

# **PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA AO ENSINO E À APRENDIZAGEM**

**Jairo Mancilha**

## ➡ INTRODUÇÃO ◀

### O que é Programação Neurolingüística-PNL?

É o estudo da estrutura da experiência subjetiva. Ela estuda os padrões (“programação”) criados pela interação entre o cérebro (“neuro”), a linguagem (“lingüística”) e o corpo.

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 maneira que quer funcionar.

Ela estuda como se processa o pensamento. Pensar é usar os sentidos internamente. Pensamos vendo imagens internas, ouvindo sons ou falando internamente e tendo sensações. Também estuda a influência da linguagem que, embora seja produto do sistema nervoso, ativa, direciona e estimula o cérebro e é também a maneira mais eficaz de ativar o sistema nervoso dos outros, facilitando a comunicação.

### Como e quando Surgiu a PNL

Há cerca de 30 anos Richard Bandler estudava matemática e psicologia na Universidade de Santa Cruz na Califórnia. Nos finais de semana trabalhava gravando workshops e ficou muito impressionado com a habilidade de comunicação e com os resultados de dois terapeutas com que teve contato, Fritz Perls (criador da Gestalt-terapia) e Virgínia Satir (terapeuta de família). Ele ficou interessado em aprender o que eles faziam e pediu a ajuda de seu professor de lingüística, John Grinder.

Estudando os vídeos, eles começaram a decodificar os padrões de linguagem e de comportamento daqueles dois excelentes terapeutas e escreveram o livro *A Estrutura da Magia*, mostrando que algo que parecia magia tinha uma estrutura. Assim foi criado o primeiro modelo da PNL, o *metamodelo de linguagem*.

Em seguida, eles passaram algum tempo estudando com Milton Erickson, médico e psicólogo e um dos maiores hipnoterapeutas da história. E escreveram outro livro: *Os Padrões de Linguagem Hipnótica de Milton Erickson*. Erickson escreveu o prefácio do livro e comentou que ao trabalhar com hipnose não tinha consciência clara de *como* fazia e dos padrões de linguagem que usava e que foram descritos por Bandler e Grinder.

Juntamente com as esposas e amigos, eles formaram um grupo de estudo para a aplicar os modelos aprendidos e logo, mesmo sem serem terapeutas, começaram a obter os mesmos resultados daqueles que eles modelaram. Quando resolveram dar um nome para o que estavam fazendo, escolheram Programação Neurolingüística.

Então a PNL começou como um processo de modelagem. Se alguém faz muito bem uma coisa, com a PNL podemos levantar o processo, a estratégia, fazer igual e obter os mesmos resultados.

A PNL logo se expandiu para além do campo da comunicação e da terapia e começou ser utilizada no campo de aprendizagem, saúde, criatividade, liderança, gerenciamento, vendas, consultoria e treinamento em empresas. Dos EUA ela se expandiu praticamente para o mundo todo.

Hoje, o principal líder em termos de aplicações e criação de novos modelos na PNL é Robert Dilts, que começou a fazer parte daquele grupo inicial quando tinha 20 anos e estudava Relações Internacionais na Universidade de Santa Cruz. A aplicação da PNL na Saúde, na empresa e na espiritualidade foi desenvolvida principalmente por ele.

## ❖ PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA E APRENDIZAGEM ❖

A aprendizagem é um processo constante que pode ser definido como mudanças adaptativas no comportamento, decorrentes das experiências da vida. Geralmente isto envolve um processo no qual a pessoa altera o seu comportamento para modificar os resultados que está gerando no seu ambiente e estabelece experiências pessoais de referência e mapas cognitivos. Os comportamentos produzem resultados que variam de acordo com o estado do sistema e de quanto apoio ou interferência vem de outros.

**Indivíduo** → **Comportamento** → **Resultado**

A aprendizagem, então, envolve a capacidade de estabelecer mapas cognitivos e experiências de referência e perceber o estado do ambiente para que os mapas e experiências adequados sejam ativados, produzindo os resultados desejados no contexto em causa.

Na **PNL**, considera-se que a aprendizagem ocorre através de programas neurolingüísticos, isto é, a pessoa constrói mapas cognitivos dentro do seu sistema nervoso, conectando-os com observações do ambiente e respostas comportamentais. Mapas cognitivos são construídos por influência da linguagem e de outras representações que ativam padrões coerentes no sistema nervoso. A aprendizagem acontece através de um ciclo "orgânico" no qual mapas cognitivos e experiências de referência de comportamento são agregados para formar sistemas maiores de programas coordenados que produzem desempenho competente.

A aprendizagem de "como aprender" envolve a aquisição de um conjunto de estratégias e aptidões que apóiam esse processo em vários contextos, visando acelerá-lo e melhorar sua eficácia. A adoção dessas técnicas de aprendizagem facilita a transferência de habilidades do contexto onde foram aprendidas para outras situações da vida pessoal de cada um. Para tanto, duas áreas de atuação são fundamentais:

- 1 - Estabelecer metas:** A capacidade de criar metas de aprendizagem em passos viáveis no ambiente atual e que sejam motivantes o suficiente para manter o interesse.
- 2 - Metacognição:** A capacidade de se observar, tornando-se consciente dos seus próprios processos de pensamento enquanto aprende ou participa de uma atividade ou tarefa.

### O CICLO DA APRENDIZAGEM



## ➤ *LISTA DE PRESSUPOSIÇÕES ÚTEIS* ◀

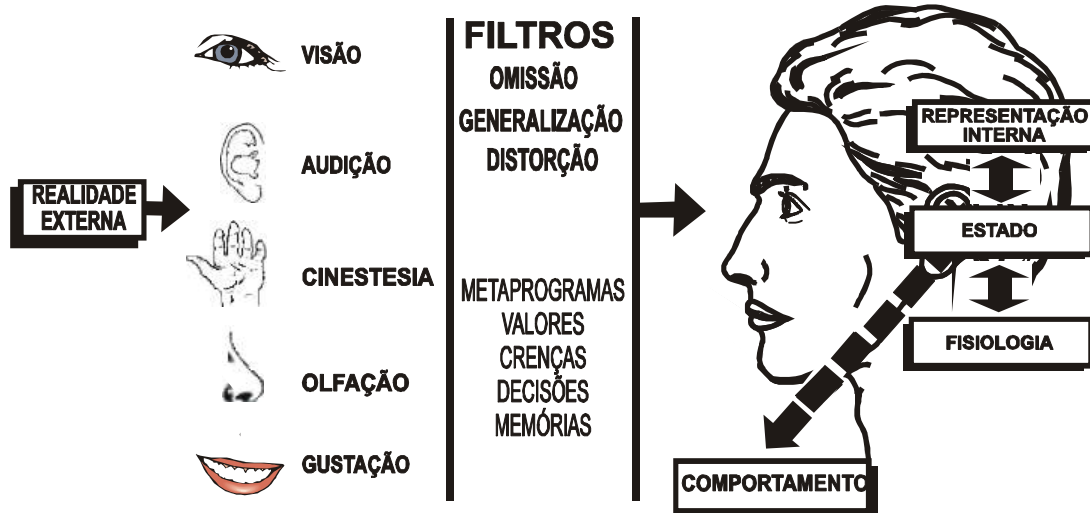
Cada um de nós possui um “mapa” ou modelo do mundo e um conjunto de pressuposições a partir das quais nos comunicamos. Essas pressuposições pessoais são comunicadas pelo nosso comportamento na sala de aula. O tom de voz, os gestos, as frases que usamos, a expressão facial, o contato visual etc são comunicações de pressuposições subjacentes e formam um “conjunto” que determina como somos percebidos pelas pessoas a quem nos dirigimos. Essa percepção é processada principalmente pela mente inconsciente.

É importante ficarmos atentos porque, de alguma maneira, “nós somos a mensagem!”

As pressuposições ou princípios da PNL são chamados de pressuposições porque nós pré-supomos que elas são verdadeiras e agimos de acordo. Elas não reivindicam serem verdadeiras ou universais.

- 1 - O significado da sua comunicação é a resposta que você obtém.
- 2 - O que o grupo percebe como tendo sido dito por você é que importa e não aquilo que você pretendia dizer.
- 3 - Sempre estamos comunicando e a comunicação não-verbal transporta cerca de 90% da mensagem. A comunicação é redundante e “você é a mensagem”!
- 4 - O mapa não é o território. As pessoas reagem ao seu próprio mapa ou representação da realidade e não à realidade.
- 5 - Para ter rapport com outra pessoa, é essencial respeitar seu modelo de mundo. A chave para ensinar e influenciar as pessoas é entrar no seu modelo de mundo.
- 6 - Não existem pessoas sem recursos, apenas estados sem recursos. Ninguém é totalmente errado ou limitado. É uma questão de descobrir como a pessoa funciona e ver o que e como pode ser mudado para se obter um resultado mais útil e desejável.
- 7 - As pessoas fazem as melhores escolhas que podem a cada momento.
- 8 - Todo comportamento é útil em algum contexto. Onde / quando / como essa pessoa aprendeu a reagir dessa maneira?
- 9 - Ter escolhas é melhor do que não ter escolhas. A PNL ética expande a gama de escolhas da pessoa, sem escolher por ela.
- 10 - As pessoas já possuem os recursos de que precisam ou podem criá-los. A questão é saber como ajudá-las a ter acesso aos recursos, quando adequado.
- 11 - Qualquer pessoa pode aprender qualquer coisa.
- 12 - O elemento mais flexível dentro de um sistema controla o sistema.
- 13 - A pessoa que se comunica com o maior número de opções sai ganhando. (E os outros também).
- 14 - Não existe fracasso, apenas informação (feedback). Utilizar tudo que acontecer para aprender, crescer e avançar.
- 15 - Resistência em um aluno é um sinal de falta de rapport do professor. Não existe aluno incompetente, apenas professor com falta de flexibilidade.
- 16 - Processamos todas as informações através de nossos sentidos. Usamos nossos sentidos para dar sentido ao mundo.
- 17 - Se você quer entender, aja. O aprender está no fazer.
- 18 - Modelagem de performances de sucesso conduz à excelência. Se uma pessoa pode fazer algo, é possível modelar isto e ensinar a outras.
- 19 - Todo comportamento tem uma intenção positiva.
- 20 - A vida e a mente são processos sistêmicos. Mente e corpo formam um sistema. Eles interagem e influenciam mutuamente um ao outro. Não é possível fazer uma mudança em um sem que o outro seja afetado.

