

**J
B
N**

PALESTRA

Noções em PNL

Melhore seu desempenho cerebral

João Batista Neto

Master em PNL



PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA



“Gostaria que você soubesse que existe dentro de si uma força capaz de mudar sua vida, basta que lute e aguarde um novo amanhecer.”

— Margaret Thatcher
www.andreimansur.com.br

**Você é capaz de mudar seu
comportamento...
Se pensar!**



PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

- ▶ No mundo todo existe aquela pessoa que além de ser carismática, ela possui algo de especial que gera empatia e exerce influência sobre as outras pessoas.
- ▶ O modo como cada pessoa se comunica pode ser um instrumento muito importante para atrair a atenção e transformar sonho em realidade.
- ▶ A PNL foi desenvolvida nos anos 70 por dois 2 norteamericanos Richard Bandler e John Grinder que analisaram como agiam as pessoas consideradas bem sucedidas, entendendo como elas pensavam, agiam e se comunicavam.

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

• O QUE É PNL?

Metodologia que estuda o funcionamento do cérebro – como ele recebe, codifica e responde aos estímulos do meio ambiente.

- **Programação:** registro de sequências do modo de pensar, analisar, sentir e nos adaptar ao mundo.
- **Neuro:** registro de sequências decorrente da atividade do nosso sistema nervoso central e periférico.
- **Linguística:** nossos pensamentos podem ser transmitidos através da linguagem.



OS 4 PRINCIPAIS PILARES DA PNL

1. **Relacionamento** - rapport
2. **Fixar a sua meta** - seja preciso.
Saiba o que quer.
3. **Acuidade sensorial** – use os sentidos
4. **Flexibilidade comportamental** -
opções de ação



PRESSUPOSIÇÕES

- Mapa não é território
- Experiências possuem estrutura
- Um pode, todos podem
- Corpo e mente integrados
- Temos todos os recursos
- É impossível não se comunicar
- A comunicação resulta no que obtém
- Todo comportamento possui intenção positiva

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA



**Toda mudança, requer atenção e fé, pois
quando você diz: “EU POSSO”...
Começou o poder!**



**"Se você acha que pode
ou se você acha que não
pode em todo o caso
você está certo"
- Henry Ford**

O que a PNL faz?

Estuda o funcionamento do cérebro humano desde o momento em que ele capta as informações e, finalmente a maneira como estas informações interferem nos comportamentos, nas capacidades, nas crenças, valores, na identidade; e nos relacionamentos com outras pessoas, com o meio ambiente, e como o que está acima de nós e que cada um chama de um jeito: Deus, Jesus Cristo, Grande Arquiteto, Cosmos, Universo, Unidade, Eu superior etc.



PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

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

Todas as experiências são registradas no cérebro.

Elas são polarizadas pelo valor, pelo significado e utilidade, pelas estruturas e processos cerebrais.

Muitos NEURÔNIOS individuais são ativados.

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

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



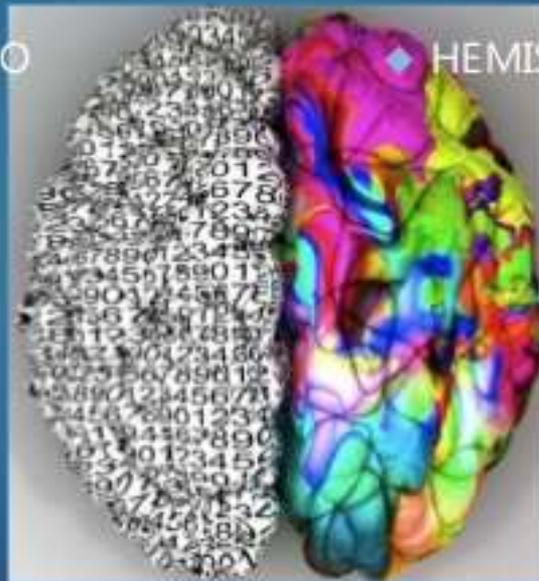
PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

- Seja congruente.
- Estabeleça rapport.
- Defina o que deseja alcançar nessa mudança.
- Tenha resultado ecológico.

