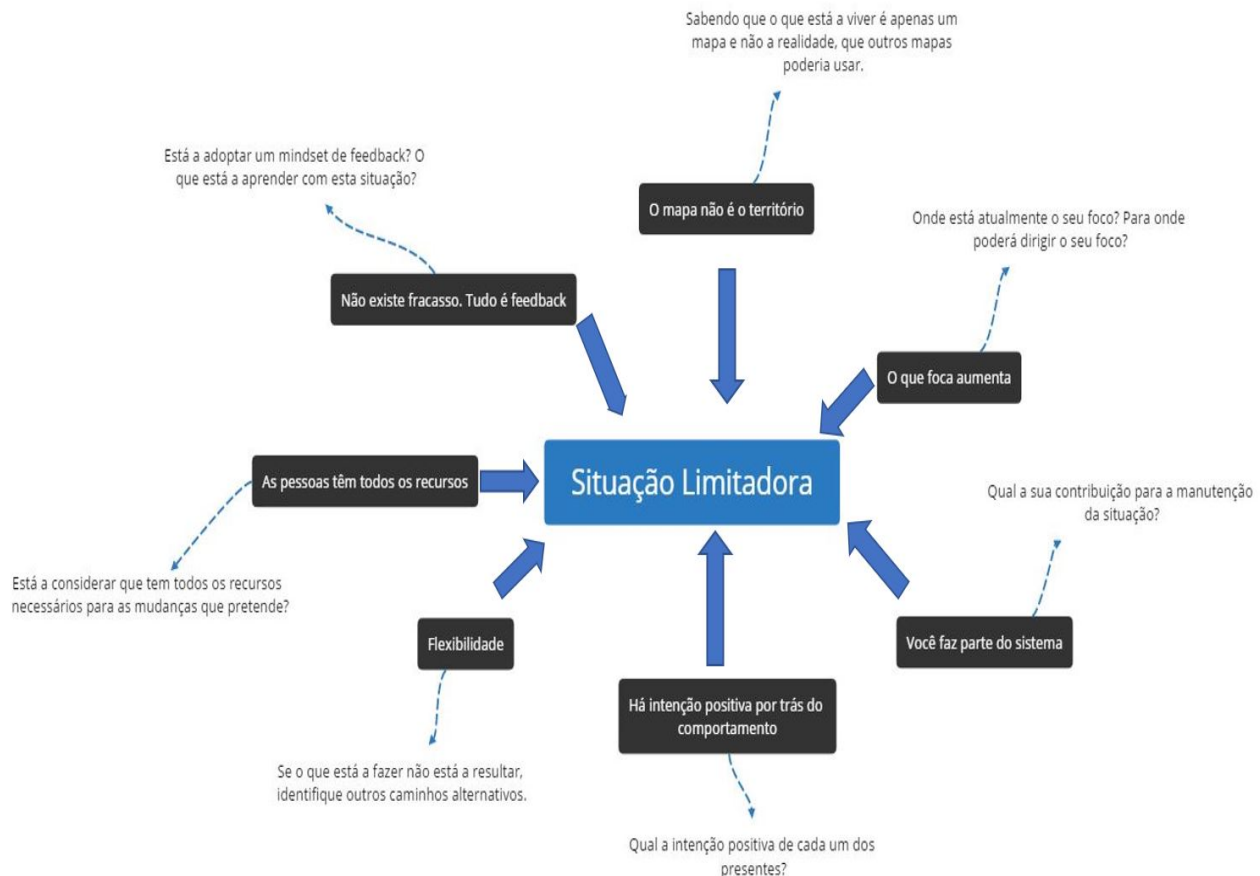
Antes de classificar um problema como tal, comece por se questionar o que pode aprender com a situação, que feedback a situação lhe oferece.

Imagine agora que não encara os seus resultados menos bons como fracassos, mas apenas como experiências que lhe trazem o aprendizado necessário para chegar onde quer. Fica muito mais simples fazer o caminho, pois afastamos o medo de errar ou fracassar que muitas vezes nos impede de avançar. Certamente já se questionou algumas vezes “e se eu falhar?” ou “e se eu errar?”. Se acreditar que as falhas fazem parte do caminho para que eu possa aprender a forma de chegar onde desejo, isso, certamente, dar-lhe-á mais coragem para avançar e fazer o que quer fazer, sem medo de críticas, avaliações, julgamentos ou mesmo juízos de valor acerca dos seus esforços.

Afinal, nós aprendemos as coisas mais básicas da vida como falar.

AMPLIANDO O MAPA COM PRESSUPOSTOS DA PNL

Arline Davis



Este exercício é útil para trabalhar situações limitadoras. Pretende-se com esta técnica ampliar o mapa mundo que a pessoa possa ter por forma a ampliar as escolhas percebidas para lidar com a situação.

Como usar a técnica?

1. Comece por identificar no chão os 8 espaços que constam do desenho.
2. Entre no espaço que definiu para a situação limitadora e reviva-a como se estivesse a ocorrer agora. Veja, oiça e sinta tudo o que se passa.
3. Saia para um ponto neutro e certifique-se que sai do estado gerado na situação limitadora.

4. Escolha um dos espaços à volta da situação limitadora (um dos pressupostos) e analise o conceito. Acredite nele e reveja a situação, agora com a perspetiva do pressuposto. Registe todos os inputs que possam surgir.
5. Saia para um ponto neutro e certifique-se que sai do estado.
6. Repita os pontos 3, 4 e 5 para todos os espaços à volta da situação limitadora.
7. Quando tiver passado por todos os espaços, volte à situação limitadora com todos os inputs que lhe surgiram e note o que se modificou.
8. Saia para um ponto neutro e certifique-se que sai do estado.
9. Faça uma ponte para o futuro.

MODELO DE COMUNICAÇÃO E PERCEÇÃO

Como Captamos o Mundo Exterior

Recebemos vários inputs externos através dos 5 sentidos e criamos uma percepção do que vemos, ouvimos ou sentimos. Podemos ter duas pessoas a olhar para uma mesma imagem e ainda assim as percepções de cada um podem ser diferentes.

A realidade existe fora de nós. Tudo o resto são percepções. Nós não vemos a realidade, mas temos percepções sobre a mesma.

O ser humano é movido não pelos acontecimentos à sua volta, mas sim pelas opiniões que forma acerca disso.



Depois de recebermos estes inputs sensoriais dá-se a filtragem através de omissões, generalizações e distorções, bem como se processam os nossos valores e crenças e com isso criamos a nossa representação interna, que associada à nossa fisiologia irá gerar o nosso estado emocional. Por detrás dum comportamento está sempre um estado emocional.

Vejamos o seguinte exemplo:

Certo dia a Ana aguardava o seu marido em casa para jantar e ele atrasou-se. Ela ligou-lhe e o telemóvel estava desligado.

A Ana cresceu numa família em que o pai traía a mãe e ela era exposta a discussões por causa disso.

Que representação interna a Ana começou imediatamente a gerar?

Provavelmente, começou a imaginar o marido com outra mulher e foi intensificando estas representações até ele chegar.

Quando ele chegou, imediatamente disparou uma série de acusações sem parar para ouvir a explicação.

No quarteirão oposto vive a Maria com o Rui. Certo dia, sucede algo semelhante e o Rui atrasa-se e o telemóvel está desligado. A Maria não tem representações de traições e sabe que isto não é habitual. Imediatamente, começa a representar um possível acidente e começa a ficar preocupadíssima. Quando por fim o marido chega, corre para ele e dá-lhe um enorme abraço de alívio.

Os estados afetam as nossas capacidades.

Algumas definições

Omissões

É o processo através do qual prestamos atenção a determinadas experiências e eliminamos outras. Pode ser muito útil em certos contextos, mas noutros poderá ser causa de sofrimento.

Ex.: Utilizamos frequentemente num espaço cheio de gente, quando selecionamos o que queremos ouvir. Fazemos isto, por exemplo, a uma mesa de refeições quando se geram conversas cruzadas, em que escolhemos seguir umas e deixar outras.

Generalizações

É o processo através do qual representamos uma determinada experiência através dum exemplo, formando regras. Mais uma vez, esta competência é muito importante em determinados contextos, mas também pode ser penosa noutros.

Ex.: Ao atravessar uma estrada sem olhar para os lados uma pessoa é atropelada. Ela poderá generalizar essa experiência formando a regra de que se atravessar uma estrada sem olhar será atropelada. Tal poderá ser protetor. Mas imagine-se uma mulher que foi traída pelo seu esposo e cria a generalização de que os homens são todos iguais. Tal poderá ser bastante limitador para ela no futuro.

Distorções

É o processo através do qual adulteramos, distorcemos, a realidade presente.

Ex.: Imagine-se um pai que faz a generalização de que o seu filho só se preocupa com ele para obter contrapartidas. Quando o seu filho se dirige a ele e lhe dá um abraço carinhoso, ele poderá eliminar a mensagem de carinho e reinterpretá-la como interesseira.

EPISTEMOLOGIA – COMO FAZEMOS O ACESSO AO MUNDO EXTERIOR

TRANSFORMAÇÃO EM F1 E PRIMEIRO ACESSO

O primeiro acesso que temos do mundo é o nosso mapa sensorial – VAKOG (visual, auditivo, cinestésico, olfativo e gustativo). É o que designamos por experiência.

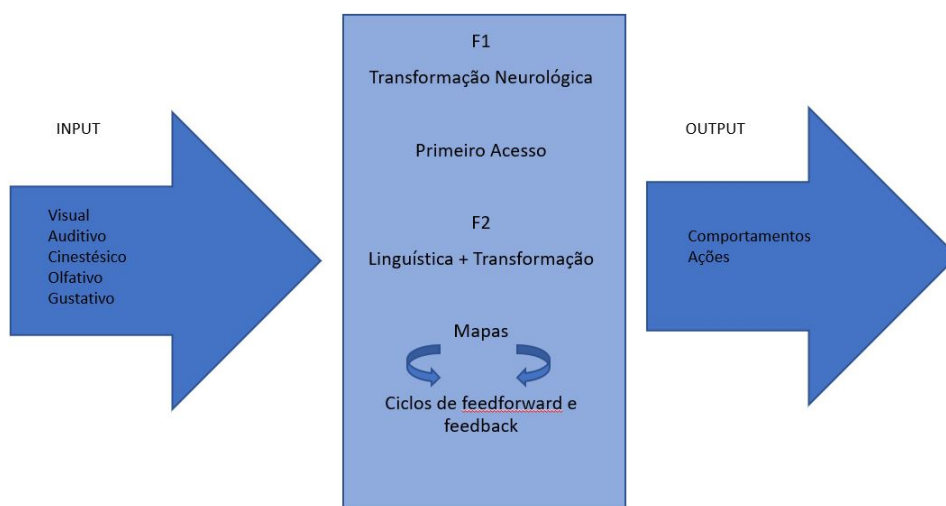
Imagine-se a ouvir uma senhora a falar uma língua da qual não saiba nada (para mim poderia ser o mandarim). Esta é uma experiência ao nível de primeiro acesso. Não estou a ter qualquer entendimento do que está a ser dito, limito-me a ver, ouvir, eventualmente sentir.

O processo de chegada dos sentidos ao córtex chamamos-lhe de F1. São transformações neurológicas.

O **primeiro acesso** é a primeira representação do mundo, tem base sensorial e não tem linguagem associada. É onde se constrói o mapa sensorial do mundo, o primeiro mapa do mundo.

São alterações neurológicas que transformam os dados recebidos pelo sistema sensorial (VACOG) em projeções corticais. São transformações pré-conscientes.

A CAIXA NEGRA



© Carmen Bostic St Clair

Transformações F1 Visuais:



Os raios de luz quando recebidos pelos bastonetes e cones da retina produzem uma reação química nas células. Os pigmentos de cor são quebrados, dando origem a uma proteína e a um composto

de vitamina A. Este processo químico estimula um impulso elétrico que é enviado para o cérebro através de um sistema altamente complexo de fibras nervosas.

Transformações f1 auditivas:



O som é captado pelo pavilhão auricular (a parte visível do ouvido) e viaja pelo canal auditivo externo, até ao tímpano, fazendo-o vibrar. Por sua vez, o tímpano provoca a vibração de um conjunto de três ossos minúsculos, situados no ouvido médio. A vibração é transferida para o fluido da cóclea no ouvido interno, onde umas espécies de fios de cabelo sensíveis geram sinais nervosos que são enviados para o cérebro.

Transformações f1 cinestésicas:



As sensações táteis são recebidas pelas terminações nervosas situadas na camada interna da pele, a derme, que transporta essa informação para a medula espinal. Daqui as mensagens são enviadas para o cérebro onde a informação é registada. O nosso corpo tem cerca de vinte tipos diferentes de terminações nervosas e todas elas enviam informação para o cérebro. De entre os recetores mais comuns destacam-se os de calor, de frio, de dor e de pressão ou toque. Cada dedo, por exemplo, possui cerca de 100 recetores de toque.

Transformações olfativas e de gustativas:

O paladar e o olfato são duas sensações químicas que se sobrepõem. Os recetores químicos situados no nariz e na boca fazem a conversão do estímulo. O paladar é influenciado pelo olfato.

Olfativas:



A deteção inicial de moléculas de odor ocorre na parte posterior do nariz, numa pequena região denominada de epitélio olfativo. De seguida, é transmitido um sinal elétrico ao bulbo olfativo, onde a informação é transmitida a outras áreas do cérebro.

Gustativas:



Um conjunto de proteínas específicas presentes nos alimentos ligam-se a recetores situados nas papilas gustativas que, por sua vez, se conectam através de vários nervos. De seguida, as fibras gustativas ascendem ao tálamo e, daqui, chegam ao córtex cerebral.

Epistemologia: Primeiro Acesso

O Primeiro Acesso (PA) é o ponto que nos permite aceder, primariamente, aos estímulos transformados a partir do mundo externo. É o que chamamos de experiência. PA são as projeções corticais que nos fornecem o nosso primeiro ponto de acesso aos dados que foram transformados através das transformações f1.

Primeiro acesso visual

As imagens da retina são transformadas através das ações e mapeadas para a atividade cortical numa área denominada de V1 no córtex visual. A V1 tem um mapa espacial bem definido na visão. A partir da V1, as

informações viajam para a frente e para trás, para outras áreas do córtex visual (V2, V3, V4, V5) e ainda para outras modalidades.

Primeiro acesso auditivo

Os impulsos vindos dos nervos auditivos são recebidos no “córtex auditivo”. Este identifica e separa o tom dos estímulos auditivos e identifica a localização do som. O processamento do som não se restringe ao córtex auditivo. O tom, por exemplo, também é percebido no córtex pré-frontal.

Primeiro acesso cinestésico

Toque, pressão, propriocepção e temperatura são processados na área somato-sensorial do cérebro. O córtex motor primário relaciona-se com o movimento motor. A atividade neuronal do sistema límbico está relacionada com as sensações associadas à resposta de luta ou fuga.

Primeiro acesso olfativo

O sentido do olfato é tratado no córtex órbito-frontal que faz a percepção consciente do odor. Os odores são também processados noutras regiões do cérebro, entre elas, a amígdala (emoções e processamento autónomo) e o hipocampo (emoção e memória local).

Primeiro acesso gustativo

Sabor, viscosidade, textura, gordura e temperatura são representadas no córtex gustativo opercular e córtex órbito-frontal caudal. A amígdala e o tálamo também intervêm na representação do paladar.

Podemos afirmar que todas as representações se sobrepõem em outros sistemas (sinestesia).

EPISTEMOLOGIA – TRANSFORMAÇÃO EM F2 E REPRESENTAÇÃO LINGUÍSTICA

As transformações f2 são as que ocorrem entre o Primeiro Acesso e os nossos mapas, mediadas através da linguística. Os processos de filtragem f2 são um produto da linguagem natural e das suas derivativas. Os filtros f2 incluem as representações anteriormente codificadas (VACOG) e construídas. A representação linguística é o processo de nomeação. Atribuímos significado ao Primeiro Acesso pela transformação em f2 e, seguidamente, pela codificação em linguagem. A nossa representação linguística fornece-nos mapas pós-PA que atribuem características a eventos, pessoas, objetos e assim por diante.

Após a representação sensorial, registamos os dados do primeiro acesso em mapas de acordo com as nossas memórias, experiências pessoais, valores, crenças e também pelos filtros (omissões, generalizações e distorções).

Imagine-se o seguinte exemplo, mostro uma fotografia duma pessoa e imediatamente associa a um homem. Mas como sabe isso? Como sabe que é um homem? Porque no seu mapa do mundo já arquivou imagens de vários homens e fez uma generalização. Sabemos, então porque temos um reconhecimento de imagem e uma generalização. Esta é a forma como identificamos e reconhecemos.

Depois dá-se a **representação linguística** que mais não é do que a tradução de todo este processo em linguagem natural.

ESTADO

“O que está diante de nós, o que está atrás de nós, não é nada comparado ao que está dentro de nós.”

Ralph Waldo Emerson

O “Estado” em PNL, refere-se ao conjunto de pensamentos, emoções e comportamentos que uma pessoa experimenta num determinado momento. É a soma total do estado interno de uma pessoa, incluindo sua fisiologia (postura, respiração, etc.), estado emocional e padrões de pensamento.



A PNL reconhece que o nosso estado interno tem um impacto significativo em como percebemos o mundo, como nos comportamos e como interagimos com os outros. Portanto, compreender e gerenciar nosso estado é fundamental para alcançar nossos objetivos e melhorar nossa qualidade de vida.

Representação interna – O modo como criamos e armazenamos na nossa mente informação em forma de imagens, sons, sentimentos, sabores e cheiros.

Ex.: Para nos lembrarmos de como é determinada pessoa, acedemos à representação interna que temos dela.

+

Fisiologia - A forma como o nosso corpo se apresenta a cada momento, a nossa postura, os nossos padrões de respiração, a tensão muscular, a tonalidade da pele, etc. A fisiologia é uma ferramenta poderosíssima para fazer uma alteração de estado imediata.

=

Estado – É o somatório de todos os processos neurológicos que se passam numa pessoa, num determinado momento. O estado em que a pessoa se encontra filtra e determina de alguma forma a representação interna da experiência que se estiver a ter nesse momento e influenciará o respetivo comportamento.



Se alterar a sua fisiologia, muda automaticamente as suas representações internas e o seu estado.

O nosso estado é catalisador do nosso desempenho, e os nossos desempenhos vão-nos fazer viver emoções e sentimentos.

Todo o nosso comportamento é resultado do estado em que nos encontramos. Quando nos sentimos cheios de recursos, fortes, tentamos fazer coisas que não faríamos se nos sentíssemos cansados ou com medo.

Recebemos vários inputs externos através dos 5 sentidos e criamos uma percepção do que vemos, ouvimos ou sentimos. Podemos ter duas pessoas a olhar para uma mesma imagem e ainda assim as percepções de cada um podem ser diferentes.

A realidade existe fora de nós. Tudo o resto são percepções. Nós não vemos a realidade, mas temos percepções sobre a mesma. O ser humano é movido não pelos acontecimentos à sua volta, mas sim pelas opiniões que forma acerca disso. Depois de recebermos estes inputs sensoriais dá-se a filtragem através de omissões, generalizações e distorções, bem como se processam os nossos valores e crenças e com isso criamos a nossa representação interna, que associada à nossa fisiologia irá gerar o nosso estado emocional. Por detrás dum comportamento está sempre um estado emocional.

Quando falamos em estados referimo-nos a estados emocionais. O nosso estado influenciará a nossa forma mais ou menos racional de pensar. Quanto mais calmo mais facilmente pensaremos, quanto mais violento mais conturbado será o raciocínio.

Os estados afetam as nossas capacidades.

Tríade

A cadeia de excelência é um instrumento de Programação neurolinguística que nos permite cultivar a flexibilidade e assumir, gradualmente, a escolha das nossas emoções.

Sugere-nos que tomemos consciência que a nossa respiração influencia a nossa fisiologia; que a nossa fisiologia influencia o nosso estado interno e que o nosso estado interno influencia a nossa performance.

Sempre que sentirmos que o nosso estado interno não é potenciador da performance que desejamos ter, podemos voltar à respiração e ESCOLHER respirar de uma forma diferente ou podemos, através da respiração, ESCOLHER o estado interno e com isso potenciar a nossa performance.

O nosso estado interno não é uma “coisa” que nos aconteça. É algo que fazemos acontecer dentro de nós e, se podemos fazer acontecer, também podemos escolher mudá-lo. Existem ferramentas tão simples para questões aparentemente tão complexas!!

Será que todos nós temos a capacidade de decifrar o que realmente está a acontecer numa determinada situação – connosco ou com aqueles de quem gostamos?

O que poderemos fazer para criar as mudanças que desejamos em nós próprios e nas nossas vidas?

Existem três elementos que são essenciais compreendermos e que podem capacitar-nos a criar mudanças positivas nas nossas vidas e nos relacionamentos.

1º O que nos impede de avançar?

O medo é a resposta principal, manifesta-se de várias formas. Todos nós sentimos medo em algum contexto durante a nossa vida: como o medo da rejeição, do fracasso, do sucesso (ou seja, como é que eu posso lidar com a pressão e continuar a entregar-me em alto nível), do amor (ou de perder o amor), medo de ficar sozinho ou do desconhecido. Na verdade, a maioria de nós sente uma combinação desses medos ao longo da vida. O medo está inerente a cada ser humano – nada do que fizermos irá eliminar o medo.

O segredo é aprender a usar o medo em vez de deixar o medo apoderar-se de nós!

Dois medos primários compartilhados são o medo de não sermos suficientemente amados e o medo de não sermos suficientemente bons.

2º O que controla e determina a qualidade de nossas vidas?

O que controla as nossas vidas são os significados que associamos às coisas nas nossas vidas, os significados que atribuímos às experiências, moldados pela nossa visão do mundo (as crenças e os valores que criamos). Esses significados influenciam as nossas emoções e determinam os nossos padrões de comportamento. A variação nos significados e emoções que as pessoas podem gerar é ilimitada. Todos os significados são movidos pelos nossos padrões individuais de emoções. Todos temos uma variedade de emoções que experimentamos consistentemente, e essas emoções são impulsionadas por três forças que moldam os significados que extraímos dessas emoções: os três padrões primários de emoção chamados de Tríade.

3º Por que fazemos o que fazemos? Quais são os impulsos por trás de toda ação humana?

Os moldadores de significado, representados pela Tríade:

- Padrões de fisiologia: como usamos nosso corpo físico, incluindo respiração, postura e movimento.
- Padrões de emoções: o que focamos, sentimos.
- Padrões de linguagem: ao colocar palavras numa experiência, alteramos o seu significado.

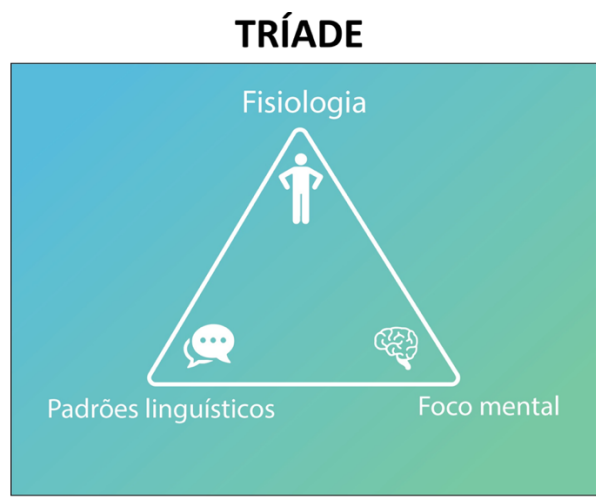
A Tríade, Fisiologia, Foco e Linguagem, representam um conceito intrinsecamente ligado ao funcionamento humano e à forma como interagimos com o mundo à nossa volta.

Estes três elementos fundamentais desempenham papéis essenciais no nosso dia a dia, influenciando diretamente nosso bem-estar físico, mental e emocional, assim como a nossa capacidade de alcançar objetivos e de comunicarmos eficazmente.

Ao compreendermos a interdependência entre estes elementos, podemos adotar abordagens mais integradas para promover uma vida mais saudável, produtiva e significativa.