## ➤ MODELO DA PNL DE PERCEPÇÃO E COMUNICAÇÃO ◀



## TRIÁDE

FONTE     $\dashrightarrow$     CAUSA     $\dashrightarrow$     EFEITO

1 - Fisiologia  
 2 - Linguagem  
 3 - Foco/Crença

1 - Emoções  
 2 - Sentimentos  
 3 - Estado

Comportamento  
 Ações

Nossos estados, 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 em que estamos determina nosso comportamento.

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

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

## ➡ SISTEMAS REPRESENTACIONAIS ◀

A linguagem que usamos dá pistas para a nossa maneira de pensar. Em **PNL** palavras sensoriais são conhecidas como predicados. Usar palavras do sistema representacional principal do aluno é uma maneira eficiente de construir rapport, apresentando a informação do jeito que ele normalmente usa para se expressar, sem fazer esforço para uma tradução interna mais próxima da sua própria maneira de pensar.

Experenciamos o mundo, colhemos e juntamos informações usando nossos cinco sentidos:

<b>V</b>	<b>A</b>	<b>C</b>	<b>O</b>	<b>G</b>
<i>Visual</i>	<i>Auditivo</i>	<i>Cinestésico</i>	<i>Olfativo</i>	<i>Gustativo</i>
<i>ver</i>	<i>ouvir</i>	<i>sentir</i>	<i>cheirar</i>	<i>gosto</i>

Quando pensamos, “re-presentamos” a informação para nós mesmos, internamente. A **PNL** denomina nossos sentidos de **Sistemas Representacionais**. Usamos nossos Sistemas Representacionais o tempo todo, mas tendemos a usar alguns mais do que outros. Por exemplo, muitas pessoas usam o sistema auditivo para conversar consigo mesmas, essa é uma maneira de pensar.

- O sistema **cinestésico** é feito de sensação de equilíbrio, de toque e de nossas emoções.
- O sistema **visual** é usado para nossas imagens internas, visualização, “sonhar acordado” e imaginação.
- O sistema **auditivo** é usado para ouvir música internamente, falar consigo mesmo e reouvir as vozes de outras pessoas.

Tendemos a ter preferências em nossos sistemas representacionais. Com uma preferência visual você pode ter interesse em desenhar, decorar interiores, moda, artes visuais, TV e filmes. Com uma preferência auditiva, você pode ter interesse em línguas, escrever, música, treinamentos e discursos. Com a preferência cinestésica, você pode ter interesse em esportes, ginástica e atletismo.

O sistema representacional que usamos é visível através da nossa linguagem corporal. Ele se manifesta em:

**Postura**

**Padrão respiratório**

**Tom de voz**

**Movimentos oculares**

**➡ LINGUAGEM DOS SENTIDOS ◀**

A maneira de detectar qual Sistema Representacional que uma pessoa usa conscientemente é escutar sua linguagem, as frases que gera e perceber os predicados que adota. Na linguagem, os predicados são verbos, advérbios e adjetivos que, na maioria dos casos, pressupõem um Sistema Representacional. O mais usado por cada indivíduo chama-se "Sistema Representacional Primário".

A seguir, uma lista de alguns exemplos de predicados e o Sistema Representacional ao qual pertencem.

***Visual – ver***

Olhar, imagem, foco, imaginação, cena, branco, visualizar, perspectiva, brilho, refletir, clarificar, prever, ilusão, ilustrar, notar, panorama, revelar, ver, mostrar, visão, observar, nebuloso, escuro.

**Frases visuais**

- Eu vejo o que você quer dizer
- Eu estou olhando atentamente para a idéia
- Temos o mesmo ponto de vista
- Eu tenho uma noção vaga
- Mostre-me o seu ponto de vista
- Você vai olhar para trás e rir
- Isso vai lançar uma luz sobre o assunto
- Isso dá cor a sua visão da vida
- Me parece
- Sem sombra de dúvida
- O futuro parece brilhante
- A solução explodiu ante seus olhos
- Com os olhos da mente
- Isto é um colírio para os meus olhos

***Auditivo – ouvir***

Dizer, sotaque, ritmo, ruidoso, tom, ressoar, som, monótono, surdo, tocar, reclamar, pronúncia, audível, claro, discutir, proclamar, comentar, ouvir, tom, gritar, sem fala, oral, contar, silêncio, dissonante, harmonioso, agudo, quieto, mudo.

**Frases auditivas**

- Vivendo em harmonia
- Isso é grego para mim
- Conversa fiada
- Ouvidos de mercador
- Ouvir passarinho cantar
- Entrar no tom
- Música para meus ouvidos
- Palavra por palavra
- Nunca ouviu falar sobre...
- Claramente expressado
- Dar uma audição
- Segure sua língua
- Maneira de falar
- Alto e claro

***Cinestésico – toque, ação e movimento***

Tocar, manusear, contato, empurrar, esfregar, sólido, morno, frio, áspero, agarrar, pressão, sensível, estresse, tangível, tensão, toque, concreto, suave, segurar, pegar, arranhar, firme, sofrer, pesado, leve.

**Frases cinestésicas**

- Eu entrarei em contato com você
- Eu posso pegar essa idéia
- Segura um segundo
- Eu sinto isso nos meus ossos
- Um homem de coração quente
- Um cliente frio
- Ser insensível
- Arranhar a superfície
- Eu não consegui colocar meu dedo nisso
- Quebrando aos pedaços
- Controle-se
- Fundação firme
- Argumento acalorado
- Não seguindo a discussão
- Operador suave

***Neutro ou Inespecífico***

Decidir, pensar, relembrar, saber, meditar, reconhecer, assistir, entender, avaliar, processo, decidir, aprender, motivar, mudar, consciente, considerar.

***Olfativo – cheiro***

Perfumado, mofado, fragrância, enfumaçado, fétido.

***Gustativo – gosto***

Azedo, sabor, gosto, amargo, salgado, succulento, doce.

***Frases olfativas e gustativas***

- Cheira a rato
- A situação cheira mal
- Uma pílula amarga
- Um gosto pela boa vida
- Uma pessoa doce
- Um comentário ácido



## ➤ ESTILOS DE APRENDIZAGEM ◀

Cada pessoa tem sua própria maneira para aprender. Quando o professor percebe o estilo de aprendizagem do aluno ele pode apresentar a matéria de uma maneira que torne a aprendizagem mais fácil.

O conhecimento do estilo representacional preferencial de uma pessoa nos permite apresentar a informação no canal (visual, auditivo, cinestésico) que a pessoa usa mais e, assim, ela absorverá a informação com mais facilidade.

Em uma aula é mais eficaz utilizar todos os sistemas sensoriais para expor a matéria porque temos participantes com diferentes sistemas preferenciais. Então mostre, apresente imagens, fale e dê atividades que envolvam o corpo.

As pessoas que têm o sistema visual como preferencial, usam mais predicativos (verbos, adjetivos e advérbios visuais) e, além disso, olham muito para cima ao pensar e raciocinar.

Quem usa como sistema representacional principalmente o canal auditivo, além de usar mais predicativos auditivos, movimentam os olhos mais na linha horizontal quando estão pensando.

Os de preferência cinestésica, além de usar predicativos cinestésicos, falam mais devagar, num tom mais para grave e olham mais para baixo e para direita.

Existe um grupo de pessoas que pensam em palavras, através do diálogo interno e ao falar usam muitos predicativos neutros e abstratos; além disso, quando estão pensando, olham mais para baixo e para a esquerda e mantêm os braços cruzados. Este sistema representacional é chamado de auditivo digital ou apenas digital.



## ➤ *MÚLTIPLAS INTELIGÊNCIAS* ◀

O pesquisador e escritor americano Howard Gardner Ph.D. identificou 8 tipos de inteligências. Todas as pessoas possuem essas inteligências mas, devido à forma de educação e às influências genéticas, familiares, ambientais, culturais etc algumas desenvolvem mais umas que outras. Com treino e foco todas podem ser desenvolvidas.

A ativação e uso de mais de uma inteligência durante as atividades de aprendizagem facilitam e aceleram o aprendizado e promovem melhor retenção das informações. Quanto mais tipos de inteligência são utilizados mais ativação cerebral acontece.

**1 – LINGÜÍSTICA** – relacionada à capacidade de falar e escrever com facilidade e comunicar-se bem. Oradores, escritores, atores, bons professores, em geral, têm a inteligência lingüística bem desenvolvida.

**2 – LÓGICA E MATEMÁTICA** – relacionada à capacidade de pensar e raciocinar de maneira lógica e abstrata. Também relacionada à facilidade de lidar com números e fazer contas e operações matemáticas. Em geral, ela é bem desenvolvida em engenheiros, economistas, contadores, investigadores e juízes.

**3 – VISUAL E ESPACIAL** – relacionada à facilidade de criar imagens e visualizar, de desenhar e de ter uma boa orientação espacial. Desenhistas, arquitetos, fotógrafos, montanhistas, geralmente, tem essa inteligência bem desenvolvida.

**4 – MUSICAL** – relacionada à capacidade de apreciar música, tocar algum instrumento musical, cantar, compor. Músicos, compositores, cantores têm essa inteligência bem desenvolvida.

**5 – CORPORAL OU CINESTÉSICA** – relacionada à habilidade de usar bem as mãos e o corpo. Atletas, massagistas, dançarinos, cirurgiões, artesãos têm essa inteligência bem desenvolvida.

