



Prefeitura Municipal de Vila Velha

CURSO DE
PROGRAMAÇÃO
NEUROLINGUÍSTICA
APLICADA

Com foco em Comunicação e Relacionamento

Produzido pela empresa Academia de Hábitos

Por: Gilberto Firme e Paula Tinti



ACADEMIA DE HÁBITOS

PNL APLICADA NO DIA A DIA

Aprenda a se Comunicar de Forma Assertiva

Resumo

Imagina que você pode descobrir o seu “manual de uso” da forma como funciona e sabe usar suas emoções e forma de se comunicar a seu favor? Descubra nessa apostila o que o Auto Conhecimento pode fazer na sua vida e nos seus relacionamentos.

Gilberto Firme e Paula Tinti
contato@academiadehabitros.com.br

1º Dia: O que é PNL e Criação de Metas

O que é PNL?

Todos que iniciam sua vivência no universo da Programação NeuroLinguística (PNL) buscam primeiramente entender do que se trata essa tecnologia humana.

É difícil reduzir a PNL em uma ou duas definições, sua abrangência e flexibilidade escapa a um conjunto de palavras que abordam apenas um pouco do que, no fundo, ela realmente é.

A PNL estuda habilidades e competências – como pessoas de sucesso fazem de fato, para terem sucesso naquele contexto específico. O processo de descoberta de como acontece o “sucesso” interna e externamente é denominado de “modelagem”

Modelar na PNL é descobrir como a experiência subjetiva é estruturada – como pensamos, o que sentimos e no que acreditamos – e como construímos nosso mundo interno a partir do significado dado as experiências. Nenhum evento tem significado em si mesmo, nós atribuímos significados continuamente. As diferenças pessoais ficam claras quando notamos que cada um tende a atribuir seus próprios significados aos eventos que a vida oferece. Estudar essas experiências “pelo lado de dentro” é aplicar a modelagem. Certamente, isso também é PNL.

A PNL começou estudando os melhores comunicadores e terapeutas da época e evoluiu para todos os campos pessoais e organizacionais imagináveis. Conforme o tempo passou novas ferramentas e técnicas surgiram, modeladas de pessoas brilhantes. No entanto, é um erro pensar na PNL como um conjunto de técnicas.

A PNL é uma atitude que deixa um rastro de técnicas – Richard Bandler

O Nome “Programação Neurolinguística” advém das três áreas estudadas:

P Programação – Como sequenciamos nossas ações e pensamentos

N Neurologia – A mente e a forma como o cérebro trabalha

L Linguística – O uso da linguagem e como ela nos afeta

Formulação de Objetivos

A capacidade de formular e alcançar objetivos é o que nos diferencia das demais espécies. Planejar os objetivos é apontar uma direção que realmente deseja viver.

A PNL, ao longo do tempo, desenvolveu um modelo para que você possa criar, engajar e realizar suas metas. O ponto importante sobre as metas é ter uma mentalidade voltada para *resultados*. Quando você deseja algo, isso significa em algum momento, que deseja mudar a jornada insatisfatória para uma direção mais desejada e esse desejo é a bússola do seu resultado.

A seguir, listamos os passos-guia para a formulação de suas metas e objetivos:

Positivo: *O que você quer?*

A sintaxe do seu objetivo deve ser positiva. Isso direciona seu cérebro ao que você quer alcançar. Imagine-se no resultado que almeja, viva essa realização antecipadamente e isso te ajudará a pedir com exatidão.

Caso precise transformar “o que não quer” em metas positivas, apenas pergunte-se “o que eu quero no lugar disso”. Por exemplo, uma meta negativa muito comum é “eu quero parar de fumar” ou “quero perder peso”.

Evidência: *Como você saberá se está tendo ou obteve sucesso?*

Quando você estabelece uma meta, deve pensar em como irá saber se está se aproximando, se afastando ou até mesmo se já realizou esse objetivo.

Use perguntas que analisem seu progresso:

“Como saberei se estou no rumo certo para chegar nesse resultado que almejo?”

“Qual a evidência de progresso?”

