

**Escola de Governo
do Distrito Federal**

**Secretaria de Economia
do Distrito Federal**



Curso

Programação Neurolinguística (PNL)

Apresentação

Governador do Distrito Federal

Ibaneis Rocha

Secretário de Economia do Distrito Federal

André Clemente Lara de Oliveira

Diretor-Executivo da Escola de Governo do Distrito Federal

Alex Costa Almeida

Escola de Governo do Distrito Federal

Endereço: SGON Quadra 1 Área Especial 1 – Brasília/DF – CEP: 70.610-610

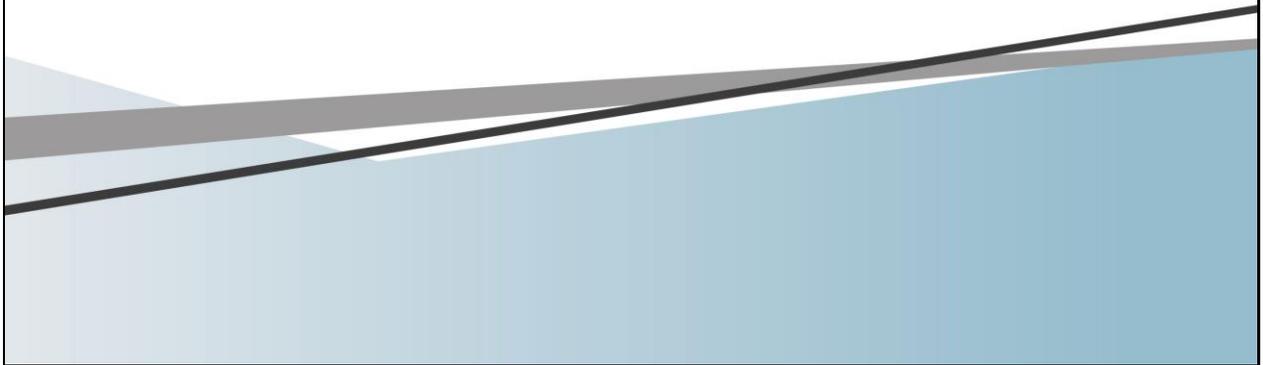
Telefones: (61) 3344-0074 / 3344-0063

www.egov.df.gov.br

Curso
Programação Neurolinguística (PNL)

Rogério de Souza Leitão

Escola de Governo
do Distrito Federal
Secretaria de Economia
do Distrito Federal

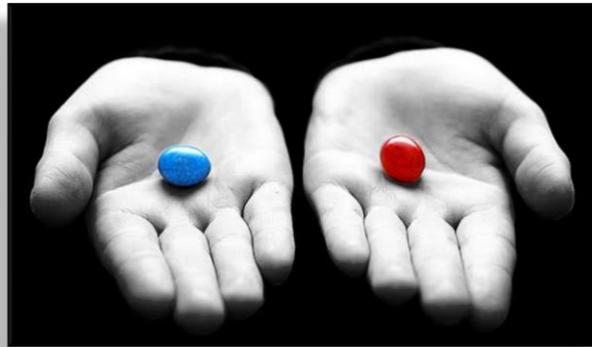


Regras do jogo

Escola de Governo
do Distrito Federal

Secretaria
de Economia
do Distrito Federal





Pílula azul

Você vai pra casa e
está tudo **acabado**.

Pílula vermelha

Você irá perceber que
é apenas o **começo**...

Programação Neurolinguística

Origem e significado da Programação Neurolinguística (PNL)

Uma breve história

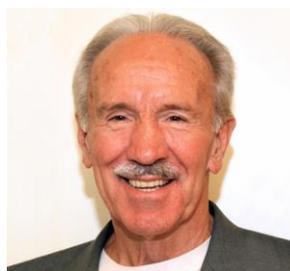
Sistemas e Matemática

Psicologia e Linguística

Década de 1970
(EUA)



Richard Bandler



John Grinder

O que pessoas de
sucesso faziam para que
obtivessem resultados
tão extraordinários e de
maneira tão eficaz?

A PNL teve como base os seguintes pensadores:



Noam Chomsky
Gramática transformacional



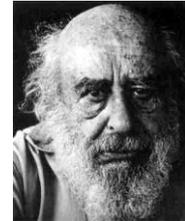
Gregory Bateson
Pensamento sistêmico



Virginia Satir
Modelo de terapia familiar



Milton H. Erickson
Hipnoterapia



Fritz Perls
Gestalt-terapia

Qual era a grande pergunta na época?

O que pessoas de sucesso faziam para que obtivessem resultados tão extraordinários e de maneira tão eficaz?

A forma como as pessoas pensam a respeito de uma coisa faz enorme diferença na maneira como elas irão vivenciá-la.

E agora, qual é a grande pergunta?

Afinal de contas, o que é a PNL?

PNL é o estudo das estruturas da experiência subjetiva.

PNL estuda os padrões (“**programação**”) criados pela interação entre o cérebro (“**neuro**”), a linguagem (“**linguística**”) e o corpo.

O que a PNL não é?

- Magia negra;
- Ilusionismo;
- Misticismo;
- *Coaching*;
- Psicoterapia;
- Faz de conta;
- Modismo;
- Hipnose.



Conceito de PNL

A PNL estuda como o cérebro e a mente funcionam, como criamos nossos **pensamentos, sentimentos, estados emocionais e comportamentos**. E, como podemos direcionar e otimizar esse processo.