**6 – INTERPESSOAL OU SOCIAL** – relacionada à capacidade de se relacionar e trabalhar bem com pessoas. Bons terapeutas, professores, vendedores e líderes têm essa inteligência bem desenvolvida.

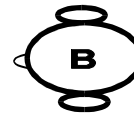
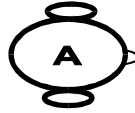
**7 – INTRAPESSOAL** – relacionada à capacidade de se perceber, de entrar em contato com seus próprios sentimentos e fazer auto-análise. Pessoas emocionalmente equilibradas, filósofos, bons terapeutas, pessoas que têm o hábito de fazer meditação têm essa inteligência bem desenvolvida.

**8 – NATURALISTA** – relacionada à capacidade de perceber e usar bem a natureza. Essa inteligência é bem desenvolvida nos agricultores, fazendeiros, botânicos e jardineiros.

## ↔ DESENVOLVENDO APTIDÕES ↔

### NO CANAL VISUAL

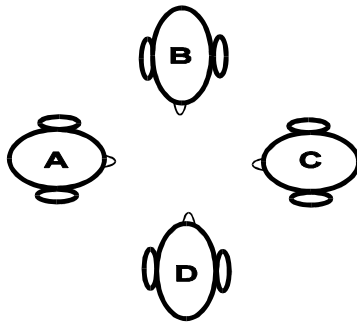
Junte-se a um parceiro



- 1 - Pessoa **A** e pessoa **B** ficam em pé, olhando um para o outro. **B** decora a posição de corpo de **A**, olhando e guardando-a, movimentando os olhos para cima e para a esquerda, (pessoa destra), ou para cima e para a direita (pessoa canhota).
- 2 - **B** fecha os olhos. **A** muda a posição de alguma parte do corpo (mão, perna, dedo, inclinação da cabeça etc) enquanto **B** mantém os olhos fechados.
- 3 - **B** abre os olhos, olha para cima e para a esquerda e compara o que vê agora com a imagem lembrada. **B** adivinha que parte do corpo **A** movimentou.
- 4 - Se **B** não acertar, fecha de novo os olhos. **A** não diz que parte mudou, apenas volta à posição original e pede para **B** abrir os olhos e adivinhar de novo.
- 5 - Troquem os papéis.

### NO CANAL AUDITIVO

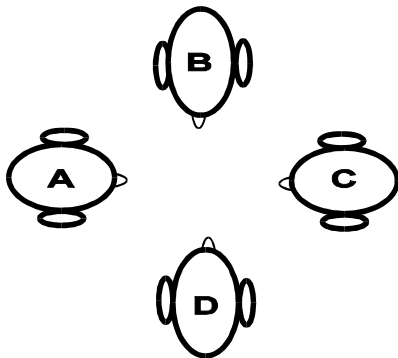
Em grupos de 4:



- 1 - Formem um semicírculo em volta de **A**. Os Exploradores **B**, **C** e **D** fazem um som ou ruído (estalar os dedos, bater palmas etc), enquanto **A** escuta de olhos fechados. Imediatamente após fazer o som, a pessoa fala seu nome para que **A** possa identificar o som correspondente a cada pessoa.
- 2 - Agora, **B**, **C** e **D** reproduzem os sons em qualquer seqüência. **A** precisa identificar que pessoa fez o som, acertando em três rodadas.
- 3 - Se **A** errar, **B**, **C** e **D** repetem o som e o nome até que **A** possa identificar corretamente a correspondência.
- 4 - Troquem os papéis

### NO CANAL CINESTÉSICO

Em grupos de 4:



- 1 - Formem um semicírculo em volta de **A** que respira profundamente e olha para baixo e para a direita, para ter o acesso máximo às sensações.
- 2 - **A** fecha os olhos. **B**, **C** e **D** tocam **A** no mesmo lugar, do mesmo jeito, cada um falando seu nome logo após tocá-lo, para que **A** possa associar o toque ao nome. Por exemplo, pode-se tocar as costas da mão, com o dedo ou com um objeto.
- 3 - **B**, **C** e **D**, um a um, tocam **A** sem falar o nome. **A** precisa identificar quem o tocou. Se errar, repitam o passo 2 até que **A** possa associar e identificar corretamente a pessoa com o toque. **A** precisa acertar três seqüências.
- 4 - Troquem de papéis.

**◆▶ ELEMENTOS DE ESTRATÉGIAS EFICIENTES NA APRENDIZAGEM ◆◀**

1. **Comece com um estado positivo.**  
"Pense numa ocasião quando você foi capaz de aprender alguma coisa com facilidade e rapidamente".
2. **Estabeleça um objetivo bem formulado e de tamanho administrável.**  
"Qual o primeiro passo? Colha informações".
3. **Feedback da Própria Tarefa**  
"Note o que está funcionando. O que você sabe para fazer diferente da próxima vez?"
4. **Compare sua habilidade agora com a sua habilidade no passado.**  
"Lembre-se de comparar você com você mesmo, não você com um especialista!"
5. **Estratégia de Convencimento.**  
"Como você sabe, agora, quando aprendeu alguma coisa bem?"
6. **Da Confusão para a Prática para a Compreensão**  
Fique fascinado em vez de derrotado.
7. **Ponte ao futuro dos Aprendizados.**  
"Onde, quando e com quem essas novas estratégias e aprendizagens serão usadas?"

**Perguntas para Evocar a Estratégia de Aprendizagem**

**CONTEXTO:** "Imagine uma situação futura em que você quer aprender alguma coisa. O que você fará? Pense em uma vez quando você foi capaz de aprender facilmente e completamente".

**TESTE** para começar (motivação): "Como você sabe que é hora de começar a aprender?" "Como você escolhe alguma coisa que você sabe que vale a pena?"

**OPERAÇÃO:** "O que você faz para aprender isso?" "Que passos você precisa dar para aprender?"

**TESTE:** "O que demonstra que você foi capaz de aprender?" "Como você sabe que aprendeu alguma coisa?" "Como você sabe que não teve sucesso?"

**SAÍDA:** (Convencedor) "O que faz você saber que está pronto para se mover para algo mais?" "Como é a sensação de saber que você aprendeu alguma coisa muito bem?"

➡ **APRENDIZAGEM COLABORATIVA** ⬅

Estratégias eficazes podem ser transferidas de pessoa para pessoa. Por exemplo, dois professores, dois músicos ou dois escritores que tenham estratégias distintas para realizar o mesmo tipo de tarefa, no mesmo contexto, podem aprender uns com os outros.

Explicitar e compartilhar metas, evidências e operações podem ajudar a ampliar e enriquecer as áreas da sua atuação, aptidões e habilidades.

Junte-se a um parceiro e escolha uma tarefa ou situação que tenham em comum. Cada um vai preencher a tabela abaixo e os dois farão uma comparação das semelhanças e das diferenças das ações de cada um. Imagine como seria acrescentar novas operações, evidências, metas ou respostas às dificuldades da sua estratégia. Como poderia mudar ou enriquecer sua maneira de abordar a situação?

**CONTEXTO:** \_\_\_\_\_

PESSOA # 1	PESSOA # 2
------------	------------

<b>Quais são as suas metas?</b>		
<b>Como você sabe que está atingindo suas metas?</b>		
<b>O que você faz para atingir as suas metas?</b>		
<b>O que você faz quando não está conseguindo as suas metas?</b>		

↔ **NÍVEIS NEUROLÓGICOS** ↔



## ➡ NÍVEIS NEUROLÓGICOS DA APRENDIZAGEM ⬅

<b>Espiritual/Missão</b>	<i>"Qual é minha missão? Qual é a minha visão para a aprendizagem? A quem mais eu estou conectado?"</i>
<b>Identidade</b>	<i>"Quem sou eu? Que tipo de pessoa eu sou em relação a aprendizagem?"</i>
<b>Crenças/Valores</b>	<i>"Por que eu quero aprender essas habilidades e mudar esses comportamentos? Que valores são importantes?" "O que eu acredito sobre o processo da aprendizagem?"</i>
<b>Capacidades</b>	<i>"Como eu aprendo fácil e eficientemente? Que habilidades eu tenho agora, e que estratégias e habilidades eu quero que sejam adicionadas?"</i>
<b>Comportamentos</b>	<i>"O que eu faço quando aprendo eficientemente? Que comportamentos me trazem sucesso?"</i>
<b>Ambiente</b>	<i>"Onde e quando eu quero aprender? Que elementos fazem meu ambiente apoiar meu estado de aprendizagem?"</i>

1. Começando com **Ambiente**, entre em cada nível respondendo às perguntas acima em relação uma situação particular de aprendizagem ou objetivo, ou para a aprendizagem em geral.
2. Ancore sua experiência no espaço **Espiritual/Missão**. Pegue essas sensações, imagens e sons e entre de volta no espaço **Identidade**. Crie uma metáfora ou imagem para a sua identidade como um aprendiz de sucesso.
3. Agora vá para o espaço **Crenças**. Inspire e perceba como este estado e imagem aumentam e enriquecem suas crenças e valores. Existe alguma mudança nas suas crenças?
4. Traga o seu senso de espírito, identidade e crenças para o espaço **Capacidades**. Note como essas experiências fortalecem e guiam suas habilidades e estratégias. O que é possível agora?
5. Vá para o espaço **Comportamento**, trazendo sua visão, identidade, crenças e capacidades e note que comportamentos serão diferentes agora e o que você estará fazendo para ser ainda mais bem sucedido?
6. Traga todos os níveis de aprendizagem para o espaço **Ambiente** e sinta como ele está transformado e enriquecido. Que mudanças você estará fazendo no seu ambiente?