“O que preciso ver, ouvir ou sentir para saber que estou me aproximando do resultado estipulado?”

Especificação: *Onde, quando, como, porque?*

A especificação visa a clareza. Onde exatamente você quer essa realização? Como você quer que isso aconteça? Existem situações em que provavelmente você não quer que sua meta aconteça e ter clareza disso é fundamental em um objetivo bem formulado.

Quando você quer isso?

Onde isso irá se realizar?

Em que contexto ou situação?

Se sua meta for muito grande, divida-a em pedacinhos menores e realize uma parte de cada vez, chamamos isso de *segmentação*.

Responsabilização: *Iniciado e mantido por você!*

Os objetivos e metas devem ser centralizados no “eu”, em outras palavras não podemos criar metas para outros cumprirem.

Se mais pessoas participam desse projeto, continua sendo da sua responsabilidade persuadir e influenciar essas pessoas positivamente, para que elas se engajem nas tarefas.

Ecologia: *Quais as consequências maiores?*

Toda ação gera reações iguais ou apostas, essa é uma lei universal. É importante que a realização da meta preserve nossos valores mais profundos e nosso conceito de “eu”.

A ecologia é importante para notar a consequência da realização em sua vida e também na vida de outras pessoas. É uma percepção sistêmica e deve ser feita em visão de amplitude.

Modelos: O caminho do sucesso

Um caminho confiável no estabelecimento de novas metas é usar a modelagem como guia de sucesso. A maior parte das metas pessoais, ou organizacionais já foram realizadas por alguém em algum lugar. Temos então um “modelo de sucesso”.

Use os passos abaixo para encurtar o tempo de realização da sua meta:

- Estipule a meta em formato positivo;
- Encontre alguém que já tenha realizado o mesmo objetivo;
- Se encontre com essa pessoa e demonstre sua curiosidade em aprender “como” ela conseguiu;
- Descubra as evidências que a pessoa usou no caminho de realização da meta;
- Pergunte quais ações ela tomou;
- Refine as ações verificando se hoje, após já ter realizado a meta, essa pessoa percebe ações desnecessárias que irão te economizar tempo;
- Entre em ação!

Juntando Tudo

Descreva abaixo a sua meta principal.

Fique livre para desenhar seu BFO:

2º Dia: Usando a PNL Para se Relacionar

Relacionamentos

Nossos relacionamentos pessoais e profissionais são um ponto chave para a qualidade de nossas vidas. Saber se relacionar é uma arte. Para sermos influentes e qualquer relação, precisamos de rapport.

Rapport é uma palavra francesa sem correspondente em português. A tradução gira em torno de “relação de confiança, sintonia, harmonia, empatia”. De fato, rapport, é uma conexão mental harmoniosa de qualquer natureza que ocorra entre duas pessoas.

Rapport não é algo que se tem ou não, ele é construído e possui níveis distintos. Do mais quente (sedução) ao morno (zona de conforto) até o mais frio (sofrimento de ambas partes).



Boa parte do processo chamado “rapport”, consistem em manter se movimento as partes que fortalecem e parar de fazer aquilo que o atrapalha. Também é uma opção de “quebrar rapport” caso seja essa sua intenção. Estabelecer rapport visa:

- Criar um laço de confiança, de reconhecimento mútuo e segurança, em uma relação altamente contextualizada;
- Comunicar em nível consciente e também inconsciente, passando a mensagem de que você é capaz de se colocar no lugar do outro e ver a vida através do seu ponto de vista.

Confiança na Competência

Existe uma condição prévia sem a qual o rapport não pode ser estabelecido, que é a confiança na competência do outro. Isto pode parecer redundante, pois é o mesmo que dizer “sem confiança, não é possível estabelecer confiança”. No entanto, esse princípio escapa ao comportamento de muitos durante o dia a dia. A confiança na competência se fundamenta no pressuposto de que **toda pessoa possui todos os recursos necessários para resolver todos os seus problemas.**

Nossa responsabilidade enquanto comunicador é de despertar os recursos do interlocutor e lhe fornecer mais escolhas.