Em outras palavras, ela estuda como o ser humano funciona e como ele pode escolher a maneira que quer funcionar.



Os níveis lógicos da PNL

Identificação dos níveis

Cada nível pode ser identificado por meio de perguntas:

▪ Ambiente

O nível que sustenta todos os outros níveis corresponde à nossa estrutura referencial, o “mundo exterior”. Define-se por meio destas perguntas: **onde estou e quando?; o que há ao meu redor?**

▪ Comportamento

Quando nos referimos ao sensorial, o que pode ser registrado por aparelhos, como câmeras de vídeo, falamos da “área comportamental”. A pergunta é: **o que faço?** Referimo-nos aqui à expressão corporal. Tonalidade e linguagem verbal empregadas. Se falamos de uma organização, deve-se fazer menção ao que é produzido por ela.

▪ Capacidades

Chegamos às “capacidades, competências, habilidades, qualidades, talentos”, perguntando: **como faço?** e **do que sou capaz?**

- **Crenças e valores**

As perguntas que nos levam ao nível dos “valores” e das crenças” são: **por quê?; por que faço o que faço?; em que acredito?**

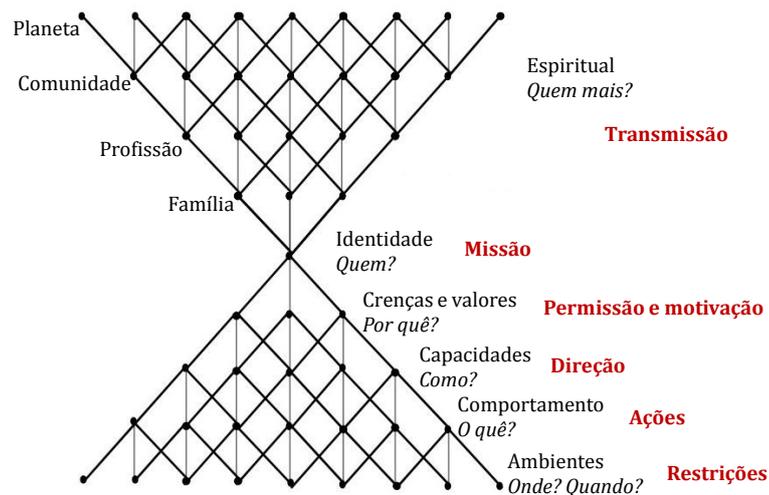
- **Identidade**

A “identidade”, definida pelo verbo SER, tem como pergunta básica: **quem sou?**

- **Espiritual**

Finalmente, a “espiritualidade”, percepção dos sistemas mais alargados de que fazemos parte tem a ver com o sistema mais abrangente que é o princípio organizado de todos os outros e que se define pelas perguntas: **para quem falo?; o que faço?; para quê?; com que propósito?**

Os níveis lógicos da PNL



(DILTS, R., 1990)



Vamos praticar?

Em uma folha de papel, seguindo os seis níveis da PNL, faça uma narrativa sobre a sua vida, atualmente, respondendo as seis perguntas básicas da PNL.

Modelagem na PNL

Robert Dilts

▪ Qual o objetivo da modelagem do comportamento?

O propósito é criar um mapa pragmático ou “modelo” desse comportamento que pode ser usado para reproduzir ou simular algum aspecto desse desempenho por qualquer um que esteja motivado a fazer isso.

O objetivo do processo de modelagem do comportamento é identificar elementos essenciais de pensamento e de ação exigidos para produzir reação ou resultados desejados.

Exemplos

- Repetir ou refinar um desempenho (uma situação esportiva ou gerencial), especificando os passos seguidos pelo executor experiente ou ocorridos durante exemplos muito favoráveis da atividade. Essa é a essência do movimento do processo de reengenharia empresarial nas empresas.
- Extrair e/ou formalizar um processo, a fim de aplicá-lo em um conteúdo ou contexto diferente. Aplicar um caso de sucesso nos esportes para o ambiente empresarial. “Equipe brasileira de vôlei, *case* Bernardinho”.
- Tirar dedução de alguma coisa que está vagamente baseada no processo real do método. “Elementar, meu caro Watson”.

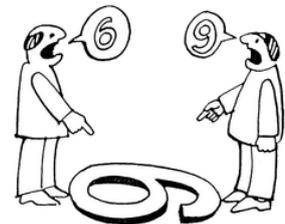
Pressupostos da PNL

Mapa não é território

“Mapas” são abstrações ou representações da realidade.

Da mesma forma que a planta de uma casa não é a casa que ela representa, nosso mapa do mundo não é o mundo.

Aprendemos a realidade com os cinco sentidos (visão, audição, tato, olfato e paladar), que são geneticamente determinados. O seu animal de estimação tem uma percepção diferente, pois seus equipamentos genéticos são distintos.



Nosso modelo de mundo é como uma impressão digital: é único.

As pessoas respondem à sua experiência, não à realidade em si.

As nossas experiências são captadas e armazenadas em nossas mentes, passando pelos nossos **filtros** e **pelo conjunto de crenças** que cada um de nós possui. Em um mesmo fato, várias pessoas podem interpretar e/ou julgar este fato de acordo com as suas capacidades sensoriais (visão, audição e cinestesia). Portanto, cada um reage a esse fato de acordo com a própria visão e percepção de mundo (mapa).