Muitas vezes a falta de poder pessoal e controle da nossa vida manifesta-se por meio de comportamentos, em estados emocionais inadequados. Como percebemos estes comportamentos? Pela postura, pela forma de falar, pelo conteúdo das palavras. Ou seja, aquilo que falamos, como falamos e refletimos sobre determinada situação.

Como podemos inverter as situações que não favorecem mudanças? Mudando o nosso comportamento ajuda a mudar nosso estado emocional. Por isso, a tríade da mudança funciona exatamente assim: alterando os elementos da fisiologia, foco e linguagem.



Isto é a tríade que leva à forma como nós nos sentimos e por isso também à forma também como nós nos comportamos e por isso no final de tudo à forma como nós temos as nossas emoções.

Devemos observar a nossa fisiologia, perceber onde estamos a colocar o foco e o que estamos a dizer a nós mesmos.

1º Fisiologia:

A fisiologia é a nossa linguagem corporal. Uma boa fisiologia é fundamental para o nosso desempenho diário. Quando nossa fisiologia está equilibrada, estamos mais preparados para enfrentar desafios, ter mais energia e manter a clareza mental. Por exemplo: Pense numa pessoa que exala poder e assertividade. Muito provavelmente esta pessoa tem uma postura ereta e de peito aberto. Já uma pessoa sem poder, poderá andar curvado e com a cabeça baixa.

Segundo Amy Cuddy, se ficarmos por cerca de dois minutos a fazer a postura da supermulher ou do superhomem, a nossa testosterona (hormônio do poder) é aumentada em até 30% e os níveis de cortisol (hormônio do stress) caem em até 40%.

A maneira mais rápida de mudar o seu estado emocional, é através da sua fisiologia. Mudando a maneira que como se movimenta, as expressões faciais, a postura, os gestos, a respiração, mudará o seu estado emocional, radicalmente. Mudando nossa fisiologia, podemos aceder a outras partes do nosso cérebro, ricas em recursos e assim, mudarmos nosso comportamento rapidamente.

Mudando qualquer um destes três fatores: foco, fisiologia e linguagem; podemos mudar radicalmente qualquer estado emocional.

Assim, podemos dizer que o estado depende da fisiologia e a fisiologia depende do estado, elas andam interligadas!

2º Foco

O foco está relacionado ao nosso pensamento e à nossa percepção da realidade, o foco muitas vezes precisa ser mudado.

Quando passamos por situações complicadas na nossa vida, temos a tendência apenas a olhar para o problema. Mas, e se mudássemos o nosso foco para também observamos as novas aprendizagens decorrentes dessa situação?

O foco representa nossa capacidade de direcionar a atenção e concentração para uma tarefa específica. Num mundo repleto de distrações, manter o foco é essencial para a produtividade e realização de metas.

Quando mudamos a nossa fisiologia, a postura corporal, é normal que o nosso foco também sofra variações nesse processo. Comece a olhar para aquilo que você tem, ou seja, para os recursos necessários que você possui e precisa para alcançar os resultados e objetivos que você deseja!

O foco pode ser tão diferente com uma mesma situação. Uma mesma situação na nossa vida pode levar-nos a olhar para as coisas de uma forma muito prazerosa ou de uma forma penosa.

E se não possuir aquele recurso que considera necessário, mude o foco! Pare de se focar naquilo que você não tem!

Quando perceber que a fisiologia, não está no seu melhor, procure imediatamente perceber onde está a colocar o seu foco.

Como John Grinder, diz *“O problema nunca é o problema, o problema é o estado com que entramos no problema”*

3º Linguagem

A forma como percebemos a realidade é a forma como a projetamos através da linguagem. As palavras que escolhemos para nos expressar podem ser sabotadores ou armas poderosas para proporcionar mudanças, pois influenciam diretamente a nossa autoconfiança, motivação e capacidade de superar desafios.

As palavras (linguagem verbal) são um meio poderoso que podemos utilizar para mudar o nosso estado emocional. Além disso, o nosso vocabulário tem uma enorme influência nas nossas emoções e comportamentos. O tipo de palavras que utilizamos nas nossas experiências irá criar a nossa realidade física. Por este motivo, devemos estar sempre atentos ao tipo de palavras que utilizamos no nosso padrão de linguagem (vocabulário).

A linguagem que utilizo, é a forma que utilizo para expressar a maneira como estou a representar o mundo. Ao mudarmos a linguagem vamos também mudar a fisiologia e o foco.

Então se tenho o foco num lugar negativo, tende-se a dizer coisas verbalmente negativas, para as outras pessoas ou internamente para mim, que representam, o lugar onde tenho o foco.

“A qualidade da sua vida é diretamente proporcional à qualidade do seu vocabulário” - Anthony Robbins

Em resumo, podemos dizer que todos os Estados são temporários. Somos nós que determinamos o nosso estado emocional.



Alterando elementos como o foco, linguagem e fisiologia (postura corporal), a chamada tríade da mudança, é possível resgatar o poder pessoal.

Estes três pilares andam interligados (foco, fisiologia e linguagem) e é por isso que ela é uma tríade, eles não se separam. Ao alterarmos um deles, alteramos os outros.

Que estado interno ESCOLHE ter, hoje?

CADEIA DE EXCELENCIA



Quando o nosso estado é sujeito a qualquer tipo de mudança – seja ela para um estado mais positivo ou para um estado mais desafiante – um dos primeiros aspetos que se altera e denuncia imediatamente essa mudança é a nossa respiração. Desta forma, a cadeia de excelência diz-nos o seguinte:

1. Respiração – Quando assumo o controlo sobre a minha respiração eu condiciono a minha
2. Fisiologia – Está, como sabemos, está diretamente ligada ao nosso
3. Estado – Que por sua vez determina o nosso
4. Desempenho ou performance.

A conclusão que a cadeia de excelência nos dá é que quando queremos alterar o nosso desempenho, devemos alterar a nossa respiração.

Da próxima vez que se sentir num estado negativo, experimente notar como está a sua respiração e normalizá-la, utilizando uma das técnicas de respiração que conhece. Esta é uma das melhores ferramentas para não deixar crescer estados negativos.

SISTEMAS DE REPRESENTAÇÃO

Sistemas representacionais são o modo como usamos os nossos 5 sentidos, a visão, a audição, o tato, o olfato e o paladar para armazenarmos e assimilarmos a informação do mundo exterior na nossa mente. Os diversos canais através dos quais representamos informações internamente.

Há uma enorme quantidade de informação permanentemente no mundo exterior. Tão grande, que apenas conseguimos reter uma pequeníssima parte e aprendemos a selecionar de acordo com a utilidade que tem para cada um de nós.

VACOG



V – VISUAL



A – AUDITIVO



C – CINESTÉSICO



O – OLFATIVO



G – GUSTATIVO

SISTEMA REPRESENTACIONAL PREFERENCIAL– aquele que cada indivíduo mais usa para aceder à sua memória, para pensar numa forma consciente e organizar as suas experiências.

Embora tenhamos e utilizemos os 5 sentidos para apreendermos a realidade, normalmente, tendemos a privilegiar um em detrimento dos outros e isso influencia diretamente a forma como comunicamos com os outros e como fazemos a nossa aprendizagem.

Podemos detetar o sistema representacional preferencial (SRP) através:

- Predicados
- Fisiologia
- Tonalidade

Uma das formas para detetarmos o SRP é ouvindo a pessoa falar, estando atento às palavras. As palavras escolhidas refletem os processos internos utilizados para construir a experiência.

Ao prestarmos atenção aos verbos e adjetivos podemos saber que sistema de representação a pessoa está a utilizar naquele momento. Esta é uma forma de percebermos o que cada pessoa está a fazer internamente, num dado momento.

Se a pessoa nos diz “eu vejo o que estás a dizer”, percebemos que ela está a transformar o que ouve em imagens, refletindo um sistema visual.

Também podemos detetar o SRP estando atento à parte não-verbal, observando os gestos e movimentos oculares, bem como à tonalidade da voz.

CARACTERÍSTICAS DOS SISTEMAS REPRESENTACIONAIS

As descrições que se seguem pretendem definir as características de cada sistema representacional, mas devem ser vistas como generalizações da forma como as pessoas processam e organizam a informação num dado momento.

Por vezes tendemos a querer rotular-nos com o que somos: “sou visual”, “sou cinestésico”, “sou auditivo”. Nalgumas situações poderá tornar-se confusa essa identificação, pois cada um de nós poderá entrar em modos diferentes ao longo do dia, consoante o contexto. O que a PNL pretende com os sistemas representacionais é o reconhecimento e a utilização do sistema que a pessoa está a utilizar num determinado momento. A generalização dos sistemas como arquétipos poderá ser limitadora.

É útil percebermos qual o nosso sistema preferencial, não para nos atribuímos um rótulo, mas antes para compreendermos qual o sistema que temos bem desenvolvido, bem refinado e permitirmo-nos desenvolver habilidades para os outros sistemas de representação ficarem igualmente desenvolvidos.

PREFERÊNCIA VISUAL

- Falam do aspeto das coisas
- Falam rápido e vão diretos ao assunto
- Cabeça levantada e corpo dirigido para cima
- Respiração pela parte de cima da caixa torácica
- Cuidadosos com a apresentação
- Quando falam valorizam o contacto visual
- Movimentam os olhos para cima



A preferência visual manifesta-se na tendência para pensar através de imagens internas e da visualização. Criam memória a partir de imagens e constroem imagens a partir de frases. As pessoas com preferência visual tendem a falar do aspeto das coisas. Realizam desenhos enquanto fazem outras coisas. Algo muito comum é fazerem rabiscos enquanto falam ao telefone.

As pessoas visualmente orientadas tendem a falar rápido e ir direto ao assunto, tendem a ser cuidadosas com a apresentação, preocupam-se em estar bem-apresentadas. Geralmente, apresentam a cabeça levantada e corpo dirigido para cima e os olhos movimentam-se muitas vezes para cima. Respiram pela parte de cima da caixa torácica. O contacto visual quando falam é muito importante. Tendem a gesticular e apontar muito.

As pessoas com predominância visual apresentam expressões como: Está muito claro, não tenho sombra de dúvida, não vejo com bons olhos, estou a ver essa perspetiva, do meu ponto de vista, já tirei a fotografia, é perfeitamente nítido, veja bem, está claro como a água, etc.

PREFERÊNCIA AUDITIVA

- Movimentam os olhos para os lados
- Falam sobre aquilo a que lhe soam as coisas
- Linguagem persuasiva
- Respiração a partir do meio da caixa torácica
- Distraem-se facilmente com barulhos
- Gostam de música e de falar ao telefone
- Aprendem facilmente através daquilo que ouvem



As pessoas com preferência auditiva tendem a expressar-se com facilidade e falam consigo próprias (falam sobre aquilo a que lhe soam as coisas). Falam numa forma bem pronunciada, numa velocidade média e ritmada. Têm uma linguagem persuasiva e uma voz cativante. Mexem os olhos para os lados. Distraem-se facilmente com barulhos. Aprendem melhor através da audição, gostam de música e de falar ao telefone. Respiram a partir do meio da caixa torácica.

Aprendem mais facilmente, a ouvir, a falar e a repetir para elas próprias. Estas pessoas gostam de receber feedbacks orais e gostam de falar várias vezes sobre os mesmos assuntos.

As pessoas com predominância auditiva apresentam expressões como: Oiça, estou a ouvir, sou todo ouvidos, aquilo é música para os meus ouvidos, estamos em perfeita sintonia, isso é conversa fiada, ele não tem papas na língua, etc.

PREFERÊNCIA CINESTÉSICA

- Falam sobre as sensações das coisas
- Olham para baixo e para a direita
- Reagem bem a estímulos físicos
- Movimentam-se e falam lentamente
- Aprendem melhor através da ação
- Distância física entre as pessoas é menor que as dos visuais



As pessoas com preferência cinestésica tendem a expressar facilmente os sentimentos e a confiar nas suas intuições. Os seus pensamentos baseiam-se nas emoções que tiveram durante as experiências. Falam sobre as sensações que as coisas provocam e reagem positivamente ao tato, às intuições, estímulos físicos e sentimentos. Têm uma grande consciência corporal. Respiram a partir da parte inferior da caixa torácica.

Normalmente, movem-se e falam lentamente. A memória trabalha a partir da ação. O pensamento flui mais facilmente enquanto se movem.

As pessoas com predominância cinestésica apresentam expressões como: sinto-me bem, isto é duro, é fácil/difícil lidar com isso, eu entrarei em contacto, estou emocionado, não sei porquê, mas sinto que não é bem assim, sinto que tenho que fazer isso, vou arrefecer as ideias, dá-me cabo dos nervos, saí do fundo do poço, ela tem pavio curto, etc.

LISTA DE PREDICADOS VERBAIS

VISUAIS	AUDITIVOS	CINESTÉSICOS	AUDITIVO DIGITAL
Ver	Ouvir	Sentir	Recordar
Observar	Cantar	Cheirar	Penso que
Focalizar	Dizer	Agarrar	Refletir
Imagens	Falar	Digerir	Considerar
Nitidez	Ruído	Temperatura	Deliberar
Aparecer	Silêncio	Insensível	Perceber
Clareza	Volume	Textura	Planificar
Ponto de vista	Gritar	Tensão	Processar
Aparência	Escutar	Emotivo	Forma
Visualizar	Sonante	Áspero	Saber
Olhar	Ritmo	Duro	Significado
Parecer	Soar	Tocar	
Mostrar	Sintonizar	Raspar	
Iluminar	Surdo	Sólido	
Focado	Melodioso	Dormente	
Enevoadado	Tagarelar	Suave	
Imaginar	Conversar	Tremer	
Clarificar	Choramingar	Quente	
Brilhar	Ressoar	Frio	
Colorido	Escutar	Fresco	

Podemos estar perante uma mesma realidade externa e fazermos descrições completamente diferentes do que estamos a captar em função do nosso sistema representacional preferencial. Vejamos como uma pessoa visual, uma pessoa auditiva e uma pessoa cinestésica podem descrever uma mesma casa:

- **Indivíduo visual:** A casa é muito pitoresca. Tem uma vista extraordinária, fico entusiasmadíssimo só de poder ver aquela paisagem. É visualmente agradável. Tem um enorme portão da entrada, lindos detalhes nas paredes cor de pêssego, uma imponente escadaria e até umas requintadas portas de carvalho.

- **Indivíduo auditivo:** A casa está localizada numa rua calma e tranquila. Ouve-se o chilrear dos pássaros a qualquer hora. Ao entardecer percebe-se a brisa sussurrando através dos galhos. À noite consegue ouvir-se o silêncio.

- **Indivíduo cinestésico:** A casa é mais difícil de descrever. Tens de lá ir para poder senti-la. A sala, com aquela aconchegante lareira, é muito confortável. Assim que se entra, apetece sentar no aconchegante sofá em frente à lareira e deixar o corpo libertar toda e qualquer tensão. É muito tranquila esta casa.

Sistema de Representação Preferencial

Para cada uma das perguntas escolha a resposta que lhe parece mais natural. Faça isso rapidamente. Não gaste mais que poucos segundos com cada pergunta.

1- Logo que é informado sobre um projeto, inicialmente você prefere:

- a) Ver a imagem.
- b) Falar sobre o assunto com outras pessoas ou consigo mesmo.
- c) Sentir como ele pode evoluir.

2- Quando você se depara com problemas, prefere:

- a) Conjeturar ideias.
- b) Imaginar diferentes perspectivas.
- c) Falar sobre as opções.

3- Quando comemora os sucessos, prefere:

- a) Anunciar a novidade.
- b) Projetar uma imagem clara, para que todos vejam.
- c) Dar uma palmadinha nas costas de cada um.

4- Quando negocia, você prefere:

- a) Debater as opções.
- b) Imaginar as possibilidades.
- c) Ter uma atitude flexível.

5- Nos seminários da empresa, você prefere:

- a) Captar a essência da mensagem.
- b) Ouvir a mensagem, palavra por palavra.
- c) Resumir o significado.

6- Durante reuniões, você prefere:

- a) Observar a visão dos outros.
- b) Ficar centrado nos comentários dos outros.
- c) Sentir a pressão das discussões.

7- Em sessões de brainstorming, você prefere:

- a) Ter uma visão abrangente da situação.
- b) Discutir amplamente as ideias.
- c) Emitir sugestões.

8- Quando viaja a serviço, você prefere:

- a) Sentir como vai correr o seu dia.
- b) Concentrar-se no dia que terá pela frente.
- c) Conversar sobre sua programação.

9- Quando precisa de alguma informação, você prefere:

- a) Conversar com um especialista.
- b) Procurar a visão de um especialista.
- c) Utilizar a experiência de outras pessoas.

10- Quando é desafiado, você prefere:

- a) Enfrentar a outra pessoa.
- b) Colocar-se no lugar da outra pessoa.
- c) Esclarecer melhor o ponto de vista da outra pessoa.

11- Quando entrevista alguém para o seu novo staff, você prefere:

- a) Examinar todos os aspetos de seu potencial.
- b) Fazer perguntas sobre o comentário em seu currículo.
- c) Ter domínio das informações sobre a experiência do entrevistado.

12- Quando se prepara para elaborar uma proposta, você prefere:

- a) Fazer um esboço genérico.
- b) Articular os principais tópicos.
- c) Esclarecer o quadro completo.

Pontuação do Questionário: Sistema de Representação PNL

Marque 1 na coluna correspondente à sua resposta. Em seguida, some o

número de respostas em cada coluna para identificar o seu perfil.

		COLUNA 1		COLUNA 2		COLUNA 3
1	a		b		c	
2	b		c		a	
3	b		a		c	
4	b		a		c	
5	c		b		a	
6	a		b		c	
7	a		c		b	
8	b		c		a	
9	b		a		c	
10	c		a		b	
11	a		b		c	
12	c		b		a	
TOTAIS						

Como deverá interpretar a pontuação:

- A coluna 1 contém as respostas da modalidade visual;
- A coluna 2 contém as respostas da modalidade auditiva;
- A coluna 3 contém as respostas da modalidade cinestésica.

A coluna com a maior pontuação indica, muito provavelmente, qual é o sistema de representação que melhor identifica o seu perfil.

Retirado de Neurolinguística nos Negócios – David Molden – Editora Campus

DESENVOLVER OS SISTEMAS DE REPRESENTAÇÃO



Visual

Se tem um sistema de representação visual pouco desenvolvido experimente olhar à sua volta, fechar os olhos e visualizar o que estava a ver.

Tente perceber o maior número de cores à sua volta e depois feche os olhos e tente enumerá-las todas.

Quando passear na rua preste atenção a tudo o que o rodeia, aos prédios, árvores, carros, pessoas, etc., e depois feche os olhos e tente visualizar tudo o que observou.

Auditivo

Se tem um sistema de representação auditivo pouco desenvolvido experimente permanecer algum tempo de olhos fechados e prestar atenção ao maior número de sons à sua volta.

Ouvir música de olhos fechados e perceber os sons dos diferentes instrumentos é também uma boa opção para trabalhar o seu sistema auditivo.

Experimentar falar em diferentes tons e velocidades (mais agudo/mais grave; mais rápido/mais lento) e quando estiver a falar, preste atenção ao som de sua voz.

Cinestésico

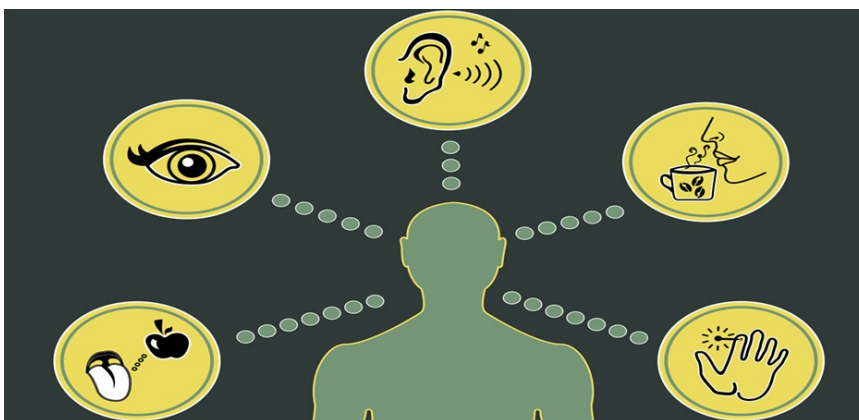
Se tem um sistema de representação cinestésico pouco desenvolvido experimente enquanto toma banho estar atento a todas as sensações corporais.

Ao pegar ou tocar em alguma coisa, preste atenção às diferentes texturas dos objetos (roupas, almofadas, papel).

Sinta o cheiro da comida antes de começar a comer.

Ao deitar-se e antes de adormecer, vá relaxando uma parte do corpo de cada vez, prestando atenção às sensações. Experimente descontrair os ombros, relaxar os músculos dos braços, etc.

CORRESPONDÊNCIA ENTRE SISTEMAS



A tradução ou correspondência de sistemas representacionais significa agarrar uma ideia e expressá-la num sistema diferente.

A correspondência preserva o significado, mas muda a forma.

Pode ser necessário para que as pessoas se conheçam umas às outras.

Imagine um casal, em que ela é preferencialmente visual e ele cinestésico.

Ela trata de ter sempre a casa arrumada, pois a organização visual é algo muito importante para ela. Ele não se preocupa nada com isso, pois está centrado maioritariamente nas sensações que tem (por exemplo, no conforto do sofá).

Ele assim que chega a casa senta-se, confortavelmente, no sofá, descalça-se, atira o casaco para cima numa cadeira e espalha tudo o que traz consigo. Assim que ela entra na sala, dispara e começa a gritar, dizendo que ele não se preocupa com ela, é sempre a mesma coisa, etc. Ele não compreende o dramatismo da situação.

Quando estamos despertos para estas diferenças e ganhamos a capacidade de fazer a correspondência ou tradução entre sistemas ganhamos a capacidade de comunicar melhor.

Neste exemplo, ela poderia entrar na sala e dizer: “Gostava que tivesses cuidado em deixar a sala arrumada. Percebe que ver a sala desarrumada é tão complicado para mim, como seria para ti sentares-te num sofá rijo e que te deixasse desconfortável.”

A capacidade de fazer correspondência entre os sistemas é muito importante para uma boa comunicação em qualquer área da nossa vida, seja ela pessoal ou profissional.

Por vezes, pode parecer que as pessoas estão a discordar quanto a uma ideia e na verdade estarem apenas a discordar na forma como expressam a ideia. Assim que conseguem fazer a correspondência entre os sistemas, serão capazes de concordar.

EXERCÍCIO

Cada frase apresentada pressupõe um sistema de representação específico. Pretende-se que o identifique. De seguida reformule a frase fazendo uma correspondência com o mesmo sistema de representação. Por fim, construa duas novas frases com os outros sistemas de representação.

1. O André tem um futuro brilhante.

Correspondência: _____

Sistema _____

Sistema _____

2. Eu preciso de agarrar esta temática para me desenvolver.

Correspondência: _____

Sistema _____

Sistema _____

3. Esta conversa está a aquecer.

Correspondência: _____

Sistema _____

Sistema _____

4. Esta conversa soa-me bem.

Correspondência: _____

Sistema _____

Sistema _____

PISTAS DE ACESSO OCULAR



Esta imagem representa os movimentos oculares duma pessoa destra “normalmente organizada”.

Consegue-se perceber rapidamente qual o sistema de representação a que uma pessoa está a aceder em determinado momento, bastando para tal estar atento ao movimento dos seus olhos. As pessoas canhotas tendem a ter movimentos inversos. Em PNL damos-lhes o nome de “organizadas de forma inversa”. Normalmente, pessoas ambidestras têm o sistema visual invertido, mas o mesmo não acontece com o sistema auditivo, nem com o cinestésico.

Poderão surgir pessoas organizadas de modos diferentes dos já mencionados. Ainda assim, mesmo alguém organizado de modo completamente diferente será sistemático, os seus movimentos oculares seguirão sempre as mesmas regras.

Por isso, o importante é calibrar adequadamente para se perceber qual a estratégia da pessoa que estivermos a analisar.

Nunca tome como certo que conhece as pistas de acesso ocular duma pessoa, teste sempre.