Princípio Fundamental do Rapport

O acompanhamento é a condição prévia e indispensável ao processo de condução. Talvez o primeiro grande erro e desencontro na condição humana seja tentar conduzir antes de acompanhar.

A técnica do acompanhamento pode ser resumida em uma palavra: Espelhamento.

Processos Inconscientes e Fisiologia

Os seres humanos se comunicam em dois níveis que se intercomunicam, o interno e o externo. Os processos internos tendem a atuar em nível inconsciente. A fisiologia é a forma como a pessoa está utilizando seu próprio corpo, algo que pode ser visto externamente.

A ligação do corpo com os processos internos é direta e vice-versa. Estados emocionais estão diretamente ligados a determinadas fisiologias.



Espelhamento

Espelhar é procurar reproduzir, de forma confortável, discreta e elegante, os elementos da fisiologia e do comportamento do outro, tanto verbal quanto não verbal.

Espelhamento corporal:

- Postura
- Gestos e movimentos
- Acompanhamento da respiração (mais poderoso)

Qualidades tonais da fala:

- Volume
- Tonalidade
- Velocidade
- Pausas

Combinações Emocionais

Quando conseguir entrar no mesmo estado emocional do outro e participar com ele de forma empática, obterá um rapport muito forte.

Espelhamento de Fisiologia

Iniciantes em PNL geralmente decidem iniciar seu treinamento em rapport pelo chamado *espelhamento de fisiologia*, ou seja, combinar a postura do interlocutor e refletir a mesma em sua própria fisiologia.

Existem duas formas distintas de se fazer isso:

- 1) Combinação direta, ou seja, cruzar as pernas se o interlocutor o fizer, movimentar a mão parecido com a da outra pessoa ao gesticular, respirar junto e etc..
- 2) Combinação indireta ocorre quando elementos iguais são reproduzidos em locais diferentes, por exemplo, se o interlocutor cruzar as pernas, você pode cruzar os braços. Esse tipo de combinação indireta tende a ser um pouco mais sutil, mas também demanda prática para elegância.

Escuta Ativa

Ouvir não é o mesmo que escutar. Todos já passamos pela experiência de conversar com alguém e essa pessoa simplesmente “não estar ali”. Escutar de forma passiva, ou distante é um fator que impede a conexão pessoal, ou, rapport.

A escuta ativa tem como plano de fundo o interesse e curiosidade genuína naquilo que o outro está falando. É sempre valioso pensar que todos sabem muito sobre alguma coisa e dar um grande peso de importância nas palavras que o outro está lhe direcionamento, te colocará em uma escuta ativa. Lembre-se, quando alguém fala é porque quer ser escutado.

Outros Fatores Que Geram Rapport

Sorriso Genuíno;

Otimismo;

Trator o outro pelo nome – o nome é o som mais importante para alguém ouvir;

Paciência

Acompanhar Para Conduzir

Como já citado anteriormente, o rapport é um processo e, portanto, deve permanecer em movimento. Podemos dividir o processo do rapport em 3 etapas:

Acompanhar > Testar > Conduzir

Acompanhar é quando você toma a iniciativa de aceitar o modelo de mundo da outra pessoa, se mostrando interessado nessa conexão e inicia, dentre outros, o processo de espelhamento.

O **Testar** pode ocorrer simplesmente mudando você a sua própria postura e vendo se a pessoa te acompanha.

E **Conduzir** é tomar a liderança de forma confortável para o outro daquele diálogo ou atividade.

Quebrar Rapport

Ocasionalmente, poderá ser ecológico para a pessoa ou para o contexto interromper a fluência da comunicação, desacompanhando, ou seja, quebrando o rapport.

Da mesma forma como é estabelecido e mantido através do espelhamento, o ato de não combinar, ou diferir os elementos da fisiologia e do comportamento, levará ao resultado contrário, à interrupção e quebra do contato em rapport.

Uma forma clássica de se quebrar o rapport é ficar olhando para o relógio repetidamente.