O produtor cinematográfico norte-americano Walt Disney foi criador do Mickey Mouse e da Disneylândia. No início de sua carreira, ele foi demitido da Kansas City Star Newspaper porque, de acordo com o seu editor, ele não tinha imaginação e nem boas ideias.

O significado da comunicação é a resposta que você obtém.

As pessoas recebem o que dizemos e fazemos por meio dos seus mapas mentais do mundo. Quando alguém ouve algo diferente do que tivemos a intenção de dizer, esta é a nossa chance de observarmos que comunicação é o que se recebe. Observar como nossa comunicação é recebida permite-nos ajustá-la, para que, da próxima vez, ela possa ser mais clara.



Todo comportamento possui intenção positiva.

Todos os comportamentos nocivos, prejudiciais ou mesmo impensados, tiveram um propósito positivo, originalmente. Gritar para ser reconhecido. Agredir para se defender. Esconder-se para se sentir mais seguro. Em vez de tolerar ou condenar essas emoções, podemos separá-las da intenção positiva daquela pessoa, para que seja possível acrescentar novas opções mais atualizadas e positivas, a fim de satisfazer à mesma intenção.



Se você fizer o que sempre faz, sempre obterá o que sempre obteve.

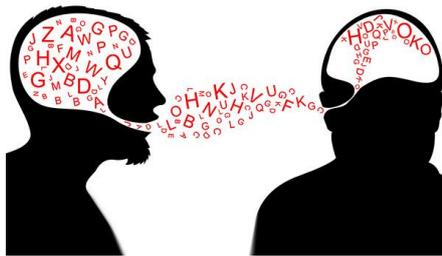
Na comunicação e no relacionamento entre seres humanos, é comum aprendermos um modelo de técnicas e de ferramentas de comunicação e adotá-lo no dia a dia, como se fossem as nossas “verdades”. Assim, nos acomodamos em nosso estilo, no “nosso jeito” e ficamos na nossa “zona de conforto”.



Impossível não se comunicar

Estamos sempre nos comunicando, pelo menos não verbalmente, e as palavras são quase sempre a parte menos importante. Um suspiro, um sorriso ou um olhar são formas de comunicação.

Até nossos pensamentos são formas de nos comunicarmos conosco e eles se revelam aos outros pelos nossos olhos, tons de voz, atitudes e movimentos corporais.



As pessoas fazem a melhor escolha que podem no momento.

Cada um de nós tem a sua própria e única história. Por ela, aprendemos o que querer e como querer. O que valorizar, o que aprender e como aprender. Esta é a nossa experiência. A partir dela, devemos fazer todas as nossas opções, isto é, até que outras novas e melhores sejam acrescentadas.



Já temos todos os recursos de que precisamos para mudarmos.

Imagens mentais, vozes interiores, sensações e sentimentos são os blocos básicos de construção de todos os nossos recursos mentais e físicos. Podemos usá-los para construir qualquer pensamento, sentimento ou habilidade que desejarmos, colocando-os depois nas nossas vidas, onde quisermos ou mais precisarmos. Quando o ser humano pensa de forma diferente, a sua fisiologia muda. Quando o ser humano age de forma diferente, consegue mudar os seus pensamentos e sentimentos e ter novos resultados.



Corpo e mente fazem parte de um mesmo sistema.

Nossos pensamentos afetam instantaneamente nossa tensão muscular, respiração e sensações. Estes, por sua vez, afetam nossos pensamentos. Quando aprendemos a mudar um deles, aprendemos a mudar o outro.



As nossas experiências futuras possuem uma estrutura.

Nossos pensamentos e recordações têm um padrão. Quando mudamos esse padrão ou essa estrutura, nossa experiência muda automaticamente. Podemos neutralizar lembranças desagradáveis e enriquecer outras que nos serão úteis.



Vamos praticar?

Escolha três pressupostos e justifique a sua escolha.

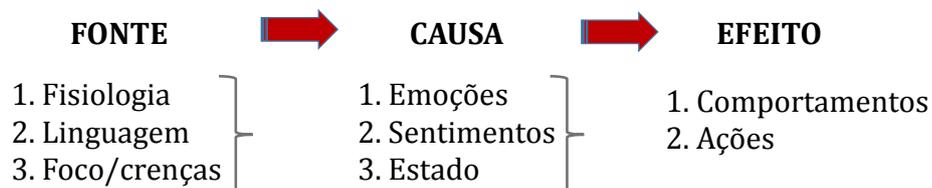
Mapas e filtros

Tríade (fonte - causa - efeito)

Nossos sentimentos e emoções são criados por uma tríade, nossa fisiologia (corpo), o que nós falamos, o foco de nosso pensamento e as nossas crenças ou convicções. O estado que estamos determina nosso pensamento.

