



ANDRÉ SAMPAIO

CURSO DE
INTRODUÇÃO À
PNL

**PROGRAMAÇÃO
NEUROLINGÜÍSTICA**



SUPERANDO SEUS LIMITES



CONAPNL
CONGRESSO NACIONAL DE PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA

AVISO LEGAL

A produção deste manual exigiu muito tempo de dedicação exclusiva de minha parte. Além do investimento de anos e muito dinheiro para adquirir este conhecimento, que agora busco formatar de forma que outras pessoas possam se beneficiar do mesmo de forma mais rápida e prática.

Atualmente este manual está sendo distribuído de forma inteiramente gratuita, porque essa é minha contribuição a sociedade como um todo a partir da transformação e crescimento pessoal de cada pessoa. Mas peço que não altere ou extraia partes deste material para que seja distribuído de outras formas.

O download deve ser feito de nosso canal oficial:



www.SuperandoSeusLimites.com.br

Caso goste e veja valor neste material, recomende que seus amigos façam o download através de nosso website!

NOSSOS CANAIS

Possuímos alguns canais na internet onde publicamos conteúdos e vídeo-aulas de PNL (Programação Neurolinguística) para ajudá-lo nesta jornada de evolução pessoal e busca de melhores resultados profissionais e pessoais. Acompanhe para receber as novidades e ficar sabendo sobre nossos programas.



ÍNDICE

7 INTRODUÇÃO

9 O QUE É PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA (PNL)

- 9 Componente “Programação”
- 9 Componente “Neuro”
- 10 Componente “linguística”

12 DEFINIÇÕES DE PNL

16 ATITUDE DA PNL

18 12 MANEIRAS PELAS QUAIS APRENDER PNL VAI TORNAR SUA VIDA MELHOR

- 18 Controlar seu Estado Emocional
- 18 Alta Performance
- 19 Superar Ansiedade
- 19 Rapport
- 19 Padrões de Linguagem
- 20 Habilidades de comunicação

20	Pensamentos Habituais
21	Ajudar os outros
21	Ler Emoções
21	Autoconfiança
21	Cura de medos e fobias
22	Estratégias

23 ORIGEM DA PNL

31 4 PILARES FUNDAMENTAIS DA PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

31	Rapport
32	Meta
32	Acuidade Sensorial
33	Flexibilidade

34 COMO PODEMOS MUDAR OS COMPORTAMENTOS E TER MELHORES RESULTADOS

34	Primeiro Passo: Perceber o estado em que eu me encontro
35	Segundo Passo: Representação Interna
39	Fatores que determinam os filtros da realidade

42 PRESSUPOSTOS DA PNL

42	O mapa não é o território.
43	Pessoas orientam-se pelos seus mapas internos, seu modelo do mundo e não pelo próprio mundo.

- 44 Todo comportamento é potencialmente comunicação
- 44 Mente e corpo são parte do mesmo sistema cibernético.
- 44 As pessoas têm (ou potencialmente têm) todos os recursos de que precisam para agir eficazmente.
- 45 As pessoas fazem as melhores escolhas que se apresentam a elas.
- 45 Escolha é melhor do que nenhuma escolha.
- 46 Todo comportamento é gerado por uma intenção positiva.
- 46 O significado de uma comunicação é a resposta que ela provoca, não a intenção do comunicador.
- 47 A resistência é uma mensagem sobre o comunicador (ou terapeuta).
- 48 Se o que você está fazendo não está funcionando, fazer algo diferente.
- 48 Não existe fracasso, apenas feedback.
- 48 A variável mais flexível controla o sistema.
- 49 Tudo o que um ser humano pode fazer pode ser modelado.
- 49 Se é possível para o mundo, é possível para mim.
- 49 A energia flui para onde a atenção está.

INTRODUÇÃO



Quando meu interesse pela PNL (Programação Neurolinguística) começou eu era um adolescente fascinado por melhorar meu próprio desempenho e ter uma melhor qualidade de vida.

Posso dizer que a PNL foi um grande divisor de águas na minha vida... minha vida mudou para sempre depois de dominar e aplicar essa metodologia.

A PNL virou de cabeça para baixo alguns dos meus comportamentos tradicionais. Me ofereceu novas maneiras de pensar, agir e até influenciar pessoas. Mesmo aquelas sobre as quais eu não tinha autoridade.

Não foi à toa que quis disseminar esse conhecimento para impactar positi-

vamente o maior número de pessoas possível e para isso, criei o CONAPNL – o maior Congresso de PNL do Brasil, que já teve 3 edições, sendo o último com mais de 127.000 pessoas inscritas.

E que me tornei também Coach de Intervenção Estratégica (formado por Anthony Robbins), para realizar essa minha missão.

A PNL é a ciência de como dirigir seu cérebro de uma forma favorável para conseguir os resultados que deseja.

Ela possui um conjunto de ferramentas que te permite controlar como você se sente, como você pensa, como você se comunica, como você atua. Dessa forma, a PNL te permite fazer mudanças profundas rapidamente. Te permite se comunicar melhor e conseguir melhores resultados.

O aprendizado da PNL resulta numa série de excelentes estratégias de comunicação, gerenciamento de estados emocionais, aprendizagem e mudanças comportamentais.

Em resumo, trata-se de aprender como os melhores dos melhores fazem o que fazem e ser capaz de replicar isso. De ser capaz de controlar a forma como que você se comunica com você mesmo e com os outros.

Dominar isso pode, literalmente, fazer a diferença entre viver na mediocridade, frustração e fracasso ou ter uma vida cheia de realização, prosperidade e sucesso.

O QUE É PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA (PNL)



PNL é uma expressão que, apesar de parecer um pouco obscura, na verdade compreende o entendimento dos três componentes que constituem essa expressão:

Componente “Programação”

Um exemplo para compreender isso é uma comparação com a programação de computador. O computador recebe vários dados e informações e tem que processá-las por meio de programas. Assim como o computador, nós, seres humanos, também temos que processar todas as informações que recebemos do mundo, da realidade externa, e que captamos por meio dos nossos cinco sentidos. Então é disso que se trata a programação na sigla PNL: a forma como o ser humano organiza, armazena, dá significado e recupera as informações do mundo exterior.

Componente “Neuro”

A expressão neuro vem de “neurologia” e diz respeito à forma como nós recebemos as informações para serem processadas. Já sabemos que processamos essas informações do mundo exterior por meio da programação e com o auxílio dos nossos cinco sentidos. Por exemplo, ao assistir um vídeo, conseguimos usar o canal sensorial visual para captar as imagens, o canal sensorial auditivo para ouvir os sons e,

provavelmente, enquanto vemos e ouvimos esse vídeo, experimentamos várias sensações no corpo, como pressão, temperatura, talvez sentimos um vento que corre, e tudo isso revela sensações e emoções.

Sendo assim, o ser humano percebe o mundo, dá sentido para esse mundo e constrói a sua realidade com o auxílio dos cinco sentidos e do componente neuro, pois recebemos as informações através do nosso sistema nervoso. Portanto, junto com o processamento, há o aspecto neurológico, ou seja, também existe toda uma neurologia envolvida no processamento de informações.

Talvez você já tenha ouvido aquela expressão dita por alguém quando ela está pensando muito e sente que sua cabeça está confusa e exclama: “Deu *tilt*”. **Tilt é uma expressão do universo dos games e computadores** que é usada para revelar uma falha no processamento de informações, ou seja, quando a tecnologia “trava”. No computador, por exemplo, quando isso ocorre pode surgir uma tela azul **ou ocorrer um congelamento da tela**, que seria a consequência da falha do processamento de dados e informações pela máquina. No caso da falha de processamento neurológica do ser humano, a consequência pode ser, diante da situação em que nossa cabeça está confusa, fazer caras e bocas, movimentos com o corpo, **ter crise de risos** e isso seria o nosso “tilt”.

Assim, percebe-se que, junto com a programação, vem o componente neurológico. O corpo e mente, portanto, formam um sistema integrado. Pensaremos, então, que a neurologia ajuda a programação e a programação reflete diretamente na neurologia. Então é disso que se trata o componente neuro da Programação Neurolinguística.

Componente “linguística”

Nós atribuímos sentido e organizamos as ideias com linguagem. Primeiro há a linguagem interna, com a qual recebemos as informações e damos significado para as coisas. É como se tivéssemos programas pré-instalados na nossa mente no nosso cérebro que processam segundo alguns parâmetros como “isso é bom ou é ruim”, “isso é positivo ou negativo” e, a partir desses parâmetros iniciais, o suposto programa irá ativar outro que gerará outro processo em reação ao primeiro. Tudo isso envolve linguagem. Além disso, quando resgatamos essas informações da memória, acabamos por processá-las novamente, ativamos um novo programa para processar essas informações e o ciclo se repete.

Também usamos a linguagem para nos comunicarmos e a forma como a usamos vai determinar também como percebemos a realidade, interpretamos a realidade e como vamos agir e reagir aos eventos que acontecem, seja lá quais forem.

Lembrando que todos os eventos que ocorrem na vida não tem nenhum significado prévio. Se o evento é bom ou ruim e o que ele significa é o ser humano que determina, ou seja, é você quem dá significado aos eventos e isso será determinado pelos seus programas e pela linguagem que você vai usar para dar significado para cada coisa.

Em síntese, **programação** é a forma como se processam as informações; **neuro** é a forma como se captam as informações e como nós manifestamos essa programação, ou seja, é nossa realidade interna e o resultado da nossa programação (o *output*)[1] e **linguística** refere-se às palavras e os padrões de linguagem que usamos para dar significado às coisas. Ou seja, programação da linguística é muito mais simples do que parece. Não é um bicho de sete cabeças

DEFINIÇÕES DE PNL



Existem várias definições. Vamos passar por algumas delas.

I

“A ciência de como dirigir seu cérebro de uma forma favorável para conseguir os resultados que deseja”

(Anthony Robbins)

Esta certamente é a definição que mais gosto por ser a que julgo mais acessível para o público. Por meio dessa definição podemos refletir sobre como alterar determinada programação de maneira que comecemos a agir de forma a ir em direção aos nossos objetivos, e isso é programação neurolinguística.

II

“PNL é uma atitude com uma metodologia que deixa um rastro de técnicas...”

(Richard Bandler)

Essa é outra definição que gosto bastante que é de um dos criadores da Programação Neurolinguística. Que seria essa “atitude” da PNL? Seria a forma de agir e de reagir, o modo de encarar o mundo. A atitude também está dentro da programação, pois temos uma atitude programada. PNL é uma atitude com uma metodologia (vamos entender a atitude um pouco mais adiante). Mas posso destacar que a metodologia é a modelagem, é o que está por trás da programação. Podemos entender modelagem como simplesmente observar o que está funcionando e entender o que está funcionando.