Há determinados temas para certas pessoas poderão ser tão óbvios que não necessitam de acessar às pistas oculares. Caso isto aconteça e pretenda obter pistas claras, faça perguntas que requeiram um pouco mais de reflexão.

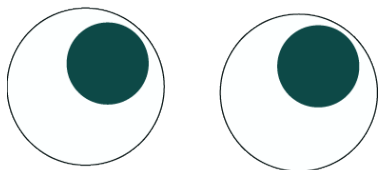
VC – Visual construído



No **visual construído** os olhos movimentam-se para cima e para a direita, procurando acessar a parte criativa para criar imagens que não existiam no cérebro. Quando fazemos este movimento procuramos ver imagens que nunca vimos antes.

Exemplos de perguntas que eliciam este tipo de acesso incluem: “Como seria se você tivesse três pernas?”, “Imagine-se pintado de palhaço”, “Consegue ver-se de cabelo prateado?”, etc.

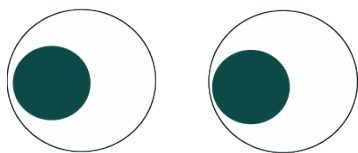
VR – Visual recordado



No visual recordado os olhos movimentam-se para cima e para a esquerda, procurando aceder imagens de coisas já vistas antes e da forma como foram vistas anteriormente.

Exemplos de perguntas que eliciam este tipo de acesso incluem: “Qual a cor dos olhos da sua mãe?”, “Quantas janelas existem em sua casa?”, “Qual era a cor do seu primeiro carro?”, “De que cor é o tapete da sua sala?”, etc.

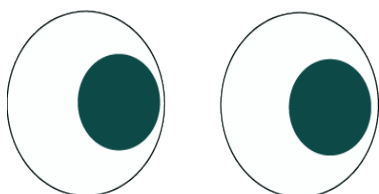
AC – Auditivo construído



No **auditivo construído** os olhos movimentam-se para o lado e para a direita, procurando acessar a parte criativa onde se criam sons ou palavras que nunca foram ouvidas daquela forma antes.

Exemplos de perguntas que eliciam este tipo de acesso incluem: “Ouça o canto das sereias”, “Crie uma música nova dentro da sua cabeça”, “Se você pudesse fazer uma pergunta ao nosso último presidente, qual seria?”, “Imagine o som duma sirene produzida por um piano”, etc.

AR – Auditivo recordado



No **auditivo recordado** os olhos movimentam-se para o lado e para a esquerda, procurando acessar a sons já ouvidos antes.

Exemplos de perguntas que eliciam este tipo de acesso incluem: “Como é o toque do seu despertador?”, “Como é o som de uma cachoeira?” “Qual a primeira frase que você disse hoje?”, “Qual a quinta palavra da música que cantamos para dar os parabéns”, etc.

C – Cinestésico



No **cinestésico** os olhos movimentam-se para baixo e para direita, procurando acessar a parte do cérebro onde estão guardadas as emoções e sensações.

Exemplos de perguntas que eliciam este tipo de acesso incluem: “Qual é a sensação de caminhar?”, “Como se sentiu hoje de manhã, imediatamente depois de sair da cama?”, “Imagine a sensação de chupar um cubo de gelo no inverno?”, etc.

AD – Auditivo digital



No **auditivo digital** os olhos movimentam-se para baixo e para a esquerda, procurando acessar a parte do cérebro onde fala consigo próprio.

Exemplos de perguntas que eliciam este tipo de acesso incluem: “Diga algo a si mesmo, que diga frequentemente”, “Diga para si mesmo, o que é mais importante para si neste momento da sua vida”, etc.

EXERCÍCIO DE PISTAS DE ACESSO OCULAR

Faça as perguntas que se seguem a um colega e a cada pergunta anote o movimento dos olhos, colocando uma seta.

1. Como é a fachada do seu prédio?
2. De que cor são os móveis da sua cozinha?
3. Como tinha o seu cabelo quando era criança?



4. Imagine o seu prédio pintado de dourado
5. Imagine a sua cozinha com uma cama
6. Imagine um cão de pelo vermelho com bolinhas amarelas



7. Como é a voz da pessoa que você mais gosta?
8. Qual é a sua música preferida?
9. Qual o som mais forte que está a ouvir agora?



10. Como seria a sua voz se falasse como o pato Donald?
11. Imagine a música que mais gosta em versão muito acelerada.
12. Como seria o barulho duma motosserra a trabalhar debaixo de água?



13. Qual a sensação de trincar um cubo de gelo?
14. O que sente ao calçar umas meias completamente molhadas?
15. O que sente ao entrar na água do mar com uma temperatura de 3 °C?

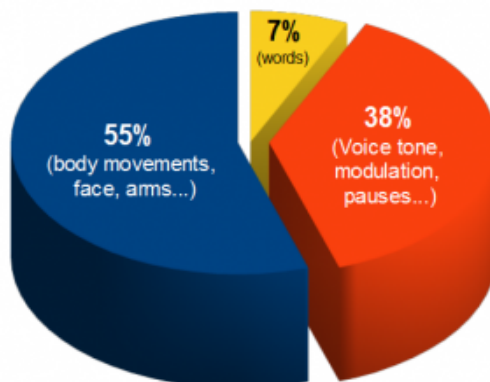


PNL – PILARES FUNDAMENTAIS

ACUIDADE SENSORIAL

Acuidade sensorial é a capacidade desenvolvida de fazer distinções mais apuradas das informações sensoriais que obtemos do mundo. Permite-nos experiências mais ricas, bem como descrições sensoriais pormenorizadas. A acuidade sensorial é um dos pilares da PNL. Ela é importante para você observar as ações e reações das outras pessoas a certas situações e entender como as pessoas experimentam o mundo em torno delas.

No final da década de 60, Albert Mehrabian fez uma investigação da qual resultaram informações estatísticas da importância relativa das várias componentes da comunicação. Este estudo levou à generalização de que as palavras que usamos têm um peso de 7% na comunicação, o tom de voz (velocidade, tom, volume) tem um peso de 38% e a linguagem corporal (o modo como nos movemos, as nossas expressões faciais) tem um peso de 55%.



Estas estatísticas não são uma regra. Penso que a parte importante a retirar é a de que quando as palavras e as mensagens não-verbais estão em conflito, as pessoas tendem a acreditar nas mensagens não-verbais.

NOTA:

Para ter uma boa acuidade sensorial, devemos apenas registar o que observamos sensorialmente e abstermo-nos de projetar ou emitir qualquer tipo de opinião ou julgamento.

A leitura da mente pode levar-nos a conclusões desastrosas, pois, dois estados bem diferentes podem ter aparentemente sinais externos idênticos. Imagine o seguinte exemplo: alguém que está com raiva versus alguém que está muito determinado e focado em conseguir fazer algo. Os sinais externos podem ser bastante similares. Se perguntarmos à pessoa que está determinada porque está com raiva, ela pode ficar aborrecida.

Em PNL chamamos de alucinações quando ao olharmos para alguém fazemos leituras de mente ou interpretações que se distanciam duma descrição sensorial pormenorizada.

DESCRIÇÃO, INTERPRETAÇÃO & AVALIAÇÃO



Descrição

É uma representação verbal composta por afirmações que podem ser verificadas diretamente ao nível sensorial (VACOG). Nem as interpretações nem as avaliações podem ser classificadas como descrições.

Exemplo: O homem posicionou-se atrás da mulher e colocou os dois braços à volta do seu tronco, agarrando as suas mãos debaixo do esterno. Puxou-a para trás em direção ao seu peito. Contraíu os músculos dos braços e puxou-os para dentro durante três segundos. Repetiu este procedimento três vezes.

Interpretação

É atribuir uma interpretação ou um significado aos acontecimentos ou experiências através do uso de verbos, substantivos, etc. É decidir o que um evento ou experiência significa.

Exemplo: Ele está a agredi-la pelas costas; Ele está a aplicar a manobra de Heimlich; Ele está a salvar-lhe a vida.

Avaliação

É um julgamento ou uma comparação através da utilização de adjetivos e advérbios comparativos.

Exemplo: Ele é um homem mau; Ele é um homem bom.

Teste: Ele é um homem bom comparado com quem?

LEITURA SENSORIAL & LEITURA DA MENTE



Dentro da PNL, existem conceitos de "leitura sensorial" e "leitura da mente", que são abordagens diferentes para captar e interpretar informações.

Leitura Sensorial

A leitura sensorial, também chamada de "calibração sensorial" em PNL, refere-se à habilidade de observar e interpretar sinais físicos e comportamentais das pessoas.

A leitura sensorial utiliza os cinco sentidos do ser humano (audição, tato, visão, paladar e olfato).

Estes sinais físicos incluem:

Expressões faciais: Observando as microexpressões, sorrisos, e outros movimentos faciais.

Linguagem corporal: Postura, gestos, movimentos das mãos, etc.

Tom de voz: Volume, ritmo, desvios e pausas.

Padrões respiratórios: Mudanças na respiração podem indicar mudanças emocionais ou cognitivas.

Mudanças fisiológicas: Dilatação das pupilas, cor da pele, etc.

A leitura sensorial é utilizada para obter informações sobre o estado interno de uma pessoa (emocional, cognitivo) sem que ela precise de verbalizar. Por exemplo, se alguém está a falar sobre algo desconfortável e começa a respirar de maneira mais rápida e superficial, isso pode indicar stress ou ansiedade.

Um praticante de PNL pode usar a leitura sensorial para ajustar as suas próprias respostas durante uma interação, garantindo uma comunicação mais eficaz e empática.

Leitura da Mente

A leitura da mente, em PNL, refere-se à tentativa de depreender os pensamentos, sentimentos ou intenções de uma pessoa com base em sinais observados ou informações conhecidas, ou seja, de tentar desvendar o que está para acontecer. É uma distorção cognitiva onde pressupomos saber o que o outro está a pensar ou sentir sem ter evidências para isso.

Isto pode envolver:

Atribuições e suposições: Depreender o que alguém pode estar a pensar ou sentir com base nas suas ações, palavras ou sinais não verbais.

Empatia: Colocar-se no lugar do outro para tentar entender sua perspectiva.

Modelagem: Usar modelos mentais baseados em padrões comuns de comportamento e pensamento observados em outras pessoas.

A leitura da mente é mais interpretativa do que a leitura sensorial. Por exemplo, se alguém evita o contato visual durante uma conversa, pode-se depreender que a pessoa está desconfortável ou a esconder algo. No entanto, isso é uma suposição e pode não ser precisa, pois, diferentes pessoas têm diferentes razões para seus comportamentos.

A leitura da mente pode ajudar a prever reações e adaptar estratégias de comunicação para atender melhor às necessidades e estados emocionais das outras pessoas.

Ambos os conceitos são usados em PNL para melhorar a comunicação, entender melhor os outros e influenciar positivamente.

A leitura sensorial e a leitura da mente são ferramentas complementares em PNL. A primeira foca-se na observação objetiva dos sinais externos, enquanto a segunda envolve a interpretação e inferência dos estados internos das pessoas.

EXERCÍCIO DE LEITURA SENSORIAL & LEITURA MENTE

Nas frases que se seguem faça a distinção entre leitura da mente (LM) ou leitura sensorial (LS).

Ela deitou-se em cima da cama. _____

Ele ama muito a sua esposa. _____

Ela estava aterrorizada. _____

A sua respiração era acelerada. _____

Ele sentiu-se intimidado pela situação. _____

As suas mãos estavam frias. _____

Ele é poderoso e influenciador. _____

A sua pele estava quente e vermelha. _____

CALIBRAÇÃO

Calibração na Programação Neurolinguística (PNL) é a prática de observar atentamente e interpretar sinais não verbais da comunicação e fisiológicos nas pessoas para entender o seu estado interno, como as suas emoções e pensamentos. Este processo é crucial para criar uma comunicação mais eficaz e empática, permitindo ao praticante de PNL ajustar a sua abordagem com base nas respostas observadas.

As expressões faciais, o piscar de olhos, a postura, os movimentos corporais dizem-nos muito mais do que a pessoa está a dizer do que as palavras que está a utilizar.

Calibrar é perceber o estado de outra pessoa usando os sinais não verbais. É a capacidade de perceber diferenças subtis de expressão enquanto a pessoa vivencia diferentes estados. Serve para perceber o que está a acontecer com a pessoa.

Componentes da Calibração

A calibração envolve a observação de várias pistas não verbais, incluindo:

Expressões Faciais: Analisar os movimentos subtis no rosto, como as microexpressões, que podem indicar emoções.

Linguagem Corporal: De notar a postura, os gestos, e a maneira como a pessoa se move.

Tom de Voz: Observar variações no ritmo, tom, volume e variações da voz.

Padrões Respiratórios: Perceber as mudanças na respiração, como respiração rápida ou profunda.

Mudanças Fisiológicas: Observar a dilatação das pupilas, mudanças na cor da pele, ou outras respostas autonômicas.

Aplicação da Calibração

Calibrar adequadamente significa que um praticante de PNL pode:

- **Detetar Estados Emocionais**: Identificar quando alguém está nervoso, relaxado, interessado ou desinteressado.
- **Ajustar a Comunicação**: Adaptar a própria linguagem verbal e não verbal para se alinhar com o estado da outra pessoa, criando uma conexão mais profunda e empática.
- **Avaliar Reações**: Entender como a pessoa está a responder a certas informações ou estímulos durante uma interação.

Exercite a calibração prestando atenção às seguintes pistas sensoriais:

SINAIS VISUAIS:

- Cor e tensão da pele
- Alterações micro-musculares

- Alterações da espessura do lábio inferior
- Dilatação da pupila
- Alterações da respiração

SINAIS AUDITIVOS:

- Volume
- Tom
- Timbre
- Velocidade e pausas
- Ritmo

SINAIS CORPORAIS

- Gestos
- Movimentos do pescoço e cabeça
- Movimentos das pernas, mãos e dedos

A **Calibração** na PNL é uma habilidade essencial para melhorar a eficácia da comunicação e a compreensão interpessoal. Ao prestar atenção detalhada aos sinais não verbais e fisiológicos das pessoas, pode adaptar a sua abordagem para se comunicar de maneira mais eficaz, criar conexões mais profundas e alcançar melhores resultados em diversas interações sociais e profissionais.

EXERCÍCIO DE CALIBRAÇÃO

1 - Peça a uma pessoa que feche os olhos e pense numa pessoa de quem não goste.

Observe e anote as reações sensoriais.

Faça um break state.

2 – Peça agora à pessoa que feche os olhos e pense numa pessoa de quem goste.

Observe e anote as reações sensoriais.

Faça um break state.

3 – Peça à pessoa que pense, aleatoriamente, numa dessas pessoas, sem lhe dizer qual.

Observe as reações sensoriais e diga em que pessoa está a pensar.

COR DA PELE

Clara ←————→ Escura

TONALIDADE DA PELE

Brilhante ←————→ Baça

TENSÃO DA PELE

Simétrica ←————→ Assimétrica

RESPIRAÇÃO

Rápida ←————→ Lenta

Alta ←————→ Baixa

ESPESSURA LÁBIO INFERIOR

Com linhas ←————→ Sem linhas

OLHOS

Focados ←————→ Desfocados

Pupilas Dilatadas ←————→ Sem dilatação

OUTROS ASPETOS A REGISTAR

←————→

←————→

←————→

←————→

RAPPORT

“Rapport é a capacidade de entrar no mundo de alguém, fazê-lo sentir que você o entende e que vocês têm um forte laço em comum. É a capacidade de ir totalmente do seu mapa do mundo para o mapa do mundo dele.”

Tonny Robbins

A palavra rapport deriva da palavra rapporter em francês. Pode ser traduzido como “devolver ou reportar, trazer de volta”. O rapport acontece quando se consegue um relacionamento com empatia, onde é criada conexão entre duas ou mais pessoas.

Esta técnica é muito útil pois gera confiança o que facilita a comunicação e cria laços de compreensão entre as pessoas. Pode ser utilizada em contextos pessoais e profissionais. Atinge-se o rapport quando conseguimos uma relação com sentimentos de respeito e confiança com a outra pessoa, quando sentimos que estamos a ouvir o outro e a ser ouvidos, independentemente das diferenças de opiniões, experiências ou habilidades. O rapport torna as coisas mais fáceis.

Rapport não é necessariamente concordância. Podemos estar em rapport com alguém sem partilhar a mesma opinião, mas aceitando e respeitando os diferentes pontos de vista.

O rapport atinge-se quando temos uma resposta não verbal inconsciente na qual estabelecemos correspondência com os movimentos corporais e características vocais.

Estabelecer rapport é uma habilidade fundamental na vida para se conseguir o que se deseja. Quando estamos em rapport a conversa flui muito naturalmente e sente-se que estamos em sintonia. Gostamos de ali estar, ouvimos e somos ouvidos, compreendemos e somos compreendidos.

Quando estamos num restaurante conseguimos rapidamente identificar as pessoas que estão em rapport, mesmo sem ouvir as conversas. Basta ver como se olham e as posturas que adotam. Naturalmente, quando duas ou mais pessoas estão em rapport a sua postura corporal e os seus movimentos estão **sincronizados**. Tendem a mover-se em sintonia. Quando uma se inclina a outra também o faz, fazem gestos similares, estão com posturas corporais idênticas, falam no mesmo tom de voz, etc.

Em PNL chamamos a isto **sincronizar** e **espelhar**. Conseguimos deste modo sintonizarmo-nos na forma como os outros experimentam o mundo.

TÉCNICAS DE SINCRONIZAÇÃO E ESPELHAMENTO

SINCRONIZAR E ESPELHAR

Sincronizar e espelhar é uma habilidade que nos facilita a interação com uma pessoa que acabámos de conhecer. Quando conseguimos ser o reflexo da outra pessoa, sincronizando e espelhando até que isso se torne natural, podemos atingir o rapport rapidamente.

O que deveremos, então, sincronizar e espelhar?

- Voz (preste atenção à tonalidade e velocidade da fala da outra pessoa)
- Respiração (observe a velocidade da respiração. Verifique se é tranquila, lenta ou rápida)
- Postura corporal
- Ritmo dos movimentos
- Palavras e predicados utilizados

Saberemos que estamos a sincronizar e espelhar corretamente quando a outra pessoa nos espelhar de volta, ou seja, quando começarmos a adotar uma postura ou gestos diferentes e a outra pessoa nos acompanhar. Quando atingimos este ponto, estabelecemos o rapport e estamos em condições de **conduzir**, levando a pessoa para a direção que pretendemos. Geramos assim, o poder de influência.

O que faz alguém que quer entrar num comboio em andamento? Antes de saltar, corre e acompanha a velocidade do comboio. Só depois se atreve a saltar (por favor, nunca pratique este exemplo na vida real).

Ser capaz de sincronizar nas situações mais desafiantes, sejam elas de natureza pessoal ou profissional é o que permite ou não conseguir conduzir a pessoa para onde se deseja.

Imagine a difícil situação de lidar com um filho adolescente que está fixado nas suas próprias ideias e necessidades como se fossem únicas ou que está com o cliente que tem convicções fortes e contrárias ao que lhe quer apresentar. Quer numa situação, quer noutra se não estabelecer rapport, dificilmente conseguirá conduzir essas pessoas.

Ser capaz de sincronizar e espelhar por algum tempo, permite que consiga conduzir a pessoa com muita naturalidade e até com facilidade, mesmo em situações aparentemente complicadas.

Observe os melhores vendedores em ação e verifique como eles primeiro se preocupam genuinamente em acompanhar o cliente e conseguem sincronizar e espelhar demonstrando um interesse real e verdadeiro pela pessoa e pelo que ela necessita.

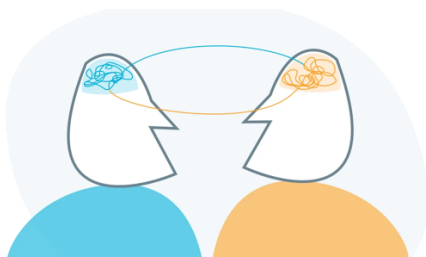
TÉCNICAS PARA SINCRONIZAR E ESPELHAR

Equiparação – quando sincronizamos usando a mesma parte do corpo. A outra pessoa levanta o braço direito e eu levanto também o braço direito.

Espelhamento – quando sincronizamos com a outra pessoa em forma de espelho. Quando a outra pessoa cruza a perna direita sobre a esquerda e eu cruzo a esquerda sobre a direita.

Equiparação cruzada – quando utilizamos uma parte diferente do corpo para equiparar os movimentos. A outra pessoa cruza o braço direito sobre o esquerdo e eu cruzo a perna esquerda sobre a direita.

RAPPORT – QUANDO FAZER?



Estabelecer rapport é uma habilidade fundamental em PNL, que pode ser aplicada em inúmeras situações para melhorar a comunicação e as relações interpessoais. Seja em contextos pessoais ou profissionais, a criação de um rapport forte ajuda a construir confiança, facilitar a compreensão mútua e alcançar resultados mais eficazes.

Quando se usa o rapport, a pessoa com quem se está a conversar fica mais aberta e receptiva. Assim, ela interage mais, troca e recebe informações com menos resistência.

Como se pode utilizar o Rapport no dia a dia?

- Interações pessoais - podemos usar o rapport quando lidamos com uma pessoa ou em grupos pequenos, ajudando a criar uma base de confiança e abertura.
- Ambientes Profissionais: Durante reuniões, entrevistas de emprego, negociações ou apresentações, o rapport ajuda a melhorar a colaboração e a eficácia da comunicação.
- Sessões de Coaching ou Terapia: Para que o cliente se sinta confortável e aberto a compartilhar suas preocupações, é essencial que o coach ou terapeuta estabeleça um rapport forte.
- Educação Escolar: Professores que desenvolvem rapport com seus alunos conseguem criar um ambiente de aprendizagem mais engajador e eficaz.
- Vendas e Atendimento ao Cliente: Vendedores que estabelecem rapport com os seus clientes aumentam as chances de sucesso nas vendas e na satisfação do cliente.
- Conflito e Mediação: Durante a resolução de conflitos, estabelecer rapport ajuda a criar um ambiente de respeito mútuo, facilitando a resolução pacífica.

Como Estabelecer Rapport

Apesar de ser algo que acontece, na maioria das vezes, de forma autêntica e genuína, podem-se trabalhar intencionalmente algumas técnicas para entrar em rapport com outras pessoas.

No início pode parecer algo forçado, mas aos poucos os hábitos vão tornando-se intrínsecos e, cada vez mais, eficientes e naturais.

Uma das formas mais utilizadas para se obter o Rapport é a o **espelhamento** de comportamentos. Ou seja, ajustando o seu comportamento verbal e não verbal para que ele se mova em conjunto com a outra pessoa.

Isto desencadeia uma mensagem de confiança no inconsciente de seu interlocutor, que sente que você é parecido com ele, consequentemente fazendo a outra pessoa sentir-se mais confortável e tranquila.

Podemos replicar a sua postura, os gestos, as expressões faciais, a respiração, o tom de voz, vocabulário ou outros fatores que facilitem a criação de rapport

O único cuidado que se deve ter ao utilizar a técnica do espelhamento é aplicá-la de maneira gradual, e deve ser aplicada com elegância, subtileza e discrição. É preciso cautela para que não se torne um verdadeiro “jogo da imitação” e as pessoas não achem que estão sendo motivo de escárnio, podendo a pessoa ficar irritada, criando o efeito contrário.

Outras técnicas que podem ser usadas durante o rapport:

- Ouvir Ativamente: Demonstrar interesse genuíno no que a outra pessoa está a dizer, fazendo perguntas e mostrando que está a prestar atenção.
- Empatia: Tentar entender e sentir o que a outra pessoa está a passar, mostrando compaixão e compreensão.
- Uso de Linguagem Similar: Adaptar o vocabulário, ritmo e estilo de comunicação semelhante ao da outra pessoa para facilitar a conexão.
- Manter Contato Visual: O contato visual apropriado transmite atenção e interesse, contribuindo para a construção de confiança.
- Mostrar Interesse Genuíno: Perguntar sobre interesses, experiências e opiniões da outra pessoa, mostrando que valoriza o que ela tem a dizer.
- Sorrir e Ser Agradável: Um sorriso genuíno e uma atitude positiva podem quebrar barreiras e facilitar a construção de rapport.