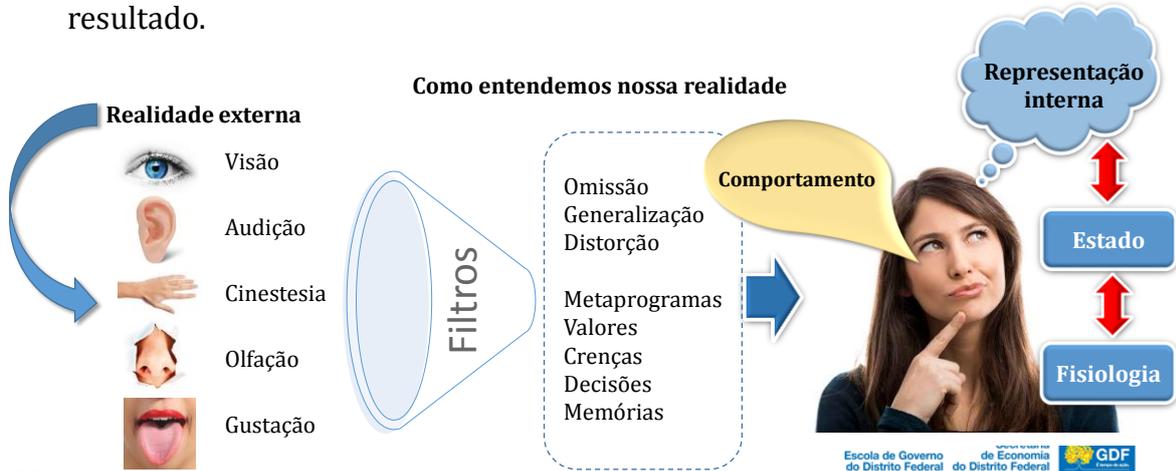
Então, cada um de nós é responsável pelo seu estado. Se estamos alegres ou tristes, desanimados ou entusiasmados, **isso não caiu de paraquedas**, somos nós que estamos criando isso por meio da tríade, que é a fonte do estado.

A mudança ocorre pela alteração de um ou mais elementos da tríade. Esse conhecimento pode nos tirar do papel de vítima e nos tornar mais proativos e no controle da nossa própria vida.

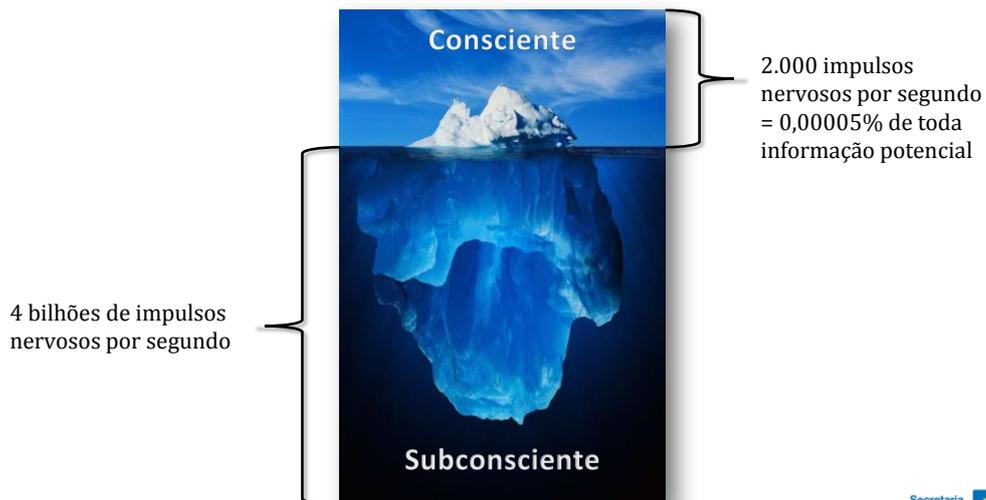


Filtros da percepção

Em termos comuns, o modelo de comunicação da PNL é sobre como você compreende o seu mundo e os comportamentos que você manifesta como resultado.



Percepção consciente



Filtros – deleções, distorções e generalizações

Tudo que a sua mente deleta, distorce e generaliza depende das suas crenças, linguagem, decisões, valores, memórias, metaprogramas etc.

▪ Crenças

A crença é um estado psicológico que um indivíduo adota. É uma proposição ou premissa para a verdade na qual ele se detém. Ou, ainda, é uma opinião formada ou convicção. Ex.: “não consigo fazer nada certo”.

▪ Linguagem (palavras)

As palavras são códigos que podem ter diferentes significados para cada pessoa, a interpretação pode dar outro sentido, por exemplo: o que significa **relacionamento** para você?

▪ Decisões

Decisões (generalizações) são aprendizados mecânicos que acumulamos por anos, como andar de bicicleta, abrir uma porta etc. A generalização é um filtro que, com a ajuda da PNL, podemos ajustar, em casa, no trabalho, com o cônjuge ou com o chefe.

Representações internas e comportamentos

Você gostaria de ver o efeito que as representações internas têm sobre o seu comportamento? Você pode lembrar de um evento realmente alegre da sua vida?

A sua fisiologia influencia as suas representações internas (sentindo-se triste ou alegre).

Dica: da próxima vez que estiver sentindo-se triste ou deprimido, o que você pode fazer? Realize alguma atividade física (isto é, caminhada acelerada ou exercícios).



Vamos praticar?

Em duplas, vamos treinar a percepção das representações internas.

Calibragem

Aprendendo a interpretar respostas.



Observação





Vamos calibrar?

Em novas duplas, vamos treinar a calibragem. Faça uma pergunta sobre, por exemplo, uma viagem de férias ou trabalho. Pergunte sobre os aspectos positivos e depois os negativos e perceba o que fisiologicamente muda no entrevistado.

Modelo de mundo

Embora a maioria das pessoas use todos os cinco sentidos mais a capacidade de pensar analiticamente em palavras, cada um de nós tende a ter uma especialidade ou duas, ou seja, nós habitualmente **prestamos mais atenção a um ou dois sentidos.**

Sistemas representacionais

A linguagem dos sentidos



V	VISUAL	VISÃO
A	AUDITIVO	AUDIÇÃO
C	CINESTÉSICO	TATO/SENSAÇÃO
O	OLFATO	OLFATO
G	GUSTATIVO	PALADAR

O sistema representacional que usamos é retratado por meio da nossa linguagem corporal e se manifesta em:

- postura;
- padrão respiratório;
- tom de voz;
- movimentos oculares.