3º Dia: Relacionamento e Comunicação – Saber Entender o Outro

Modelos de Mundo

Com muita sabedoria, estudando muito, pensando muito, procurando compreender tudo e todos, um homem consegue, depois de mais ou menos quarenta anos de vida, aprender a ficar calado.

Millôr Fernandes

A PNL trabalha com modelos. Modelos são descrições ou simulações de como algo funciona. Em essência um modelo é uma réplica ou um mapa. Nós não temos registrado em nossa mente a vida como ela é e sim a representação que dela fazemos. Nós possuímos aparelhos sensoriais (visão, audição, tato, olfato e paladar) que captam a realidade e enviam seus sinais ao cérebro. Nosso cérebro por si, filtra e converte a informação recebida em unicidades Visuais (V), auditivas (A), cinestésicas (C ou K), olfativas (O) e gustativas (G), essas informações se alocam em locais distintos a depender do canal que a captou. A partir daí ocorre um processo de integração e combinação organizada das diversas informações, de modo a formar um único quadro.

Nossa experiência da realidade é, geralmente, um misto de realidade, percepções e pensamentos.

Nosso sistema de percepção se compõe da Visão, da audição, do tato e das sensações internas gerando os sinais VACOG. Ou apenas VAC.

Chamamos de **Sistema Principal ou Sistema Líder**, o sistema de acesso à informação, isto é, o mecanismo que a pessoa usa para ir em busca da informação, em por exemplo, uma pergunta que lhe fazemos. Pode ser eliciado pelo movimento ocular.

Denominamos Sistema Representacional o sistema que a pessoa utiliza para armazenar suas representações ou aquele sistema que emerge à consciência e que pode ser identificado pelas palavras que a pessoa usa enquanto fala a respeito da experiência.

Predicados Processuais

As palavras comumente utilizadas pelas pessoas para descrever suas experiências podem revelar a forma como a mesma está percebendo o mundo.

Após uma festa alguém pode dizer que achou a *iluminação brilhante*, enquanto outro pode citar que *o som estava perfeito* e outra pessoa pode ainda, contar como o *clima era gostoso*.

Alguns Predicados ou Palavras Processuais

VISUAIS	AUDITIVAS	CINESTÉSICAS	INESPECÍFICAS
Ver	Ouvir	Sentir	Perceber
Olhar	Som	Pegar	Descobrir
Nítido	Ecoar	Agarrar	Sonhar
Brilhante	Ressoar	Frio	Procurar
Branco	Discutir	Áspero	Interessante

Sua Percepção do Mundo

Marque um X em apenas uma opção de cada pergunta a seguir:

1. O que você prefere na escolha de uma casa?

- A. que a casa seja confortável e aconchegante
- B. que tenha cores agradáveis e um visual muito bonito
- C. que a casa tenha sons agradáveis

2. como você escolhe um sapato?

- A. que seja muito confortável para seus pés
- B. que combine com alguma roupa
- C. que não faça ruído ao caminhar

3. Como você comprou seu último carro?

- A. pelo conforto e a sensação de se sentir bem no veículo
- B. pela beleza de sua cor e pelo designer
- C. pelo silêncio do motor

4. Que tipo de filme você prefere?

- A. drama
- B. ficção com efeitos especiais
- C. musical

5. Como você escolhe uma caneta?

- A. por sua leveza e conforto na escrita
- B. pelo seu designer
- C. por não fazer nenhum ruído enquanto escreve

6. Que tipo de viagem você prefere?

- A. aventura que lhe traga fortes emoções
- B. lugares novos e bonitos
- C. que você possa conhecer a cultura do lugar e travar diálogos com as pessoas do lugar

7. Que tipo de livro você prefere?

- A. ação, suspense
- B. história em quadrinhos
- C. que lhe diga algo

8. Quando você está na praia o que você mais aprecia?
- A. ficar tomando sol, ou descansando debaixo do guarda-sol
 - B. ficar observando as pessoas na praia
 - C. ficar conversando com as pessoas na praia
9. Que tipo de roupa você prefere?
- A. folgada e/ou bem confortáveis
 - B. da última moda
 - C. sóbrias
10. O que você mais prefere que o seu ou sua companheiro(a) faça a você?
- A. muito carinho e muito contato físico
 - B. que lhe dê presentes, jóias, bombons, roupas, etc...
 - C. que lhe diga que o/a ama muito