Um bom exemplo para ilustrar é pensar na seguinte analogia: imagine o processo de fazer um bolo. Se eu desejasse fazer a modelagem do bolo que minha avó fazia, eu teria que procurar e conversar com a minha avó, interrogá-la sobre como ela faz o bolo ficar tão gostoso e os segredos dela para a receita. Então vou observá-la fazendo o bolo passo a passo (o que ela usa, a quantidade de cada um dos ingredientes, a sequência de entrada dos ingredientes etc.) e, a partir disso, irei estruturar o passo a passo que ela realiza para fazer aquele bolo. Assim, no momento em que eu conseguir aplicar exatamente aquele passo a passo, irei conseguir fazer um bolo tão bom quanto o da minha avó. Isso é modelagem.

Então, perceba: do mesmo modo que você pode modelar a receita de um bolo, você pode modelar receita do sucesso. Exemplos: como uma pessoa curou uma fobia ou um trauma, como uma pessoa vende bem, como uma pessoa consegue se concentrar para uma prova, para falar em público com excelência etc. Dessa forma, **modelagem é entender, estruturar e replicar algo que um indivíduo faz bem** e, ainda, ser capaz de transmitir para outras pessoas fazerem aquele mesmo processo utilizando aquela mesma estratégia para terem os mesmos resultados ou resultados muito melhores, mais eficazes e mais efetivos.

Então, essa é a metodologia por trás da PNL, a modelagem. Toda vez que você aplica modelagem com essa atitude da PNL, que veremos logo abaixo, você extrai disso um modelo e cria uma técnica. Existem inúmeras técnicas na programação neurolinguística para resolver diversos problemas comuns para todo mundo.

Diante disso, PNL não é um conjunto de técnicas em si, e sim a atitude com a metodologia. Essa definição me parece muito interessante.

III

“PNL é qualquer coisa que funcione”
(Robert Dilts)

A partir dessa definição, podemos compreender que PNL é uma atitude pragmática, uma coisa que funcione. A partir da percepção do bom funcionamento de uma coisa, podemos pensar: “Vou aprender também como é que aquela pessoa fez algo para também fazer e poder ensinar outras pessoas para ter os mesmos resultados”. Diante disso, tudo que funcione é passível de ser modelado

IV

“O estudo da estrutura da experiência subjetiva.”
(Richard Bandler)

Lembre-se da ideia de input neurológico de informações: processamos as informações e, a partir disso, construímos uma realidade interna (ainda veremos isso melhor a seguir). Essa realidade interna é a nossa experiência subjetiva. Nessa perspectiva de Bandler, portanto, PNL é o entendimento da experiência subjetiva, ou seja, que está se passando dentro de um indivíduo.

V

“PNL é a nova tecnologia de sucesso.”
(Steve Andreas e Charles Faulkner)

Essa definição é bem simples. A concepção aqui é de que o sucesso, em qualquer área, aplica programação neurolinguística.

VI

“PNL é como usarmos a linguagem da mente para consistentemente alcançar nossos resultados desejados e específicos.”
(Steve Andreas e Charles Faulkner)

Linguagem da mente remete à reprogramação, ou seja, como mudar essa programação com padrões de linguagem para ter resultados e comportamentos novos que vão gerar novos e melhores resultados.

VII

“A PNL é um modelo poderoso e explícito de experiências humanas e de comunicação. Usando os princípios da PNL é possível descrever qualquer atividade humana de maneira detalhada que permite fazer muitas mudanças profundas e duradouras, de forma rápida e fácil.”

(Steve Andreas no prefácio do livro Sapos em Príncipes - Richard Bandler & John Grinder)

Essa definição, por ser tão completa, dispensa comentários.

VII

“PNL é a capacidade de dar o melhor de si mesmo com mais frequência.”

(Steve Andreas e Charles Faulkner)

Essa definição me agrada muito. Lembre-se de que nós temos um potencial gigantesco inexplorado. Muitas vezes não sabemos acessar esse potencial, por isso em tantas situações nos deparamos com problemas “insolúveis” e situações complicadas, naquele contexto a pessoa não está acessando os recursos do seu potencial. Dessa forma, a PNL é a capacidade de dar o melhor de si e de buscar seu potencial e performar de maneira ótima com mais frequência.

IX

“PNL é o método prático e eficaz para realizar uma mudança pessoal.”

(Steve Andreas e Charles Faulkner)

PNL torna a mudança fácil, simples, rápida e indolor. Uma transformação por meio da PNL é rápida porque o indivíduo já viveu o problema uma vez e, desse modo, não precisa vivenciá-lo novamente. Por isso, elimina o problema do passado, algo que muitas vezes está persistindo, e realiza a mudança. Então, isso é PNL.

ATITUDE DA PNL



Atitude da PNL é uma atitude de, em primeiro plano, **curiosidade**. Perceba que, quando você está curioso, você está sempre buscando alguma alternativa, tentando entender mais como algo funciona. Essa atitude de curiosidade vem junto à atitude de **experimentação**. Nesse processo, surgem os questionamentos sobre possibilidades “E se eu fizer isso ou aquilo?”, “E se eu mudar a abordagem?”. Portanto, na PNL você precisa ter essa atitude de curiosidade e de experimentação.

Após visualizar esse histórico da PNL parece haver um pouco de atitude de arrogância nos conceitos por parte dos criadores, certo? De fato, a PNL tem um pouco de atitude de **arrogância**, mas é no sentido de se destacar dos padrões antigos, das crenças passadas e de fazer tudo novo. Essas são crenças possibilitadoras, ou seja, crenças de que você pode, ou seja, atitude de arrogância no sentido de que o indivíduo pode realizar mudanças, pode aprender algo e pode mais. Nesse sentido, pode ser considerada uma arrogância.

Em relação às definições, o mais importante é que, independente do fato de ela ser mais ou menos complexa, a ideia é, na verdade, muito simples. É simplesmente entender o que se passa em nossa cabeça e reprogramar isso para ter comporta-

mentos melhores. Simples assim. Tendo comportamentos melhores, você terá resultados melhores.

Diante disso, é possível perceber que a PNL está no dia-a-dia das pessoas eficazes, das que conseguem resultados, das crianças - que fazem PNL intuitivamente porque simplesmente funciona.

12 MANEIRAS PELAS QUAIS APRENDER PNL VAI TORNAR SUA VIDA MELHOR



PNL é incrível e você já deve ter percebido isso. Ela é uma ciência, uma ferramenta, uma estratégia, uma atitude, um estilo de vida. E agora vamos ver de que maneiras ela pode nos ajudar a ter uma vida melhor.

01 Controlar seu Estado Emocional

Isso significa operar com mais frequência em estado emocional ótimo, no sentido de performance mesmo. É ser o melhor comunicador, o melhor ouvinte, o melhor agente de mudança, ter mais poder pessoal, ter maior controle, ter melhor inteligência emocional. Tudo isso você vai conseguir alcançar com a PNL e a aplicação das técnicas e ferramentas, ou seja, aprofundando-se um pouco na PNL.

02 Alta Performance

Você irá operar no seu melhor estado e entrará em estado de flow. Flow é aquele estado em que o tempo passa e você não percebe, ou seja, quando se está fazendo uma atividade em que se percebe que a tarefa flui. Você já deve ter sentido isso. Por isso o termo é flow, que sugere fluxo e ocorre nas situações em que você está criativo e está tão absorvido por aquela atividade e funcionando tão bem que você nem mesmo vê o tempo passar. Esse é estado da genialidade, e quanto se fala de estratégia de genialidade, o flow se apresenta.

Por isso, é importante destacar que, para você entrar em alta performance, seja no esporte seja em qualquer atividade, nós temos que estar nesse estado de flow, que é o estado de presença, que não se encontra nem no futuro nem no passado, e sim no “aqui e agora”, acessando nossos melhores recursos e operando de maneira ótima, ou seja, de alta performance.

03 Superar Ansiedade

A maior parte dos problemas não são criados pelo mundo, mas sim pela nossa mente. Dessa forma, nossos problemas e nossas limitações são criadas dentro da nossa realidade interna.

Assim, você vai conseguir identificar e eliminar essa ansiedade - os medos, os problemas internos - simplesmente tendo mais consciência e ferramentas para poder lidar e trabalhar com eles e, finalmente, você vai conseguir aquilo que você deseja: conquistar seus objetivos. Isso porque, se a maior parte dos problemas ocorre dentro de nós, precisamos reprogramá-los de maneira que avancemos para mais próximo dos nossos objetivos.

04 Rapport

Rapport é essencial em todas as áreas da vida pois é sempre uma relação com você mesmo. Milton Erickson falava que, no caso das neuroses, todos os pacientes dele o procuravam por um problema de rapport, ou seja, um problema que existia

entre ele (paciente) e o seu consciente e inconsciente. Nesses casos, o consciente e inconsciente não estavam se entendendo, ou seja, não estavam em sintonia. Então, você precisa de rapport, que é essa sintonia com você mesmo e com os outros. Portanto, para melhorar relacionamentos, criar novas possibilidades a partir disso, conseguir compreensão e entendimento profundo mútuo - respeitando a outra pessoa e sendo respeitado e se permitindo ser você mesmo porque você aceita a outra pessoa e ela te aceita - é preciso *rapport*.

Além disso, o *rapport* se relaciona à aplicação prática. Para citar algumas: na terapia, no coaching, nas vendas, na persuasão, na negociação, nos recursos humanos, na liderança, em palestras. Você pode pensar: “Mas em palestras?” E te respondo: Sim, pois o palestrante, o professor ou o treinador tem que ter *rapport* com a audiência, ou seja, com a plateia pois, se ele não estabelece *rapport* com um grupo, ele não tem uma comunicação eficaz. Nesse caso, existe, sim, o *rapport* de ‘um’ para ‘muitos’. Além disso, há rapport também nos relacionamentos familiares, uma vez que muitos são os conflitos familiares por falta de *rapport*. Então essas são algumas das várias aplicações do *rapport*.