Frases visuais

- *Me parece;*
- *Temos o mesmo ponto de vista;*
- *Sem sombra de dúvida.*

Frases auditivas

- *Nunca ouvi falar sobre isso;*
- *Alto e claro;*
- *Isso é grego pra mim.*

Frases cinestésicas

- *Eu entrarei em contato com você;*
- *Eu posso pegar a sua ideia;*
- *Um cliente frio.*

Frases neutras ou inespecíficas (digital)

- *Eu decidi não participar da reunião;*
- *Será necessária uma avaliação;*
- *Estou consciente dos fatos.*



**Vamos descobrir nossos sistemas representacionais?
Individualmente, vamos responder ao questionário.**

Sinais de captação ocular

Como podemos perceber as variações oculares?





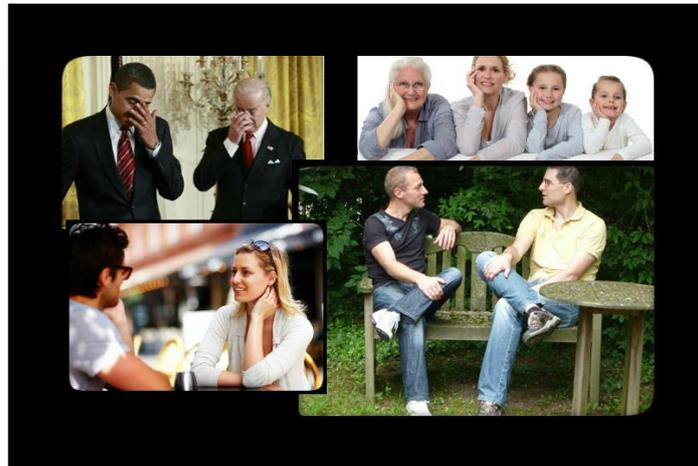
Vamos exercitar?
Agora é **olho no olho do seu colega.**
Conversa de 5 minutos.

Construindo harmonia e confiança: *Rapport*.

Espelhamento e acompanhamento

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. É a essência da comunicação bem-sucedida.”

Anthony Robbins



Espelhamento e acompanhamento

Você pode criar um *Rapport* com uma pessoa, equiparando a sua maneira de comunicar:

- Use as palavras que ela usa, seu jargão, seus termos preferidos, mesmo que você pense que ela está usando uma palavra errada. É o que significa para ela, o que interessa;
- Use a mesma tonalidade, a mesma velocidade e o mesmo volume de voz. Fale as palavras da mesma maneira que ela fala;
- Adote a mesma fisiologia, use as mesmas posturas e os mesmos gestos.

Equiparando a fisiologia

Preste atenção na postura da pessoa, nos gestos, nos movimentos e, então, equipare ou espelhe:

- A posição da cabeça, dos ombros, dos braços, das mãos, das pernas;
- Se está sentada ou em pé, qual o seu modo de andar;
- Posição das mãos e dos braços;
- Expressão facial: se está animada, sorrindo ou séria?;
- Como ela está respirando? Profundamente ou superficialmente?;
- Use os gestos da pessoa, somente quando você estiver falando e não quando ela estiver falando, pois isso irá atrair a atenção e ela vai ficar imaginando o que você está fazendo. E, isso quebra o *Rapport*.

Quebrando o *Rapport*

Você não vai querer manter o *Rapport* para sempre, existem momentos que vai querer quebrá-lo. Por exemplo, quando você quer terminar uma conversa, uma sessão. Quando quer continuar o seu trabalho ou, simplesmente, cair fora, quando alguém está tomando muito o seu tempo. Para isso, comece a dissociar a outra pessoa, no grau que for necessário, falando mais alto ou mais rápido, levantando-se etc.



E, então, pronto para se conectar com o mundo?

Vamos a campo, experimentar o *Rapport* fora da nossa sala de aula, na hora do lanche, vamos abordar outras pessoas, qualquer pessoa.

Duração 15 minutos. Voltaremos para a nossa troca de experiências.

Metamodelo de linguagem

Padrões de metamodelo

- Deleções

- » Deleção simples: quando alguma informação na estrutura da frase verbal ou escrita é omitida ou deletada.

Exemplo: “Eu estou furioso”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “com o que especificamente?”.

» Índice de referência não especificado: a pessoa ou o objeto ao qual a afirmação se refere não está especificado ou não está claro.

Exemplo: “eles rejeitaram a minha proposta de negócio”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “quem especificamente?” ou “o que especificamente foi rejeitado?”.

» Deleções comparativas: a comparação é feita e não está claro o que está sendo comparado. A sentença conterá palavras, tais como: bom, mau, melhor, muito melhor, pior, mais, menos, a maioria, pelo menos.

Exemplo: “essa abordagem é a melhor”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “comparado com o que ou para quem?”.

- » Verbo não especificado: nesse caso, não está claro o verbo ou ação que foi realizada.

Exemplo: “eu não consegui convencê-lo a comprar”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “o que ele não comprou especificamente?”.

- » Nominalizações ou Substantivações: um processo foi transformado em uma “coisa”.