GABARITO

Número de questões assinaladas na alternativa:

A = _____ (nº de questões com a alternativa A)

B = _____ (nº de questões com a alternativa B)

C = _____ (nº de questões com a alternativa C)

RESULTADO

Maior Pontuação – Alternativa A – Cinestésico

Maior Pontuação – Alternativa B – Visual

Maior Pontuação – Alternativa A – Auditivo

Obs: Como o nome já diz, essas perguntas são um teste. Podendo ter resultados diferentes em etapas diferentes, seja por atenção nas respostas ou mudanças pessoais. Nosso objetivo é dar uma direção e não rotular pessoas.

Pistas Oculares de Acesso

Os olhos podem, isoladamente através de seus movimentos, evidenciar o canal que estamos preferencialmente utilizando a cada instante.

Neurofisiologicamente é impossível pensar da forma a que estamos acostumados sem movimentar a cabeça e os olhos. Mark E. Furman

Existem seis pistas oculares de acesso e elas mostram quando alguém está fazendo buscas internamente. Por essas pistas podemos identificar o sistema guia de uma pessoa num determinado momento. Elas são representadas da seguinte forma:



A forma mais simples de praticar e confirmar na prática quando isso ocorre, é o que chamamos de “calibração” ou seja, prestando atenção as distinções feitas pelas pessoas. Nesse caso, a respeito dos movimentos oculares.

Durante uma conversa, faça perguntas que forcem o interlocutor a acessar uma, e depois outras pistas de acesso ocular. Perguntar, por exemplo: “Como era seu cabelo no ensino médio?”. Levaria o interlocutor a, no geral, fazer uma busca pelo visual recordado.

Outra forma é simplesmente observar os movimentos oculares enquanto a própria pessoa fala. De forma natural a pessoa irá buscar informações em canais distintos e nota-los é uma porta aberta para fortalecer rapport.

4º Dia: Estados Internos

Ancoragem

Ancoragem é uma conexão neurológica entre um estado qualquer e um estímulo, denominado âncora, também qualquer que seja. Sempre que o estímulo (gatilho) é acionado, o estado interno reaparece. A âncora é um estímulo para o estado interno, mas isso não significa que a lembrança virá junto ao estado revivido.

Essa conexão é frouxa e instável, o que significa que com o passar do tempo poderá desaparecer. Uma âncora poderá ser reforçada, caso necessário, e ir se fortalecendo com o passar do tempo.

O chamado *reflexo condicionado*, aplicado em animais através da repetição > recompensa é muito similar ao processo de ancoragem. Porém os reflexos condicionados têm por obrigação diversas repetições até sua eficiência, já as âncoras podem, e muitas vezes o são, instaladas em uma única vez.

Apesar da instalação de uma âncora ser digital, ou seja, ou ocorre ou não ocorre. Sua intensidade é digital, ou seja, varia de níveis podendo ser muito intensa ou de baixa profundidade.

O uso do processo de ancoragem é amplamente utilizado durante toda história da PNL. Seja para desenvolver habilidades, corrigir ou interromper processos pessoais ou organizacionais.

“É impossível não ancorar” – Richard Bandler

O processo de ancorar pode ser natural (eventual) e deliberado (intencional) com objetivos específicos.

Também podemos classificar as âncoras intencionais em dois tipos:

- Auto âncoras, quando a própria pessoa detém o gesto com consciência do estado e seus objetivos pessoais.
- Hétero âncoras, quando outra pessoa detém o gesto sobre outro alguém, com consciência dos estados a reviver.

Um dos pressupostos da PNL é que *memória e imaginação utilizam os mesmos circuitos cerebrais*, por isso a ancoragem pode ser estabelecida utilizando tanto eventos passados ou futuros como base, que ainda sim, terão o mesmo impacto durante o processo.