05 Padrões de Linguagem

Você irá conseguir se comunicar com clareza e fazer com que o outro com-

preenda seu ponto de vista, pois é preciso lembrar que a responsabilidade da comunicação é do comunicador. Desse modo, a PNL irá te ajudar a usar e dominar padrões de linguagem de maneira que você consiga colocar seu ponto de vista para o outro e entender e prevenir a sabotagem na comunicação interna. Talvez você já tenha percebido que, às vezes, tem uma “voz interna” que te coloca para baixo, que diz que você não vai conseguir, que é impossível. É preciso perceber isso e saber quais são os padrões de linguagem que nós usamos que muitas vezes causam os problemas internos.

Os padrões de linguagem também são aqueles que dão suporte aos nossos objetivos, às nossas ações em direção aos nossos objetivos. Somado a isso, é preciso dos padrões de linguagem para mudar modelos habituais de pensamento. Nós temos pensamentos habituais, pois temos centenas de milhares de pensamento por dia. O problema é que todos os dias nós temos 99% dos pensamentos iguais aos do dia anterior. Então são aqueles mesmos pensamentos recorrentes, mesmos padrões de linguagem, que muitas vezes nos limitam, nos colocam para baixo. Dessa forma, dominar os padrões de linguagem é necessário para poder expandir a nossa realidade e, principalmente, eliminar os bloqueios e as limitações.

06 Habilidades de comunicação

Quando nos comunicamos, muitas vezes pressupomos certas coisas. Na comunicação a pressuposição se revela quando nós falamos algo e outro algo já está pressuposto. De certa forma, isso pode ser positivo pois, se você a dominar, poderá usar isso de uma forma positiva a seu favor, pressupondo alguma coisa de maneira influenciar outra pessoa ou de maneira a passar sua mensagem. Contudo muitas vezes a comunicação vai cumprir as pressuposições que nós não desejamos e isso pode ser limitante, negativo e até ofensivo para outra pessoa.

Com a PNL, também temos maior consciência da nossa comunicação interna e dos padrões de comunicação interpessoais, bem como somos mais capazes de ouvir de forma eficaz, compreendendo que temos dois ouvidos e uma boca, para ouvir mais do que falar. Então, ser capaz de ouvir, ou seja, desempenhar uma escuta ativa é outra habilidade de comunicação que é desenvolvida. Outra habilidade aprimorada é a de perceber comunicação não-verbal, como a linguagem corporal.

07 Pensamentos Habituais

Você irá dominar e, a partir disso, modificar os pensamentos habituais. Perceba que, quando você muda os pensamentos habituais, você tem novos comportamentos e novos resultados.

Então, eu pergunto: Como é que você pensa? Quais são os seus pensamentos habituais? Qual é a pergunta que você se faz todos os dias quando você acorda? Qual é a ideia que te ocorre quando acontece alguma coisa que não estava no previsto ou quando você faz uma bobagem? Ou seja, qual é o seu pensamento habitual? Você pensa “Tranquilo! Bola para frente. Isso não é fracasso, é feedback. O que posso fazer diferente agora?” ou você pensa “Sou um idiota mesmo... Eu sou incompetente, eu sou incapaz, eu não mereço isso...” Qual é, então, o seu pensamento habitual?

Existe sempre uma voz crítica que nos coloca para baixo, certo? E nós temos que saber identificar e trabalhar com ela. Dominar e mudar esses pensamentos habituais. Com a PNL, conseguir isso é fácil.

08 Ajudar os outros

Com a PNL, nós conseguimos ferramentas e possibilidades para ajudar as outras pessoas, pois PNL não é só para se ajudar, e sim para ajudar os outros também. Como praticante de PNL você tem habilidades necessárias para ajudar os outros a superar bloqueios e a realizar uma mudança positiva, ou seja, ajudar efetivamente quem precisa. O que posso te dizer é que ajudar os outros causa uma sensação tão boa que se torna uma realização. Por outro lado, se você for egoísta, irá ajudar os outros pensando apenas que isso é bom para si mesmo,

que precisa ajudar os outros. Isso seria igual ao que dizia Raul Seixas: “O auge do meu egoísmo é querer ajudar”.

09 Ler Emoções

Por meio da linguagem corporal, você será capaz de perceber o outro e perceber o que o outro está falando com o corpo, ou seja, qual é a mensagem não-verbal da pessoa. Você poderá usar essa calibração para perceber e entender o que a pessoa está falando e sentindo e de que forma eu posso ajuda-la.

10 Autoconfiança

Essa é chave para qualquer coisa que você faça na vida: para o seu relacionamento, seu trabalho, para o esporte que você pratica, enfim, para tudo. E a PNL te permite desenvolver sua autoconfiança, que vem de um conjunto de emoções, sentimentos, pensamentos e expectativas e auto direção. Por esse motivo, ter autoconfiança é ter poder para alcançar o sucesso, pois sem ela não se vai muito longe.

Você já deve ter conhecido pessoas muito capazes e inteligentes, mas que, pela falta de autoconfiança, não saem do lugar. E também deve conhecer outras pessoas que não têm muitos recursos, mas têm autoconfiança e conseguem realizar suas coisas. Isso não é curioso?

11 Cura de medos e fobias

Fobias são crenças limitantes. Ter um

medo e uma fobia é simplesmente ter uma crença de que aquilo é fóbico, aterrador. É acreditar que aquilo vai te causar algum mal por ser negativo para você e colocar você em risco. Então a PNL é muito rápida para curar fobias, seja qualquer uma, como medo de altura, de dirigir, de falar em público, de escuro, de barata, de cobra, de gravar um vídeo, de se relacionar com alguém, de casar etc. Assim, em uma sessão é possível superar isso e nunca mais ser afetado pela fobia.

12 Estratégias

Eu acho que essa é uma das grandes contribuições da programação linguística. Estratégias são atalhos e, com elas,

não tem porque eu ficar batendo cabeça para descobrir alguma coisa. Se alguém já adotou uma estratégia que deu certo, basta eu descobrir como a pessoa fez isso, entender o processo e fazer igual.

A PNL tem uma vasta gama de estratégias nas mais diversas áreas para nós performarmos de forma melhor, de forma ótima. Assim, com essas estratégias e mãos e com o domínio delas, eu posso fazer praticamente qualquer coisa, seja aprender uma nova língua, seja falar em público, me tornar um palestrante, ser um líder, ser um pai, curar uma fobia, ou seja, há estratégia para tudo.

Então, com essas estratégias você consegue atingir seus resultados muito mais rápido e, enfim, fazer praticamente qualquer coisa.

Essas são 12 maneiras - e não são as únicas 12, pois esta é uma lista exemplificativa, e não exaustiva - pelas quais aprender e dominar PNL vai fazer a sua vida se tornar muito melhor.

ORIGEM DA PNL



Vamos agora conhecer como surgiu a Programação Neurolinguística por meio de um breve histórico. Vou me permitir ser breve e mostrar apenas os principais pontos.

Em 1967, Richard Bandler tinha cerca de 20 anos de idade. Ele estava se formando em Matemática e Ciências da Computação. Interessante entender que ele era muito lógico, da área de exatas. Bandler tocava em uma banda e tinha um amigo que morava na Califórnia e o pai desse amigo era um psiquiatra muito famoso. Esse amigo o convidou para morar em sua casa na Califórnia. Ele aceitou o convite e, a partir daí, acabou se interessando pelos livros do pai psiquiatra do amigo, que tinha uma biblioteca enorme. Como ele gostava muito de ler, começou a estudar e foi para faculdade estudar psicologia.

Curiosamente, ele começou a perceber que existiam várias abordagens da psicologia e todas elas, por mais que discutissem entre si qual seria a melhor abordagem, nenhuma era tão eficaz em produzir resultados práticos e previsíveis, ou seja, não tinha previsibilidade, pois o que funcionava para um paciente não funcionava para outros e ninguém sabia o porquê.

Durante esse período, Bandler teve acesso ao material de gravações de cursos e demonstrações do criador da Gestalt-terapia, Fritz Perls. Ele era diferenciado porque apresentava resultados consistentes e praticamente todas as pessoas que ele tratava apresentavam resultados significativos. Mas o interessante era que as outras pessoas que aplicavam a Gestalt-terapia, como os alunos do Fritz Perls, não conseguiam os mesmos resultados que ele. E foi isso que intrigou Bandler. Ele refletia sobre o que o Perls estava fazendo que os outros não estavam para ter esses resultados consistentes.

Assim, Richard Bandler começou a estudar o Fritz Perls, assistindo todo o material, estudando todos os vídeos de sessões reais e apresentações e começou a imitar o Perls. Bandler investigava o que fazia com que Perls tivesse os resultados que ele tinha, já que, teoricamente, outras pessoas a quem ele ensinava suas técnicas não conseguiam o que ele alcançava. Desse modo, passou a se questionar sobre o que Perls fazia de diferente de fato.

Para entender isso, Bandler começou a modelar e imitar inconscientemente Perls. Como Perls era alemão, Bandler começou a falar com sotaque alemão. Também deixou a barba crescer - assim como Fritz Perls - pensando que isso pudesse ter alguma relação com os resultados que este alcançava. Além disso, Bandler começou a fumar cachimbo, já que Perls também fumava. Ou seja, começou a agir e atuar como se ele fosse o próprio Fritz Perls.

A partir disso, quando Bandler conseguiu alcançar os mesmos resultados de forma consistente, ele começou a pensar: “Se eu tirar o cachimbo, continuo tendo resultado?” Se a resposta fosse positiva, ele concluía que o cachimbo não era fator determinante. “Se eu tirar a barba, continuo a ter resultados?” Caso a conclusão também fosse positiva, ele entendia que a barba também não era o fator determinante para aquele sucesso. Assim ele foi realizando com todos os elementos.

Nessa época, Bandler, começou a criar grupos de Gestalt-terapia na faculdade. Ele cobrava \$5 (cinco dólares) para tratar as pessoas em sessões em grupo. Obviamente, ele estava imitando Fritz Perls e não sabia bem o que estava fazendo; sabia apenas que estava copiando o que Perls já fazia: Gestalt-terapia.

Nesse mesmo período, ele conheceu na faculdade um outro estudioso, um pouco mais velho, o veterano de guerra, Frank Pucelik[2], que tinha acabado de voltar do

Vietnã. Richard Bandler convidou Frank Pucelik para atuar nos grupos de Gestalt-terapia na faculdade e este último aceitou juntar-se a Bandler, pois já tinha um background e conhecimento de Gestalt-terapia. Apesar de atuarem juntos, nenhum deles sabia ao certo o que estavam fazendo. A única coisa que sabiam é que estavam tendo resultados, inclusive muito rápidos.