Exemplo: “tenho uma péssima concentração”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “em que você tem dificuldade de se concentrar?”.

- Generalizações

» **Quantificadores universais:** são situações que podem ter ocorrido uma, duas ou três vezes e a pessoa generaliza como se ocorresse sempre ou nunca.

Exemplo: “meu colega sempre chega atrasado”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “sempre?” ou “já houve um tempo que o seu colega chegou no horário?”.

» **Operadores modais de necessidade ou possibilidade:** os operadores modais de necessidade incluem expressões como: deveria, não deveria, deve, não deve, tem de, precisa, é necessário. Operadores modais de possibilidade incluem expressões como: pode, não pode, irá, não irá, possível, impossível. Estabelecem limites impostos por uma regra não implícita.

Exemplo: “eu não posso fazer isso agora”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “o que aconteceria se você tivesse feito?”; ou “o que o impede?”. Nesse caso, a chave é desafiar a limitação.

- Distorções

- » **Leitura da mente:** nesse caso, quem está falando afirma saber o que a outra pessoa está pensando ou sentindo.

Exemplo: “meu chefe não está satisfeito com o meu trabalho”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: para esse padrão, nós simplesmente perguntamos: “como você sabe?”; “como você sabe, especificamente, que o seu chefe não está satisfeito com o seu trabalho?”.

- » **Execução perdida:** julgamentos sobre valores foram feitos e não está claro quem fez o julgamento.

Exemplo: “esse é o caminho certo para ser promovido nessa empresa”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “de acordo com quem?”; ou “como você sabe que esse é o caminho certo?”.

» **Causa-efeito:** o orador estabelece uma relação de causa-efeito entre dois eventos ou ações. Construções comuns incluem: se, então, porque, faz, obriga, causa.

Exemplo: “quando você olha pra mim desse jeito, eu me sinto sem importância”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “como é que a maneira que eu olho para você faz com que você decida sentir-se sem importância?”. Você poderia usar um contra-exemplo.

» **Equivalência complexa:** nessa situação, duas experiências são interpretadas como se tivessem o mesmo significado. Essas duas experiências podem ser unidas por palavras, tais como: por essa razão, o que significa, o que se conclui.

Exemplo: “meu chefe entrou no seu escritório sem dizer bom-dia, portanto ele não está satisfeito com o meu trabalho”.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “como não receber um bom-dia significa que o seu chefe não está satisfeito com o seu trabalho?”.

» **Pressuposições:** alguma parte da frase pressupõe ou deduz a existência (ou não) de alguma coisa, pessoa etc., embora não esteja explicitamente declarada.

Exemplo: “quando é que você vai demonstrar liderança para a sua equipe?”. Essa pergunta pressupõe que você não demonstra liderança, se for cavar a resposta, pode abrir um buraco maior para si mesmo.

Pergunta para recuperar as informações omitidas: “o que o(a) leva a acreditar que eu não demonstro liderança?”.

Evite perguntar “por quê?”

Nenhuma das perguntas no metamodelo tem “por quê”. Muitas vezes, quando você pergunta “por que” para alguém, esse alguém sente que deve defender o que ele disse ou o que fez, dar desculpas ou racionalizar o comportamento dele. Por outro lado, se você expressar a pergunta com um “como”, você entende melhor os processos utilizados pelo seu cliente e, assim, obtém mais informação e compreensão.

Ressignificação

Ressignificação de conteúdo e de contexto

- Ressignificação de conteúdo

É essencialmente mudar o significado atribuído ao evento ou comportamento. O humor é uma forma excelente e natural de resignificação de conteúdo. As piadas, geralmente, começam com um quadro específico e terminam com algum tipo de resignificação.

A publicidade está cheia de resignificações. Usar certa marca de perfume pode significar uma suposta ideia do consumidor de se tornar *sexy* ou atraente.

- Ressignificação de contexto

Está relacionada ao pressuposto de que todos os comportamentos são úteis e apropriados em algum contexto. A procrastinação, por exemplo, pode significar um problema em vários sentidos, mas, se você procrastinar algum comportamento indesejado, tal como o de fumar um cigarro, nesse contexto, seria algo positivo.

Modelo de mudança na PNL

Estado Presente – Recursos – Estado Desejado

- **Estado Presente (EP):** estado relacionado ao problema/desafio do indivíduo;
- **Recursos:** conjunto de recursos que dão suporte ao processo de mudança. Podemos atuar nos níveis de recursos emocionais, crenças etc., por meio do qual o indivíduo pode acessar para alcançar seus objetivos;
- **Estado Desejado (ED):** objetivos, metas e finalidades que o indivíduo deseja alcançar.



Condições de forma para Estados Desejados

Estado Desejado

1. Mencione o objetivo no positivo e seja específico

- o que você quer para você no seu futuro?

2. Baseado no sensorial

- tente visualizar o que você terá de ver, ouvir e/ou sentir para saber que alcançou esse objetivo.

3. Relevância

- responder as perguntas onde, quando e com quem.

4. Está sob o seu controle

- tem de ser um objetivo genuinamente seu e de mais ninguém.

4. Ecológica

- como sua vida será afetada se você alcançar o seu objetivo?

4. Estado atual/próximo passo

- qual é o primeiro passo para alcançar o seu objetivo?