QUEBRAR O RAPPORT

QUEREMOS ESTAR SEMPRE EM RAPPORT?

Não. Há situações em que é importante não criar rapport.

Imagine-se, por exemplo, que uma pessoa está a ter um ataque de falta de ar. Se inconscientemente eu entrar em rapport com ela, poderei começar a sentir-me mal e não conseguir ajudá-la. Neste tipo de situações não deveremos sincronizar e espelhar para que não entremos em rapport.

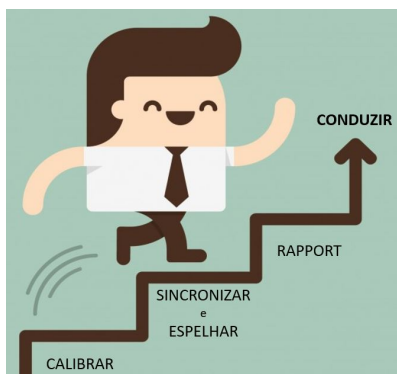
Ocasionalmente, poderá ser ecológico para a pessoa ou adequado ao contexto interromper a fluência da comunicação, quebrando o Rapport. Da mesma forma que o Rapport é estabelecido e mantido por meio do espelhamento, o ato de não espelhar, intencionalmente ou não, os elementos da fisiologia e do comportamento, levará ao resultado contrário, ou seja, à interrupção ou quebra do “Rapport”.

INTERROMPER O RAPPORT

Por vezes também poderá ser importante interromper o rapport. No entanto, isto deverá ser feito com atenção para que a outra pessoa não se sinta desrespeitada. Devemos quebrar o rapport da mesma forma que desligamos um candeeiro. Fazemo-lo carregando no botão para que quando necessitarmos o possamos ligar novamente. Não chegamos e partimos a lâmpada.

Poderá ser necessário quebrar o rapport, por exemplo, quando temos de terminar uma conversa longa e já temos outros compromissos. Quando necessitar de o fazer, altere os seus gestos, a sua postura corporal ou altere o tom da sua voz para algo diferente da outra pessoa. Faça-o duma forma delicada, comece devagar e vá acelerando as diferenças gradualmente.

ETAPAS PARA A INFLUENCIA



Para construir rapport, devemos espelhar a linguagem corporal e a tonalidade da voz da outra pessoa de forma subtil. Isso cria uma sensação de familiaridade e confiança, estabelecendo uma base sólida para a influência positiva.

Para influenciar positivamente alguém, é importante conhecer a pessoa em questão. Cada pessoa é única e tem suas próprias necessidades, desejos e valores.

Como vimos durante o processo de rapport temos as seguintes etapas:

- Calibração
- Sincronização e espelhamento

Algumas notas sobre rapport:

1. Estabeleça rapport antes de esperar ser ouvido. Esta é uma regra essencial para uma boa comunicação.
2. Preocupe-se genuinamente com a outra pessoa. Demonstre um interesse verdadeiro.
3. Rapport não é imitar. Se a pessoa achar que o está a imitar ou a fazer mímica, não só não conseguirá estabelecer rapport como a pessoa ainda poderá achar que está a gozá-la. Deve adotar uma forma sutil de acompanhar a outra pessoa.

POSIÇÕES PERCETIVAS

É certo que nem todas as pessoas compartilham o mesmo ponto de vista sobre determinado assunto. Para compreender uma situação com maior amplitude é importante analisá-la de diversas perspectivas. Não para encontrar a perspectiva correta, pois todas elas serão parcialmente verdadeiras, mas também todas elas serão limitadas. Um único ponto de vista apenas nos mostrará uma imagem incompleta dum objeto inteiro.

Usar as posições percetivas significa ser capaz de mudar de posição, observando outros pontos de vista com o objetivo de alargar o seu mapa.

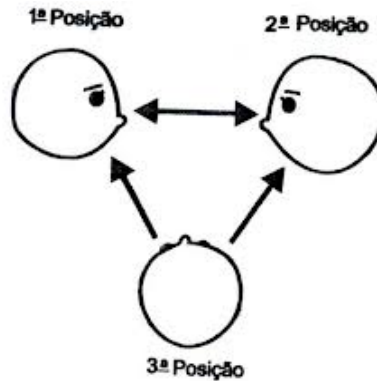
Esta técnica é muito útil para relações com conflitos, sejam elas pessoais ou profissionais ou mesmo na área educacional.

Uma forma de usar as posições percetivas é através da posição tripla desenvolvida por John Grinder e Judith DeLozier a partir do trabalho de Gregory Bateson.

O que se pretende é que seja capaz de mudar de posição assumindo os filtros percetivos de outras pessoas.

Com as posições percetivas podemos melhorar a compreensão do que se está a passar com determinado conflito ou relacionamento, pois dá-nos mais flexibilidade e até criatividade. É uma oportunidade de analisarmos o problema duma forma distanciada e sem tanta emoção. Também permite avaliar a influência que o nosso comportamento, quer verbal, quer não verbal, tem sobre os outros, bem como a influência dos comportamentos dos outros em nós próprios.

POSIÇÃO TRIPLA



A **primeira posição** é a sua própria realidade, o seu ponto de vista. Aqui você tem total consciência do que pensa e sente. Percebe o julgamento, opinião que tem acerca de outra pessoa. Aqui pretende-se que tome consciência do resultado que pretende e de como está a reagir no sistema, bem como o estado e as emoções que traz para este contexto. Nesta posição trabalhamos a consciencialização do nosso estado emocional.

A **segunda posição** é colocar-se no lugar do outro. Pretende-se que compreenda o mundo a partir da perspetiva da outra pessoa, pensar da forma como ela pensa. O objetivo é a recolha de informações. Aqui deve procurar a intenção positiva desta pessoa, compreender as suas emoções, as suas opiniões e ideias. Tornamo-nos os seus olhos e os seus ouvidos e procuramos perceber o mundo através da sua forma de ver, ouvir e sentir. Observamos a realidade através do seu mapa, entendendo a forma como ela pensa.

A **terceira posição** é sair do círculo de interação da primeira e segunda posição e ser capaz de adotar uma posição de observador, equidistante de ambos. Aqui você percebe o relacionamento entre os dois pontos de vista e adotará uma postura totalmente isenta com o objetivo de gerar opções de boa interação e equilíbrio entre as outras duas posições.

É nesta posição que nos permitimos sair do centro do círculo da ação. Não estamos associados a nenhum dos intervenientes. Somos observadores equidistantes. A partir desta perspetiva, adotamos uma posição dissociada. Mergulhamos na realidade tal como ela é, sem julgamentos.

A utilização das três posições é muito útil. Por vezes somos bons a utilizar uma determinada posição, mas não outra e é da compreensão das três que obtemos o melhor resultado.

Em PNL consideramos isto essencial. É importante conhecermos bem a nossa posição e também de compreendermos a da outra pessoa, mesmo que não concordemos com ela. A melhor solução para um problema é aquela que reúne as perspetivas de ambas as pessoas.

Por vezes, ao assumir o lugar do outro, descobre-se que na situação do outro, com as suas experiências, numa situação idêntica, faria a mesma coisa.

Também é possível existir alguma inflexibilidade, originada por modelos mentais mais fechados. Nesse caso, pode ajudar levando para o exercício alguns pressupostos.

TÉCNICA: POSIÇÕES PERCETIVAS

1 - Fique em pé na primeira posição. Imagine a pessoa como se ela estivesse à sua frente. Faça um discurso direto. Perceba qual a emoção que traz para esta situação e o que pretende da outra pessoa.

2 - Saia para metaposição e faça um break state.

3 - Entre na segunda posição e adote a fisiologia do outro, a forma como fala e se comporta, como está vestido e perceba a vida pelos olhos do outro. Ao imaginar-se a ser a outra pessoa o que está a sentir e a pensar. Qual a intenção positiva enquanto o outro. O que diria sendo o outro. Quais as emoções aqui presentes?

4 - Saia para metaposição e faça um break state.

5 - Entre na terceira posição e imagine-se a ser o observador imparcial. Observe o conflito entre os dois. O que tem a dizer sobre isto? Aqui você é capaz de analisar a situação de ambos os lados. Pode ser que tenha intuições de como poderiam diminuir as diferenças.

6 - Saia para metaposição e faça um break state.

7 - Volte à primeira posição e leve consigo tudo o que recolheu dos outros pontos de vista. O que mudou? O que está diferente agora?

RESULTADOS BEM ELABORADOS



OBJECTIVOS: IMPORTANCIA DE OS TER

“As pessoas não são preguiçosas. Elas simplesmente têm objetivos impotentes – isto é, objetivos que não as inspiram”

Tonny Robbins

Definir e alcançar objetivos em PNL envolve mais do que simplesmente querer algo; trata-se de estruturar e planejar o seu desejo de maneira detalhada e estratégica.

Os objetivos são a descrição concreta e mais realista daquilo que pretendemos alcançar, ou seja, o nosso propósito.

As metas andam a par com os objetivos, e são tarefas específicas que fazemos para alcançar os nossos sonhos, sendo que elas têm um prazo de validade para acontecer.

Estabelecer metas é vital. Isso ajuda-nos a decidir e a concentrar-nos no que é realmente importante, evitando perder energia e tempo com coisas desnecessárias e que talvez, nem sequer nos leve para mais perto dos nossos sonhos.

Além disso, estabelecer metas claras permite-nos medir o nosso progresso, superar a procrastinação e visualizar os nossos sonhos.

Portanto, se não sabe o que deseja realizar, não é possível criar um plano para chegar lá. Definir metas é o veículo que o levará ao destino desejado. Também cria um comprometimento consigo mesmo tornando-o responsável pelas suas ações.

Estabelecer metas eficazes é a chave fundamental para o sucesso. Seja para aumentar a sua inteligência, começar um novo hobby ou reacender um relacionamento; estabelecer metas permite-nos criar o nosso futuro.

Dessa forma, para nos sentirmos verdadeiramente realizados, precisamos saber e sentir que estamos a trabalhar para alcançar algo.

Tony Robbins diz: “Progresso é igual a felicidade” e estabelecer metas é o que nos levará até lá.

OBJETIVOS SMART



Um dos mais conhecidos modelos de definição de objetivos é o modelo **SMART**, amplamente utilizado no mundo corporativo.

A PNL dá-nos um caminho ainda melhor para atingirmos os resultados. O modelo SMART diz que os objetivos têm de ser **específicos** (specific), **mensuráveis** (measurable), **realistas** (realistic), **alcançáveis** (achievable) e **temporizáveis** (timed).

A PNL acrescenta mais dimensões, usando os sentidos e fazendo algumas questões que tornem os objetivos bem formulados.

Em PNL dizemos que os **resultados são bem elaborados**, quando cumprem os critérios a seguir mencionados:

1 - O resultado está definido duma forma positiva e específica. Definiu o que queria ou que não queria? Estabelecer como objetivo, por exemplo, que “não quer ser doente” ou “não se quer divorciar” ou “não quer perder o seu trabalho” pode ter consequências nefastas pois é para aí que está a dirigir o seu foco. Deverá, então, ao invés disso, perguntar-se “o que eu quero?”. O que pretende obter deverá ser bem claro e específico. Imagine que diz apenas “quero ganhar mais dinheiro”. Isso não é o suficiente pois se ganhar 100 e passar a ganhar 101 o seu objetivo já terá sido atingido. Um objetivo claro seria, por exemplo, “quero ganhar 100.000,00€ por ano”.

2 – O objetivo é da sua iniciativa e você pode mantê-lo. Está a fazer isto por si, porque você quer realmente ou está a fazê-lo por outra pessoa? Quer fazer alguém feliz ou está a ser pressionado por alguém? Quando a vontade de alcançar o resultado é do próprio a possibilidade de ser bem-sucedido é maior. Deverá, então, perguntar-se “estou a fazer isto por mim ou por outra pessoa?”, “o resultado depende apenas de mim ou para se realizar outra pessoa terá de se responsabilizar por isso?”.

3 – Contextualize adequadamente. Os objetivos deverão ter uma descrição específica, com base sensorial, do resultado obtido e dos passos dados. O contexto está definido claramente? **Onde, quando, como e com quem quer o seu resultado.** Perceba como será quando atingir o objetivo e pergunte-se “o que verei, ouvirei e sentirei quando atingir o resultado?”, “o que estarei a fazer quando atingir o objetivo?”. Defina quando espera atingir o seu objetivo, com quem você estará quando lá chegar. Para atingir o resultado defina as etapas que necessita seguir. Certifique-se que é flexível e encontra várias formas para conseguir atingir o seu resultado.

4 – Descreva um método de evidência. Como saberá ao longo do caminho que está a realizar o percurso para atingir o resultado? Como saberá que o alcançou?

5 – Defina os recursos que necessita. Verifique os recursos que tem agora e que recursos adicionais irá necessitar. Comporte-se como se já tivesse todos os recursos de que necessita. Agir *como se* já possuísse os recursos poderá ajudá-lo a substituir crenças negativas ou que o prendam ao passado. Lembre-se que o nosso inconsciente não separa o que é realidade do que não é, pelo que quando se comporta “*como se*” está a construir essa nova realidade.

É normal sentir que não somos capazes de alcançar determinado objetivo e isso acontece porque estamos a considerar as competências, recursos, capacidades que temos no momento. Estas incertezas vão reduzindo conforme vamos avançando, pois incrementamos a experiência, capacidade, o controlo, competência, etc. Ao imaginarmos que temos essas competências e visualizarmos o objetivo a concretizar-se é uma forma de eliminarmos estas incertezas que possamos ter.

6 – O objetivo deverá ser ecológico. Em PNL ser ecológico significa que o que pensamos ou fazemos se encaixa congruentemente em todas as áreas da nossa vida. Quando alcançar o objetivo, o resultado será apropriado ao seu ambiente natural? Como afetará todas as suas áreas de interesse (família, profissão, amigos, saúde, etc.). Nesta fase, verifique se ao atingir esse objetivo poderá de alguma forma prejudicar alguma área da sua vida. Por vezes, queremos um objetivo que seria ótimo, por exemplo ao nível profissional, mas que implicaria muito desgaste e possíveis danos ao nível familiar e isso poderá não ser ecológico.

Uma boa forma de verificar a ecologia, será respondendo às seguintes perguntas:

- O que vai acontecer se eu conseguir?
- O que não vai acontecer se eu conseguir?
- O que vai acontecer se eu não conseguir?
- O que não vai acontecer se eu não conseguir?

7 – Defina o 1º passo numa forma específica e alcançável. Afinal, tudo começa com um primeiro passo.

VISUALIZAÇÃO PARA INSTALAÇÃO DE OBJETIVOS



Já sabemos que o nosso cérebro não distingue o que é real do que não é. Há quem defina isto como a maior limitação do cérebro. Eu prefiro entender esta característica como uma ferramenta altamente potencializadora, pois se imaginarmos algo muito bom, como estarmos a atingir um objetivo, e tornarmos isso real fazendo desenrolar o filme desejado na nossa cabeça, conseguiremos rapidamente entrar em estados altamente potencializadores.

Então, vamos imaginar...

1 – Respire profundamente e entre num estado de relaxamento. Defina o seu objetivo positivo e específico.

2 – Quando atingirá o seu objetivo? Onde estará? Com quem estará?

3 – Imagine-se a atingir o objetivo agora. Preste atenção no que vê, ouve e sente. Coloque tudo o que necessitar para tornar esse objetivo muito agradável. Dê-lhe a cor e brilho que entender, coloque-lhes sons agradáveis e sinta tudo o que se está a passar.

4 – Como saberá que está a atingir o objetivo. Quais os seus métodos de evidência.

5 – Que recursos tem atualmente que o ajudarão a alcançar o objetivo. Que recursos necessita? Imagine que tem esses recursos de que necessita.

6 – Verifique agora se o objetivo é adequado a todas as áreas da sua vida. É ecológico? Verifique o que acontecerá se atingir o objetivo. O que não acontecerá se o atingir. O que vai acontecer se não conseguir atingi-lo. O que não vai acontecer se não conseguir.



RESULTADOS BEM ELABORADOS



Utilizando as técnicas e princípios da PNL, é possível aumentar significativamente as suas chances de sucesso, mantendo-se motivado e focado no caminho para suas conquistas.

Em PNL referimo-nos a resultados. O resultado é algo que se tem intenção de realizar ou alcançar.

Alguns passos para definir objetivos em PNL:

1. Especificidade

Os objetivos devem ser claros e detalhados. Evite os termos vagos ou genéricos. Pergunte-se:

- O que exatamente eu quero alcançar?
- Onde isso acontecerá?
- Quem estará envolvido?

2. Mensurabilidade

Os objetivos devem ser quantificáveis. Isto significa definir critérios para medir o progresso e saber quando o objetivo foi atingido. Pergunte-se:

- Como saberei que atingi o objetivo?
- Que indicadores de progresso irei usar?

3. Alcançabilidade

Os objetivos devem ser realistas e possíveis de alcançar com os recursos e o tempo disponíveis. Pergunte-se:

- Este objetivo é possível com os recursos que tenho?
- O que preciso aprender ou desenvolver para alcançar este objetivo?

4. Relevância

Os objetivos devem ser significativos e alinhados com os seus valores e desejos pessoais. Pergunte-se:

- Porque é que este objetivo é importante para mim?

- Como é que este objetivo se alinha com os meus valores e objetivos a longo prazo?

5. Temporalidade

Os objetivos devem ter um prazo definido para serem alcançados. Pergunte-se:

- Qual é o prazo para alcançar este objetivo?
- Que etapas posso definir para medir o meu progresso ao longo do tempo?

Exemplos de Objetivos em PNL

- Objetivo Profissional: "Quero ser promovido a gerente de projetos dentro de dois anos, completando um curso de gestão de projetos e ganhando experiência prática liderando pequenas equipes."
- Objetivo de Saúde: "Vou perder 10 kg nos próximos seis meses seguindo uma dieta balanceada e praticando exercícios físicos pelo menos quatro vezes por semana."
- Objetivo Pessoal: "Quero melhorar a minha habilidade de falar em público em um ano, participando de um curso de oratória e praticando em pequenos grupos."

Técnicas de PNL para Alcançar Objetivos

- **Visualização**: Imagine vividamente o momento em que alcançou o seu objetivo. Veja, ouça e sinta todos os detalhes dessa conquista.
- **Ancoragem**: Associe uma sensação positiva (como confiança ou motivação) a um gesto ou palavra específica, para acessá-la quando necessário.
- **Modelagem**: Encontre alguém que já tenha alcançado um objetivo similar ao seu e estude como essa pessoa pensa e age. Tente replicar essas estratégias.
- **Reenquadramento**: Mude a percepção de obstáculos e desafios, vendo-os como oportunidades de aprendizagem e de crescimento.

PRINCÍPIOS DE SUCESSO



I – Conheça os seus resultados.

É muito importante saber o que quer. Use os critérios de resultados bem elaborados para definir o que deseja.

II – Opere a partir duma psicologia e fisiologia de excelência.

Adote a fisiologia adequada ao estado que necessita para atingir os seus resultados e seja congruente consigo próprio e com os seus objetivos.

III – Entre em ação, movimente-se. Só chegará ao resultado se começar, por isso dê o primeiro passo.

IV – Use a acuidade sensorial. Verifique o que vê, ouve e sente, em cada etapa do processo.

V – Adote um comportamento flexível. Se algum comportamento não está a dar o resultado desejado, seja flexível e adote um novo que funcione.

Atraindo o futuro



Sonhar pode ser um poderoso primeiro passo para a concretização de metas. Permita-se sonhar e atreva-se a agir. Quando imaginamos tudo é possível. Permita-se o que quiser.

- 1 – Defina positiva e especificamente o objetivo que quer alcançar.
- 2 – Crie uma imagem ou um filme onde atinge o seu objetivo. Perceba as imagens, sons e sensações. Melhore essa imagem. Dê-lhe a cor, brilho, sons, sensações que a tornem ainda mais agradável.
- 3 – Projete essa imagem na linha do tempo. Qual o lugar onde vê essa imagem? Daqui por quanto tempo estará a alcançar esse objetivo?
- 4 – Vá para esse lugar e associe-se. Veja, ouça e sinta tudo o que está a acontecer, como se fosse agora. Verifique se está tudo bem. Do futuro, espreite para o passado e permita ao seu inconsciente perceber tudo o que necessita saber para o ajudar a alcançar o seu objetivo.
- 5 – Dissocie-se dando um passo ao lado. Verifique agora, de fora da situação se lhe falta alguma coisa, se precisará de mais algum recurso. Caso já esteja tudo como deseja, salte para o passo 8.
- 6 – Entre novamente no futuro onde estará a atingir o objetivo, mas agora munido dos recursos adicionais. Coloque tudo exatamente como deseja, cor, brilho, sons, sensações.
- 7- Dissocie-se novamente, dando um passo ao lado e verifique agora se está tudo como pretende. Caso ainda não esteja, repita o passo 6.
- 8 – Volte para o presente. Verifique que recursos precisa para atingir o objetivo. Resgate todos os estados emocionais de que necessitará recordando-se de momentos da sua vida em que os teve. Quando tiver resgatado todos os recursos que necessita dê o 1º passo em direção ao objetivo. O que fará?
- 9 – Caminhe até ao objetivo identificando todos os passos que terá de dar até lá chegar.
- 10 – Pergunte-se se já está no objetivo ou se necessita de mais algum passo.
- 11- Quando chegar ao objetivo dê mais um passo em frente e comemore.

GRUPO DE INFLUÊNCIA



Grupo de influência é o conjunto de pessoas com quem mais interagimos. Normalmente, é composta por familiares, amigos e colegas, embora possa ser constituído por mais pessoas.

Todos nós temos um grupo de influência, mas por vezes não temos consciência disso. É importante percebermos a sua existência para podermos construí-lo duma forma mais eficaz.

Uma boa rede de contactos é fundamental para o nosso crescimento e para nos ajudar a alcançar os nossos objetivos.

Existem dois tipos de pessoas à nossa volta, as que nos ajudam, impulsionam e as que nos criam dificuldades e obstáculos.

Depois de identificarmos as pessoas que compõe o nosso grupo de influência devemos verificar se elas suportam e apoiam os nossos objetivos ou, se pelo contrário, criam barreiras, objeções e dificuldades às nossas pretensões.

É fundamental termos neste grupo pessoas que nos apoiem, ajudando-as a ter escolhas potenciadoras e possibilitadoras. É comum termos à nossa volta pessoas pessimistas, negativas, que sempre acham que tudo vai dar errado. Mesmo sendo bem-intencionadas, elas têm um papel altamente destruidor no nosso crescimento e desenvolvimento. São pessoas tóxicas que nos puxam para baixo e cultivam negatividade.

Quando pensaste em tomar decisões o que disseram as pessoas que te rodeiam? Imagina que estás num trabalho que não te sentes motivado, nem reconhecido e decides trocar de emprego o que te diriam as pessoas do teu grupo de influência? Dão-te força, apoiam-te ou, pelo contrário, dizem-te que é um disparate trocares o certo pelo incerto e que aquele é o trabalho que qualquer pessoa desejaria.

Imagina que sentes que necessitas de fazer dieta pelo bem da tua saúde e decides começar a comer duma forma diferente e que consideras mais saudável. O que diriam as pessoas do teu grupo de influência? Apoiam-te ou dizem-te que isso é uma tontice, pois deves ter consciência que nunca irás emagrecer, o teu físico é de família.

O TEU ATUAL GRUPO DE INFLUÊNCIA

Para descobrires quem é o teu grupo de influência faz uma lista das 10 pessoas com quem falas frequentemente, para pedires opinião ou partilhares resultados. Caso tenhas dificuldades em enumerá-las, sugiro que verifiques no teu telemóvel aquelas pessoas com quem mais falaste nos últimos 5 dias. Depois identifica-as como positivas (colocando o sinal +) ou como negativas (colocando o sinal -) à frente do seu nome.

Características das pessoas positivas	Características das pessoas negativas
Falam das soluções	Falam dos problemas
Cultivam ambiente de positividade, compreensão e bem-estar	Cultivam ambiente de ansiedade e negatividade
Centram-se no presente e no futuro	Vivem no passado
Responsabilizam-se pelos seus resultados	Culpam os outros pelos seus próprios resultados
São bem dispostas	Queixam-se com frequência
Estão atentas às oportunidades	Veem obstáculos frequentemente

Em suma, as pessoas positivas do teu grupo de influência ajudam-te a chegares onde queres e as negativas criam-te obstáculos com grande frequência, podendo reduzir-te a motivação, desviar o teu foco, fazendo achar que não serás capaz e que não vai resultar.