Interessante é que Fritz Perls, como já dito, também obtinha resultados consistentes, porém ele levava, por exemplo, 15 sessões com os pacientes para gerar aquele resultado positivo. Já esses dois jovens estavam conseguindo resultados em uma única sessão. Isso porque estes últimos começaram a excluir aqueles rituais que inicialmente foram todos copiados de Perls e, assim, **começaram a entender quais eram os fatores determinantes para gerar aqueles resultados** na faculdade de psicologia.

Bandler começou a refletir que, de fato, o que ele e o colega alcançavam não era conseguido por vários outros profissionais de outras linhas da Psicologia, apesar de muitos destes defendem que a sua linha era melhor que outras existentes no período. A questão é que nenhuma dessas linhas apresentava resultados consistentes. Apesar disso, para fundamentar e inserir esse tipo de trabalho no currículo acadêmico, eles (Bandler e Pucelik) tinham que ter uma estrutura e apresentar um programa claro.

Como eles de fato não sabiam o que estavam fazendo, foram buscar um dos melhores professores da faculdade, que já era Doutor em Linguística Transformacional (desenvolvida por Noam Chomsky). Esse professor era John Grinder[3]. Os dois jovens procuraram o professor e explicaram que estavam conduzindo alguns grupos Gestalt-terapia e que vinham tendo ótimos resultados, mas, na verdade, não entendiam bem como os estavam alcançando isso. Explicaram ao professor que precisavam da visão dele de Linguística Transformacional para dar uma estrutura ao que estavam fazendo nos grupos.

John Grinder foi um pouco resistente a princípio, mas acabou aceitando o convite. Na sua prática, ele iniciou com a observação das sessões sem nada falar, o que durou umas quatro sessões. Por volta da quinta sessão, ao final, ele se dirigiu aos dois estudantes e afirmou que já havia compreendido exatamente o que eles estavam fazendo e que acarretava em tão bons resultados. Informou-os de que eles usavam o índice referencial invertido e apresentou mais e mais conceitos técnicos e acadê-

nicos que, naquele momento, não eram nada compreensíveis para os dois jovens. Mas o mais importante é que, a partir desse momento, sabiam que o professor havia compreendido qual era a estrutura daquilo que eles estavam usando para gerar tão bons resultados.

Portanto, para gerar uma estrutura é preciso primeiro entender e aplicar a mesma modelagem para, então, utilizar essa estrutura e aplicá-la para obter os mesmos resultados. Assim, o professor John Grinder também começou a fazer a Gestalt-terapia em outras pessoas e, alcançando os mesmos bons resultados, entendeu que poderia transferir esse conhecimento - ensinar alguém a fazer isso - porque, ao ensinar alguém e provar que esse outro alguém iria conseguir os mesmos resultados, ele teria a certeza de que a estrutura utilizada pelos jovens nos grupos da universidade foi de fato compreendida. E assim surgiu a metodologia da modelagem.

Pouco tempo depois, Bandler foi convidado para fazer um trabalho de filmagem, como uma espécie de cameraman, da Virgínia Satir. Ela era uma terapeuta fundadora da Terapia Familiar Sistêmica e, assim como Fritz Perls com sua Gestalt, ela também tinha resultados consistentes, ou seja, alcançava resultados que ninguém mais conseguia. Nem mesmo outras pessoas que estudavam a Terapia Familiar Sistêmica conseguiam o mesmo sucesso nos resultados que ela. Pessoas da época afirmavam que era muito “intuitiva”, e isso era uma forma de dizer que, na realidade, apenas ela fazia aquilo tão bem. Mas Bandler era alguém que não acreditava nessa ideia de que apenas um indivíduo poderia alcançar sucesso em uma prática.

Bandler, então, passou 6 meses filmando e acompanhando a Virgínia Satir durante os treinamentos e demonstrações dela e após retornar com esse material, se reuniu com Grinder para explicar que havia uma terapeuta fantástica que alcançava resultados incríveis e propôs ao professor Grinder que, do mesmo modo como ele havia feito com a Gestalt-terapia do Fritz Perls, fizesse o mesmo trabalho de estruturar o trabalho da Virgínia Satir.

Assim, John Grinder fez a modelagem do trabalho da Virgínia Satir. Como consequência desse resultado, eles perceberam que, tanto na Gestalt de Fritz Perls quanto na Terapia Familiar Sistêmica de Virginia Satir, **o que fazia a diferença eram os padrões de linguagem que eles usavam**, ou seja, **o que realmente causava transformação a forma como eles falavam e as perguntas que eles faziam**.

Como resultado de todas essas reflexões e estudos, criaram um modelo que chamaram de Metamodelo. Isso culmina com a publicação, em 1975, do livro intitulado Estrutura da Magia Volume 1. Esse livro mostra como eram os padrões de linguagem desses dois terapeutas fantásticos que causavam transformações incrivelmente rápidas. Esse, então, foi o primeiro livro da PNL. Apesar disso, nessa época ainda não existia a expressão Programação Neurolinguística. Havia somente um grupo de estudiosos que se denominava “Meta”.

Feito isso, eles conseguiram ter uma modelagem bem-sucedida e estavam tendo resultados incríveis com o Metamodelo. Nesse processo, Gregory Bateson, que também é um dos grandes influenciadores da Programação na Linguística e um antropólogo muito forte na cibernética, entrou em contato com Bandler e Grinder dizendo a eles que havia um sujeito que eles precisavam conhecer. Esse sujeito, do Arizona – Texas, era conhecido como “mago do deserto”. Segundo Bateson, havia relatos de pessoas que iam até o Arizona se encontrar com este mago e voltavam curadas e não se lembravam nem mesmo que haviam estado lá.

Assim, os dois estudiosos, Bandler e Grinder foram para o Arizona para conhecer o tal Doutor Milton Erickson, talvez o maior psiquiatra hipnólogo da história. Bandler e Grinder fizeram o trabalho de modelagem deste doutor. Desse trabalho de modelagem, de entender os padrões de linguagem, entender o que Milton Erickson fazia[4]. Dessa modelagem do Milton Erickson surge e é lançado o livro Padrões das técnicas de hipnose de Milton Erickson Volume 1 e 2.

Esses foram os três principais “modelados” de onde surgiu a programação neurolinguística, ou seja, foi a partir desses três trabalhos (Gestalt-terapia, do Fritz Perls, Terapia Familiar Sistêmica, da Virginia Satir, e Hipnose Ericksoniana do Dr. Milton Erickson) que se começou a pensar que, já que foi possível modelar o sucesso e pessoas de sucesso, porque não modelar pacientes que tiveram sucesso, que se curaram?

Começou-se, também, a refletir que, ao invés de focar na origem do problema, que está passado (por exemplo uma pessoa com fobia, como medo de barata, poderia ter tido algum trauma), e fazer a pessoa passar anos e anos falando sobre o problema (infância, relacionamento com os pais etc.) poderia ser interessante um outro método mais rápido e eficiente, principalmente focado no resultado.

Assim, eles fizeram anúncios em jornais procurando pessoas que se curaram de

fobias. A partir desses anúncios, começaram a chegar várias pessoas que haviam se curado de alguma forma. Às pessoas escolhidas eram feitas perguntas usando o Metamodelo, ou seja, usando os padrões de linguagem do Metamodelo eles começaram a entender o que aquelas pessoas fizeram para se curar da fobia. Eles pensavam, “essa pessoa tinha um problema e se curou do problema. Então vamos entender qual foi a estratégia (receita do bolo, lembra?) que ela usou para se curar de um problema”. E foi desse processo que surgiu uma das técnicas mais conhecidas da PNL, a Cura Rápida de Fobia, que eliminar esse mal de forma permanente em questão de minutos.

Grinder e Bandler começaram a dar cursos e usar o termo **Programação Neuro-linguística** porque

- 1) era derivada da **linguística** transformacional.
- 2) Bandler vinha da **programação**
- 3) perceberam que existe uma **lógica** envolvida nesses processos.

Desses entendimentos, surgiu a expressão PNL.

Na realidade, há controvérsias sobre o surgimento desse nome. Bandler, por exemplo, conta uma história de que estava dirigindo na estrada em alta velocidade e foi parado por um policial, que pretendia aplicar uma multa e, para isso, pediu a carta de motorista dele e lhe perguntou o que fazia da vida. Bandler conta que, neste dia, tinha no chão do carro três livros: um de linguística transformacional de John Grinder, um de programação de computadores, já que a formação anterior dele era, como falamos, em Ciência da Computação, e um livro de Neurologia. Bandler relata que, nessa situação com o policial, olhou para o chão e começou a pensar nas palavras “neuro”, “linguística” e “programação” e que, desse processo, respondeu ao guarda que fazia Programação Neurolinguística, ao que o policial respondeu que era algo que parecia sofisticado. Bandler conta, ainda, que isso fez com que desse um nó na cabeça do policial e, assim, ele conseguiu fugir da multa.

Posteriormente a essa escolha do nome como “Programação Neurolinguística”, Richard Bandler e John Grinder publicaram, em 1979, o livro Sapos em príncipes. E só a partir desta obra é que a expressão PNL passou a, de fato, ser utilizada. Bandler conta que, quando ele escreveu os livros Estrutura da magia e Padrões das técnicas de hipnose do Milton Erickson, não teve, de fato, feedback das pessoas e leitores.

Foi apenas com a publicação de *Sapos em príncipes* que começou a receber diversas cartas e cartões postais de pessoas que relatavam terem lido o livro e, por exemplo, curado uma fobia. Assim, este livro gerou uma série de cartas de agradecimento recebidas pelos autores.

Com todo esse processo, Richard Bandler e John Grinder perceberam que com a PNL - ou seja, com a atitude de curiosidade e de experimentação somada à metodologia de modelagem - eles poderiam modelar o sucesso em qualquer área ou atividade. Assim, começaram a expandir os campos de atuação e ir além da terapia em direção a outras áreas, como modelar vendedores, grandes líderes, pessoas que se curaram de doenças terminais, grandes palestrantes e professores, atletas olímpicos, estratégias de genialidade, aprendizagem acelerada etc.

Já na década de 80, Bandler e Grinder se separam, pois cada um deles tinha um interesse na tecnologia da modelagem. Após isso, Bandler se focou na área da hipnose e desenvolveu outras tecnologias, como a *Neuro Hypnotic Repatterning*, o *Design Human Engineering* (DHE), a *Engenharia da Persuasão*, dentre outros trabalhos. Grinder também foi desenvolver, com a Judith DeLozier, o novo código da PNL, expandindo a área.