**Em duplas, vamos em direção ao Estado Desejado?
Em um ambiente tranquilo, vamos viajar no tempo.**

Modalidades e submodalidades

Visuais, auditivos e cinestésicas

Visuais	Auditivas	Cinestésicas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preto e branco ou colorida; ▪ perto ou longe; ▪ brilhante ou opaco; ▪ localização; ▪ tamanho da imagem; ▪ associada/dissociada; ▪ focada ou desfocada; ▪ com moldura ou sem; ▪ em movimento ou imóvel; ▪ se for um filme: rápido/normal/devagar; ▪ 3D ou plano. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ alto ou suave; ▪ perto ou longe; ▪ interna ou externa; ▪ localização; ▪ estéreo ou mono; ▪ ligeiro ou devagar; ▪ tom agudo ou grave; ▪ palavra ou tom; ▪ ritmo; ▪ clareza; ▪ pausas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ forte ou fraco; ▪ área grande ou pequena; ▪ pesado ou leve; ▪ localização; ▪ textura: macia ou áspera; ▪ constante ou intermitente; ▪ temperatura: quente ou fria; ▪ tamanho; ▪ formato; ▪ pressão; ▪ vibração.

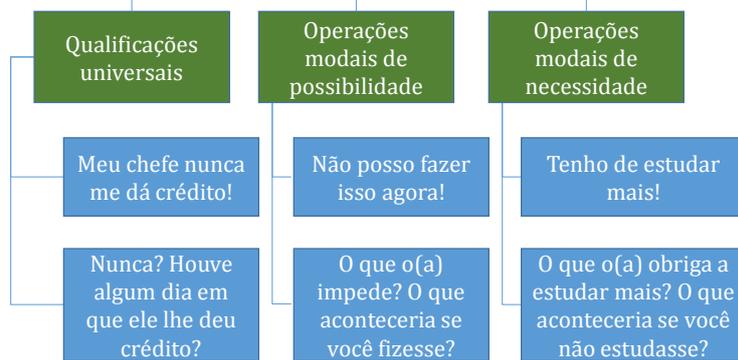
A submodalidade visual associada/dissociada é uma das mais importantes e refere-se a você poder ou não se ver na imagem (representação visual interna). Você está associado, se não pode se ver na imagem. Muitas vezes nos referimos a isso como “olhar pelo nossos próprios olhos”. Se você pode se ver na foto, então dizemos que você está dissociado.

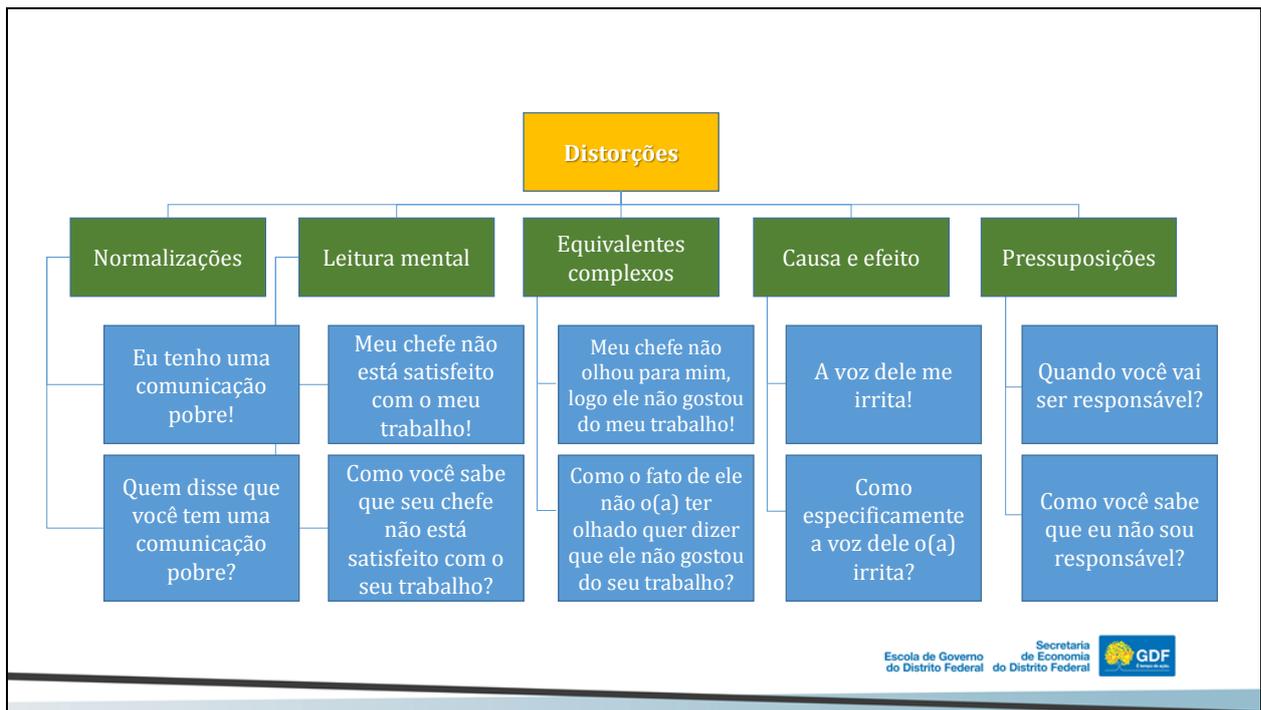
Se você estiver associado a uma memória, então as suas sensações (alegria, tristeza, medo), sobre essa memória, serão mais intensas. Se você estiver dissociado, é como assistir a um filme da sua vida, em vez de estar nele (no campo de jogo) e quaisquer sensações serão menos intensas ou não.