Pessoa 1:	_____	☐
Pessoa 2:	_____	☐
Pessoa 3:	_____	☐
Pessoa 4:	_____	☐
Pessoa 5:	_____	☐
Pessoa 6:	_____	☐
Pessoa 7:	_____	☐
Pessoa 8:	_____	☐
Pessoa 9:	_____	☐
Pessoa 10:	_____	☐

Por vezes, as pessoas negativas são pessoas que nos querem bem e das quais não nos queremos afastar. Nestes casos deveremos ser capazes de nos blindar destas pessoas para que possamos ficar com a parte boa e não nos deixemos influenciar com a negatividade. Vamos aprender a escolher e diferenciar as pessoas de

quem queremos gostar daquelas que queremos que façam parte do nosso grupo de influência para nos ajudar a crescer e desenvolver.

Se queres um bom grupo de influência, que te potencialize, procura pessoas que já tenham atingido objetivos parecidos aos teus e pessoas que têm um desempenho extraordinário e que já tenham superado objetivos grandiosos do teu ponto de vista e que, simultaneamente, reúnam as características das pessoas positivas.

Rodeia-te das pessoas certas e desenvolverás competências para fazeres uma viagem rápida para o sucesso. Rodeia-te das pessoas erradas e sentir-te-ás a ser puxado para trás permanentemente. Liberta-te das amarras das pessoas tóxicas e corre atrás dos teus objetivos.

ÂNCORAS



Âncora é um estímulo externo que desencadeia um determinado estado ou resposta interna.

No início do século XX, Ivan Pavlov, demonstrou que determinados estímulos podem ficar associados a determinados estados levando a determinados comportamentos. Trouxe-nos a experiência do cão de Pavlov. Resumidamente, o que fez foi tocar um sino de cada vez que os cães se alimentavam. Passado algum tempo, constatou que quando tocava o sino, mesmo sem comida por perto, os cães começavam a salivar.

Os seres vivos programam-se para terem determinados reflexos perante situações específicas. São reflexos naturais. O que Pavlov descobriu é que esses reflexos também podem ser criados para entrarem em ação quando necessitamos e não funciona apenas com os animais.

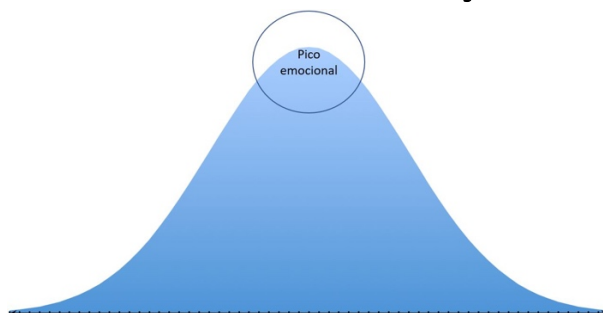
A PNL traz-nos esta programação para o mundo real através das âncoras.

Podemos pensar nas âncoras como sendo um botão ao nosso alcance que quando carregado desperta determinados estados e consequentes comportamentos.

Todos nós temos âncoras que se instalam naturalmente, sem a nossa intervenção consciente. Quando ao sentirmos determinado cheiro ficamos nauseados, por exemplo, ou quando ao ouvirmos determinada música somos transportados para um determinado estado emocional.

A PNL diz-nos como criar as âncoras que entendermos para nos facilitar situações mais desafiadoras da nossa vida. Imagine por exemplo, um estudante que fica extremamente nervoso antes dos exames. Pode criar uma âncora de segurança, calma, etc., para conseguir estar no estado certo ao realizar a prova.

FATORES DE SUCESSO PARA A INSTALAÇÃO DE UMA ÂNCORA



1 – Intensidade do estado

Deve ser instalada no preciso momento em que se revive plena e intensamente o estado desejado.

2 – Momento de instalação da âncora

Deve ser instalada no exato momento em que o estado tiver atingido o seu máximo.

3 – Singularidade do estímulo

A âncora deve ser única distinta de qualquer outro gatilho. Deve garantir que escolhe como âncora um gesto que é totalmente diferente daqueles que possa fazer habitualmente. Opte por escolher um movimento, som ou imagem que seja diferente do quotidiano. Opte por algo especial para si.

4 – Devem ser reforçadas.

A âncora deve ser repetida ou reforçada constantemente para que não se perca.

ÂNCORA SIMPLES



1 – Identifique o estado positivo ideal que quer ancorar. Seja claro e específico na descrição do estado que pretende.

P. ex.: necessito de calma para uma reunião que vou ter.

2 – Defina o estímulo e lugar da âncora.

3 – Lembre-se duma experiência que já tenha tido em algum momento da sua vida e que tenha tido intensamente o estado que pretende. O contexto pode ser diferente.

P. ex.: Vou procurar um episódio da minha vida em que me tenha sentido muito calma.

4 – Reviva esse momento o mais intensamente que conseguir. Veja tudo o que via, ouça tudo o que ouvia e sinta o que sentia. Envolver-se, totalmente, com a experiência.

5 – Assim que atingir o pico do estado emocional ative o estímulo que definiu para a sua âncora.

6 – Faça um break state e teste a âncora.

7 – Ponte para o futuro. Imagine-se no futuro numa situação em que necessitaria deste estado emocional. Dispare a âncora e verifique como se sente.

PILHA DE ÂNCORAS



1 – Identifique os recursos que necessita.

P. ex.: necessito de energia, boa disposição e confiança para uma palestra que vou dar.

2 – Defina o estímulo e lugar da âncora.

3 – Lembre-se duma experiência que já tenha tido em algum momento da sua vida e que tenha tido intensamente o recurso que pretende. O contexto pode ser diferente.

P. ex.: Vou procurar um episódio da minha vida em que me tenha sentido totalmente enérgica.

4 – Reviva esse momento o mais intensamente que conseguir. Veja tudo o que via, oiça tudo o que ouvia e sinta o que sentia. Envolve-se, totalmente, com a experiência.

5 – Assim que atingir o pico do estado emocional ative o estímulo que definiu para a sua âncora.

6 – Faça um break state e teste a âncora.

7 – Repita os passos 3 a 6 para cada um dos recursos que deseja.

8 – Ponte para o futuro. Imagine-se no futuro numa situação em que necessitaria deste estado emocional. Dispare a âncora e verifique como se sente.

COLAPSO DE ÂNCORAS

Por vezes criamos âncoras negativas que precisam de ser alteradas. Imagine-se, por exemplo, uma pessoa que por ter tido uma forte discussão com o chefe se sente ansiosa sempre que chega ao trabalho. O que fazemos é destruir a âncora, acionando duas âncoras ao mesmo tempo, a negativa e outra positiva e mais forte. Geramos desta forma um estado de confusão que provocará um novo estado.

1 – Definir o estado emocional negativo que queremos neutralizar e o estado positivo necessário.

2 - Defina o estímulo e lugar da âncora negativa e da positiva.

3 – Lembre-se duma experiência que já tenha tido em algum momento da sua vida e que tenha tido intensamente o recurso positivo que pretende. Reviva esse momento o mais intensamente que conseguir. Veja tudo o que via, oiça tudo o que ouvia e sinta o que sentia. Envolver-se, totalmente, com a experiência.

4 – Assim que atingir o pico do estado emocional ative o estímulo que definiu para a sua âncora positiva.

5 – Faça um break state e teste a âncora. Ela deverá ser forte. Se necessário reforce-a.

6 – Ancore o estado negativo usando o mesmo procedimento.

7 – Dispare as duas âncoras ao mesmo tempo e deixe-as permanecer até que a integração neurológica atinja o seu pico.

8 – Levante a âncora negativa e deixe a positiva por mais 5 segundos.

9 – Ponte para o futuro: Imagine uma situação no futuro em que anteriormente teria tido aquela sensação ruim. O que sente?

CÍRCULO DE EXCELÊNCIA



É uma técnica de ancoragem que serve para lhe proporcionar um melhor desempenho numa situação que vá ocorrer e para a qual não se sinta preparado.

Por exemplo, vai ter uma reunião ou negociação difícil, ou vai dar uma palestra e tem receio de falar em público ou vai realizar um exame ou qualquer situação que vá ocorrer e que necessite de recursos adicionais.

1 – Identifique a situação específica que acontecerá no futuro para a qual necessita dum recurso, ou recursos, adicionais. Que recurso ou recursos serão necessários?

2 - Se pudesse fazer um círculo imaginário no solo, onde o colocaria?

3 – À entrada do círculo identifique o recurso que necessita e lembre-se dum momento em que sentiu esse recurso. Entre no círculo e reviva esse momento intensamente. Preste atenção a tudo o que via, ouvia e sentia. Projete nesse círculo todas as cores, brilho, sons que lhe forem mais agradáveis.

4 – Depois de atingir o auge do estado emocional desejado, saia do círculo e deixe dentro dele tudo o que estava a sentir.

5 – Caso necessite de mais do que um recurso para a situação específica, repita os passos 3 e 4 para cada um dos recursos necessários.

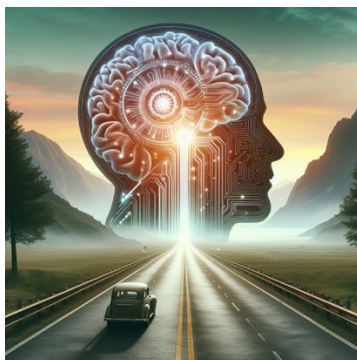
6 – Fora do círculo, pense na situação específica, particularmente, no momento, imediatamente, antes de necessitar dos recursos.

7 – Entre no círculo, recupere todos os recursos e imagine o acontecimento a desenrolar-se exatamente como deseja. Observe tudo o que vê, tudo o que ouve e tudo o que sente. Saia do círculo.

8 – Quebre o estado

9 – Teste, pensando na situação específica e verifique o que sente.

MUDANÇA DA HISTÓRIA PESSOAL COM ÂNCORAS



Deve ser usada em circunstâncias especiais. Quando é realmente necessário ou aparece uma emoção ou crença repetitiva e que é desproporcional à situação e ao acontecimento.

- 1 – Crie uma âncora de segurança, de SOS.
- 2 – Identifique a situação negativa e ancore-a.
- 3 – Conte uma metáfora sobre uma viagem ao passado. Imagine, por exemplo, uma viagem de comboio em direção ao passado. Fará algumas paragens até ao momento em que iniciou a viagem.
- 4 – Dispare a âncora negativa e pergunte qual foi o momento mais recente em que sentiu a situação negativa. Anote o acontecimento.
- 5 – Faça o backtracking até ao primeiro momento em que teve contacto com a situação negativa. Ordene cronologicamente todos os momentos e anote-os.
- 6 – Saia da linha do tempo e de terceira posição, identifique os recursos que teriam sido muito úteis nas representações passadas. Crie uma pilha de âncoras com todos os recursos identificados.
- 7 – Volte às situações do passado e acione a pilha de âncoras em cada uma das situações. Observe o que vê, o que ouve e o que sente agora com os recursos que necessita.
- 8 – Nas últimas situações retire a âncora e teste perguntando o que sente.
- 9 – Faça a ponte para o futuro.

CRENÇAS E SUBMODALIDADES

ENQUADRAMENTO

Os acontecimentos necessitam dum contexto para ter um significado. Nenhum acontecimento tem um significado em si mesmo. Imagine que lhe digo que vi um homem a roubar um carro. Isso pode ter sucedido efetivamente na rua ou poderei ter visto num filme. O significado é necessariamente diferente.

O significado da experiência vai depender da moldura ou enquadramento em que a colocarmos.

Enquadrar ou emoldurar é a forma como conseguimos dar aos acontecimentos diferentes significados em função dos contextos em que os colocamos.

Fazemos enquadramentos a todo o momento. O enquadramento que escolhemos determina a forma como reagimos, como nos sentimos acerca da situação, como o gerimos e até determina as questões que colocamos acerca do mesmo.

ENQUADRAMENTO DE RESULTADOS

Este enquadramento avalia se nos aproximamos dos resultados. Pode-se usar este enquadramento para programar o dia-a-dia, planear o que irá fazer ou avaliar e conhecer os resultados.

Para aplicar o enquadramento de resultados pode fazer algumas perguntas:

- O que está a tentar concretizar?
- O que pretende? Qual o seu objetivo?
- Qual a sua intenção?

ENQUADRAMENTO DA ECOLOGIA

Este enquadramento avalia se as suas ações se encaixam nos sistemas mais alargados como a família, amigos, saúde, interesses profissionais, etc.

ENQUADRAMENTO DE EVIDÊNCIAS

Este enquadramento avalia como se sabe alguma coisa. Imagine que lidera uma equipa, como é que sabe o que sabe acerca da equipa? O que vê, ouve ou sente?

Para aplicar este enquadramento pode fazer as seguintes perguntas:

- Como é que sabe?
- Que evidências vai ter?

- O que vai ver, ouvir ou sentir?

ENQUADRAMENTO “COMO SE”

Este enquadramento usa um “façamos de conta” para criar novas possibilidades e com isso criar novos caminhos neuronais.

Se quer ser “determinado”, aja como se fosse determinado.

ENQUADRAMENTO DE BACKTRACKING

O enquadramento por backtracking utiliza palavras, bem como o tom de voz e até a linguagem corporal de outra pessoa para fazer o acompanhamento.

Escolhemos determinadas palavras por algum motivo. E o significado que lhe damos pode ser diferente do que a outra pessoa lhe dará. As palavras traduzem os nossos pensamentos. Por isso, ao usar as palavras de outra pessoa, ela poderá sentir ainda mais significado com isso.

É uma forma de garantirmos que estamos em sintonia, que queremos uma situação de entendimento e garantirmos que isso ocorre.

Para aplicar o enquadramento de backtracking pode fazer algumas perguntas:

- Se bem percebi, o que pensa, é isto?
- Posso resumir o que entendi, correto?

REENQUADRAMENTO

Usamos o reenquadramento para mudarmos o significado que um acontecimento está a ter. Atribuímos determinado significado ao que acontece em função das nossas crenças, valores, dos nossos pensamentos e preocupações, etc.

Ao ressignificarmos ou reenquadrarmos um evento alteramos o modo como o percebemos, mudando assim o significado que ele está a ter. Com a mudança de significado naturalmente alteramos o estado e por consequência o comportamento.

Podemos alterar o significado com o uso da linguagem. A troca de palavras é muito útil para percebermos o que se passa de modo diferente.

TIPOS DE REENQUADRAMENTO:

1 – REENQUADRAMENTO DE CONTEXTO

Quando colocamos o evento num contexto diferente obtemos a transformação do significado.

A pessoa não está satisfeita porque colocou o evento ou comportamento num contexto que não lhe é favorável. Se mudarmos o contexto mudamos-lhe o significado.

Podemos fazê-lo, colocando questões como:

- Em que contexto esse evento poderia ser valorizado?
- Em que contexto esse comportamento seria uma mais-valia?

Exemplo:

“Sou muito preguiçoso!”

Reenquadramento: “Se eu bem entendi, consideras-te uma pessoa preguiçosa. Então, tens facilidade em aproveitar as férias e os momentos de pausa para conseguires o descanso merecido.”

2 – REENQUADRAMENTO DE CONTEÚDO

O reenquadramento de conteúdo utiliza-se para alterar um conteúdo que é visto como negativo.

Podemos fazê-lo, colocando questões como:

- O que eu gostaria que isso significasse?
- Como isto poderia ser positivo?

Exemplo:

“Eu sou muito teimosa”

Reenquadramento: “Se eu bem entendi, consideras-te uma pessoa teimosa. Então, para mim isso significa que és perseverante e lutadora, não desistes do que acreditas e és uma pessoa de opiniões formadas.”

EXERCÍCIO DE REENQUADRAMENTO

Pessoa 1: Eu sou _____

Reenquadramento: Se eu bem entendi, consideras-te uma pessoa _____

_____. Então, isso significa que és _____

Pessoa 2: Eu sou _____

Reenquadramento: Se eu bem entendi, consideras-te uma pessoa _____

_____. Então, isso significa que és _____

Auto-hipnose



A **auto-hipnose** pretende criar um transe através do qual daremos instruções ao inconsciente para que ele colabore na resolução de alguma questão onde gostaríamos de ter outros estados e outras escolhas.

A amplitude da sua aplicação é muito vasta. Podemos utilizar a auto-hipnose para várias finalidades, como:

- Insónias (ou simplesmente assegurar uma noite de sono reparadora)
- Relaxar ou descontraír
- Para encontrar soluções de situações que não esteja a conseguir resolver
- Alterar estados emocionais
- Reduzir o stress
- Etc

Antes da aplicação da técnica de auto-hipnose comece por:

1 – Estabelecer um objetivo positivo. Para tirar o melhor partido do transe diga à sua mente inconsciente o que pretende que ela faça.

Exemplo: Vou entrar em transe nos próximos “X” minutos para que ... (objetivo)

2 – Crie uma rede de segurança.

No caso de acontecer alguma coisa que coloque em causa o meu bem-estar físico, emocional ou espiritual, ficarei imediatamente alerta, sairei do estado de transe e responderei adequadamente à situação.

3 – Aplicar a técnica de Betty Erickson 3-2-1

Técnica de Betty Erickson 3-2-1

1 – Sente-se numa posição confortável e foque um ponto à sua frente. Mantenha o seu olhar nesse ponto.

2 – Observe três coisas que esteja a ver (eu vejo “X”, eu vejo “Y”, eu vejo “Z”).

3 – Preste atenção a três sons que consiga ouvir (eu oiço “X”, eu oiço “Y”, eu oiço “Z”).

4 – Sinta três sensações no seu corpo (eu sinto “X”, eu sinto “Y”, eu sinto “Z”).

Caso a sua atenção tenha ido para outro lado, retorne e volte a ver 3 imagens, ouvir 3 sons e sentir 3 sensações.

5 – Observe duas imagens, oiça dois sons e sinta duas sensações.

6 – Observe uma imagem, oiça um som e sinta uma sensação.

Caso não esteja ainda em transe, utilize a sugestão “eu permito-me entrar em transe para concluir o trabalho a que me propus.”

7 – Saia do transe da forma como se programou para o fazer, notando as suas sensações corporais e sinais inconscientes.

SUBMODALIDADES



As submodalidades são as distinções ou características de cada modalidade ou sistema de representação. Chamamos aos cinco sentidos, modalidades ou sistemas de representação (VACOG).

Já sabemos que tudo aquilo que experienciamos é resultado das informações que recebemos através dos cinco sentidos, ou das modalidades e com isso criamos as nossas representações internas.

Cada modalidade ou sistema de representação tem detalhes ou características a que chamamos submodalidades.

As submodalidades são responsáveis pelo significado que damos às experiências (é boa ou má, dá-me prazer ou dor, sinto-me bem ou mal...), sendo por isso, uma excelente ferramenta para alterarmos a percepção do mundo.

Usamos as submodalidades para intensificarmos ou alterarmos o significado que atribuímos a uma experiência.

Analisemos algumas das submodalidades mais comuns das modalidades visuais, auditivas e cinestésicas:

SUBMODALIDADES VISUAIS

Submodalidades	Características
Localização	Onde está a imagem? Está perto ou longe?
Cor	É a cores ou a preto e branco?
Posição percetiva	Está associado ou dissociado? Está a ver-se fazer alguma coisa ou está lá a fazer?
Brilho	A imagem é luminosa ou opaca?
Tamanho	Qual o tamanho da imagem? É grande ou pequena?
Imagem	É uma fotografia ou um filme?
Enquadramento	É uma imagem emoldurada ou panorâmica?
Nitidez	A imagem é focada ou desfocada?

SUBMODALIDADES AUDITIVAS

Submodalidades	Características
Localização	Onde ouve o som? Dentro ou fora da sua cabeça? Está à direita, à esquerda, atrás ou à frente?
Volume	O som é alto ou baixo?
Tom	O som é grave ou agudo?
Contínuo ou intermitente	O som é contínuo ou intermitente?
Ritmo	É rápido ou lento?
Melodia	O som tem melodia?

SUBMODALIDADE CINESTÉSICAS

Submodalidades	Características
Localização	Em que zona do corpo sente?
Intensidade	É forte ou fraca?
Tamanho	A sensação é grande ou pequena
Temperatura	Tem temperatura? É quente, é fria ou morna?
Forma	A sensação tem alguma forma?
Peso	Tem peso? É leve ou pesada?

SUBMODALIDADE CRÍTICA OU PRINCIPAL

A submodalidade crítica ou principal é aquela que tem mais poder no sistema. Quando se transforma a submodalidade principal ela transforma outras submodalidades da experiência.

Podemos encontrar a submodalidade principal através da calibração. Experimente o seguinte exercício:

- 1 – Descubra as submodalidades duma experiência.
- 2 – Explore cada submodalidade levando-a ao extremo e calibre. Quando terminar reponha sempre a submodalidade onde estava e passe para a submodalidade seguinte.
- 3 – Após calibrar todas as submodalidades perceba qual foi a que provocou uma mudança maior.

MUDAR SUBMODALIDADES

Vamos agora compreender como funcionam as suas submodalidades.

- Pense num momento agradável que passou com alguém de quem goste e anote as submodalidades.
- De seguida pense num momento desagradável que tenha vivido e anote as submodalidades.

Submodalidades Visuais	Características	Situação agradável	Situação desagradável
Localização	perto ou longe		
Cor	cores ou a preto e branco		
Posição percetiva	associado ou dissociado		
Brilho	luminosa ou opaca		
Tamanho	grande ou pequena		
Imagem	fotografia ou filme		
Enquadramento	emoldurada ou panorâmica		
Nitidez	focada ou desfocada		
Submodalidades Auditivas	Características	Situação agradável	Situação desagradável
Localização	De onde vem o som?		
Volume	O som é alto ou baixo?		
Tom	O som é grave ou agudo?		
Contínuo/intermitente	O som é contínuo ou intermitente?		
Ritmo	É rápido ou lento?		
Melodia	O som tem melodia?		
Submodalidades Cinestésicas	Características	Situação agradável	Situação desagradável
Localização	zona do corpo onde sente		
Intensidade	É forte ou fraca?		
Tamanho	grande ou pequena		
Temperatura	É quente, é fria ou morna?		
Forma	alguma forma		
Peso	É leve ou pesada?		

TRANSFORMAÇÃO DE SUBMODALIDADES MAPPING ACROSS

O mapeamento cruzado simples utiliza-se para alterarmos a forma como nos sentimos numa situação desfavorável para a forma que nos sentimos numa situação favorável.

Mapeamos ou transferimos as submodalidades dum determinado estado ou contexto para outro. É muito útil quando queremos disponibilizar um estado de recursos noutra situação.

Imagine-se que eu sinto que procrastino muito e quero ter mais motivação. A minha imagem de procrastinação é pequena, distante e escura. A minha imagem de motivação é grande, está perto e tem cor. Altero a imagem da procrastinação para que ela fique colorida, mais próxima e maior. Depois percebo o que muda.

MAPPING ACROSS

Submodalidades Visuais	Características	Situação agradável	Situação desagradável
Localização	perto ou longe		
Cor	cores ou a preto e branco		
Posição percetiva	associado ou dissociado		
Brilho	luminosa ou opaca		
Tamanho	grande ou pequena		
Imagem	fotografia ou filme		
Enquadramento	Emoldurada / panorâmica		
Nitidez	focada ou desfocada		
Submodalidades Auditivas	Características	Situação agradável	Situação desagradável
Localização	De onde vem o som?		
Volume	O som é alto ou baixo?		
Tom	O som é grave ou agudo?		
Contínuo/intermitente	contínuo / intermitente		
Ritmo	É rápido ou lento?		
Melodia	O som tem melodia?		
Submodalidades Cinestésicas	Características	Situação agradável	Situação desagradável
Localização	zona do corpo onde sente		
Intensidade	É forte ou fraca?		
Tamanho	grande ou pequena		
Temperatura	É quente, é fria ou morna?		
Forma	alguma forma		
Peso	É leve ou pesada?		