***Agora, saia para o seu mundo e manifeste este enriquecido estado de ser, através de suas ações, tendo determinação e um aumento na sensação de força, segurança, curiosidade e divertimento!***

➔ **AÇÕES PARA CRIAR ALINHAMENTO PESSOAL** ➔

	<b>PONTOS FORTES</b>	<b>ÁREAS DE MELHORA</b>	<b>O QUE POSSO FAZER PARA MELHORAR?</b>
<b>Ambiente</b>	Quais são as coisas boas no meu ambiente? O que funciona para mim? O que funciona para as outras pessoas?	Quais são as coisas desagradáveis? O que não funciona para mim? O que não funciona para as outras pessoas?	
<b>Comportamento</b>	O que eu faço que funciona? Isso alcança meus objetivos?	O que eu faço que não funciona? O que eu faço que não atinge meus objetivos?	
<b>Capacidades</b>	Quais são as minhas melhores capacidades?	Que capacidades me faltam?	
<b>Crenças e Valores</b>	Que valores tenho que apóiam quem eu sou e para onde estou indo? Que crenças tenho que me fazem mais forte?	Que valores tenho que interferem com quem eu sou e para onde estou me dirigindo? Que crenças me atrapalham?	
<b>Identidade</b>	Quais são as coisas mais saltares sobre meu senso de identidade?	Que coisas sobre quem eu sou me enfraquecem? Como posso transformar esses elementos da minha identidade em vantagem para mim?	
<b>Espiritual</b>	Quais são os benefícios do meu senso de significado na vida?	Quais são as desvantagens sobre o meu senso de significado na vida?	



**➡ META ESPERTA ◀**

**E** **SPECÍFICA:** Você precisa especificar exatamente o que quer no tempo presente, em uma linguagem que use imagens, sons e sensações, para ativar padrões neurológicos que gerem novos resultados. A sua meta precisa ser iniciada por você e depender de você.

- ⇒ O que você quer? Em que contextos? Onde? Quando? Com quem?
- ⇒ O que, especificamente, você vai ver? Sentir? Ouvir? Estar fazendo?

**S** **ISTÊMICA:** Você deve considerar o efeito que a realização da sua meta terá em nível sistêmico, isto é, como vai combinar com as suas outras metas, como vai afetar outras áreas de sua vida, a sua família, o seu ambiente de trabalho etc.

- ⇒ Como a realização da meta vai afetar a sua vida? O que você vai ganhar? Perder? Ela é congruente com seus valores?

**P** **OSITIVA:** A sua meta precisa ser elaborada em termos positivos. Uma meta negativa, do tipo "Eu não quero comer demais", cria um ensaio mental desse comportamento. Também se inclui nesta categoria: "Eu quero parar de...", "Eu quero viver sem..."

- ⇒ A minha meta gera imagens daquilo que eu quero ao invés daquilo que não quero?

**E** **VIDÊNCIA:** Você precisa ter uma evidência de que conseguiu a sua meta e precisa ter "feedback" durante o processo para se autocorriger.

- ⇒ Como vou saber que estou conseguindo me aproximar da minha meta? Que evidência vou usar?

**R** **ECURSOS:** Você precisa identificar que recursos já tem e que recursos precisa para levá-lo do estado atual para o estado desejado.

- ⇒ Que capacidades e recursos eu já tenho para me ajudar a conseguir a minha meta? Que outros mais eu preciso?

**T** **AMANHO:** A sua meta precisa ser trabalhada com um enfoque de tamanho adequado. A meta grande demais precisa ser dividida em áreas a serem trabalhadas separadamente.

- ⇒ O que me impede de alcançar o objetivo?
- ⇒ Que efeito positivo a realização desta meta vai gerar na minha vida?

**A** **LTERNATIVAS:** A sua meta precisa ter opções no plano de ação. Uma opção é limitada; duas cria um dilema e, três, permite a escolha.

- ⇒ Qual é o seu plano de ação? Como você vai lidar com dificuldades ou desafios?

**➡ ESPECIFICAÇÃO DE METAS E OBJETIVOS ◀**

- 1 - Qual é o seu objetivo? O que você quer? Em que prazo? (Definir o objetivo em termos positivos, iniciado por você mesmo, específico, com contexto (onde, quando e com quem) e tamanho adequados).
  
- 2 - Como você vai saber que está conseguindo o objetivo e como vai saber que já conseguiu? (Quais são as evidências em todos os sistemas sensoriais, isto é, uma representação do objetivo usando imagens, sons e sensações: o que você vai estar vendo, ouvindo e sentindo).
  
- 3 - O que impede você de alcançar seu objetivo? O que já tentou no passado para conseguir o seu objetivo?
  
- 4 - Como o objetivo afetará sua vida? O que você poderia ganhar ou perder? Quem mais vai ser afetado? Como o objetivo poderia interferir com outras partes da sua vida? O objetivo é congruente com seus valores?
  
- 5 - Que capacidades e recursos você já tem para ajudá-lo a conseguir o seu objetivo? Que outros mais você necessita?
  
- 6 - O que, especificamente, você vai fazer para realizar esta meta? Qual é seu plano de ação? (Especificar um conjunto de operações).

## ➡ **RAPPORT** ◀

Rapport ou empatia acontece quando você equipara o comportamento, o pensamento e o nível de energia da outra pessoa. Você a está encontrando no modelo de mundo dela. O rapport acontece naturalmente quando as pessoas tomam consciência um do outro e começam a se comunicar. É como uma dança na qual uma pessoa conduz e a outra segue. Pessoas em rapport têm uma maneira cooperativa e harmoniosa de estarem juntas, um senso de reconhecimento mútuo e sabem que está bem ser quem elas são.

O rapport funciona melhor quando está fora da consciência e acontece espontaneamente. No entanto, é algo que se pode aprender e é possível você aumentar o rapport com os outros.

O rapport é um pré-requisito para uma comunicação eficaz. Então, antes de fazer qualquer coisa com uma pessoa ou um grupo, você precisa estabelecer rapport com eles. Precisa ter flexibilidade suficiente para ser capaz de entrar, de alguma maneira, na realidade do outro. Quando você faz isso, ele se sente reconhecido e estará disposto a se engajar com você. Com rapport, as pessoas tendem a ficar mais abertas e ter menos objeções e têm mais probabilidade de aceitar o que você diz.

O rapport funciona ao equiparar a outra pessoa em todos os níveis. Ao estabelecer rapport você cria semelhanças.

### ***Criando rapport***

Você pode criar rapport com uma pessoa equiparando a sua maneira de comunicar:

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

Fazer *backtracking* também ajuda estabelecer rapport. *Backtracking* é a repetição dos pontos-chave usando as palavras da pessoa com quem está interagindo, acompanhando-a com o mesmo tom de voz e linguagem corporal. É importante repetir as palavras-chave que assinalam os valores da outra pessoa. O tom de voz ou os gestos vão enfatizá-los.

Além de criar e demonstrar rapport, mostrando que você está ouvindo com atenção, o *backtracking* ajuda a reduzir mal entendidos e permite-lhe clarificar os valores da pessoa.

As pessoas criam rapport ou vínculo com outros ao encontrar experiências compartilhadas. Quando encontra alguém pela primeira vez, você faz perguntas para descobrir algo em comum: Talvez vocês tenham freqüentado a mesma escola, torçam pelo mesmo time, visitaram o mesmo lugar, gostam da mesma comida, música ou outra coisa. Logo que encontram algo em comum, o relacionamento começa a se formar. Então é provável que vocês comecem adotar a mesma postura. Isto acontece fora da consciência. Você faz isso o tempo todo, mas pode não ter tomado consciência desse fato até agora.

Você pode notar, num restaurante, por exemplo, que sempre que as pessoas estão envolvidas numa conversa ou numa atividade compartilhada elas tendem a equiparar ou espelhar uma à outra. Quando uma pessoa muda a sua fisiologia, a outra logo a acompanha.

Quando se está em rapport com alguém ele estará prestando atenção a você, aberto a ouvir o que você tem a dizer e isso facilita acordos. Então, o rapport pode facilitar a maneira de conseguir os resultados que você quer.

### *Equiparando a Fisiologia*

Preste atenção à postura da pessoa, aos gestos, aos movimentos e então equipare ou espelhe:

- A posição da cabeça, ombros, braços, mãos, pernas.
- Como ela está: sentada, em pé ou andando. Qual é o seu modo de andar?
- Como ela está sentada: pernas cruzadas ou descruzadas?
- Posição das mãos e braços: abertos ou fechados? Quanto se move, se está parada ou em movimento.
- Expressão facial: está animada, sorrindo ou com o rosto sério?
- Algum gesto em particular?  
Use os gestos da pessoa somente quando você estiver falando, não quando ela estiver falando, pois isso irá atrair atenção e ela vai ficar imaginando o que você está fazendo. E isso quebrará o rapport.
- Como ela está respirando? Profunda, superficialmente?  
Respirar em sincronia com alguém ocorre naturalmente. Obter rapport ao equiparar a respiração é fácil. Se faz assim:
- Se alguém está falando com você, ele está expirando. Então, enquanto ele está falando você expira. Quando ele pára para inspirar, você inspira também.
- Observe na sua visão periférica qualquer parte do tórax que está subindo e descendo para perceber a inspiração e a expiração.

### *Quebrando o rapport*

Você não quer manter rapport o tempo inteiro; existem momentos que quer quebrá-lo. Por exemplo, quando você quer terminar uma conversa, uma sessão, quando quer continuar o seu trabalho ou, simplesmente, sair fora quando alguém está tomando muito do seu tempo. Para fazer isso, comece a desequiparar a outra pessoa no grau que for necessário: falando mais alto ou mais rápido, levantando-se etc.

## ➡ FEEDBACK ⬅

Feedback significa, conscientemente, dar informações a alguém sobre como ele está se saindo em uma dada atividade. Você, freqüentemente, dará feedback às pessoas quando está ensinando. Por isso, é importante saber como fazê-lo eficazmente.