Resumo metamodelo e condições de boa forma (EP-ED)



Generalizações





Estrutura ED

Identificação da estrutura

1. Identificar o Estado Desejado (como você deseja ficar?);
2. Condições de boa forma;
3. Identificar um momento no qual o cliente conseguiu acessar aquele comportamento ou recurso;
4. Levar o cliente para a experiência (identificar o VACOG);
5. Viagem ao futuro.

Estrutura EP

Identificação da estrutura

1. Abordagem (estabelecer *Rapport* e estado *coach*);
2. Identificar o desafio ou limitação;
3. Fazer perguntas de metamodelo para identificar o EP;
4. Levar o cliente para a experiência (identificar o VACOG);
5. Viagem ao futuro.

Técnicas

Modelagem do mentor

1. Criar um espaço com três posições, sendo elas:
 - a. **metaposição**;
 - b. **eu**;
 - c. **mentor**.
2. Da **metaposição**, visualizar as posições: **eu e mentor**;
3. Associar-se ao **eu** e explorar o EP (Desafio);
4. Voltar para a posição **metaposição**.

5. Associar-se ao **mentor** e explorar a experiência: ouvir, ver e sentir, como se fosse o **mentor**. Perceber qual recurso esse **mentor** possui e qual você quer modelar para esse desafio em questão;
6. Associar-se ao **eu** e preparar-se para identificar como você pode perceber o desafio com esse novo **recurso** modelado;
Após perceber o que for importante, agradecer ao **mentor** e despedir-se;
7. Voltar à **metaposição** e avaliar os resultados.

Técnicas

Padrão SWISH (Substituição de um Estado Mental Indesejado)

1. Identifique um comportamento indesejado (EP). Utilize um metamodelo de linguagem;
2. Procure identificar o que provoca o estado emocional causador do comportamento;
3. Identificada a imagem disparadora (gatilho) e feitas as submodalidades, a tela deve ser emoldurada;
4. Quando identificada a imagem (gatilho) que provoca o estado emocional limitante, peça para o cliente abrir os olhos e “limpar” a sua tela mental. Voltar a metaposição;

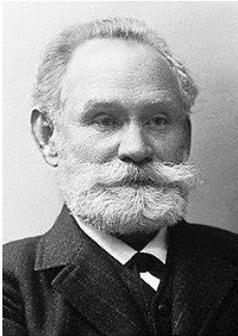
5. O cliente deve agora criar uma tela em branco e, nessa tela, criar uma imagem do Estado Desejado (ED);
6. Peça para o cliente diminuir o tamanho da segunda imagem até que ela fique do tamanho de um ponto preto (ou uma moeda);
7. Peça para ele identificar as suas imagens – imagem disparadora (EP) e imagem **ED** que tem uma borda em volta e colocará este ponto preto (ou moeda) em um dos cantos;
8. Rapidamente, transforme a imagem pequena e escura em grande e brilhante e a expanda até que preencha a moldura. Faça isso muito rapidamente. Ao mesmo tempo, imagine algum som que se encaixe com o movimento como (s-w-i-s-h!);
9. Peça para o cliente fazer o exercício de olhos fechados. Repita se necessário, fala a calibragem não verbal.

Técnicas

Âncoras

Na PNL, “ancoragem” refere-se ao processo de associar reações internas com algum gatilho externo ou interno, porque assim, prontamente, podemos acessar essa reação de novo.

Ancoragem pode ser uma ferramenta muito útil para ajudar a estabelecer e reativar processos mentais associados com a criatividade, o aprendizado, a concentração e outros recursos importantes.



Ivan Petrovich Pavlov foi um fisiologista russo, conhecido principalmente pelo seu trabalho no condicionamento clássico. Foi Prêmio Nobel de Fisiologia ou Medicina, em 1904, por suas descobertas sobre os processos digestivos de animais.

Tipos de âncoras

Âncoras empregam o processo de informação para:

1. Foco no estado de estar consciente;
2. Reacessar o conhecimento cognitivo e os estados internos;
3. Conectar experiências ao mesmo tempo para:
 - enriquecer o significado;
 - consolidar o conhecimento;
 - transferir o aprendizado e as experiências para os outros.

Âncoras naturais

As âncoras naturais referem-se ao fato de que nem todos os estímulos são igualmente efetivos como âncoras. Alguns seres humanos formam associações mais facilmente de acordo com as suas experiências com a realidade externa, por meio da visão, da audição, da cinestesia.

Âncoras ocultas

Âncoras ocultas são, muitas vezes, estabelecidas em função do sistema representacional menos consciente do indivíduo. Uma pessoa altamente visual, por exemplo, pode não perceber as trocas sutis no tom de voz. A voz, então, pode se tornar uma rica fonte de pistas inconscientes para esta pessoa.

Âncoras como metamensagens

Como regra prática, se você está usando âncoras cinestésicas, é melhor estabelecer âncoras para estados negativos próximos da periferia do corpo (por exemplo, joelhos e antebraço). Âncoras para estados positivos alcançam maior intensidade se forem estabelecidas mais no centro do corpo da pessoa.



**Em duplas, vamos realizar ancoragem?
Em um ambiente tranquilo, vamos acessar nossos reais
significados.**



“O limite é apenas uma fronteira criada pela sua própria mente.”

Obrigado!
rsl69@hotmail.com