CRENÇAS E CONVICÇÕES

São certas sobre alguma coisa. São as nossas verdades mais profundas.

As crenças e convicções, juntamente com os valores determinam os comportamentos e justificam-nos.



O sistema de crenças é muito importante. Se a pessoa acredita que é capaz, com grande probabilidade, ela será mesmo capaz. Por outro lado, se acredita que não pode, o inconsciente recebe a mensagem formando uma crença limitante que, com grande probabilidade, o vai impedir de fazer ou desenvolver essa capacidade.

Crenças são generalizações sobre o mundo, sobre o outro ou sobre si mesmo. Tudo aquilo em que se acredita é uma crença.

Existem crenças fortalecedoras (positivas) e crenças limitantes (não consigo, não é para mim).

As crenças são inconscientes, logo, apenas reagimos a essas crenças.

Nós fazemos o que fazemos baseados no que acreditamos.

ORIGEM DAS CRENÇAS

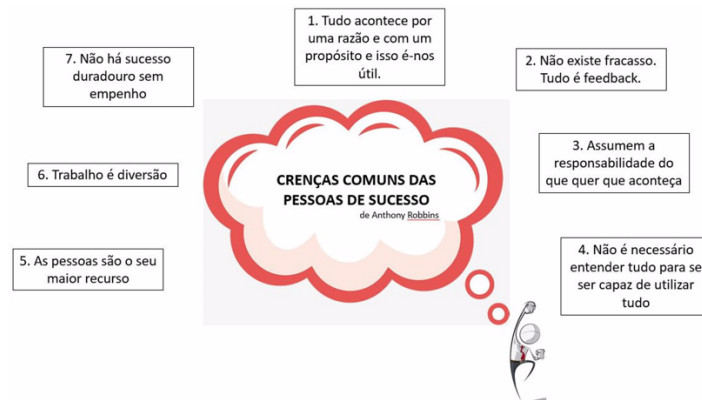
Muitas vezes têm origem na nossa infância, por ouvirmos coisas como:

“Isso não é para ti...”; “Tu és muito...”; “Tu não és...”

Elas transformam-se em verdades absolutas que nos acompanham e nos limitam ou fortalecem, consoante sejam crenças limitantes ou fortalecedoras.

As crenças surgem também da representação interna que cada um de nós faz dos vários acontecimentos da vida. Um mesmo acontecimento pode gerar representações distintas em pessoas diferentes.

O ambiente também pode ser gerador de crenças. Os locais onde se vive, as pessoas com quem nos relacionamos, também determinam algumas crenças.



A PNL ajuda-nos a:

1. Identificar as crenças limitantes e acabar com elas
2. Identificar as crenças fortalecedoras e potenciá-las ainda mais
3. Ajuda a instalar novas crenças

DESAFIOS NAS MUDANÇAS DE CRENÇAS:

Por vezes, torna-se desafiador ajudar a pessoa a conseguir os recursos que necessita, devido a interferências que o próprio coloca no processo.

Quando esses comportamentos trazem ganhos secundários significativos, por vezes, prefere-se não mudar.

As INTERFERÊNCIAS podem ser de 3 tipos:

1. Quando o sujeito não deseja a mudança
Por exemplo, quando uma pessoa diz querer parar de fumar, mas tem um lado inconsciente que diz que deixar de fumar é um ato de conformismo e que se o fizer não será mais ele mesmo.
Neste caso devemos tratar primeiro a crença da identidade.
Para gerar mudanças, deve-se desejar mudar de forma congruente.
2. Quando o sujeito não sabe como criar uma representação de mudança e receia não saber lidar com o novo comportamento.
3. Quando a pessoa não se permite usar o que acabou de aprender. A pessoa geralmente necessita de tempo e espaço para que a mudança aconteça.
Ex: Uma professora de faculdade dizia não usar a técnica das fobias, sobre a qual tinha estudado, por a considerar rápida demais. Ela acreditava que para ser eficaz, uma mudança deveria ser um processo longo e doloroso.

COMO CRIAR MUDANÇAS:

1. Identificando o estado atual
2. Identificando o estado desejado
3. Identificando os recursos necessários
4. Eliminando quaisquer interferências

IMPORTÂNCIA DA CONGRUÊNCIA

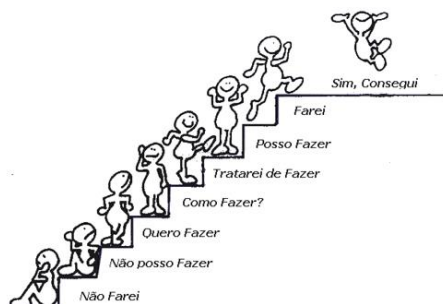
A congruência ocorre quando assumimos um compromisso pleno numa forma consciente e inconsciente.

A incongruência explica porque por vezes é tão difícil modificar alguns comportamentos. Questões como fumar, beber, emagrecer, etc, por vezes são problemáticas porque uma parte de nós quer mudar, mas outra parte de nós não quer, pois obtém um ganho secundário ou um ganho positivo através do comportamento a modificar.

Quando colocamos os nossos recursos e a nossa energia num objetivo incongruente, haverá sempre um lado de nós a lutar contra a mudança e a evitar que ela aconteça.

Pode haver incongruência entre o que se deve fazer e o que se deseja fazer.

MUDANÇA DE CRENÇAS COM SUBMODALIDADES



Já conhecemos o poder das crenças. As crenças são profecias autorrealizáveis que muitas vezes nos limitam e nos impedem de chegar onde desejamos. Por isso, mudar uma crença pode ser algo extraordinariamente importante.

O processo é simples. Passa por duas etapas fundamentais. A primeira é a neutralização da crença limitante e a segunda é a da instalação da nova crença que quero ter.

PRIMEIRA ETAPA - NEUTRALIZAÇÃO

1 – Pense numa crença limitante que tem e quer perder. Anote as submodalidades.

Break state.

2 – Pense numa crença que já teve mas na qual já não acredita. Anote as submodalidades.

Break state.

3 – Dê à imagem 1 as submodalidades da imagem 2.

SEGUNDA ETAPA - INSTALAÇÃO

4 – Pense na nova crença potenciadora que quer ter para substituir a crença limitante. Anote as submodalidades.

Break state.

5 – Pense numa crença de que tem a certeza absoluta. (por exemplo, tenho a certeza de que o sol se levanta todas as manhãs). Anote as submodalidades.

Break state.

6 – Dê à crença que deseja ter as submodalidades da crença que é para si uma certeza absoluta.

Observe como a sua crença mudou. Anote a diferença e aproveite! Agora tem uma crença fortalecedora ao invés duma crença limitante.

PADRÃO SWISH



O swish é uma técnica muito poderosa para alterar hábitos ou comportamentos indesejados.

Imagine que quer deixar de roer as unhas, ou imagine que o seu despertador toca 10 vezes até que se consiga levantar e quer-se levantar ao primeiro toque.

Como aplicar a técnica:

- 1 – Identifique o comportamento ou hábito que quer alterar.
- 2 – Reviva um momento em que teve esse comportamento e identifique o gatilho que faz disparar esse comportamento. Crie uma imagem associada desse momento.
- 3 – Quebre o estado.
- 4 – Crie uma imagem dissociada do comportamento que quer no lugar do antigo. Teste a ecologia. Essa imagem deve ser motivadora e atraente. Coloque-lhe o brilho, cor e tamanho mais favoráveis.
- 5 – Quebre o estado.
- 6 – Pense na primeira imagem (a do comportamento que quer alterar), assegure-se que está associado a ela e comprima a imagem do comportamento que deseja ter, até que se torne bem pequena, fosca, e escura e coloque-a no canto inferior esquerdo, bem no fundo, dessa primeira imagem.
- 7 – Faça o swish das duas imagens. Rapidamente, como se fosse uma explosão, deixe que a imagem pequena tome o lugar da primeira imagem e torne-a grande, brilhante e colorida. Ao mesmo tempo, encolha a primeira imagem e torne-a escura e sem brilho. Faça esta troca de imagens enquanto pronuncia o som SWISH.
- 8 – Quebre o estado.
- 9 – Repita o swish algumas vezes (entre 3 a 10 vezes), muito rapidamente. Certifique-se que quebra o estado entre cada swish. Caso não o faça poderá trazer de volta o comportamento indesejado.
- 10 – Teste e faça a ponte para o futuro.

MODELOS DE LINGUAGEM

NÍVEIS LÓGICOS

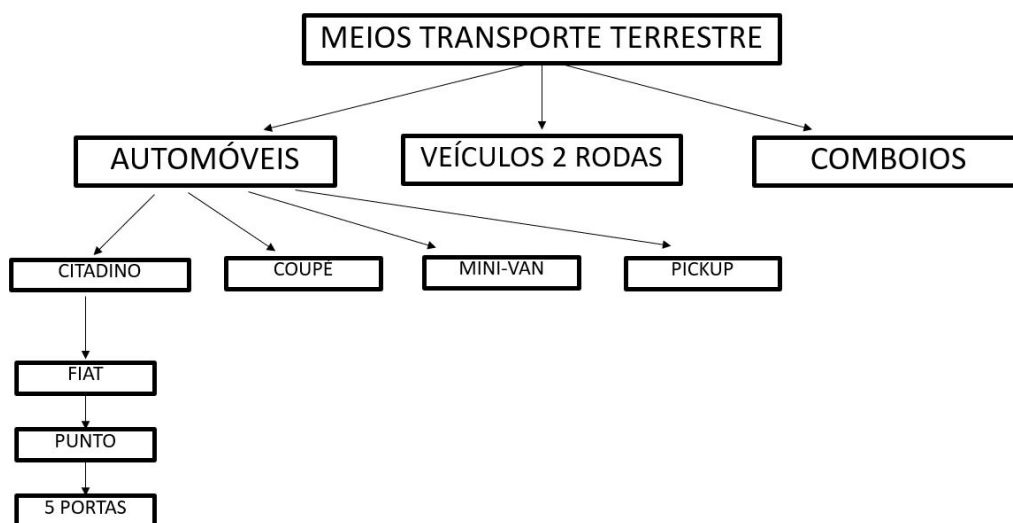
Os níveis lógicos e a segmentação em PNL foram inspirados no trabalho de Gregory Bateson e Bertrand Russell.

John Grinder e Carmen Bostic St. Clair definem, claramente, os tipos lógicos e os níveis lógicos no seu livro “Whispering in the wind”. Para aprofundar estas temáticas recomendo a leitura deste livro.

Os níveis lógicos existem no mapa linguístico. A inclusão lógica é o princípio utilizado para na ordenação que vai gerar os conjuntos dos níveis lógicos. As hierarquias especificadas pelas inclusões lógicas têm duas características:

- Construção – O conjunto torna-se mais pequeno
- Herança – preservação dos critérios dos elementos dum conjunto.

Exemplo:



Existem duas formas de especificar um conjunto:

- Definição extensiva – É a nomeação do conjunto. Fazemos a listagem de todos os membros envolvidos.
- Definição intensiva – é o conjunto de regras para a definição do conjunto.

Nível lógico – os níveis lógicos são os níveis gerados através da inclusão lógica numa determinada hierarquia.

Tipo lógico - quando se faz um mapeamento isomórfico entre conjuntos, preservando as características principais de cada conjunto, temos conjuntos a pertencer ao mesmo tipo lógico.

Partições Icónicas

As nossas experiências são guardadas em hierarquias inconscientes. Ao nível do Primeiro Acesso temos hierarquias diferentes das presentes nos mapas linguísticos. As hierarquias de Primeiro Acesso têm uma base sensorial e são icónicas.

As diferenças nestes dois conjuntos de hierarquias, de Primeiro Acesso e do mapa linguística, são o resultado das diferenças das transformações neurológicas (F1) e das transformações linguísticas (F2).

Princípio iatrogénico

Quando para fazermos uma intervenção, selecionamos a intervenção ao nível ou um nível acima daquele em que se encontra a experiência que vai ser alterada.

HIERARQUIA DE SEGMENTAÇÃO

O processo de segmentação pode ser aplicado em diversos contextos dentro da PNL para melhorar a clareza, a eficiência e a eficácia das ações e decisões.



Segmentação para Cima e para Baixo

Segmentação para Cima (ChunkingUp)

A segmentação para cima envolve mover-se para um nível mais abstrato ou genérico de informação. Isso é útil para ver o panorama geral, identificar categorias amplas e compreender o contexto maior.

Nível Abstrato

A teoria da segmentação na Programação Neurolinguística (PNL) visa dividir informações complexas em partes mais gerenciáveis para facilitar a compreensão, comunicação e ação. O objetivo é permitir que uma pessoa ou equipe possa analisar, planejar e executar estratégias de maneira mais eficiente ao segmentar o processo em etapas claras e específicas.

Intenção

A intenção é aumentar a clareza e a eficácia no processamento de informações, resolução de problemas e tomada de decisões. Ao segmentar informações em níveis abstratos e detalhados, os indivíduos podem identificar padrões, simplificar conceitos e criar planos de ação mais eficazes.

Nominalizações

Nominalizações são palavras derivadas de verbos ou adjetivos que se transformam em substantivos abstratos, representando processos ou estados em vez de ações específicas. Elas são frequentemente usadas na PNL para criar uma visão mais global e genérica de um conceito, o que pode ser útil para segmentação abstrata.

Exemplo de nominalizações: liderança, motivação, comunicação.

Segmentação para Baixo (Chunkingdown)

A segmentação para baixo envolve mover-se para um nível mais detalhado ou específico de informação. Isso é útil para entender os componentes exatos, os passos específicos e os detalhes necessários para a execução de uma tarefa.

Exemplos Específicos

- O quê especificamente?

Perguntar "o quê especificamente?" ajuda a identificar detalhes concretos de uma situação ou ação.

Exemplo:

Abstrato: "Melhorar a eficiência no trabalho"

Específico: "Implementar software de gestão de tarefas", "Reduzir o tempo de reuniões em 20%"

- Como especificamente?

Perguntar "como especificamente?" ajuda a entender o processo ou os métodos que serão utilizados para alcançar um objetivo específico.

Exemplo:

Específico: "Implementar software de gestão de tarefas"

Como especificamente: "Realizar treinamento para a equipe", "Configurar notificações automáticas", "Integrar o software com outras ferramentas de trabalho"

Nível de Detalhes

A segmentação em níveis de detalhes permite uma análise mais granular das ações e processos. Isso ajuda a criar um plano de ação detalhado e facilita a execução precisa das tarefas.

Exemplo de Nível de Detalhes:

1. Objetivo Abstrato: Melhorar a eficiência no trabalho.
2. Segmentação para Cima: Produtividade organizacional.
3. Segmentação para Baixo: Implementar software de gestão de tarefas.
4. Detalhamento Específico:
 - Escolher um software adequado (pesquisa de mercado, análise de necessidades).
 - Treinar equipe (sessões de treinamento, recursos de apoio).
 - Configuração do software (criação de contas, definição de fluxos de trabalho).
 - Monitorização e ajustes (feedback contínuo, ajustes de configuração).

METAMODELO

Na linguagem que utilizamos uns com os outros, usamos as palavras para transmitir os nossos pensamentos, as nossas ideias e experiências.

Estas palavras não descrevem a situação por completo, mas apenas uma parte do que ocorreu. Doutra forma, poderíamos ficar a descrever qualquer ideia ou acontecimento indefinidamente. Assim, se pensarmos num iceberg, a ponta que sai à superfície corresponde às palavras que utilizamos na nossa linguagem.



O metamodelo leva-nos da estrutura de superfície para a estrutura profunda. O objetivo é tornar a linguagem mais específica. É um conjunto de padrões que colocam desafios na forma de perguntas com o intuito de alargar o mapa mental de possibilidades do indivíduo.

O objetivo do metamodelo tem por objetivo obter informações mais precisas acerca do que as pessoas dizem e fá-lo colocando perguntas acerca do que está a ser dito que nos levam a significados inconscientes ou escondidos (estrutura profunda).

John Grinder e Richard Bandler detetaram que ao falarmos usamos omissões, generalizações e distorções. Com o metamodelo colocamos perguntas que nos permitem esclarecer o significado do que está a ser dito.

O metamodelo surgiu no campo da psicoterapia quando John Grinder e Richard Bandler modelaram Fritz Pearls e Virgínia Satir. No entanto, este modelo é muito útil não apenas em psicoterapia, mas também na nossa vida diária, quando falamos com familiares, amigos, colegas de trabalho ou mesmo clientes. Os resultados deste estudo foram publicados no livro “A estrutura da magia”, Vol. 1.

METAMODELO DISTORÇÕES

É o processo através do qual mudamos o significado duma experiência com base no nosso mapa do mundo.

As distorções estimulam a nossa capacidade de fantasiar e deixar a imaginação fluir.

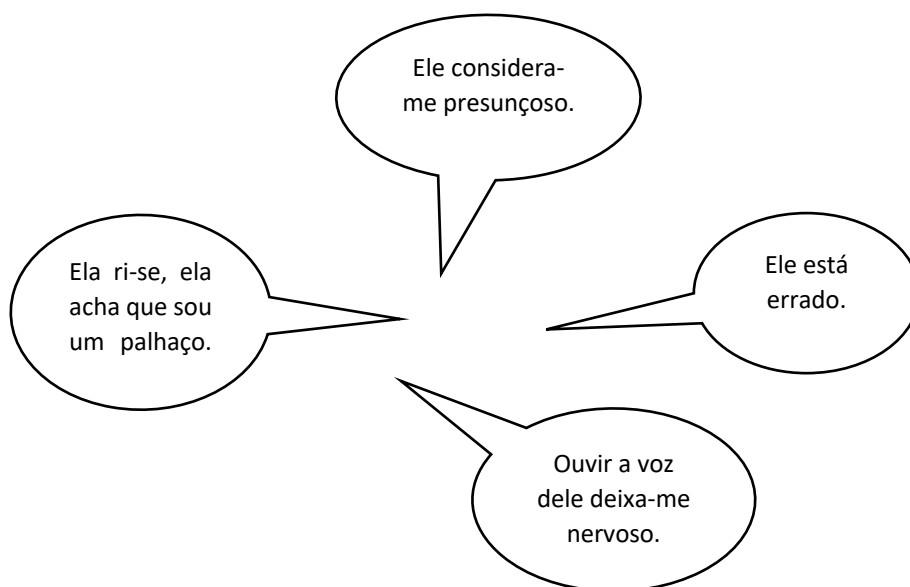
O problema da distorção é o facto de, habitualmente, as pessoas não se aperceberem que ela não representa necessariamente a realidade. Geramos a distorção quando alteramos uma experiência no seguimento do que acontece connosco.

Para obter a informação omitida, coloque questões como:

- Quem disse?
- Como é que sabe?
- Como especificamente x pode levar a y?

Padrões do Metamodelo	Exemplo de padrões	Desafio (perguntas para alargar o mapa da outra pessoa)	Efeito
Distorções			
Leitura da mente (conhecer o estado interno de alguém)	“Ela não gosta de mim.”	Como é que sabes que ela não gosta de ti?	Procurar a fonte da informação
Julgamento (ou performance perdida) (A pessoa que faz o julgamento é eliminada)	“Os homens não choram.”	Quem disse isso? De acordo com quem? Como é que sabe que os homens não choram?	Procurar a fonte da crença
Causa-efeito (frases de causalidade, em que a causa é externa ao sujeito)	“Fazes-me sentir triste.”	Como especificamente o que faço te faz sentir triste? O que faço para que escolhas ficar triste?	Quebrar a relação de causa-efeito para gerar mais escolhas
Pressuposições	“Se a minha amiga soubesse que me magoa, não agiria assim.”	Como escolheste magoar-te? Como é que ela age? Como é que sabe que ela não sabe?	Especificar a escolha. Procurar a representação interna
Equivalência complexa (duas experiências são equiparadas como se fossem sinónimos. São equivalentes)	“O meu chefe discute comigo, ele não gosta de mim.”	Como é que o facto de discutir contigo faz com que não goste de ti? Alguma vez discutiste com alguém de que gostes?	Quebrar a equivalência, o sinónimo, encontrando um exemplo oposto.

Exemplos de distorções:



METAMODELO GENERALIZAÇÕES

A capacidade de generalizar é bastante importante, pois poupa-nos muito tempo e energia para aprendermos o que se passa no mundo. Nós traduzimos as generalizações em palavras. Imagine-se a palavra mesa. Em pequenos aprendemos a palavra por representar uma mesa em particular. A partir daí generalizámos e assim conseguimos identificar uma mesa sempre que vemos uma.

A generalização pode ser ruim quando temos experiências negativas e imaginamos que se irá repetir sempre num contexto semelhante. Imagine-se alguém que foi mordido por um cão e que agora sempre que vê um, acha que será mordido.

Quando ouvir alguém a generalizar ou se ouvir a si mesmo a fazê-lo, pode colocar as seguintes questões com o intuito de expandir limites, de obter uma visão mais ampla do assunto:

- O que o impede? E se conseguisse, o que aconteceria?
- Nunca? Todos? Ninguém? Sempre?

Padrões do Metamodelo	Exemplo de padrões	Desafio (perguntas para alargar o mapa da outra pessoa)	Efeito
Generalizações			
Operadores modais de possibilidade (poder/não, poder, possível/impossível, talvez)	“Eu não posso falar.”	O que o impede? O que aconteceria se falasse?	Desafiar a crença para criar mais escolhas
Operadores modais de necessidade Ter que/ não ter que, dever/não dever precisar, ser necessário)	Eu tenho de fazer tudo.	O que aconteceria se não fizesse?	Desafiar a crença para criar mais escolhas
Quantificadores universais (todos, tudo, nunca, ninguém, sempre, etc.)	Ela nunca faz o que eu digo.	Nunca mesmo? Alguma vez ela fez o que disseste?	Quebrar as generalizações e encontrar exceções

Exemplos de generalizações:



METAMODELO OMISSÕES

Quando estamos a ouvir algo, deixamos de lado várias palavras ou sons, para conseguirmos processar o que nos interessa. Quando falamos, também eliminamos detalhes para conseguirmos passar a informação sem aborrecer as outras pessoas e para conseguir chegar ao final do que estivermos a dizer.

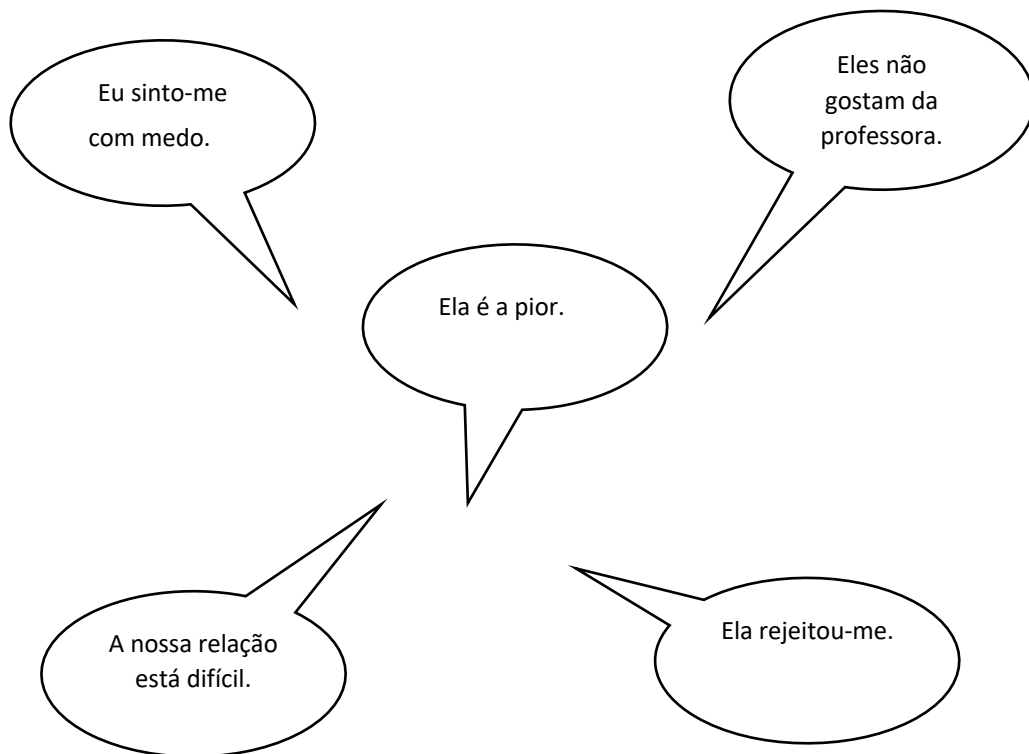
Para obter a informação omitida, coloque questões como:

Quem? O quê? Quando? Onde? Como?