### *Como dar feedback de tal maneira que funcione:*

- 1 - *Dê feedback logo nos primeiros 5 minutos após a ocorrência da ação ou comportamento específico.*
- 2 - *Fale para a pessoa o que ela fez bem.* O feedback é, apenas, das coisas que o aluno fez bem: “Você fez isso bem, aquilo bem...” Seja específico a respeito dos comportamentos que funcionaram. *Fale o que ele pode fazer ainda melhor na próxima vez ou o que pode fazer de maneira diferente que melhoraria ainda mais.* É muito importante não fazer referência ao que *não funcionou*. Quando der feedback, focalize somente no positivo: o que ele poderia fazer para obter um resultado ainda melhor. Isso não é apenas o poder de pensar positivamente e que tudo é maravilhoso. Lembre-se: “Não pense em uma árvore azul”. Se você disser para alguém “você fez X, e isso não funcionou”, ele pensará sobre o que você não quer que ele faça e o que não funcionou. Isso é reforçar o que não deu resultado.
- 3 - *Faça um comentário geral positivo. Na aula, se você realmente disser ao aluno que ele fez algo bem, ele fará mais daquilo.* Se você disser, “Você fez isso bem e ficou realmente bom”, ele o fará de novo.

### *Ao dar feedback*

Se você quer que o aluno melhore, considere o seguinte: Ele vai ouvir mais sobre o que você diz e estará mais aberto a aceitar melhor a comunicação se você estiver em rapport com ele. Estar em rapport significa que ele estará se sentindo seguro e confortável com você. Ao dar um feedback positivo, seu aluno terá mais chances de aceitar e de mudar o que está pensando sobre si mesmo e o que é capaz de fazer.

Se você está acostumado a receber feedback como: “Você fez isso errado” ou “Você não fez um bom trabalho”, isto é totalmente o oposto. Pode parecer estranho ou mesmo inocente no começo, mas funciona. Se você estiver habituado a dar feedback de outra maneira, sugerimos que não julgue essa nova maneira, apenas ponha-a em prática e observe a diferença nos resultados que obtém.

O propósito e a intenção do feedback é possibilitar e permitir que o aluno aprenda e cresça como pessoa. Se você supõe que o aluno é, realmente, fraco em algo, pense em como pode dar-lhe um feedback positivo. Encontre algo que ele fez bem, ainda que tenha que inventar, e descubra aspectos passíveis de melhora. Ao focalizar nas coisas positivas, você vai perceber que ele, de fato, começa a melhorar. Ao trabalhar com alguém ou com um grupo, tenha a crença que ele pode conseguir o resultado que quer se estiver disposto a fazer tudo que é preciso para conseguir. Se você estiver pensando “Esse aluno não vai ser capaz de fazer isso”, essa crença pode estar impedindo-o de fazê-lo.

Finalmente, é importante que o rapport seja dado de maneira específica e em termos sensoriais, o que você viu, ouviu e sentiu.

### **COMO DAR “FEEDBACK”: “RECONHECIMENTO-BURGER”**

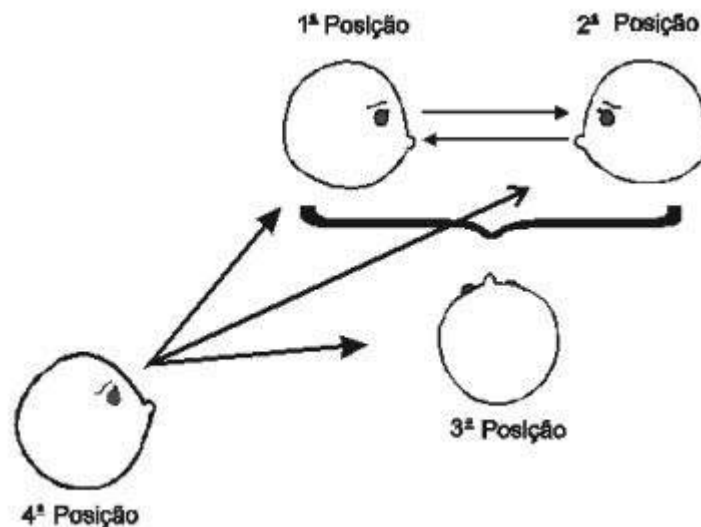


- 1 - O que foi bom. O que eu gostei.
- 2 - O que pode melhorar.
- 3 - Qual foi o ponto alto. O que eu mais gostei.

## ➔ POSIÇÕES PERCEPTUAIS ↔

O ponto de vista que uma pessoa assume no exame de uma situação particular pode mudar completamente seu significado e impacto. Isto também irá determinar a profundidade em que ela é capaz de acessar um estado em particular. Na **PNL** existem quatro posições básicas de percepção de onde tarefas e relacionamentos podem ser avaliados:

- a. **“Primeira Posição”** - Associado no seu próprio ponto de vista, crenças e suposições, vendo o mundo externo através dos próprios olhos - posição “Eu”.
- b. **“Segunda Posição”** - Associado no ponto de vista, crenças e suposições do outro, vendo o mundo externo através dos olhos dele - posição “Você”.
- c. **“Terceira Posição”** - Associado em um ponto de vista fora do relacionamento entre você e o outro; o ponto de vista de um observador não envolvido, fora da situação - posição “Eles”.
- d. **“Quarta Posição”** - Associado na perspectiva do sistema como um todo; como o sistema vê a situação e a interação da perspectiva de todos – posição “Nós”



### **METAPOSIÇÃO**

A Metaposição é utilizada quando se quer uma descrição do ponto de vista de um observador. Ela pode ser empregada no início de um exercício, como uma "base" neutra para escolher experiências a serem revividas, ou durante um exercício para avaliar informações de uma perspectiva mais "segura", caso fique difícil permanecer num determinado estado. Ela é usada ainda para comparar diferenças e semelhanças entre estados. Outro uso é para dar "feedback" de como percebeu a experiência.

### **ASSOCIADO**

Vivenciar uma experiência, percebendo como é estar dentro dela, vendo através dos seus olhos, ouvindo e sentindo "na pele" tudo que faz parte da experiência.

### **DESASSOCIADO**

Observar uma experiência sua, vendo-se e ouvindo-se de fora, como se fosse um filme.

## ➡ *LINGUAGEM E IMAGENS MENTAIS* ◀

O cérebro humano está continuamente criando imagens mentais. Esta é uma das maneiras fundamentais pela qual nos orientamos no mundo que nos cerca. A estruturação mental de imagens permite ao cérebro criar relações entre os objetos no espaço físico que nossos sentidos podem detectar. Baseado nessas imagens, escolhemos como interagir com o mundo. Outra maneira de descrever esse processo seria:

***Imagens são a fonte primária da escolha de nosso comportamento.***

Existem duas maneiras-chave pelas quais a mente recebe os dados dos sentidos com os quais criamos essas imagens. Uma é pelo que vemos e, a outra, é a da linguagem que ouvimos. Essa é conhecida tecnicamente como ***Imagem verbal***, que tem um efeito poderoso no comportamento humano, e é o tema dessa seção: Como usar isso conscientemente para nos comunicarmos de maneira mais clara?

Quando uma pessoa ouve palavras, o cérebro imediatamente processa esse "dado sensorial" como uma imagem. Frequentemente, a imagem criada no cérebro é **contrária** à idéia que as pessoas estão tentando comunicar. Na verdade, muitas vezes, é **exatamente o oposto!** Entretanto, em todas as áreas da comunicação humana torna-se importante, senão crítico, escolher **conscientemente** palavras para criar o efeito desejado que estamos procurando numa dada situação.

### ***Aqui está uma simples demonstração dessa idéia***

Uma das mais curiosas palavras da língua portuguesa é "não". A curiosidade vem do fato de que, em termos de imagem visual, o cérebro **não pode processar a palavra "não"**. É como se, dentro da mente humana a palavra "não" não existisse. Quando apresentado com um "não", o cérebro imediatamente cria uma imagem que "não" era para ser criada. Você experiencia isso quando tenta "não" imaginar um gorila rosa. O caso mais clássico dessa situação é o exemplo seguinte:

Exemplo: A mãe dirigindo-se ao filho e diz as seguintes palavras:  
**"Agora, querido, não derrame seu leite!"**  
Qual é a imagem visual criada imediatamente na mente da criança?  
Claro: **leite derramado!**

Aqui estão algumas das palavras negativas mais usadas:

### ***Não posso, Não, Não devo, Evitar e Nunca***

É útil tornar-se consciente de *quando* e *como* você usa essas palavras. Quanto mais consciente você está, mais o seu cérebro começará a oferecer alternativas!

Existe um segundo fator em relação a como nossa mente lida com essas imagens que é importante entender. O cérebro opera com um processo interno conhecido como **Dissonância Cognitiva** que trabalha em conjunto com a imagem visual, uma vez que uma imagem é criada, o cérebro procura transformar aquela visão em realidade.

Com essa idéia em mente, pense no exemplo passado. A criança estava "imaginando" o leite derramando pela mesa. O que você acha que acontecerá depois? Você provavelmente adivinhou. Em alguns segundos, o braço da criança baterá "acidentalmente" no copo e o leite se derramará, porque num nível inconsciente o cérebro, através do mecanismo de dissonância cognitiva, está procurando trazer para a realidade a imagem visual que ele está vendo! Embora a mãe repreenda a criança por "não prestar atenção", a criança, verdadeiramente, estava prestando muita atenção a **exatamente o que a mãe disse!**

O termo **Imagem Mental** é mais útil se for expandido para incluir um aspecto adicional. As imagens que queremos eliminar, freqüentemente, contêm o que poderia ser denominado de ações *negativas* ou *conseqüências*. Aquelas que queremos criar são, comumente, *positivas*. Adicionando essa idéia à primeira, de criar imagens, chegamos ao termo:

### ***Imagens Mentais Positivas***

Imagens Mentais Positivas são a meta de qualquer pessoa que está, conscientemente, escolhendo suas palavras para comunicar uma idéia de maneira correta. Aqui está um exemplo para ilustrar este ponto que inclui duas imagens mentais que devem ser ajustadas de imagens negativas para positivas...