Limitantes ou Possibilitadoras

A PNL não vê as condições cujas pessoas se encontram como “boas ou más”, é mais útil pensar nelas como limitantes, aquelas que tiram seus recursos, ou como possibilitadoras, âncoras que fortalecem e aumentam suas possibilidades.

Uma grande vantagem de trabalhar com âncoras dentro dessa visão é tornar situações que ainda estão pobres de recurso, pouco a pouco em cenários que fortalecem suas chances de sucesso. O trabalho com âncoras propicia colapsar âncoras limitantes (ou negativas) em novos estados internos mais úteis.

Diversas situações de nossas vidas, foram eventualmente ancorando estados pobres de recurso e com o passar do tempo esses momentos se fortaleceram, por exemplo, pessoas que desde muito

cedo criaram o medo de falar em público. Pensando nesses momentos podemos saber qual âncora (ou quais) tem guiado o ainda limitante cenário, e assim, de forma deliberada incluir recursos, como por exemplo coragem e calma, pensando no exemplo acima citado.

Outro fator implícito ao trabalho e mudanças na ancoragem é entender e enxergar o ser-humano como mutável, jamais estático e refém da sua própria história.

Treinamento em Induzir e Ancorar Estados

Quase por redundância, o processo de ancoragem passa pelo momento em que determinada pessoa (explorador) adentra o estado desejado. Na PNL, como muitos praticam essa técnica de forma deliberada, chamamos essa condução do estado atual até o estado desejado de “indução”. Induzir pressupõe que sua linguagem leva alguém a reviver aqueles exatos sentimentos, ou melhor, experiências de referência.

Por *experiência de referência* queremos dizer, aquele momento na história pessoal da pessoa que serve como base aos objetivos.

1. *Escolha o estado que deseja ancorar*
Dentre as inúmeras possibilidades de estado, é preciso obviamente escolher uma. Qual estado interno você gostaria de ter mais fácil acesso durante seu dia a dia ou em um evento específico?
2. *Qual gesto será o gatilho?*
Escolha um gesto que seja fácil refazer, um fechar de mão, apertar o indicador com o polegar, etc...
3. *Encontre a experiência de referência*
Qual momento da sua vida, o recurso escolhido esteve facilmente disponível, em primeiro plano. De modo que, se voltasse nessa cena, reviveria o mesmo estado?
4. *Reviva a experiência*
É muito importante reviver essa cena como se estivesse acontecendo exatamente agora, não como se fosse no passado. Veja pelos seus olhos, ouça pelos seus ouvidos e sinta novamente o estado.
5. *Ancore*
Faça o gesto escolhido no ápice da sensação.
6. *Quebre o estado*
Mude o diálogo, pense em algo não relacionado com a experiência de ancoragem.
7. *Teste a âncora*
Repita o gesto antes ancorado e note na fisiologia, comportamento e sensações internas se a âncora foi bem estabelecida.

5º Dia: Reavaliação Metas

Aprendizagem

Aprendizagem é definida como a aquisição e incorporação de conhecimentos, habilidades e capacidades através de alguma experiência.

Todo processo de aprendizagem envolve autodesenvolvimento. Wyatt Woodsmall, grande PNL'er define *aprender por mudança de comportamento*. Ou seja, se houve mudança então houve aprendizado.

Aprendizagem é natural, aprendemos a todo momento, é parte da nossa capacidade inata de adaptação a novas circunstâncias. No entanto, muitas pessoas ao pensar no aprendizado se esquecem do mais importante: o processo de aprender.