Já Robert Dilts, que era um dos alunos do Grinder e também fazia parte desse grupo de desenvolvedores iniciais da PNL, começou a desenvolver a PNL Sistêmica, que já era a PNL de Terceira Geração. Lembrando que, na Primeira Geração, o foco está nas noções de “mente” (foco no cognitivo); na Segunda Geração o foco se volta para “mente e corpo” e nessa Terceira Geração o olhar se amplia para as ideias centrais de “mente, corpo e campo” (o sujeito e as pessoas do campo à sua volta).

Com essa expansão do PNL para outros campos, novos modelos e novas técnicas foram se desenvolvendo e, assim, também foi surgindo a **possibilidade de estratégias incríveis em praticamente qualquer área em que um ser humano queira performar melhor.**

Portanto, se eu quiser, por exemplo, nos dias de hoje, ser um cantor, existe provavelmente uma estratégia de canto que seja melhor, pois alguém já modelou isso. E se não modelou, eu posso, com a metodologia da modelagem, realizar esse trabalho.

Essa, então, é a história da PNL e apresentá-la a você irá mostrar que PNL não é

algo tão sofisticado e difícil de se entender. Isso porque, no fim, basta compreender que tudo isso começou a ser desenvolvido por dois jovens que tinham uma atitude ousada, de experimentação e curiosidade, e que tinham como principal questão a ser compreendida o foco no resultado, na solução, e não apenas no problema.

4 PILARES FUNDAMENTAIS DA PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA



01 Rapport

Rapport é uma sintonia profunda que significa se igualar a outra pessoa. Quando a pessoa está em estado de *rapport*, ela flui totalmente. Certamente você já deve ter experimentado *rapport* quando você está no modo “dois em um”. Sabe quando você está tão sintonizado com outra pessoa e vocês dois falam a mesma palavra no mesmo instante? Sabe quando você começa a se movimentar da mesma forma que o outro, a ter as mesmas gírias que o outro? Nesse processo, você compreende e se sente compreendido. Isso é *rapport*. Sem ele, fica difícil, ou praticamente impossível, atuar com PNL, já que você precisa de *rapport* para poder compreender o modelo de mundo

da outra pessoa para também entender a estratégia que ela usa.

Em síntese, você precisa de *rapport* para poder entender qual é a estratégia. E, veja bem, no exemplo da receita de bolo que apresentei no início da nossa discussão é mais fácil compreender a estratégia usada porque você pode ver a pessoa fazendo o bolo. Contudo, quando a pessoa tem processos cognitivos - como uma estratégia para se motivar, para sair da depressão, para ficar criativo - é preciso entrar em *rapport* para entender o que está passando dentro da cabeça dela. É preciso refletir sobre qual é o “programa” que ela está “rodando” dentro da sua cabeça.

02 Meta

Como eu já expus antes, PNL é muito voltada para solução, ou seja, resultados. Diante disso, em qualquer processo ou atividade que você estiver utilizando a PNL, é preciso ter o resultado em mente, focando um objetivo e o que você quer a partir dessa interação. Isso porque “se você não sabe para onde vai, qualquer caminho serve”.

Agrada-me muito a frase de Sêneca, em que ele expõe que “Nenhum vento sopra a favor de quem não sabe onde ir”. Por exemplo, minha meta para este ebook é transmitir esses conceitos de PNL aos meus leitores e seguidores de forma clara. Além disso, tenho uma meta para o meu dia, a minha semana, a minha vida, o meu casamento, a minha relação com minha filha, a minha atuação como pai, enfim, tenho uma meta para tudo porque isso guiará as minhas ações.

03 Acuidade Sensorial

Acuidade sensorial em sentido amplo se refere à capacidade de refinar os sentidos. Isso significa conseguir perceber e fazer distinções finas daquilo que estamos fazendo, do outro e de nós mesmos.

Por isso, acuidade sensorial aqui se relaciona à capacidade de perceber se o que eu estou fazendo está funcionando. Para ilustrar isso, basta pensar que, se eu tenho uma meta que quero alcançar, realizo uma série de ações e, a todo

momento, questiono-me se o que estou fazendo está me aproximando do meu objetivo. Então, se observo que a resposta é ‘sim’, seria importante continuar fazendo do mesmo modo. Se a resposta para esse questionamento for ‘não’, terei que mudar algo. Então, perceba, acuidade sensorial é perceber o que está funcionando e o que não está. Simples assim.

John Grinder tem essa frase “*If you can, you can't. If you haven't, you must*” (Se você pode, você não pode. Se você não tiver, você deve). Para entendermos melhor esse pensamento, vamos analisar o caso do próprio Grinder e sua acuidade sensorial. Esse autor era alguém que tinha uma acuidade sensorial muito aguçada, mas afirma que a desenvolveu porque esteve na Guerra.

Por ser militar do Exército dos Estados Unidos, ele muitas vezes teve que passar por terrenos cheios de campos minados e, quando se está em uma situação destas e se pisa em falso, a vida se encerra. Automaticamente, devido à extrema necessidade, ele começou a desenvolver mais os seus diversos sentidos, porque às vezes um ruído, o desnivelamento no solo, uma diferença de temperatura ou qualquer outra coisa poderia significar a morte. Portanto, ele desenvolveu sua acuidade sensorial por estar nessas situações de limite.

Apesar disso, Grinder também afirma que, obviamente, você não precisa passar por uma situação dessa para desenvolver a sua acuidade sensorial. Mas o cerne da questão é mesmo esse pensamento dele “Se você pode, você não pode”. Ou seja, se você quer desenvolver acuidade sensorial, então aquela atividade que você pode fazer, algo que é habitual e cômodo (exemplo: posso escovar os dentes com a mão direita) você deve deixar de fazer (para deixar de escovar os dentes com a mão direita, basta amarrar a mão direita e passará a escovar com a mão esquerda). Por outro lado, “Se você não tiver, você deve”, ou seja, se você ainda não tem acuidade sensorial em determinada área, então você tem que fazer algo

e deve experimentar fazer as coisas de forma diferente, pois, a partir disso, você irá desenvolver essa acuidade sensorial. [TG2]

04 Flexibilidade

Como eu discuti antes, acuidade sensorial é saber se o que você está fazendo está dando certo e está te levando próximo à sua meta. Mas e se não está? Nesse caso, você precisa de flexibilidade de modo a realizar uma abordagem diferente já que o que você está fazendo não está funcionando. E se você tentar uma abordagem diferente e novamente não der certo? Faça outra abordagem diferente e continue assim até alcançar sua meta.

Esses são os quatro pilares para você atuar com PNL de forma efetiva: você precisa de 1) **rapport** (sintonia com outro), **meta** (objetivo claro e muito bem definido), **acuidade sensorial** (percepção sobre o sucesso ou não do que você está fazendo) e **flexibilidade** (capacidade de mudar o comportamento até conseguir o resultado que você quer).



COMO PODEMOS MUDAR OS COMPORTAMENTOS E TER MELHORES RESULTADOS



É interessante e é fato que a gente colhe exatamente o que semeia, e não adianta querer esperar coisas diferentes.

Eu não sei quais são os resultados que você está tendo no momento, se são satisfatórios, se você está conseguindo andar a contento, seguir na direção dos teus sonhos, mas é preciso saber que os resultados que teremos vão ser determinados pelos nossos comportamentos, ou seja, o que determina o que você tem como seus resultados são os seus comportamentos, é o que você faz.

Assim, podemos pensar que é muito simples e fácil pois basta eu mudar meu comportamento e terei um resultado perfeito. Entretanto, é aí que surge a pegadinha: mas como mudar comportamentos? E vêm as seguintes ideias na nossa cabeça: “Mas eu tento, tento, tento e não consigo” ou “Eu tenho medo de fazer as coisas” ou “Eu não faço as coisas ou eu procrastino” ou “Não sei o que fazer”.

Primeiro Passo: Perceber o estado em que eu me encontro

Por isso, o primeiro passo para a gente entender porque fazemos o que fazemos é perceber o estado que a gente se encontra. Se, por exemplo, você está num estado

depressivo, quais são os comportamentos que você pode esperar? Perceba que uma alteração de estado automaticamente muda comportamento. Desse modo, quando você está feliz, você tem um tipo de comportamento, quando você está triste você tem outros comportamentos que são compatíveis e assim também ocorre quando você está curioso, ansioso, com medo, com raiva. Dessa maneira, **o estado emocional que você se encontra está diretamente relacionado aos seus resultados.**

Do mesmo modo que os comportamentos, o estado traz com ele uma congruência com o corpo. Então, por exemplo, se eu visualizo uma foto de uma pessoa, apenas pela fisiologia dela, pelo olhar, pela postura eu posso projetar o estado em que ela se encontra.

Você pode ver uma pessoa que está sonhadora, uma que está meio desesperada, uma que está alienada, uma que está meio triste, conversando com os próprios botões, uma que está simplesmente entediada. Ou seja, tudo isso pode ser lido porque conseguimos entender o estado das outras pessoas pela fisiologia delas.

O interessante é que, **quando você muda sua fisiologia, seu estado também muda.** Vamos agora fazer um exercício mental. Tente agora entrar no estado de imitar um super-herói, com uma pose e postura de super-herói (como a do Superman, por exemplo, quando ele levanta um pouco a cabeça e queixo pra cima) com um ar confiante, estufe o seu peito, encolha a barriga e apoie seus punhos fechados na cintura. Permaneça assim alguns segundos. Note que você vai ter reações químicas no corpo, uma descarga química, que vão mudar o seu estado. Isso prova que, efetivamente, a sua fisiologia muda seu estado e seu estado muda sua fisiologia.

Segundo Passo: Representação Interna

A representação interna significa que quando você se encontra nessa postura de super-herói e entra no estado de confiança, você tende a projetar imagens em sua cabeça compatíveis com o estado e a fisiologia. Por outro lado, quando a pessoa está deprimida, o olhar dela se volta para baixo, então o estado começa a ficar meio depressivo e surge automaticamente aquela representação interna de coisas negativas, a ideia de que tudo vai dar errado. Nesse estado, as imagens são escuras e turvas, pois tudo isso está interligado.

Contudo, à medida que muda o estado, muda o padrão de pensamento interligado e você também muda sua fisiologia, alterando a forma como você pensa, sua

representação interna.

Prova disso, seria eu te dar um comando ou uma sugestão para que você mude um tipo de pensamento. Exemplo: “Você deve pensar agora no momento mais alegre e feliz da sua vida”. Ao te pedir isso, automaticamente você irá buscar na sua memória o momento mais feliz da sua vida. E junto com essa memória, com essa representação interna do momento mais feliz da sua vida, você deve ter se mexido onde você está agora, mudado sua fisiologia e seu estado mudou também para um pouco de felicidade. Perceba como isso funciona de verdade.