Exemplo: Um professor faz a seguinte declaração:  
"Não cometa muitos erros ou você não passará no teste!"  
Estão sendo criadas duas imagens: erre e falhe!

Ao invés disso, o professor poderia ter falado...

***"Certifique-se de acertar o máximo que você puder, e  
você receberá uma nota excelente no teste!"***

Conscientemente, escolher com cuidado que palavras usar pode parecer estranho no princípio. Essa estranheza é resultado de fazer algo diferente do que lhe é familiar. Fazendo uma analogia, lembre-se da primeira vez que você andou de bicicleta. Isso pode ter sido extremamente estranho no início. Eventualmente, no entanto, foi se acostumando e, então, andar de bicicleta tornou-se algo completamente natural para você.

- Refaça cada frase usando Imagens Mentais Positivas.
- Escreva suas respostas no espaço abaixo.

Exemplo:  
Frase: "Não saia sem o seu casaco".  
Refazendo: "Lembre-se de levar seu casaco se for sair".

1. "Não olhe para lá".
2. "Tente não se atrasar".
3. "Seja cuidadoso, não torça o tornozelo".
4. "Por favor, complete essa avaliação sem olhar seu caderno, o quadro na frente da sala ou a prova dos outros".
5. "Esteja consciente do perigo de perder a paciência".
6. "É importante evitar áreas escuras na rua, isso vai prevenir que ladrões tenham a oportunidade de atacar você".
7. "Em nenhum momento durante uma emergência, você deve permitir que o pânico e as emoções atrapalhem você".
8. "Evite sair dessa sala por essa porta porque você pode disparar o alarme de incêndio".



## ➡ OS 10 AUXILIARES LINGÜÍSTICOS ◀

A linguagem dirige nossos pensamentos para direções específicas e, de alguma maneira, ela nos ajuda a criar a nossa realidade, potencializando ou limitando nossas possibilidades. A habilidade de usar a linguagem com precisão é essencial para nos comunicarmos melhor.

A seguir estão algumas palavras e expressões que devemos observar quando falamos, porque podem dificultar nossa comunicação.

- ① Cuidado com a palavra **NÃO**, a frase que contém "não", para ser compreendida, traz à mente o que está junto com ela. O "**não**" existe apenas na linguagem e não na experiência. Por exemplo, pense em "não"... (não vem nada à mente). Agora vou lhe pedir "não pense na cor vermelha", eu pedi para você não pensar no vermelho e você pensou. Procure falar no positivo, o que você quer e não o que você não quer.
- ② Cuidado com a palavra **MAS** que nega tudo que vem antes. Por exemplo: "O Pedro é um rapaz inteligente, esforçado, mas..." Substitua **MAS** por **E** quando indicado.
- ③ Cuidado com a palavra **TENTAR** que pressupõe a possibilidade de falha. Por exemplo: "vou tentar encontrar com você amanhã às 8 horas". Tenho grande chance de não ir, pois, vou "tentar". Evite "tentar", **FAÇA**.
- ④ Cuidado com as palavras **DEVO**, **TENHO QUE** ou **PRECISO**, que pressupõem que algo externo controla sua vida. Em vez delas use **QUERO**, **DECIDO**, **VOU**.
- ⑤ Cuidado com **NÃO POSSO** ou **NÃO CONSIGO** que dão a idéia de incapacidade pessoal. Use **NÃO QUERO**, **DECIDO NÃO**, ou **NÃO PODIA**, **NÃO CONSEGUIA**, que pressupõe que vai poder ou conseguir.
- ⑥ Fale dos problemas ou descrições negativas de si mesmo, utilizando o **tempo do verbo no passado ou diga ainda**. Isto libera o presente. Por exemplo: "eu tinha dificuldade de fazer isso"; "não consigo ainda." O *ainda* pressupõe que vai conseguir.
- ⑦ Fale das mudanças desejadas para o futuro utilizando o **tempo do verbo no presente**. Por exemplo, em vez de dizer "vou conseguir", diga "estou conseguindo".
- ⑧ Substitua **SE** por **QUANDO**. Por exemplo: em vez de falar "**se** eu conseguir ganhar dinheiro eu vou viajar", fale "**quando** eu conseguir ganhar dinheiro eu vou viajar". "**Quando**" pressupõe que você está decidido.
- ⑨ Substitua **ESPERO** por **SEI**. Por exemplo, em vez de falar, "eu espero aprender isso", fale: "eu **sei** que eu vou aprender isso". "**ESPERAR**" suscita dúvidas e enfraquece a linguagem.
- ⑩ Substitua o **CONDICIONAL** pelo **PRESENTE**. Por exemplo, em vez de dizer "eu **gostaria** de agradecer a presença de vocês", diga "eu **agradeço** a presença de vocês. O verbo no presente fica mais concreto e mais forte.

## ↔ **COMUNICAÇÃO E ESTILOS DE PENSAMENTO OU METAPROGRAMAS** ↔

Quando estamos tentando ensinar e influenciar uma pessoa, o que mais atrapalha é estar pensando (processando a informação) de modo diferente dela. Modificando nosso próprio estilo de pensamento, podemos aumentar nossa habilidade de criar relacionamentos de confiança e influência.

Muito tem sido escrito sobre os vários estilos de pensamento que usamos, que são também conhecidos como “metaprogramas”. Eles funcionam como filtros de percepção da realidade para criar nosso próprio mapa do mundo. Há sempre um grande volume de informações que poderíamos perceber a cada momento, os metaprogramas funcionam como padrões que usamos para determinar que informações perceber.

Podemos notar os metaprogramas das pessoas através da sua linguagem e do seu comportamento. Os metaprogramas são importantes nas áreas de ensino, aprendizagem, motivação, comunicação e tomada de decisão. Os bons comunicadores moldam sua linguagem para combinar com o modelo de mundo da outra pessoa. Quando usamos uma linguagem que esteja de acordo com os metaprogramas do outro, isto facilita o entendimento e a aprendizagem.

### *ESTILOS-CHAVE DE PENSAMENTO*

CATEGORIA DE ESTILOS DE PENSAMENTO	DIMENSÕES	
Abordagem em relação a metas	<b>Em direção a meta</b> Gosta de pensar sobre a meta e em como chegar lá	<b>Afastando-se do problema</b> Gosta de pensar sobre o problema e como evitá-lo
Tamanho do enfoque	<b>Grande segmento</b> Pensa em termos da visão geral	<b>Pequeno segmento</b> Seu pensamento tende a ser orientado para detalhes
Local de controle	<b>Proativo</b> Faz o mundo se encaixar em como ele acha deveria ser – “Tem referência interna”	<b>Reativo</b> Adapta a si mesmo e seus projetos à maneira que o mundo acha que deveria ser. “Tem referência externa”
Abordagem em relação às tarefas	<b>Opções e Escolhas</b> Procura a melhor maneira de fazer as coisas e gosta de ter opções	<b>Procedimentos</b> Gosta de seguir maneiras testadas e experimentadas de fazer as coisas
Ponto de vista	<b>Eu – Outros – Observador</b> Olha para as coisas do seu próprio ponto de vista (Eu), do ponto de vista do outro (Outros) ou como um observador.	
Escolha da informação	<b>Pessoas – Tarefa – Informação – Coisas</b> Escolhe informações em termos do impacto sobre as pessoas, realização da tarefa, qualidade da informação ou em termos de objetos materiais.	

➔ AS LEIS DO MAPA MENTAL ➔



↔ **USOS DO MAPA MENTAL** ↔



**➤ COMO AS MEMÓRIAS SÃO FORMADAS ◀**

**Pensamos, sentimos, nos movimentamos e experienciamos a vida (estimulação sensorial)**

**Todas as experiências são registradas no cérebro**

**Elas são priorizadas pelo valor, significado e utilidade pelas estruturas e processos cerebrais**



**Muitos NEURÔNIOS individuais são ativados**



**Os neurônios transmitem as informações para outros neurônios, via reações elétricas e químicas**



**Essas conexões são reforçadas pela repetição, pelo repouso e emoções. Memórias duradouras são formadas**

❖ TIPOS DE MEMÓRIA ❖



## ➤ 32 EXCELENTESTRATÉGIAS DE MEMÓRIA ◀

### **1. Pratique regularmente técnicas de relaxamento**

Uma das maneiras mais eficazes de melhorar a memória pode ser relaxar conscientemente todos os músculos antes de aprender alguma coisa nova. Parece que o relaxamento muscular reduz a quantidade de ansiedade freqüentemente sentida por um pessoa tentando aprender algo novo. Em uma pesquisa na Universidade de Stanford, um grupo voluntário de 39 homens e mulheres (de 62 a 83 anos), foram divididos em dois grupos para fazer um programa de melhoramento de memória conduzido. Antes de começarem um curso de 3 horas de treinamento da memória, um dos grupos foi ensinado a relaxar seus grandes grupos musculares, enquanto o outro grupo foi, simplesmente, exposto a uma palestra sobre como melhorar sua atitude perante o envelhecimento. Os resultados do experimento mostraram que o grupo que foi instruído nas técnicas de relaxamento teve um desempenho 25% melhor que o outro grupo para lembrar o que aprendeu (nomes e rostos).

### **2. Ouça música clássica**

Na Universidade da Califórnia, o Dr. Frances Rauscher e o Dr. Gordon Shaw, demonstraram em experimentos conduzidos no início dos anos 90, que pessoas expostas à música clássica, especialmente Mozart, demonstravam um significativo reforço nas habilidades de raciocínio espaço-temporal. Essa descoberta, rapidamente apelidada de “Efeito Mozart” tem despertado um grande interesse. Alguns eruditos, incluindo Don Campbell, autor do livro O Efeito Mozart, acredita que ouvir músicas clássicas pode também ajudar a memória e o aprendizado; no entanto, esta premissa ainda não foi comprovada empiricamente.