O quê especificamente?

Padrões do Metamodelo	Exemplo de padrões	Desafio (perguntas para alargar o mapa da outra pessoa)	Efeito
Omissões			
Omissões simples	“Eu sinto-me aborrecida.”	Aborrecida com o quê? Aborrecida com quem?	Tornar explícito
Omissão de índice de referência (nome ou pronome não especificado)	“Eles não me dão atenção.”	Quem especificamente é que não lhe dá atenção?	Tornar explícito a(s) pessoa(s)/coisa(s) que foram excluídas
Omissão de comparativo	“Ela é uma pessoa melhor”	Melhor do que o quê? Melhor, comparado com quem?	Tornar explícita a comparação que foi excluída
Verbos não especificados	“Ele irritou-me”	Como especificamente é que ele te irritou?	Obter informação mais precisa do processo
Nominalizações	“A nossa comunicação não está a funcionar”	Como é que gostaria de comunicar?	Voltar ao processo. Especificar o verbo.

Exemplos de omissões:



MODELO MILTON

Milton Erickson (1901-1980) foi considerado o hipnoterapeuta mais influente do nosso tempo. Foi modelado em 1974 por John Grinder e Richard Bandler.

O Modelo Milton é um conjunto de padrões que se utilizam para induzir um estado alterado de consciência (transe) numa pessoa.

O modelo Milton usa os mesmos padrões do metamodelo, mas numa forma invertida. Enquanto o metamodelo faz perguntas para obter detalhes específicos que faltam nas frases, o modelo Milton faz, propositadamente, afirmações muito gerais.

Vejamos as principais diferenças entre o Metamodelo e o Modelo Milton:

MODELO MILTON	METAMODELO
Torna a linguagem mais geral, fazendo uma segmentação para cima	Torna a linguagem mais específica, fazendo uma segmentação para baixo
Gera omissões, generalizações e distorções movendo-se da estrutura de superfície para a estrutura profunda	Desafia omissões, generalizações e distorções movendo-se da estrutura de profunda para a estrutura de superfície
Lida com compreensões gerais	Lida com meios precisos
Tem por objetivo chegar aos recursos inconscientes	Quer trazer a experiência para a consciência.

- O modelo Milton faz afirmações muito gerais, numa forma intencional. Pretende-se relaxar a pessoa com quem se está a falar.
- O Metamodelo faz perguntas para obter detalhes específicos em falta nas frases.

Tal como no Metamodelo, no modelo Milton vamos encontrar omissões, generalizações e distorções.

O modelo Milton usa uma linguagem hipnótica para sobrecarregar a mente consciente e, assim, aceder facilmente ao inconsciente. Sendo uma linguagem vaga o inconsciente procura as suas próprias experiências e enquanto o faz entra num estado alterado de consciência, permitindo a entrada da mensagem terapêutica.

O estado alterado de consciência ou transe é um estado de atenção focada. É um estado em que estamos focados mais nos nossos sentimentos ou pensamentos internos do que no mundo exterior à nossa volta. O inconsciente torna-se mais acessível e dessa forma o terapeuta pode ajudar o cliente a fazer mudanças.

O transe é um estado perfeitamente normal. Todos nós podemos passar por vários estados de transe ao longo do dia. Já alguma vez deu consigo a chegar a um determinado local sem se lembrar do caminho que fez? Ou já alguma vez viajou nos seus pensamentos enquanto alguém falava consigo não conseguindo dizer o que a pessoa estava a falar? Ou já viu televisão tão focado que não ouvia outras pessoas a falarem?

Pois é, ao longo do dia passamos por várias experiências que são estados alterados de consciência. É um mecanismo extraordinário que temos para lidar com o excesso de informação.

MODELO MILTON: DISTORÇÕES

Uma das características principais do Modelo Milton são as distorções linguísticas, que são formas específicas de usar a linguagem para influenciar a mente inconsciente de uma maneira indireta e permissiva.

O uso das distorções no Modelo Milton cria uma comunicação que é ao mesmo tempo direta e ambígua, permitindo que o ouvinte interprete as sugestões de uma maneira que seja pessoalmente significativa e aceitável. Isso facilita a mudança e a influência sem resistência consciente.

As distorções referem-se a mudanças ou interpretações da realidade que são expressas na linguagem de uma maneira que não reflete precisamente a experiência objetiva.

Estas distorções podem ocorrer em várias formas.

Padrões do Modelo Milton	Exemplos de linguagem vaga	Objetivo
Distorções		
Leitura da mente	“Sei que está cada vez mais empenhado.”	Alegar que conhece os pensamentos de outra pessoa
Julgamento	“Você teve momentos muito difíceis.”	Há um julgamento de valores em que a pessoa que julga é omitida
Causa-efeito	“A cada respiração o seu estado vai ficando mais profundo.”	Está implícito que uma coisa causa a outra.
Pressuposições	“Consegue perceber a sua mudança interna.”	Suposições linguísticas.
Equivalência complexa	“Isso significa que está a ter tudo o que precisa.”	Quando uma coisa significa outra.

No contexto da PNL, o Modelo Milton é utilizado para ajudar as pessoas a tornarem-se mais conscientes dessas distorções, desafiá-las e reformulá-las de maneiras mais úteis e precisas. Isso pode levar a uma comunicação mais clara, uma compreensão mais profunda dos próprios pensamentos e sentimentos e uma maior flexibilidade nas respostas emocionais e comportamentais.

MODELO MILTON: GENERALIZAÇÕES

No contexto do Modelo Milton dentro da Programação Neurolinguística (PNL), as generalizações são um tipo específico de padrão linguístico usado para influenciar a comunicação e facilitar a indução de estados de transe.

As generalizações envolvem o uso de termos que ampliam ou estendem a aplicação de uma afirmação para torná-la mais inclusiva ou universal, permitindo que o ouvinte preencha as lacunas com suas próprias experiências e interpretações.

São uma ferramenta poderosa para criar comunicação persuasiva e eficaz. Ao usar termos que abrangem amplamente e evitam especificidades, pode facilitar a aceitação das mensagens, promover estados de transe e incentivar mudanças positivas de comportamento e percepção.

Padrões do Modelo Milton	Exemplos de linguagem vaga	Objetivo
Generalizações		
Operadores modais de possibilidade	“Você pode descobrir novos caminhos.”	(poder/não poder, possível/impossível, talvez)
Operadores modais de necessidade	“Você tem de cuidar de si”.	Ter que/ não ter que, dever/não dever, precisar, ser necessário)
Quantificadores universais	“Todos podem aprender.”	(todos, tudo, nunca, ninguém, sempre, etc.)

MODELO MILTON: OMISSÕES

No contexto do Modelo Milton dentro da Programação Neurolinguística (PNL), as omissões são padrões de linguagem que deliberadamente deixam de fora certas informações, permitindo que o ouvinte preencha as lacunas com suas próprias interpretações.

Esse uso estratégico da linguagem pode induzir estados de transe e facilitar a sugestão terapêutica, já que a mente inconsciente tende a completar as informações ausentes de uma maneira que é significativa e aceitável para o indivíduo.

As omissões no Modelo Milton são uma técnica poderosa para criar comunicação influente e eficaz. Ao deixar de fora informações específicas, pode facilitar a aceitação das suas mensagens, promover estados de transe e incentivar mudanças comportamentais e preceptivas. Essa abordagem permite que o ouvinte participe ativamente na interpretação da mensagem, tornando-a mais pessoal e significativa.

Padrões do Modelo Milton	Exemplos de linguagem vaga	Objetivo
Omissões		
Omissão de índice de referência.	“Eles são importantes para si.”	nome ou pronome não especificado
Omissão de comparativo	“Esta é uma forma melhor de aprender.”	Faz-se uma comparação sem especificar com quem ou o quê se está a comparar
Verbos não especificados	“E, então, pode pensar e imaginar.”	Verbos abstratos sem o contexto de como, quando e onde
Nominalizações	“Agora ganhe uma nova compreensão.”	Palavras que exprimem processos, mas que são usadas como substantivos.

MODELO MILTON: OUTROS MODELOS LINGUISTICOS

No contexto do Modelo Milton na Programação Neurolinguística (PNL), além das omissões, generalizações e distorções, existem outros modelos linguísticos importantes que ajudam a influenciar a mente inconsciente e facilitar a comunicação persuasiva e terapêutica.

Permitem que o comunicador fale diretamente à mente inconsciente do ouvinte, facilitando mudanças internas e promovendo estados de transe e aceitação.

Aqui estão esses modelos linguísticos detalhados:

Padrões do Modelo Milton	Exemplos de linguagem vaga	Objetivo
Milton Erickson usou outros modelos linguísticos para auxiliar na comunicação.		
Tag questions	“Você pode, não pode?” “Isto é fácil, não é?” “E agora vai avançar, não é?”	Pergunta que se segue a uma afirmação, com o intuito de afastar a resistência à mesma.
Conjunções	“e você repara nas suas experiências.”	Associação casual através de conjunções: E, nem, mas, ou...
Pacing da experiência atual	“Enquanto está aqui sentado, ouve-me e observa-me.”	A experiência do cliente é transmitida de forma inegável
Double binds	“Vai resolver isso agora ou mais logo?” “Quer começar a mudar hoje ou na próxima sessão?”	Perguntas que criam uma ilusão de escolha.
Postulado conversacional	“Você pode ter uma noite tranquila?” “Consegue estar confortável aqui?”	Uma pergunta que origine uma resposta de sim ou não de forma que o cliente concorde automaticamente. Dá ao ouvinte uma escolha implícita sem ser autoritário.
Citações alargadas	“Quando falei com o José, ele contou-me que o Rui lhe disse que o seu primo Manuel tinha estado com o João que disse...”	Séries de contextos que sobrecarregam a atenção consciente. Várias citações numa frase. A pessoa que fala cita alguém que lhe contou, que por sua vez lhe foi dito por outra pessoa, que por sua vez, estava a falar de algo que outra pessoa disse...
Prosopopeia Violação restritiva seletiva	“Tu e a cadeira sentem todas as mudanças.” “As paredes têm ouvidos.”	Frases que não fazem sentido pois implicam que um objeto ou um animal têm comportamentos humanos.
Marcação analógica	“Sei que está curioso sobre a facilidade com que consegue fechar os olhos.”	Assinalar parte duma conversa com um movimento do corpo.

Perguntas integradas	“Você disse que vinha para o jantar? (com um não é subentendido).” “Você quer dizer que não é capaz?”	Sugere a resposta na pergunta, suavizando a resistência da pergunta. A resposta não é explícita.
Comandos embutidos	“Tudo o que eu disser você vai querer escutar, o que significa que pode relaxar e ficar tranquilo, enquanto me deixa ajudá-lo a alcançar o seu objetivo.	Inserir comandos no meio duma conversa para ignorar a mente consciente e falar diretamente com o inconsciente.

MODELO MILTON: AMBIGUIDADES

No contexto do Modelo Milton na Programação Neurolinguística (PNL), ambiguidades são um dos padrões linguísticos usados para influenciar a mente inconsciente e facilitar a indução de estados de transe.

As ambiguidades criam incerteza ou múltiplas interpretações possíveis, o que permite que o ouvinte preencha as lacunas com suas próprias percepções e significados. Isto é útil para evitar a resistência consciente e permitir que as sugestões sejam aceitas de forma mais natural e fluida.

Ao criar incerteza ou múltiplas interpretações possíveis, as ambiguidades ajudam a contornar a resistência consciente e facilitam a aceitação de sugestões, tornando a comunicação mais eficaz e adaptável às necessidades individuais.

Ambiguidades (o que é dito pode ter mais do que um significado)		
Fonológicas	“Depois de ir ao banco, vai sentar-se no banco do jardim.” Acento/assento Conserto/concerto Coser/cozer	Homónimos. Palavras com significados diferentes, mas que parecem as mesmas quando ditas juntas no mesmo contexto.
Âmbito	“O homem observou a menina na montanha com os binóculos.” (quem é que está com os binóculos, a menina ou o homem?)	Precisa de clareza. É difícil determinar, a partir do contexto linguístico, quanto é que é aplicado da frase a outra parte da frase.
Sintático	“Fascinating people all around you.” (sou eu que estou a fascinar as pessoas ou são as pessoas que são fascinantes?)	Quando a função da palavra não é imediatamente compreendida no contexto. A palavra pode ter mais do que um significado. Pouco usual na língua portuguesa-

METÁFORAS

As metáforas são ferramentas de comunicação muito poderosas, porque elas distraem o consciente e, enquanto isso, o inconsciente encontra os recursos necessários e soluções criativas. Surgem assim, novos significados para os acontecimentos e novas soluções para os problemas.

A palavra metáfora tem origem grega e significa “uma comparação”. A metáfora é uma forma poderosíssima de ajudar alguém a refletir sobre si mesmo e/ou sobre o assunto que o preocupa. Permite ver a situação difícil por um novo prisma, surgindo naturalmente novas formas de a resolver.

Boas histórias têm alguns componentes essenciais:

- As personagens (a situação do cliente deve ser transferida para personagens)
- O enredo e o conflito (deve espelhar o dilema do cliente transferindo comportamentos e ações da situação original do cliente para as personagens)
- Aceder a recursos (permitir o cliente aceder aos recursos necessários utilizando a história)
- O desfecho da história (terminar a história com as personagens a atingir os resultados desejados)

As metáforas podem ser histórias reais ou fictícias.

O isomorfismo (palavra que deriva do grego “iso morfos”, que significa igual forma) é um requisito para a formulação duma boa metáfora.

Na construção da metáfora, o isomorfismo significa que a estrutura de cada elemento se mantém. Deve haver um símbolo equivalente a cada acontecimento da situação apresentada pelo cliente. Numa metáfora, uma pessoa pode passar a ser um animal, uma planta ou um objeto e o mesmo acontece com as situações, medos, limitações, etc.

Para criar uma boa metáfora deveremos conhecer primeiramente todos os elementos que compõem a história para criar um isomorfismo para cada um desses elementos.

Em suma, uma metáfora isomórfica descreve de forma simbólica a situação apresentada pelo cliente.

Na construção da metáfora temos uma infinidade de possibilidades de espaços semânticos, como histórias de animais, contos de fadas, histórias de amigos, etc. O importante será espelhar o cliente, utilizando, por exemplo, a sua idade, interesses e sempre à volta do mapa mundo do cliente.

As metáforas são feitas com vários objetivos:

- Captar a atenção e focar a concentração
- Clarificar um tema
- Para ajudar a encontrar uma solução para um determinado problema
- Ensinar algo
- Para abordar um assunto menos fácil, levando as pessoas a reconhecerem as próprias dificuldades
- Para alavancar a criatividade, desviando a atenção do consciente
- Para alterar o humor de alguém

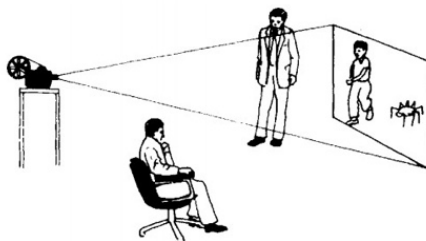
...

Passos para construir uma boa metáfora:

- Identificar a situação limitadora
- Definir o objetivo a atingir
- Como vai começar e terminar a sua história
- Selecione o espaço semântico
- Defina o que vai acontecer ao longo da história e defina as personagens
- Defina quais os recursos necessários para atingir os objetivos
- Coloque em linguagem metafórica e de forma isomórfica todos os passos anteriores

REPROGRAMAÇÃO E INCONSCIENTE

CURA RÁPIDA DE FOBIAS



Fobias, na PNL, são consideradas como um tipo de resposta condicionada que ocorre de maneira automática e intensa diante de um estímulo específico. Essas respostas são geralmente baseadas em experiências passadas e podem envolver uma forte reação de medo ou aversão. A PNL vê essas respostas como padrões de pensamento e comportamento que podem ser desprogramados ou reconfigurados.

A PNL oferece uma técnica e abordagem para lidar com essas reações, visando modificar a resposta emocional associada ao objeto ou situação fóbica.

1. Crie uma âncora de segurança.
2. Identifique a experiência traumática e teste a resposta fóbica.
3. Identifique a experiência com que irá trabalhar (por exemplo um acontecimento marcante ou a primeira vez que aconteceu).
4. Crie uma metáfora para dissociar o cliente da experiência, colocando-o numa sala de cinema sentado a olhar para a tela e peça-lhe que projete na tela uma imagem a preto e branco um segundo antes de ter a reação fóbica.
5. Diga ao cliente que atrás dele está a cabine de projeção e peça-lhe que saia do seu corpo e vá até à cabine de projeção, de onde se poderá ver sentado na cadeira a observar a imagem que projetou de si mesmo antes da resposta fóbica.
6. Da cabine de projeção faça com que a imagem se torne num filme a preto e branco e assista-o do princípio até ao final terminando depois da experiência desagradável.
7. Agora rebobine o filme passando-o de trás para a frente, a cores e mais rápido do que antes, terminando quando o cliente já se sente seguro novamente.

8. Volte a passar o filme a preto e branco mais rapidamente do que antes.
9. Volte a rebobinar o filme passando-o de trás para a frente, a cores e muito rapidamente.
10. Repita várias vezes cada vez mais depressa até que o cliente já não consiga ter a mesma sensação.
11. Verifique como o cliente se sente em relação à experiência desagradável e faça uma ponte para o futuro.

MODELO DE PARTES

Em PNL, utilizamos habitualmente uma metáfora na qual o sistema de consciência humana é constituído por subsistemas. O sistema de crenças, estados, competências, que formam uma consciência individual é constituído por vários subsistemas que podem operar de forma independente uns dos outros.

Assim, um sistema ou uma “Parte” tem os seus próprios comportamentos, as suas próprias crenças, os seus estados e, algumas vezes, entra em conflito com outras partes.

Um conflito consigo mesmo é como duas pessoas a esticarem uma corda. Normalmente, ocorre entre parte do seu consciente e parte do seu inconsciente.

Quando alguém diz algo como:

“Não era eu...”, “Não sei o que me aconteceu...”, “Parte de mim quer, outra parte não quer...”, a pessoa está a indicar que uma parte está desalinhada com o resto do sistema.

Pense, por exemplo, em alguém que quer parar de beber bebidas alcoólicas porque conscientemente sabe que lhe faz mal, mas não consegue parar de beber pois necessita disso por exemplo para manter uma vida social.

Temos um conflito de partes quando dois mapas de mundo chocam. Eliminamos o conflito ao reconciliarmos os mapas e encontrarmos a intenção comum.

Existem dois tipos de conflitos:

- Em direção a / Em direção a

Quando duas partes que querem dirigir-se para um determinado objetivo entram em conflito. Por exemplo, quero desenvolver a carreira profissional e quero dar atenção à família, estando presente e não conseguir fazer uma delas, tão bem quanto desejaria.

- Em direção a / a afastar-se de

Quando uma parte se quer dirigir para um objetivo e outra parte quer afastar-se do resultado. O padrão de sabotagem é o melhor exemplo disso.

SQUASH VISUAL



Por vezes, nós tomamos partido por uma das partes. Favorecemos uma em detrimento de outra, pois achamos que uma delas é má e dessa forma reprimimos as escolhas.

O squash visual é uma técnica para integrar as partes conflitantes.

1. Identifique as duas partes em conflito.
2. Represente as partes em cada uma das mãos. Imagine uma parte na mão direita e a outra parte na mão esquerda. Perceba as submodalidades visuais, auditivas e cinestésicas de cada parte (qual a forma, dimensão, cor, sons, tonalidade, temperatura, peso, etc).
3. Separe a intenção do comportamento. Pergunte a cada uma das partes qual a intenção. Faça chunking up até atingir a intenção comum.
4. Pergunte a cada parte que recursos tem que podem ser úteis para a outra parte atingir a sua intenção. Consiga um acordo para que as partes trabalhem juntas mantendo as qualidades de cada uma.
5. Crie uma imagem à sua frente que represente as partes integradas e enquanto observa a imagem junte as mãos e traga para dentro de si próprio a representação que criou dessa integração.
6. Ponte para o futuro.

ESTRATÉGIAS

As estratégias são uma sequência de representações, pensamentos e comportamentos que originam os nossos resultados.

Em PNL, dizemos que se modelarmos alguém com resultados extraordinários, fazendo o mesmo que essa pessoa fez, teremos resultados semelhantes. Para isso acontecer é fundamental respeitarmos a ordem ou sequência pela qual o modelo fez o que fez, pois, o cérebro regista numa determinada forma, consoante a ordem realizada.

Pense que tem o número de telemóvel dum amigo e ao ligar-lhe troca dois dígitos. Logicamente, o resultado não será o desejado, pois não conseguirá falar com a pessoa. A sequência é fundamental em estratégia. As estratégias são compostas por 3 elementos essenciais:

1. As representações internas.
2. As submodalidades das representações internas.
3. A sequência já referida.

Quando o meu filho era pequeno, nós adorávamos montar legos. A dada altura, o André tornou-se um exímio montador de legos, enquanto para mim, aquilo era um quebra-cabeças. Percebi que ele seguia à risca as instruções, enquanto eu as evitava. Achava sempre que chegaria ao produto final sem seguir as instruções. É claro que chegava, mas levava muito mais tempo do que ele para o fazer.

O que é que nos diziam as instruções? Bem, em primeiro lugar dizia-nos que peças necessitávamos para construir o lego desejado e depois a sequência pela qual deveríamos montá-lo. Nesta experiência, as peças eram o correspondente aos nossos 5 sentidos, ou seja, tudo o que necessitávamos para construir o nosso lego (os nossos sistemas de representação). As instruções diziam-nos também quantas peças é que necessitávamos e como era cada uma (as nossas submodalidades). Por fim, as instruções diziam-nos quando deveríamos fazer o quê e com que peças (a nossa sequência).

As estratégias acontecem rapidamente e, normalmente, ao nível inconsciente. Elas formam os nossos pensamentos. Podemos usar a mesma estratégia para várias situações diferentes. Por exemplo, todos temos uma estratégia de aprendizagem que podemos usar para aprender e montar um lego ou aprender inglês.

Existem vários tipos de estratégias:

- Decisão
- Motivação
- Aprendizagem
- Memória
- Compra
- Amor
- Venda
- Depressão
- Doença
- Prazer
- Felicidade

Atualmente, a PNL questiona-se se as representações podem realmente colocar-se sequencialmente, devido à sinestesia que por vezes acontece.

Sistema de notação para descrever uma estratégia:

- V – Visual
 - A – Auditivo
 - C – Cinestésico
 - i – Interno
 - e – externo
 - t – Tonal
 - d – Digital
 - r – Recordado
 - c – Construído
-
- V^e – Visual externo (quando vemos algo externamente)
 - V^i – Visual interno (quando vemos algo internamente)
 - V_r^i – Visual interno recordado (imagens recordadas)
 - V_c^i – Visual interno construído (quando construímos imagens)
 - A^e – Auditivo externo (o que ouve externamente, o mundo exterior)
 - A^i – Auditivo interno (o que ouve internamente)
 - A_r^i – Auditivo interno recordado (sons recordados)
 - A_c^i – Auditivo interno construído (sons construídos)
 - A_t – Auditivo tonal (sons que ouve)
 - A_d^i – Auditivo interno digital (quando diz algo a si próprio)
 - C^i – Cinestésico interno (o que sente internamente)
 - C^e – Cinestésico externo (o que sente externamente)
 - C_r^i – Cinestésico interno recordado (o que se lembra de ter sentido)
 - C_c^i – Cinestésico interno construído (o que imagina sentir)

Usamos estratégias para tudo, no entanto, raramente sabemos fazê-lo conscientemente. Então, entramos e saímos de vários estados conforme os gatilhos que despoletamos. Assim que descobrimos a nossa estratégia podemos atingir de imediato o resultado desejado. As estratégias servem para acedermos automaticamente a um estado.