Agora eu quero te mostrar a seguinte imagem:

A nossa representação interna parte de um modelo de mundo, ou seja, é a nossa realidade interna é como a gente representa o mundo.

Agora iremos fazer outro exercício mental. Quero que você agora pense em um cachorro gigante. Agora diga em voz alta que tipo de cachorro você pensou.

Esse tipo de cachorro que você pensou é parecido com o que está representado na primeira imagem (dogue alemão)? Foi algo parecido com o que aparece nessa segunda imagem (um cachorro maior que o ser humano)? Foi um cachorro tão grande que é maior que um prédio, como aparece na terceira imagem? Ou foi um outro tipo diferente, como o cachorro São Bernardo, labrador ou o scooby-doo etc.?

A conclusão é que uma única sugestão (“Pense em um cachorro gigante”) pode gerar diversos tipos de representação interna, a depender da pessoa, pois cada um tem uma noção e interpretação da realidade única e diferente. A imagem abaixo mostra como isso funciona.

Para compreender melhor isso, é preciso lembrar a frase que diz “Mapa não é território”. Não sei se você já ouviu essa frase, que é um pressuposto da programação neurolinguística, mas ela traduz a seguinte ideia: não há uma representação fiel da realidade. O que existe é a representação da realidade conforme nossa percepção dos eventos externos. Como isso funciona? Vivemos no mundo e temos noção do mundo através dos nossos cinco sentidos (visão, audição, tato, olfato e paladar).

Para ter a noção do mundo, somos bombardeados com milhões de estímulos sensoriais através dos cinco sentidos a todo instante. Entretanto, recebemos toda essa

intensidade de estímulos, mas não somos capazes de processar todos eles, por isso filtramos essas informações.

O primeiro filtro que é utilizado na realidade interna é o da **eliminação**. Como ele excluimos muitas informações, por exemplo, ondas de rádio não podem ser vistas nem sentidas e, portanto, não podem ser captadas por mim, e assim eu as elimino da minha representação interna. Isso é bom, porque se captássemos todo tipo de informação, ficaríamos sobrecarregados [TG3] e o cérebro “travaria” por mera incapacidade de processar tanta informação. Portanto, essas eliminações ocorrem devido a restrições sensoriais, limitações que ocorrem causadas pela atenção seletiva.

Vamos realizar um outro exercício mental para compreender a atenção seletiva. Olhe o ambiente à sua volta e procure localizar todos objetos e elementos da cor azul. Agora, feche os olhos por um momento e diga em voz alta tudo que você viu nesse mesmo ambiente que seja da cor vermelha. Talvez você note alguma dificuldade para lembrar de coisas vermelhas (talvez uma, duas ou três). Após perceber essa dificuldade, olhe novamente o ambiente em que você se encontra e perceba quantas coisas você deixou de notar que são da cor vermelha. Isso mostra que você eliminou essa informação porque simplesmente não estava focado nela. Esse é o filtro da eliminação.

O segundo filtro que é utilizado na realidade interna é o da **distorção**. Para entendê-lo vamos usar um caso clássico. Nesse caso, há um sujeito que, andando por uma trilha na mata, de repente deparou-se com um pedaço de pau e interpretou aquilo como uma cobra, saindo correndo e soltando um berro. Neste caso, houve distorção porque chegou um dado para ele por meio da visão (um pedaço de pau) que foi distorcido e compreendido de outra forma (como uma cobra). E essa representação interna distorcida gerou um reflexo no estado, pois ele entrou em pânico, contraiu-se, sua fisiologia mudou devido a uma descarga de adrenalina, e ele teve o comportamento de sair correndo. Tudo isso ocorreu, portanto, em função de uma informação distorcida.

Essa imagem mostra um exemplo de distorção. Isso ocorre porque, sempre que alteramos os dados que são recebidos através dos nossos sentidos, é comum distorcer tanto positivamente como negativamente. Mas o fato de distorcermos significa que temos um “mapa” incompleto, pobre, ou seja, não totalmente verdadeiro em relação à realidade. Isso é importante entender: que vivemos como se o nosso mapa,

resultado da nossa realidade interna, fosse verdadeiro e, na realidade, ele não é.

Contudo, a distorção também tem seu lado positivo. Einstein usou da distorção para desenvolver a Teoria da Relatividade. Arquitetos e engenheiros também precisam distorcer a noção de espaço para fazer seu trabalho, bem como artistas precisam distorcer a realidade para criar algo novo.

O terceiro filtro que é utilizado na realidade interna é o da **generalização**. Generalizações são conclusões globais que assumimos a partir dos dados que recebemos (os dados eliminados e os distorcidos).

Um exemplo de generalização é quando o sujeito tem, logo cedo, uma desilusão amorosa e passa a pensar que não sabe se relacionar, que não deve mais se relacionar com pessoas, que todas as pessoas são irresponsáveis ou insensíveis nos relacionamentos etc. Outra generalização ocorre quando você aprende a andar de carro e entende que, se aprendeu a dirigir um carro e todos os carros são iguais, você certamente sabe dirigir todos os tipos de carro.

Muitas vezes formamos essas conclusões globais muito prematuramente, como no início da infância, quando não temos informações completas e, ao assumir essas conclusões globais - sobre o a vida, sobre nós mesmos, sobre quem sou e sobre o que eu sou capaz e o que não sou capaz, sobre o que posso e o que não posso, mereço ou não mereço - em função de algumas poucas experiências que foram distorcidas junto a muitas outras informações que foram eliminadas, passamos a viver em função desse mapa pobre, a partir do qual nós simplesmente assumimos que não merecemos algo ou não somos capaz de algo. Esses são exemplos de generalizações.

Em síntese, algo muito interessante é que, quando estamos passando por uma experiência em nossa vida e recebemos essa carga de informação, usando esses filtros de distorção, eliminação e generalização, armazenamos informação na nossa representação mental, no nosso inconsciente. Temos, portanto, uma espécie de 'arquivo' com todas as nossas experiências e, a partir do momento em que olhamos para o passado e resgatamos essas informações, elas são novamente passadas por filtros. Desse modo, você pode ter uma experiência do passado e, a cada vez que você se lembra dela, você elimina, distorce e pode tomar uma conclusão mais generalizada dela.

Mas você pode estar se perguntando como é que funcionam os filtros. Pode estar pensando que entendeu perfeitamente que nossos resultados são decorrentes dos nossos comportamentos, e não de fatores externos simplesmente. Já compreendeu, certamente, que o que fazemos depende do estado em que estamos, da nossa fisiologia e da nossa representação interna, ou seja, do que se passa na nossa cabeça (nossos padrões de pensamento, de imagens, de som).

Apesar de todo esse entendimento, a principal questão é como é que eu posso mudar isso?

Bom, mudar a fisiologia é fácil e você pode fazer isso a qualquer momento. O problema é que, apesar de a fisiologia mudar o estado e a representação interna, quando você tirar isso da consciência você irá voltar para sua fisiologia antiga. Você também pode mudar o estado a qualquer momento, pois alterando a fisiologia você pode mudar seu estado e, por fim, trazer uma nova representação interna para sua mente. Porém, mais uma vez, no momento em que você se distrair, irá voltar para o automático, que é o seu padrão de representação interna.

Então, como a gente muda? Como é construída a representação interna? O que interfere nos filtros? Na realidade, como já expus, quando resgatamos uma informação já gravada em nosso inconsciente, ela passa por novos filtros. Desse modo, se tivermos filtros melhores, podemos mudar essa representação interna de forma permanente.

Fatores que determinam os filtros da realidade

Dentre os fatores que determinam os filtros e a mudança deles, podemos citar as **decisões** que tomamos no passado. Tomar decisões demanda muito esforço, muito trabalho e muita energia do cérebro. Por isso, quando o cérebro entra em contato com uma situação nova, ele gasta muita energia. Mas, uma vez que você tomou aquela decisão, você tende a tomar um “atalho”. Ou seja, sempre que acontece alguma situação parecida com aquela primeira, que levou a um grande gasto de energia do cérebro, você irá reagir daquele modo porque normalmente você não reavalia a decisão.

Assim, mesmo que o contexto mude, que a gente cresça e evolua e que a gente tenha novos recursos, continuamos tomando decisões como se fossemos crianças. Além disso, o conjunto de memórias do passado determinam a nossa personalidade.

Outro fator são as **atitudes**, que apesar de ser um contexto abstrato, eu conceituo como “o comportamento decorrente de suas crenças e seus valores”. Agradam-me as atitudes do Mohamed Ali, que para mim é um símbolo de atitudes que eu gostaria de ter, uma atitude a ser modelada. Ele diz “Os campeões não são feitos em ginásio; eles são feitos desde algo que está no seu interior; um desejo, um sonho, uma visão”. Essa é atitude do Mohamed Ali, que valoriza aquilo que está no interior - na representação interna - e não no esforço físico.

As **crenças** são mais um fator que vai determinar esses filtros da nossa realidade. Na realidade, crenças nada mais são que ideias habituais, conceitos que temos sobre alguma coisa. Não são necessariamente “verdades”, mas algo que tomamos como verdade.

Um exemplo é a crença no Papai Noel. Neste exemplo, é possível entender muito bem como ocorre a distorção. Veja bem, uma criança que acredita em Papai Noel fica frente a frente com uma pessoa utilizando aquela fantasia simplista, com a barba artificial, e distorce a realidade para acreditar que o Papai Noel de fato existe e está ali frente a ela. Do mesmo modo, também elimina os defeitos que aquele Papai Noel apresenta para acreditar que ele é de verdade.

Portanto, crenças são, na maioria das vezes, inconscientes, nas quais passamos a acreditar na nossa infância, e determinam e limitam os nossos resultados, como as crenças de capacidade, de merecimento, de possibilidades. Elas interferem e limitam a nossa ação e os nossos resultados.

Outro fator são os **valores**. Como diz Richard Bandler, “são aquelas coisas das quais não abrimos mão”, ou seja, coisas que consideramos importantes. Por exemplo, valor de segurança, que é importante para pessoas que buscam sempre agir de uma determinada forma de modo a se sentir seguro. Já uma pessoa que tem um valor de aventura vai agir de forma diferente e, obviamente, vai ter resultados diferentes.

Por último, há os **metaprogramas**. Esse é um conceito bastante abstrato, mas, para compreender melhor, vamos comparar com o computador. Imagine que nosso cérebro é como um grande computador e que os metaprogramas são o sistema operacional, como Windows, IOS, Ubuntu, Linux. Eles são ausentes de conteúdo, mas definem como os programas vão ser rodados e permitem que eles sejam rodados.