Níveis de Aprendizagem

A aprendizagem tradicional se divide em quatro estágios principais:

- *Incompetência Inconsciente*: Você não sabe e não sabe que não sabe. Antes de aprender algo em que hoje você tem alta capacidade, pode-se lembrar de uma fase na sua vida em que não sabia nada a respeito. Esse é o estágio da ignorância.
- *Incompetência Consciente*: Aqui você treina a habilidade, mas ainda não é muito bom nela. No entanto, é rápido o aprendizado aqui. Quanto menos você sabe mais espaço tem para aprender com velocidade. Seus resultados são rapidamente colhidos aqui, porém, sem consistência.
- *Competência Consciente*: Neste estágio, você tem a habilidade, mas precisa fazer muito esforço para executá-la. Essa costuma ser uma parte satisfatória do processo de aprendizagem, mas melhorar é um pouco mais difícil. Quanto melhor você for, maior o esforço para alcançar um ganho notável.
- *Competência Inconsciente*: Aqui sua habilidade se encontra automatizada. Você não precisa pensar nela, ela simplesmente flui com naturalidade. Nesse estágio é possível fazer outras tarefas enquanto executa a habilidade já instaurada.

Existem muitas formas de aprender qualquer coisa, inclusive PNL, muitas vezes as frustrações durante o processo de aprender acontecem quando tentamos e não conseguimos atingir resultados esperados. Isso pode ocorrer por dois motivos principais, um deles é a meta criada relacionada ao aprendizado e outro é o método de aprendizagem. Existe um atalho, estruturado pela própria PNL que encurta drasticamente a curva de aprendizado: a modelagem da habilidade.

- *Aprendizagem por Modelagem*: Imagine o seguinte cenário, alguém no nível 2 de aprendizagem (incompetência consciente) tendo acesso à *estrutura* de alguém que já atingiu o nível 4 (competência inconsciente). Essa forma de aprendizado encurta o stress do aprendizado e gera muita satisfação por parte do interessado.

Modelando Livros

Por vezes nos esquecemos da premissa que: algo muito difícil para nós, é muito fácil para outro alguém. Um recurso muito útil no aprendizado é o uso da leitura. Livros são fontes de conhecimento, existem livros sobre qualquer assunto, escrito por todo tipo de pessoas. Diversas

vezes não temos acesso a alguém que detém uma habilidade que gostaríamos de aprender, porém, temos livros (muitas vezes escrito pela própria pessoa).

A visão da modelagem de livros é importante pois amplia nossa gama de opções. Em alguma livraria ou sebo desse mundo existe certamente a resposta para perguntas que você tanto busca no seu auto desenvolvimento.

Alguns passos recomendados para utilizar a leitura como recurso são:

Determine o que deseja aprender. Muitas pessoas atolam no autodesenvolvimento porque não sabem exatamente em que estão se desenvolvendo.

Segmente a habilidade. Aprender a *fazer investimento* ou quem sabe, *ser paciente com quem você discorda* podem ser grandes habilidades que estejam no seu radar de interesse. Habilidades em *frames* (quadros) muito grandes são difíceis de assimilar em totalidade. Segmentar é quando você fraciona algo em pedaços menores. Por exemplo, fazer investimentos pode ser fracionado em uma habilidade menor de *reconhecer oportunidades de negócio*, ou quem sabe a habilidade de ser paciente com quem você discorda tenha uma micro habilidade de *ouvir sem julgar*. Quando algo é segmentado ele ganha em clareza e precisão.

Busque livros que supram essa micro habilidade. Em uma simples busca na internet iniciada com a palavra *como* + a habilidade segmentada que deseja aprender, encontrará inúmeras referências, artigos, vídeos e livros... muitos livros. O legal de livros é que você pode folhear ou receber um resumo para saber se ali está aquilo que procura.

Progresso, não sucesso. Aprender é algo *processual* e isso implica diretamente em tempo e progresso. Se pensar na nova habilidade como um simples *sim eu consigo ou, não consigo* estará limitando um oceano de novidades em um copo meio cheio ou meio vazio. Progredir é uma atitude em busca de um objetivo. Quer dizer que um pouco todo dia é melhor do que muito de uma vez e nada mais para sempre.

Livros Indicados no Estudo da PNL

Poder sem limites – Tony Robbins

Manual da Programação Neurolinguística – Joseph O’connor

A Essência da Mente – Steve e Connirea Andreas

Sapos em Príncipes – Richard Bandler e John Grinder

Modelagem de Excelência – Deodete Packer Vieira