Como identificar a estratégia de alguém:

- Movimentos oculares
- Predicados
- Fisiologia

Com recurso à calibração podemos aceder a qualquer estratégia de qualquer pessoa. Já sabemos que as pessoas vão dizer os sistemas de representação que estão a usar através dos olhos e da forma como se movimentam para aceder à informação, através dos predicados que utilizam na sua linguagem e através da forma como usam o corpo.

Para conseguir desvendar a estratégia de alguém, deverá colocar a pessoa num estado associado à experiência, fazendo-a lembrar-se do momento específico. Depois deve fazer perguntas sobre o que a pessoa faz para atingir o resultado, o que ele viu, ouviu e sentiu.

Quando obtiver toda a sequência, obtenha as submodalidades da estratégia perguntando qual o tamanho, cor, brilho da imagem, como é o tom da voz, a velocidade, etc.

Exemplo de como descobrir uma estratégia de motivação:

1. Associar a pessoa.

“Consegue lembrar-se de um momento em que se sentiu totalmente motivado?”

Colocar a pessoa no estado e assegurar-se de que a mantém lá.

2. Descobrir as representações.

“Qual foi a primeira coisa que fez com que se sentisse motivado? Foi algo que viu, ouviu ou algo que sentiu?”

“Depois disso, o que é que o fez ficar motivado? Algo que viu, ouviu ou sentiu? Construiu alguma imagem na sua mente? Disse algo a si mesmo? Teve alguma sensação?”

Faça estas questões até ter o processo completo.

3. Descubra as submodalidades de cada representação.

Imaginando que o primeiro passo era visual, pergunte:

“No que viu, o que é que especificamente o motivou? Foi o tamanho, o brilho, a cor?”

Coloque este tipo de questões para todas as representações da estratégia.

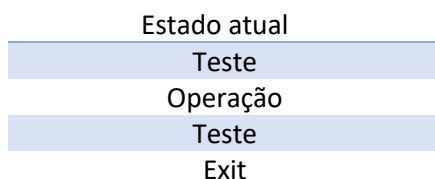
4. Conte a estratégia.

Faça a pessoa percorrer toda a sequência da estratégia e verificar se no final ela está motivada.

MODELO TOTE

O modelo TOTE é o padrão lógico de estratégia de PNL.

John Grinder trouxe o TOTE para a PNL, a partir do trabalho originalmente desenvolvido por Miller, Galanter e Pribram no seu livro “Plans and the structure of behaviour”, realizado na década de 60.



Teste: O primeiro teste é um gatilho que dará início à estratégia. Verifica se o estado atual coincide com o estado desejado.

Operação: Colocam-se os recursos necessários para atingir o estado desejado.

Teste: Volta a comparar o estado atual com o estado desejado. Se o teste for bem-sucedido é porque já existe estratégia, então seguimos para a saída. Caso contrário, volta-se à operação.

Exit: Quando chegamos ao estado desejado.

ESTRATÉGIA DE SOLETRAÇÃO

Para soletrar corretamente deve criar imagens visuais e aceder a elas facilmente. Normalmente, as dificuldades de soletração estão associadas a estratégias cinestésicas negativas. É complicado sentir palavras. Por isso, essa não será a melhor estratégia.

Uma boa estratégia de soletração será:

1. Visualize a palavra que quer soletrar de forma clara, colocando-a em cima e à esquerda.
2. Sinta que reconhece a palavra, que está bem escrita e que é capaz de soletrá-la.
3. Soletre a palavra.
 $V^i \rightarrow C^i \rightarrow A^d$

Comece por descobrir a estratégia que a pessoa já está a usar. Depois otimize o que já existe ou crie uma nova estratégia. Finalmente, instale a nova sequência.

ESTRATÉGIA DO AMOR

Se conhecer a estratégia de Amor de outra pessoa, poderá fazer com que essa pessoa se sinta amada.

Por vezes, quando não conhecemos a estratégia do Amor de outra pessoa, os sinais que enviamos de que a amamos não são processados pois não são o sinal que o seu cérebro precisa. Imaginem que eu preciso de beijos e abraços e o meu marido me dá flores e me leva a passear. Ele estará a dar-me o que ele necessita, mas eu não me sentiria amada dessa forma.

Descubra as estratégias do amor:

1. Associe a pessoa a um momento em que se sentiu muito amada e mantenha-a associada.
2. Pergunte-lhe o que a faz sentir-se amada. Se foi algo que lhe comprou, a forma como a olhou. Se foi a forma como lhe disse algo, ou se foi algum toque, beijo ou abraço.
3. No caso de a pessoa dizer duas coisas, como a forma que a viu e a forma como lhe disse que a amava, pergunte-lhe se pudesse ter uma e não a outra qual escolheria.
4. Descubra as submodalidades.
5. Teste a estratégia.

SINAIS INVOLUNTÁRIOS



Os sinais involuntários são uma das coisas que distingue o código clássico da PNL do Novo Código. Representam a forma de comunicar com o seu próprio inconsciente.

A obtenção de sinais permite-lhe criar um aliado para qualquer decisão importante que queira tomar na sua vida.

OBTENÇÃO DO SINAL INVOLUNTÁRIO:

1. Comece por aplicar a técnica de Betty Erickson. Aumente a sensibilidade do sistema cinestésico, descrevendo a sua experiência cinestésica. Opte por sensações cinestésicas internas.
2. Peça ao seu inconsciente que lhe dê um sinal que não consiga reproduzir voluntariamente e que signifique sim.
Ex. 9 de diálogo interno para a obtenção do sinal:
“Olá inconsciente. Quero comunicar contigo. Se compreendeste o que pretendo dá-me um sinal que não consiga reproduzir voluntariamente e que signifique a tua resposta sim.”
3. Toque onde sentiu a sensação e diga obrigado e depois largue. O toque deverá ser rápido para não ancorar.
4. Continue o seu diálogo interno dizendo:
“Se a sensação “x” que acabaste de me dar for a tua forma de me dizer sim, por favor, faz com que aconteça novamente.
Se a sensação voltar, já tem o seu sinal para sim. Agradeça ao inconsciente pela colaboração e aguarde que o sinal desapareça.
Se o sinal não for o mesmo, continue o seu diálogo interno:
“Obrigada pelo que me deste. Vou-te pedir que removas qualquer sensação atual e dá-me a mesma sensação “x” de há pouco, caso seja a tua resposta sim.
Obrigada, mais uma vez pelo sinal.

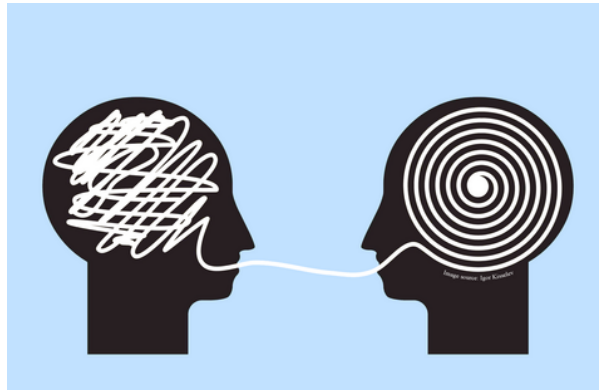
5. Quebre o estado para sacudir a memória do que aconteceu e tente reproduzir o sinal conscientemente. Se o conseguir fazer, significa que o sinal obtido ainda não é involuntário. Neste caso, comece de novo.
6. Caso não consiga reproduzir conscientemente já tem o seu sinal involuntário para sim. Continue o seu diálogo interno:
“Por favor, seleciona uma nova sensação no meu corpo, de preferência que eu não consiga reproduzir voluntariamente e que signifique que me queres dizer não.”
Repita todo o processo acima para o não.

SINAIS INVOLUNTÁRIOS – SWAY



1. Junte os pés, fixe os joelhos e feche os olhos.
Isto vai provocar uma perda de equilíbrio.
2. Vou estabilizá-lo com um toque à frente e um atrás. Levante ligeiramente o queixo e quando eu começar a soltar os dedos peça ao seu inconsciente que lhe dê um movimento que signifique sim.
3. Repita e se o movimento se repetir já tem o seu sinal de sim. Caso o movimento seja diferente, peça ao inconsciente que lhe dê definitivamente um sinal para o sim.
4. Repita o processo acima para o não.

REENQUADRAMENTO EM N PASSOS



O reenquadramento na Programação Neurolinguística (PNL) é uma técnica que busca alterar a forma como uma pessoa percebe uma situação, comportamento ou crença, oferecendo uma nova perspetiva que pode mudar o significado atribuído a esses elementos. O objetivo é transformar uma visão limitante ou negativa em uma mais útil e empoderadora. O reenquadramento em N passos é uma metodologia estruturada que utiliza uma série de passos específicos para realizar essa mudança de perspetiva.

O reenquadramento em N passos envolve uma sequência de etapas que guiam o processo de mudança de perspetiva. Embora o número de passos possa variar, um modelo comum é o de seis passos.

1. Identificação do comportamento a transformar.
 - 1.1 Usar a respiração para mudar o estado e libertar eventuais tensões. De seguida, escolher o comportamento a alterar.)
2. Estabelecer contacto com o inconsciente e pedir-lhe sinais.
 - 2.1 Cumprimentar o inconsciente e explicar-lhe o que quer.
 - 2.2 Dá-me uma sensação no corpo que me mostre que entendeste o que pretendo. Agradecer. Confirme que não consegue reproduzir voluntariamente.
 - 2.3 Confirmar que a sensação é uma resposta sim, pedindo que se repita. Agradecer.
 - 2.4 Repetir o processo para o sinal não.
3. Verificar a existência da intenção positiva.
 - 3.1 Perguntar ao inconsciente se existe alguma intenção positiva para este comportamento. Aguarde a resposta. Agradeça.
 - 3.2 Se a resposta for não, pergunte se há consequências positivas. Aguarde a resposta e agradeça.
4. Criação de comportamentos alternativos.
 - 4.1 Diga ao inconsciente: Agora que conheces a intenção positiva, por favor, recorre ao teu arquivo e seleciona 3 opções alternativas a este comportamento e que satisfaçam a intenção positiva. Quando tiveres obtido os comportamentos alternativos, por favor, dá-me o sinal sim. Aguarde e agradeça.

5. Solicitar ao inconsciente que assuma a responsabilidade por implementar as alternativas.
 - 5.1 Diga ao inconsciente: Estás disposto a assumir a responsabilidade de colocares estes comportamentos alternativos no lugar do outro? Aguarde pela resposta e agradeça.
 - 5.2 Se a resposta for não, perguntar se está disposto a assumir responsabilidade conjunta. Aguarde a resposta e agradeça.
6. Verificar a ecologia das alternativas.
 - 6.1 Peça ao inconsciente para verificar se todas as partes de si, apoiam os comportamentos alternativos. Aguarde a resposta e agradeça.

LINHA DO TEMPO

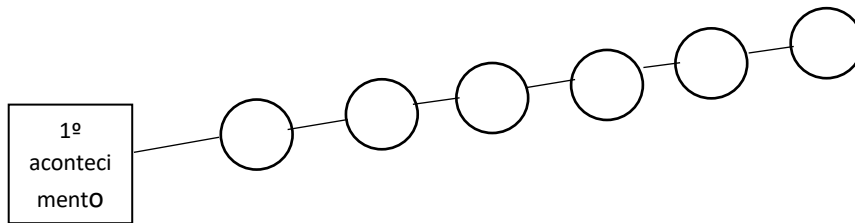


A linha do tempo da PNL surge na década de 80 através de várias personalidades. John Grinder e Robert Dilts desenvolveram a linha do tempo espacial. A linha do tempo espacial é uma metáfora através da qual as pessoas caminham para o passado ou para o futuro, associadas temporalmente às memórias.

Richard Bandler dedicou-se à linha do tempo visual. Aqui o cliente visualiza-se a flutuar sobre a linha do tempo, vendo-se “lá em baixo” numa forma dissociada.

As intervenções na linha do tempo podem ser muito variadas. Elas são muito úteis tanto para ajudar na gestão do tempo, como a levar recursos a momentos que ficaram gravados negativamente ou mesmo a planear um futuro.

As nossas memórias são organizadas numa Gestalt. Quando se vivencia um acontecimento emocional significativo (AES), algum acontecimento que gerou uma resposta emocional, poderemos dar início a toda uma rede de acontecimentos que se interligam como se fossem um colar de pérolas. Para tal, basta vivenciar um evento parecido e a resposta emocional ser semelhante. Vamos criando ligações entre os acontecimentos e, de repente, temos uma cadeia, Gestalt.



Em geral, é possível seguir uma série de acontecimentos até chegar ao AES e modificar, não a memória dos factos, mas o significado atribuído ao acontecimento.

ELICITANDO UMA LINHA DO TEMPO



As pessoas podem identificar o passado como algo que está atrás delas e o futuro na frente. Podem ligar estes dois pontos através duma linha reta ou dum V.

Outras pessoas podem imaginar o passado à esquerda e o futuro à direita. Podem imaginar a linha a atravessar o seu corpo ou vê-la de fora.

Quando se trabalha com linhas do tempo, o primeiro cuidado a ter deverá ser perceber como o cliente constrói a sua própria linha, para tal, poderá perguntar:

1. Se imaginar uma linha do tempo, onde se encontra hoje?
2. Se lhe perguntar onde está o seu passado para onde me indica? Quando pensa nas memórias passadas, onde elas se encontram?
3. Quando pensa no futuro, em que direção ele se encontra?
4. Agora, desenhe uma linha entre o passado e o futuro passando pelo seu presente. Essa é a sua linha do tempo.

Por vezes a pessoa poderá ter alguma dificuldade em responder a estas questões. Calibre a linguagem corporal, pois elas poderão mover-se ou gesticular numa determinada direção.

NO TEMPO E ATRAVÉS DO TEMPO



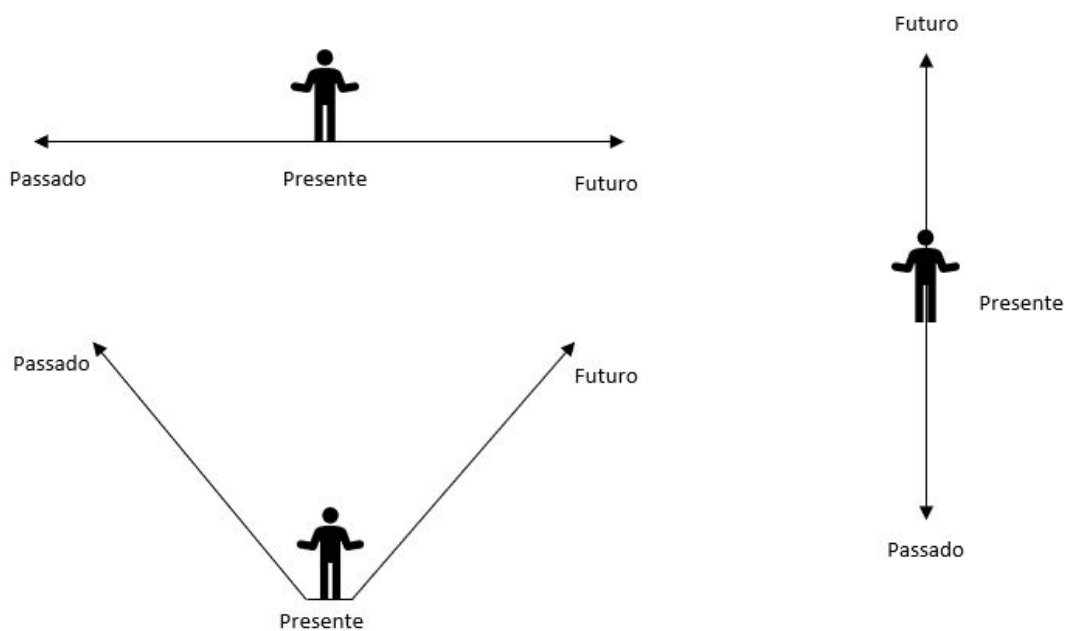
Há duas formas de se conectar com a linha do tempo, “no tempo” e “através do tempo”.

Uma linha “no tempo” passa através do seu corpo, o tempo flui através do seu corpo. Habitualmente quem tem esta linha imagina o passado atrás de si e o futuro à frente.

Uma linha no tempo também pode ter uma forma de V, com o passado de um lado, o futuro do outro. A linha liga o passado ao presente através do seu próprio corpo e o presente ao futuro.

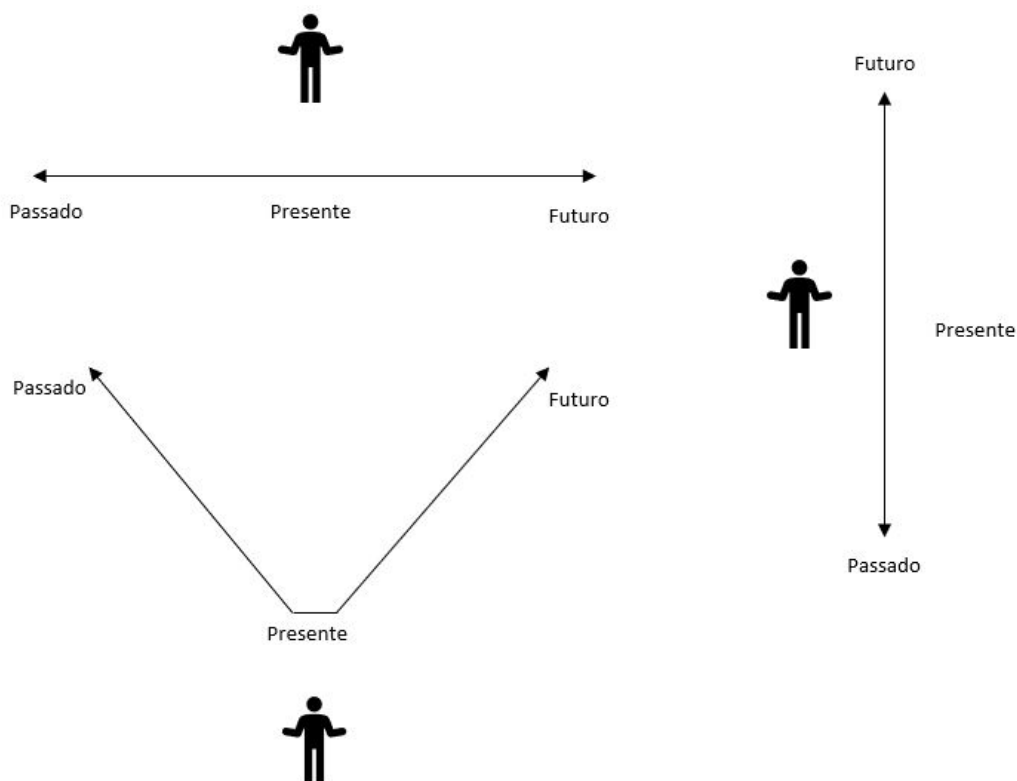
A forma como imagina a sua linha do tempo indica alguns traços de personalidade.

Se a imagina “no tempo” vive mais o momento presente, está mais associado, não dá conta do tempo passar, tem uma noção pouco rígida do tempo (atrasar-se 10 minutos não é problema), sente as emoções duma forma intensa, é mais criativo.



Uma linha “através do tempo” está fora do seu corpo. Habitualmente quem imagina esta linha tem o passado de um lado e o futuro do outro. Se está organizado desta forma terá mais consciência sobre o valor do tempo,

consegue organizar metodicamente a sua agenda, gosta de planejar, está geralmente dissociado das suas memórias, é pontual e gosta de cumprir prazos.



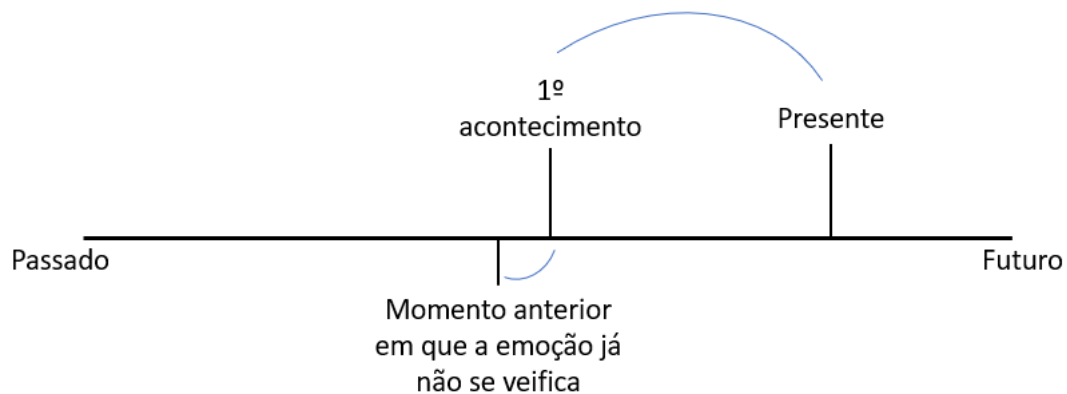
O conhecer como traçamos a nossa linha do tempo permite-nos mudá-la nos momentos em que for mais adequado. Uma linha “no tempo” ou uma linha “através do tempo” são escolhas, embora seja habitual uma pessoa usar uma de forma mais predominante.

Caso seja uma pessoa “no tempo” e necessitar de fazer um planeamento e cumprir prazos, poderá ser útil visualizar a sua linha fora de si, tornando-a “através do tempo”. Por outro lado, se não consegue relaxar em casa pois está sempre preocupado com o trabalho e o que lá deixou, poderá ser útil mudar a sua linha, dando o salto lá para dentro e associando-se deste modo ao momento presente.

DESCOBRIR O PONTO DE ELEIÇÃO INCONSCIENTE (OU PRIMEIRO ACONTECIMENTO)

Faça um enquadramento ao cliente referindo que nenhum acontecimento na linha do tempo é real, mas sim apenas representações. O nosso inconsciente cria representações dos eventos ocorridos.

1. Identifique a emoção com que o cliente quer trabalhar
2. Identifique as submodalidades cinestésicas da experiência com que quer trabalhar
3. Peça à mente inconsciente para recuar na linha do tempo até ao primeiro acontecimento. Identifique as submodalidades desta experiência e calibre o aumento das sensações
4. Verifique se este é o ponto de eleição pedindo ao cliente para dar um passo atrás na linha do tempo e verificar se a emoção negativa desapareceu.



REIMPRINTING



Quando uma pessoa passa por uma experiência ligada a um forte estado emocional, temos uma impressão. Habitualmente, estas experiências geram crenças. Estes acontecimentos podem ser positivos, originando crenças potenciadoras, mas também podem ser experiências traumáticas que podem conduzir a crenças limitantes.

A técnica de reimpressão leva a pessoa até ao acontecimento em que se gerou a impressão para que ele perceba os recursos que ele e todos os envolvidos teriam necessitado naquela altura para não se ter sentido daquela forma.

Esta técnica pode ser utilizada para alterar crenças limitantes, traumas e emoções como tristeza, raiva, agressividade, timidez, insegurança, vergonha, culpa, etc.

Não apagamos ou alteramos os acontecimentos ocorridos, mas podemos mudar o significado que lhes damos.

1. Identifique a crença ou emoção negativa com a qual quer trabalhar e elicie as submodalidades cinestésicas da experiência.
2. Caminhe na linha do tempo até ao ponto de eleição ou 1º acontecimento.
3. Saia da Linha do tempo e em terceira posição reúna aprendizagens. Qual a intenção, ganhos secundários e que recursos necessitava.
4. Identifique se existem outras pessoas no acontecimento e use a segunda posição para obter a intenção de cada uma delas e que recursos necessitavam.
5. Ancore todos os recursos.
6. Associe-se novamente à situação entrando na linha do tempo e leve os recursos para cada uma das pessoas, começando primeiramente por si próprio e depositar entregue os recursos a cada uma das outras pessoas envolvidas.
7. calibre como o cliente vivencia a reimpressão e se estiver tudo bem, caminhe na linha do tempo até ao presente, levando todos os recursos que necessitar a cada um dos acontecimentos que percorrer.
8. Quando chegar ao presente, teste. Se as emoções negativas do passado terminaram, termine o processo.