Metaprogramas são como a base da personalidade e determinam os filtros.

Perceba como cada um desses fatores vai determinar a nossa realidade interna, e a nossa realidade interna vai determinar o estado, a fisiologia e os nossos comportamentos, os quais, por fim, definem os nossos resultados.

Agora quero que você imagine como seria, sabendo que você tem resultados que são determinados pelos seus comportamentos e que é muito simples mudá-los apenas alterando os programas que estão sendo rodados. Atualizar os softwares e filtros para que você faça representações internas, crie uma realidade interna onde você é mais poderoso, tem recursos, é capaz, é merecedor, onde você não tem medo, não tem ansiedade, não tem Pânico, onde você é uma representação interna mais rica, mais ampla, cheia de possibilidade...

Imagine você alterando qualquer um desses fatores que definem esses filtros, tendo poder de alterar este software que vai mudar sua representação interna, o seu estado, sua fisiologia simplesmente atualizando esse software, como se fosse um USB (como ocorre em Matrix, em que o personagem Neal ganha uma habilidade simplesmente instalando um software na cabeça dele).

No fundo, funcionamos mais menos assim, como se a gente tivesse esse software, que é instalado quando somos criança, e muitas vezes esquecemos ou não sabemos como atualizá-lo.



PRESSUPOSTOS DA PNL



Antes de entrar nos pressupostos em si, quero enfatizar a importância que eles têm. Se você os compreender e trazê-los para seu dia a dia, a sua vida vai mudar para muito melhor.

Pressupostos são afirmações que a gente tem como verdade. Para atuar com PNL, a gente parte do princípio de que esses pressupostos são verdades.

O povo de Papua Nova Guiné tem um ditado que diz “conhecimento é só rumor até que esteja no músculo”. E é isso que eu trabalho fortemente com meus alunos da formação de Practitioner (Praticante) de PNL: que você pegue esses pressupostos e traga para o seu músculo, sua vida, sua prática. Isso significa incluí-los na sua vida de modo que você nem mesmo precise pensar neles e que eles passem a ser algo instintivo, ou seja, uma ação reativa que já faz parte do seu conjunto de crenças e da sua identidade.

01 O mapa não é o território.

Como já vimos, construímos a nossa realidade através dos nossos cinco sen-

tidos. Tenho certeza de que você sabe que os nossos sentidos são falhos e que temos limitações em relação a eles. Há

coisas que a gente não vê, coisas que a gente não ouve, coisas que a gente não sente, mas por não as “percebermos” não significa que essas coisas não existem. Isso mostra que recebemos informações já limitadas, ou seja, apenas parte das informações que existem, e que elas também passam por filtros de modo a distorcer e generalizar. Com essas informações distorcidas, generalizadas e eliminadas, construímos nossa realidade. Essa realidade interna é o nosso mapa.

Ao visualizar um mapa, como de GPS, Waze, Google Maps, fica óbvio que aquilo não é um território, e sim uma representação do território. Desse modo, o que se conclui é que nossa representação da realidade não é a realidade de fato, mas sim uma realidade distorcida. Assim como a nossa, a realidade das outras pessoas também é distorcida. Então, quando você está discutindo uma verdade que supostamente é absoluta, lembre-se de que essa é apenas a sua verdade, ou seja, uma verdade dentro do seu mapa distorcido de mundo. Portanto, ninguém tem uma representação 100% fidedigna da realidade.

A primeira ideia extraída dessa frase é que é preciso compreender o outro de uma maneira diferente a partir do reconhecimento de que seu mapa é diferente do mapa dessa outra pessoa.

Contudo, pode ser difícil entender isso

quando, por exemplo, você está falando com um familiar, um colega de trabalho, um amigo muito próximo, pois os mapas parecem muito similares ou idênticos. Contudo, se você conversar, por exemplo, com um aborígine de uma tribo indígena australiana, fica muito fácil perceber que “mapa não é território”, já que, no mapa dele, ele tem uma experiência e realidade tão diferente da sua que nem mesmo será possível a vocês dois uma discussão. Portanto, essa compreensão de distintos tipos de mapas fica mais clara quando você conversa com pessoas de culturas tão diferentes.

Outra ideia extraída desse aspecto é que, toda vez que você estiver percebendo a realidade como limitada, tente se lembrar que mapa não é território, ou seja, que talvez a limitação esteja no seu mapa.

Talvez o fato de você, por exemplo, não estar enxergando uma opção diante de uma problemática só que significa que no seu mapa você não visualiza saída. Esse pensamento é possibilitador no sentido de que, se eu não enxergo solução, não quer dizer que ela não exista.

02 Pessoas orientam-se pelos seus mapas internos, seu modelo do mundo e não pelo próprio mundo.

Como já discutimos, expandindo aqui o conceito de ‘mapa não é território’, vivemos e agimos conforme o nosso mapa.

Diante disso, quando alguém fizer algo, você pode pensar que ela fez aquilo porque no mapa dela isso é uma realidade. Dessa forma, há pessoas que agem como se o seu mapa fosse verdade absoluta e temos que lembrar que isso não é fato.

03 Todo comportamento é potencialmente comunicação.

Essa ideia revela que é impossível não se comunicar. Há a comunicação verbal, como a que estou agora fazendo, a comunicação não-verbal, em que não são necessárias palavras para comunicar, podendo a comunicação ocorrer com olhar, com gestos e até com o silêncio.

04 Mente e corpo são parte do mesmo sistema cibernético.

Pode parecer difícil compreender essa ideia devido à expressão ‘sistema cibernético’, mas isso quer dizer que mente e corpo são uma só coisa de modo que a mente influencia o corpo e o corpo influencia a mente.

Para entender melhor, irei te fazer uma pergunta: qual é a lembrança mais feliz da sua infância?

Ao pedir para você realizar um processo cognitivo de recupera uma lembrança feliz da sua infância, tenho certeza que, junto com essa lembrança, você, no mínimo, dará um sorrisinho, pois reações químicas ocorreram devido a esse processamento cognitivo.

Isso mostra que da mesma forma que a mente reflete diretamente no corpo, o corpo reflete na mente. Veja bem, se você ficar muito tempo com o olhar para baixo, com a postura pouco ereta, começará a ficar mais cansado, deprimido. Por outro lado, se você se movimenta, levanta o corpo, estende os braços para o alto e abre um sorriso, é fato que a química muda e os seus pensamentos mudam.

Por isso corpo e mente fazem parte de um mesmo sistema cibernético: por serem integrados, indissociáveis e insólúveis.

05 As pessoas têm (ou potencialmente têm) todos os recursos de que precisam para agir eficazmente.

Você deve se lembrar que eu falei que eu acredito temos muito mais potencial do que imaginamos e acessamos.

Gosto daquela frase do Walt Disney: “Se você pode sonhar, você pode realizar”. Nessa ideia está pressuposto que, se você pode sonhar, você tem o recurso e a capacidade necessária para realizar o seu sonho. Embora você não perceba, ainda que em algum determinado momento você se sinta fraco, com medo, sem recurso, isso não quer dizer que você não tem recursos. Ocorre que você não os está usando naquele contexto.

06 As pessoas fazem as melhores

escolhas que se apresentam a elas.

Esse é um pressuposto muito poderoso e libertador porque qualquer coisa que você faça ou que outra pessoa faça sempre refletirá o melhor dela. Se, diante de uma situação, você percebe que tem duas opções (isso ou aquilo) não existe a possibilidade de você fazer escolher a que julga ser a pior das opções porque o indivíduo sempre irá fazer aquilo que acredita ser a melhor opção naquele momento.

Por isso, dadas as condições e informações no momento da tomada da decisão, o indivíduo sempre tomará a melhor decisão. Contudo, decisão certa não necessariamente é a melhor decisão no mundo ideal, mas sempre será a melhor decisão que você poderia ter tomado naquele momento.

Por esse motivo, uma pessoa, por mais que faça coisas terríveis e estúpidas, age fazendo aquilo que acredita ser o melhor. Mesmo que, logo após a escolha, ela pense que fez uma grande besteira, no momento em que essa pessoa fez aquilo, ela de fato acreditava que era o melhor a ser feito. Pode acontecer de, após a coisa já feita, com a adrenalina já baixa, a pessoa perceber que a ação ou atitude não foi a mais correta, mas naquele momento da ação certamente era a melhor decisão que ela podia tomar, ou seja, era a melhor escolha que ela tinha disponível.

Ao discutir essa questão de escolha, a gente lembra do mapa. Talvez a pessoa tenha, em alguns momentos, um mapa empobrecido - com poucas opções. Como consequência dessas poucas opções, o indivíduo irá escolher a que julga melhor. Entretanto, se todas as opções são ruins, a pessoa vai escolher a menos ruim. Então a ideia da programação neurolinguística é expandir e enriquecer o mapa para dar mais opções para que se possa necessariamente escolher a melhor opção.

Por esses motivos é que digo que é libertador, uma vez que você para de se culpar de ter tomado decisões erradas no passado porque irá entender que, na realidade, você tomou a melhor decisão que você podia e que não seria possível, naquela situação, ter feito melhor porque você necessariamente fez o melhor que podia.

07 Escolha é melhor do que nenhuma escolha.

Essa ideia se relaciona com isso que a gente acabou de discutir: é melhor ter uma escolha do que não ter escolha. Contudo, quando você tem somente uma opção, na realidade não há escolha. Ou seja, se você só vê uma alternativa existente, então isso não é escolha. Já se você tem duas alternativas (isso ou aquilo), também não se trata de uma escolha, mas sim de um dilema. Portanto, para haver de fato a possibilidade da escolha, preci-

samos ao menos de três alternativas.

Em síntese, o trabalho da PNL é sempre no sentido de enriquecer o mapa, de dar mais opções e alternativas para que a pessoa possa tomar uma escolha e tomar uma decisão mais acertada.

08 Todo comportamento é gerado por uma intenção positiva.

Sempre temos um comportamento, por trás dele existe uma intenção positiva, pois queremos algum benefício. Esse benefício pode ser apenas para mim mesmo. Interessante que existem pessoas que têm mania de perseguição e pensam sempre que o outro lhe quer mal, mas, na realidade, o outro nunca quer em princípio o mal de alguém, mas sim o bem para si próprio.

Portanto, ainda que uma pessoa faça uma coisa negativa, por exemplo, machucar alguém, ela sempre age por querer um bem para ela.