### **3. Valorize o poder das estórias**

Nossa memória semântica vive num mundo de palavras. Ela é ativada por associações, similaridades ou contrastes. Estórias provêm um esquema ou script para ligar ou ancorar informações na nossa memória. Imagens concretas engajam nossas emoções e senso de significado fornecendo um contexto e pista para a nova informação. Contar estórias tem sido uma tradição nas culturas antigas para passar as lembranças e memórias de uma geração para a outra.

### **4. Apoie-se em estratégias mnemônicas**

Adquira o hábito de usar ferramentas mnemônicas regularmente. Codificar sua memória de uma maneira sistemática é a melhor maneira de ter certeza que você vai lembrar. Algumas pesquisas demonstraram que pessoas que usam mnemônicos aprendem 2 ou 3 vezes mais do que aqueles que confiam nos seus hábitos normais de aprendizagem.

### **5. Escreva o que você quer se lembrar em detalhe**

Há muito tempo, diários, catálogos, jornais e transcrições têm sido reconhecidos de grande ajuda para assegurar uma memória acurada. Escrever a descrição de uma experiência, imediatamente após ela ter acontecido, é a melhor maneira de lembrá-la em detalhes. Caixas de banco são treinados para fazer isto imediatamente após um assalto. Mesmo antes deles fazerem um relato para a polícia, já que pode ocorrer uma distorção de memória, por exemplo, simplesmente pela maneira como o policial faz uma pergunta ou por um comentário ouvido ao acaso. É exigido pela Marinha que os comandantes dos navios mantenham um diário de bordo da viagem. Além de deixar uma gravação sem contaminação, o ato de escrever, por si só, melhora a memória. Por isso é aconselhável escrever ou reescrever anotações de estudos e resumir um tópico com suas próprias palavras.

### **6. Organize seu pensamento**

Impor uma ordem física na informação ou dar a ela uma estrutura lógica faz com que ela fique mais fácil de lembrar. Se você deseja se lembrar dos mamíferos da América do Sul, por exemplo, agrupe-os por

cor, habitat, tamanho, a letra com que eles começam ou a ordem na cadeia alimentar. Organizar as informações para o cérebro pode fornecer um ponto de referência imediato para o seu resgate.

### ***7. Use movimento para engajar o sistema corpo/mente***

O movimento reforça a memória por fornecer uma âncora ou estímulo externo para conectar com o estímulo interno. Se você quer lembrar que “hola” significa olá em espanhol, toque sua boca com a ponta de seus dedos (como o gesto italiano para bom) e diga “hola”. Você acabou de associar um gesto físico conhecido com uma nova palavra. Quando você repetir o movimento lembrará da palavra. Pesquisas recentes sugerem que os NÚCLEOS DA BASE e o CEREBELO, duas áreas cerebrais que se pensava anteriormente estarem relacionadas apenas com o controle do movimento muscular, são importantes também na coordenação do pensamento. O movimento inicia o processo de memória exatamente como o sabor, cheiro e a visão o fazem.

### ***8. Mantenha padrões de boa saúde***

Saúde comprometida, incluindo condições não graves como gripe ou pressão alta, podem atrapalhar a memória. Um estudo demonstrou que num período de mais de 25 anos, homens com pressão alta perderam até duas vezes mais a habilidade cognitiva quando comparados com os de pressão normal. Por outro lado, um estudo da Universidade da Califórnia do Sul demonstrou que pessoas na faixa dos 70 anos tinham menos probabilidade de sofrer declínio mental durante um período de 3 anos se eles se mantivessem fisicamente ativos. Sono e nutrição adequados e enriquecimento mental desempenham um papel-chave num estilo de vida com corpo/mente/memória saudáveis.

### ***9. Quando sua memória lhe escapa, investigue-a***

Você pode investigar uma memória “perdida” retrazendo seus passos, passando pelo alfabeto para ver se uma letra sugere uma pista, recapturando o humor em que você estava quando a memória foi formada ou, simplesmente, pensando sobre o contexto da memória que está tentando re-acessar.

### ***10 - Use estratégias de ligação***

Para relembrar itens de uma lista, ligue-os com uma ação imaginária. Por exemplo, visualize-os chocando-se, ficando grudados ou agindo como amigos. Coloque os itens abaixo, acima, dentro ou ao lado um do outro. Coloque-os dançando, conversando ou jogando juntos. Mesmo os antigos reconheciam a importância de ligar informações de forma a usar a imaginação e a ordem, muito tempo antes de nós termos evidências objetivas de que o lado esquerdo do cérebro se lembra de uma forma seqüencial, enquanto o lado direito se lembra de cor, ritmo, dimensões e abstrações. As ligações podem ser engraçadas, não reais ou ridículas; elas não têm que ser realistas ou razoáveis. Seja como for, você se lembrará com mais facilidade de uma associação concreta e orientada para a ação do que de uma associação abstrata.

### ***11. Desafie a si mesmo***

O cérebro produz substâncias químicas chamadas NEUROTRANSMISSORES que carregam mensagens entre as células responsáveis pela memória. A disponibilidade de tais neurotransmissores, incluindo a substância química construtora da memória, a ACETILCOLINA, parece aumentar nos cérebros que estão freqüentemente acostumados a enfrentar problemas e a resolver desafios. Estudos importantes conduzidos no final dos anos 60 pela Dra. Marian Diamond na Universidade da Califórnia em Berkeley, demonstraram que ratos colocados em ambientes enriquecidos desenvolveram uma rede mais complexa de dendritos do que ratos não desafiados. Talvez, isso ocorra porque pessoas com QIs altos, freqüentemente, têm um desempenho melhor nos testes de memória: Eles tem mais “ligações de memória” ou circuitos neurais disponíveis, demonstrando o efeito bola de neve da memória e o papel de ambientes enriquecidos.



### ***12 - Durma adequadamente***

Falta de sono, especialmente durante a fase de sonho (REM), pode reduzir a habilidade da pessoa de lembrar aprendizagens complexas. Uma pesquisa na Universidade de Lilly mostrou que a mente realmente depende do sono para reter na memória tarefas difíceis. Sonhos podem, de fato, servir como um reforço para a aprendizagem e lembrança; bem como um meio para processar as emoções – separando o joio do trigo – e eliminando as informações desnecessárias dos circuitos sobrecarregados de sua memória. Alguns cientistas afirmam que uma redução de apenas 2 horas de sono pode atrapalhar a habilidade para lembrar coisas no dia seguinte.

### ***13 - Coma alimentos leves, coma adequadamente e tome muita água***

Prefira alimentos com baixo teor de calorias e gorduras. Os cientistas demonstraram que pessoas que fizeram uma refeição pesada de 1000 calorias antes de fazer teste de habilidade mental, cometeram 40% mais erros do que um grupo de pessoas que fizeram uma refeição leve de 300 calorias. Alimentos com baixo teor de gordura e alto teor de proteína são: galinha (sem pele), peixe, crustáceos e carne magra. Vegetais com baixo teor de gordura e bom teor de proteína são ervilhas e feijões. Produtos lácteos com baixo teor de gordura são queijo tipo Minas e cottage, leite desnatado e alimentos à base de soja. Tomar boa quantidade de água durante o dia ajuda a digestão, a respiração, aumenta a capacidade do sangue de carrear oxigênio e mantém a saúde das células.

### ***14 - Exponha-se a estímulos novos***

Alguns estudos mostram que as pessoas lembram melhor de coisas que são novas para os seus sentidos. Os estímulos não familiares podem desencadear a liberação de neurotransmissores que reforçam e ajudam na fixação da memória.

### ***15 - Envolver as emoções***

As emoções têm um tratamento privilegiado no nosso sistema de memória cerebral. Os estudos sugerem um aumento da memória para os acontecimentos associados com grandes emoções. As emoções negativas parecem ser lembradas mais facilmente, mas todas as experiências carregadas emocionalmente são mais facilmente lembradas que as neutras. *“Eu não consigo memorizar as palavras sozinhas; tenho que memorizar os sentimentos e emoções”.* Marilyn Monroe

### ***16 - Divida as informações, especialmente os números***

As informações são mais fáceis de serem lembradas quando quebradas ou divididas em padrões significativos; por essa razão, o número de telefone, CPF, número da conta bancária etc são divididos em subgrupos de 3 ou 4 dígitos.

### ***17. Use rimas, acrônimos e acrósticos***

### ***18. Enfatize a memória dependente do estado***

O que se aprende em um determinado estado mental ou circunstância externa, será melhor lembrado no mesmo estado ou circunstância. Então, se você toma café enquanto estuda para o teste, esteja preparado para tomar café durante o teste. Da mesma maneira, eventos tristes são mais facilmente lembrados quando você está triste e eventos alegres quando você está alegre.

### ***19. Use sua modalidade preferencial de memória***

Determine qual é a sua modalidade preferencial de memória e apoie-se nela. Aprendizes visuais beneficiam-se de fazer listas e desenhos. Aprendizes auditivos beneficiam-se em falar a respeito do que estão aprendendo e criar rimas e gingles. Todos nós somos aprendizes cinestésicos, o que significa que a nossa capacidade de aprender vai aumentar à medida que tocamos e manuseamos as coisas. Portanto, experimentos e experiências reais, excursões, movimentos e artes são extremamente benéficos para o processo da memória.

### **20. *Interaja com o material para aumentar o significado***

Dê significado à informação que você deseja lembrar encontrando uma relação entre o aprendizado novo e o anterior. Faça julgamentos pessoais a respeito dele e você dramaticamente aumentará suas chances de lembrá-lo. Resuma, reafirme, faça perguntas, desenhe, marque, dramatize, cante, faça uma piada sobre ele, manipule, discuta, faça um mapa mental.