É interessante analisar que, até em uma doença, existe uma intenção positiva, uma vez que talvez a doença seja o seu corpo se manifestando e querendo atenção. Algo como uma dor de cabeça, uma úlcera, uma gastrite, uma dor no pescoço, é o seu corpo se manifestando e, por isso, existe uma intenção positiva que está oculta, já que o corpo pretende chamar atenção e enviar alguma mensagem.

Por isso é preciso ser curioso para investigar qual é a intenção positiva que faz uma pessoa ter determinado comportamento, ainda que ele seja ruim. Ou seja, é preciso pensar no que essa pessoa queria de bom ao fazer algo.

Isso porque, quando você descobre a intenção positiva por trás da ação do outro, por exemplo o desejo de se sentir seguro, você pode se comunicar com essa pessoa e dizer que ela pode se sentir segura adotando outro comportamento e, assim, a comunicação vai ocorrer de maneira mais fluida.

Por fim, é muito importante entender que todo comportamento tem uma intenção positiva para poder mudar seus comportamentos.

09 O significado de uma comunicação é a resposta que ela provoca, não a intenção do comunicador.

Uma reflexão interessante para compreender essa ideia é pensar, por exemplo, no modelo antigo de chefia (relação entre empregado e patrão), no modelo tradicional da escola (relação entre professor e aluno) ou até mesmo no modelo de família tradicional (relação entre pai e filho), em que são proferidas frases como: “Você é burro?”, “Você não entende o que eu estou falando para você?”, “Já falei mais de mil vezes isso para você!”, “O que você tem na cabeça que não me

entende?”. Você certamente já ouviu ou falou algo do tipo, certo?

Nesses casos, saiba que a responsabilidade da comunicação é do comunicador, pois o significado da comunicação é a resposta que ela provoca. Desse modo, muitas vezes a comunicação falha porque eu tenho a intenção de comunicar algo, mas o outro não me entende. Então, o que define se a comunicação ocorreu não é a minha intenção ao me expressar, e sim a compreensão que o outro terá do que eu expressei. Ou seja, quando estou me comunicando, o que eu quero falar não é necessariamente o que você vai entender. Pensemos agora naquela brincadeira de telefone sem fio. Você já deve ter feito essa brincadeira em que você fala uma coisa que a outra pessoa não entende com clareza, certo?

Por isso é preciso ter essa consciência de que temos que ser claros o bastante na comunicação e utilizar nossa acuidade sensorial para perceber se outro entendeu exatamente aquilo que a gente queria expressar.

E naquelas situações em que se aponta o outro como responsável por não entender o que é dito, como as falas que citei acima, é aquele que comunica que deve falar de uma forma diferente para a mensagem ser recebida e compreendida. Então, no contexto escolar a responsabilidade do aprendizado é do professor, e

não do aluno, pois é o primeiro que tem a responsabilidade de comunicar de maneira que o aluno aprenda e, se o aluno não aprendeu, ele tem que ser flexível o bastante para comunicar de forma diferente até que o aluno efetivamente aprenda.

10 A resistência é uma mensagem sobre o comunicador (ou terapeuta).

Ao pensar em resistência, precisamos entender que ‘tudo aquilo a que a gente que resiste persiste’.

Voltando aquela frase proferida por muitas pessoas “Já falei mais de mil vezes isso para você!”, isso apenas mostra que a pessoa é que não se comunica de forma eficaz. Nesse sentido, o que é, então, a resistência? Eu sempre falo que não existe cliente ou coachee [TG4] resistente, o que existe é um coach inflexível. Portanto, se a pessoa está resistindo, isso é uma mensagem de que você não está se comunicando de uma forma adequada e, portanto, precisa de flexibilidade.

11 Se o que você está fazendo não está funcionando, fazer algo diferente.

Isso é básico e é a essência não só do PNL, mas também do sucesso. Se você faz as mesmas coisas e espera resultados diferentes, ou seja, está fazendo algo que não está te levando para onde você

quer ir, faça algo diferente.

Como dizia Albert Einstein, “Insanidade é continuar fazendo sempre a mesma coisa e esperar resultados diferentes”.

12 Não existe fracasso, apenas feedback.

Aqui também iremos volta a pensar sobre aquela questão da flexibilidade. Pense na seguinte questão: faço alguma coisa - tenho um objetivo em mente - mas não consigo o resultado esperado. Por exemplo, faço uma prova e não passo nela, faço investimento e tenho prejuízo, me comunico com alguém e isso gera conflito. Nada disso é fracasso, e sim feedback. O feedback, por sua vez, é informação que retroalimenta o sistema para você gerar um novo comportamento.

Se você entende o feedback como fracasso (por exemplo: tentei três vezes e não consegui, então não sirvo para isso, sou um fracassado) você precisa se lembrar de Thomas Edison, que realizou mais de mil tentativas antes de inventar a lâmpada. Por outro lado, se ele enxergasse cada tentativa como fracasso, não teria continuado, portanto, ele enxergou como feedback, ou seja, informação útil para que ele pudesse mudar abordagem para tentar uma coisa nova.

13 A variável mais flexível controla o sistema.

Quando se fala em variável do sistema

se está referindo sistema de pessoas. Diante disso, qualquer interação entre pessoas forma um sistema. Por outro lado, uma pessoa sozinha possui apenas seu sistema interno - corpo e mente - que, como já dissemos, caracteriza uma unidade.

Nesse tipo de sistema - formado por duas ou mais pessoas - aquele que mais resiste (é muito inflexível, teimoso, ignorante) não controla. Exemplo: existem duas pessoas juntas caminhando e uma quer ir para uma direção específica, caminhar para frente, e a outra está resistindo e forçando porque não quer seguir. Nesse caso, esta segunda pessoa não controla o sistema. Por outro lado, se essa mesma pessoa, em vez de resistir, flexibilizar, caminhando para frente, mas sugerindo ir mais devagar, por exemplo, é ela quem está no controle.

Um outro exemplo muito produtivo pode ser percebido nas artes marciais, que não tem como foco o combate direto. Se um lutador de artes marciais age na luta com toda a força, ao invés de desviar e usar da energia do adversário para o controlar, este lutador inflexível não controla o sistema. Isso prova que, quanto mais flexível, mais se controla o sistema.

Assim também devemos pensar quando estamos em uma relação difícil, complicada. Nessas situações, temos que ser

flexíveis porque, mudando a nossa abordagem, necessariamente o outro também muda. Portanto, sempre que existe a mudança de uma parte do sistema a outra necessariamente muda junto.

14 Tudo o que um ser humano pode fazer pode ser modelado.

Já falamos de modelagem e expliquei que tudo pode ser modelado, qualquer estratégia pode ser modelada, desde que se entenda quais são os processos cognitivos e estratégias internas da pessoa para ter aquele resultado.

15 Se é possível para o mundo, é possível para mim.

Eu acredito muito nessa ideia de que o que um homem pode fazer um outro também pode, através da modelagem. Isso fica muito claro quando compreendemos que a maior parte das limitações que temos são impostas pela nossa mente, nossa realidade interna.

Um exemplo disso é o caso de Roger Bannister. Ele foi o primeiro homem a correr a milha em menos de 4 minutos. Por séculos, o homem tentou correr uma milha (que corresponde a 1600 metros) em menos de 4 minutos e isso parecia ser uma barreira intransponível. Chegou-se a considerar que era impossível para o corpo humano transpor essa barreira e correr mais do que 1600 metros em 4 minutos. Até que o Roger Bannister, depois de um trabalho de muita mentali-

zação e quebra de crenças, conseguiu quebrar essa barreira. O curioso é que, depois que ele conseguiu quebrar essa barreira, nos meses seguintes outros homens conseguiram o mesmo feito e hoje qualquer atleta (nem mesmo precisa ser um atleta olímpico; pode ser um atleta de faculdade) consegue correr uma milha em menos de 4 minutos. Tudo isso evidencia que a ideia da impossibilidade de correr uma milha em quatro minutos estava apenas no nosso mapa interno e, a partir do momento em que um homem quebrou essa barreira, ou seja, um homem mostrou que isso era possível, outros também conseguiram.

Por isso, se é possível para o mundo, é possível para mim também e se alguém pode fazer eu também posso. Acho esse pressuposto muito possibilitador e empoderador.

16 A energia flui para onde a atenção está.

Com base nessa ideia, é preciso reconhecer que temos que controlar o nosso foco, a nossa atenção. Se a gente foca no passado, vai viver no passado pois é lá que estará concentrada nossa atenção. Nesse caso, o que acontece é que, ao viver no passado, as coisas não andam.

Por outro lado, se você foca só o futuro, apenas no que pode dar certo ou errado, a sua energia também vai toda para o futuro e isso começa a gerar an-

siedade.

Se você foca apenas nos pontos positivos, você começa a enxergar as coisas positivas do mundo e as coisas fluem. Se você foca só no negativo, fica pessimista, as coisas ficam negativas, você atrai experiências negativas e provavelmente vai ficar em um estado negativo.

Esses são os pressupostos da programação neurolinguística e eu quero que você primeiro os entenda cognitivamente e depois os coloque na sua vida.

Pense de que modo isso faz sentido para você e como isso pode ser aplicado na sua vida nas situações do seu dia a dia de maneira que você possa expandir enriquecer o seu mapa para gerar mais opções e tomar melhores decisões, comportamentos e gerar melhores resultados para ser mais feliz e mais realizado.

Por isso **você deve colocar sua energia atenção para onde você quer ir**. Um erro muito comum é os de as pessoas focarem o que elas não querem: “não quero isso”. Nesse caso, a atenção está onde eu não quero e a energia vai para o resultado que eu não quero ter e para aquilo do que eu quero fugir.

[1] Há o *output* e o *input*: a saída neurológica e a entrada neurológica respectivamente.

[2] Frank Pucelik é uma figura mais recente na história da PNL, pois passou 30 anos totalmente excluído. As pessoas não sabiam que ele existia e agora ele passa a ser reconhecido.

[3] John Grinder também era do Exército dos Estados Unidos da América e serviu como capitão pelas forças especiais dos Estados Unidos na Europa durante a Guerra Fria.

[4] Milton Erickson realizava principalmente hipnose conversacional, ou seja, não era sempre que ele usava a hipnose de transe profundo. Na maior parte dos atendimentos, ele simplesmente conversava com o paciente. Ele fala que em menos de 30% dos atendimentos ele colocava o paciente em transe formal, transe profundo, e em mais de 70% dos atendimentos ele fazer transe conversacional.