### **21. *Desenvolva a sua acuidade sensorial***

A maioria das pessoas com boa memória tem boa percepção sensorial e sensibilidade. Quando você quer lembrar alguma coisa, faça uma pausa por um momento, se ligue e note (internamente ou externamente) o que quer lembrar a respeito da experiência.

### **22. *Desenvolva uma atitude mental positiva***

Troque a atitude de autocrítica como “Estou ficando muito velho para lembrar coisas como essas” para afirmações como “Se eu aplicar uma mnemônica para essa informação, aposto que posso lembrá-la”. Examine as suas dúvidas e bloqueios mentais. A maioria deles foi estabelecida sem uma base real ou produtiva quando você era muito jovem.

### **23. *Pratique uma ação imediata***

Procure fazer as coisas quando você se lembra delas. Se você quer dar um telefonema, faça-o agora. Se isso for impossível, faça um lembrete: deixe uma mensagem na secretária eletrônica, escreva um bilhete ou deixe o telefone celular num lugar visível.

### **24. *Faça revisões intervaladas***

Informações que são revisadas em 1 hora, 1 dia, 1 semana e 1 mês após o aprendizado inicial serão lembradas. Quanto maior a exposição de tempo a um conceito ou habilidade, mais firmemente ele será embutido na sua memória. O velho ditado *a prática leva à perfeição*, não valoriza muito a necessidade do corpo por feedback e correção no processo de aprendizagem. Faça revisões freqüentes como parte da sua rotina de aprendizagem.

### **25. *Dê ao seu cérebro uma injeção de glicose***

A glicose, um dos 3 açúcares simples (os outros 2 são frutose e galactose) é a fonte primária de energia para o cérebro. Se a glicose não estiver disponível na corrente sanguínea, o cérebro não pode operar com a sua eficiência máxima. Alguns estudos concluíram que ingerir açúcar durante ou logo antes de um novo aprendizado melhora a lembrança do novo material. Mais especificamente, a glicose é o componente do açúcar que provê este benefício. O perigo, porém, é comer muito açúcar. Algumas pesquisas relacionaram dietas muito ricas em açúcar com hiperatividade, dificuldade de aprendizagem, com obesidade e outros problemas. Bebidas diet que contêm aspartame não devem ser consumidas. Alguns problemas de saúde foram relacionadas com esse aditivo químico. A stévia, no entanto, não tem efeitos colaterais e parece ajudar no metabolismo do açúcar.

### **26. *Faça exercícios regularmente***

Além de melhorar a sua força física, os exercícios físicos ajudam a manter a sua memória funcionando bem ao assegurar um suplemento saudável de sangue e oxigênio no cérebro. Eles também estimulam a liberação de endorfinas (neurotransmissores do prazer), que aumentam a alegria, que é um ótimo precursor para uma boa aprendizagem e boa retenção.

### **27. *Evite sedativos e substâncias que induzem sonolência***

Tudo que seda o cérebro incluindo álcool, benzodiazepínicos (usados para tratar ansiedade) e muitas drogas “recreacionais” impedem o cérebro e a memória de trabalharem com eficiência máxima. Se você quer relaxar, coma alimentos ricos em carboidrato, que estimulam a produção de triptofano e agem como um sedativo natural.

### ***28. Lembre-se do princípio: início e fim***

Preste atenção redobrada às informações apresentadas no meio de uma sessão de aprendizagem, devido à tendência natural do cérebro de lembrar, com mais facilidade, o que é apresentado no início e no final.

### ***29. Tome consciência dos seus ritmos ultradianos***

Nossa mente e nosso corpo operam na base de um ciclo de atividade-reposo de 90 a 120 minutos. Esse ciclo é conhecido como ritmo ultradiano. Nosso desempenho mental, bem como outras funções como sono, controle de estresse, dominância cerebral e atividade do sistema imunológico, estão diretamente ligadas a esse ciclo básico. Para aumentar o desempenho da memória nós precisamos prestar atenção às variações nos nossos ritmos ultradianos. As tarefas que exigem muita demanda, devem ser realizadas quando estamos na fase ascendente do ciclo. As tarefas que exigem menos demanda física ou mental podem ser realizadas quando estamos na fase descendente.

### ***30. Use a imaginação ativa***

Visualizar informações abstratas com imagens concretas é a base para muitas ferramentas mnemônicas. Uma estratégia que incorpora o uso da imaginação é tirar uma foto imaginária de algo que você queira lembrar: focalize, dispare e diga “essa lembrança vale uma comemoração”. Uma outra maneira é visualizar algo tranquilizante e desejável que ajuda a relaxar. Um estado de relaxamento alerta é o melhor para aprender. O uso de imagens tem mostrado mudanças na química corporal e nos dá mais controle corpo-mente. Dê à imaginação permissão para criar maneiras divertidas, bem humoradas, absurdas e surreais. Essas imagens terão o poder de permanecer. Faça-as coloridas, em 3 dimensões, em movimento, orientadas para a ação, realistas ou ficcionais. A imaginação é só sua. O que chega a ela é organizado e, portanto, uma poderosa pista para recuperá-la mais tarde.

### ***31. Use locais como cabides***

Associe o que você quer lembrar a partes de seu corpo ou cômodos da sua casa. Faça isso: determine dez coisas que você queira lembrar e associe a primeira da lista ao topo da sua cabeça. Desça para os olhos, nariz, boca, garganta, peito, barriga, nádegas, quadris, coxas etc, ligando pedaços da informação a cada local com uma associação imaginativa. Quando você quiser lembrar de cada informação os locais serão um gatilho para a memória.

### ***32. Dê ao seu cérebro tempo para descansar***

Para funcionar bem, o cérebro precisa de descanso para a consolidação da memória. Se não der ao cérebro um descanso, com intervalos regulares, você pode continuar a estudar, mas tem grande chance de diminuir muito o rendimento da aprendizagem. O tempo de descanso é imperativo e varia em número de vezes e extensão, dependendo da complexidade e da novidade da informação, bem como da experiência prévia da pessoa com a informação. Uma regra boa é fazer de 3 a 10 minutos depois de cada 10 a 50 minutos de estudo ou aprendizagem.

## ➤ DEZ SUGESTÕES PARA MELHORAR UMA AULA ◀

Aula teórica é um dos meios mais tradicionais e ineficazes de ensinar. Por si mesmo, ela não levará à aprendizagem ativa. Para uma aula teórica ser eficaz, o professor deve criar primeiro interesse então, maximizar o entendimento e a retenção, envolver os participantes durante a aula e reforçar o que está sendo apresentado. Existem algumas maneiras de se fazer isso.

### *Crie interesse*

#### **1. Uma estória para começar ou uma imagem visual interessante**

Conte uma pequena estória relevante, uma estória de ficção, uma estória em quadrinho, apresente uma imagem ou um gráfico que captem a atenção da audiência.

#### **2. Um problema para dar início**

Apresente um problema em torno do qual a aula será estruturada.

#### **3. Uma pergunta prévia**

Faça uma pergunta aos participantes (mesmo que eles tenham pouco conhecimento prévio) de modo que fiquem motivados a assistir a sua aula para obter a resposta.

### *Maximize o entendimento e a retenção*

#### **4. Títulos**

Reduza os pontos principais da aula a palavras-chave que ajam como subtítulos ou como ajuda para a memória.

#### **5. Exemplos e analogias**

Dê idéias ou explanações da vida real durante a aula e, se possível, crie uma comparação entre o seu material e o conhecimento e a experiência que os participantes já tenham.

#### **6. Apoio visual**

Use flip-charts, transparências, handouts resumidos e demonstrações que possibilitem aos participantes verem e não só ouvirem o que você está dizendo.

### *Envolva os participantes durante a aula*

#### **7. Desafios momentâneos**

Interrompa a aula periodicamente e desafie os participantes a dar exemplos dos conceitos apresentados até então ou a responder perguntas específicas.

#### **8. Atividades ilustrativas**

Através da apresentação, entremeie atividades breves que ilustrem pontos que estão sendo abordados.

### *Reforce a aula*


#### **9. Aplicações**

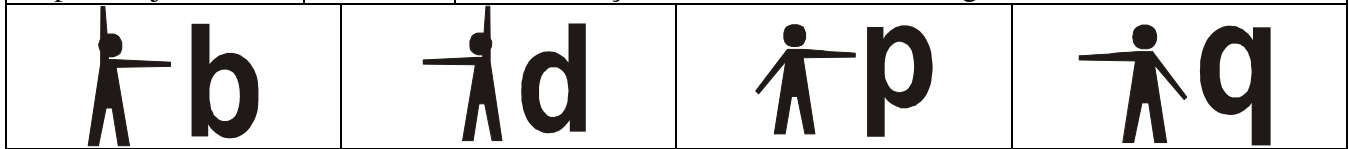
Apresente um problema ou uma pergunta para os participantes resolverem baseados nas informações apresentadas em aula.

#### **10. Revisão**

Peça aos participantes para reverem o conteúdo da aula um com o outro ou dê a eles um teste de auto-avaliação.

↔ **INTERFACE CEREBRAL: ATIVANDO O CÉREBRO** ↔

Em pé, olhando para a folha com as letras, os braços à frente do corpo com as palmas juntas.		Fale o nome da letra em voz alta e, ao mesmo tempo, represente-a com os braços. <b>NOTA:</b> Sempre volte à posição inicial. Entre uma letra e outra, bata uma palma e fale o nome da próxima letra, representando-a com os braços. Aumente a velocidade gradualmente.
--	---	---



d	b	q	q	p	d	d	q	p
p	q	q	d	b	q	p	d	b
b	p	d	b	q	q	d	d	q
d	b	p	q	q	d	p	p	d
b	d	p	q	q	d	b	q	d
b	q	d	p	b	p	p	d	b
b	q	q	b	d	q	p	q	d
d	b	q	d	b	p	b	d	d
b	b	p	q	d	b	d	d	b
d	q	d	b	q	d	b	d	q