FUNCIONAMENTO DA MENTE HUMANA

◆ HEMISFÉRIO ESQUERDO

- ◆ Analítico
- ◆ Lógico
- ◆ Preciso
- ◆ Repetitivo
- ◆ Organizado
- ◆ Detalhado
- ◆ Científico
- ◆ Literal
- ◆ Sequencial



◆ HEMISFÉRIO DIREITO

- ◆ Criativo
- ◆ Imaginativo
- ◆ Indefinido
- ◆ Intuitivo
- ◆ Conceitual
- ◆ Geral
- ◆ Prático
- ◆ Figurativo
- ◆ Irregular

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

AMARELO	AZUL	LARANJA
PRETO	VERMELHO	VERDE
ROXO	AMARELO	VERMELHO
LARANJA	VERDE	PRETO
AZUL	VERMELHO	ROXO
VERDE	AZUL	LARANJA

O lado direito tenta dizer a cor, mas o lado esquerdo insiste em ler a palavra.

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

MAPA NÃO É TERRITÓRIO

- O modelo, a maneira como vemos o mundo, a forma através da qual percebemos e interpretamos a realidade.
- Compararemos o modelo com o mapa e o território seria a realidade.
- Quando afirmamos: isto não tem sentido, não quer dizer que necessariamente não tenha, porém, de acordo com nossa forma de ver a realidade, de acordo com nosso modelo, não encontramos sentido.
- Todos temos modelos, uns para ver e interpretar a realidade, outros, formas de ver valores, ou formas de ver como deveriam ser as coisas.







PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

PERCEPÇÃO E COMUNICAÇÃO



Movimientos Oculares



Visual construído



Visual recordado



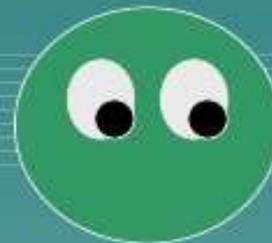
Auditivo construído



Auditivo recordado



Cinestésico



Diálogo interno

EXEMPLOS DE COMUNICAÇÃO INADEQUADA - VENDAS

- **Cliente:** Este é bonito ... mas o que estou pensando é um carro que eu **SINTA** a força do motor.
- **Vendedor:** Bom, vamos dar uma **OLHADA** naqueles modelos. Temos de várias **CORES**, é **CLARO** que você vai gostar de alguns.
- **Cliente:** Bom, eles são bem bonitos mas eu **SINTO** que não se **ENCAIXAM** com o meu jeito de ser. Não sei se você está **PEGANDO** a ideia ...
- **Vendedor:** **CLARO** que estou entendendo, **VEJA** só aquele modelo lá adiante. Vamos lá dar uma **OLHADA** nele?

+

EXEMPLOS DE COMUNICAÇÃO ADEQUADA - VENDAS

- **Cliente:** Eu quero **PROVAR** um sapato, você pode me ajudar, por favor?
- **Vendedor:** Pois não, por favor, **EXPERIMENTE** este sapato aqui. Como se **SENTE**? Ele é **CONFORTAVEL**, não é mesmo?
- **Cliente:** Ele é realmente muito bom. Você tem algum outro um pouco mais **FOLGADO**?
- **Vendedor:** Sim, **PROVE** este. É um número maior. Tenho certeza que com este seus pés ficarão **CONFORTÁVEIS**. Você vai se **SENTIR PISANDO EM PLUMAS**.
- **Cliente:** Excelente! Eu detesto sapato **APERTADO**! Este me **SERVE**. Vou levá-lo.

EXEMPLOS DE COMUNICAÇÃO INADEQUADA - TERAPIA

- **Cliente:** Eu tenho **SENTIDO** uma **ANGÚSTIA** tão seguida que acho que não vou mais me **ERGUER**. Estou realmente **DESANIMADA**. Não **SINTO** meus pés no chão.
- **Terapeuta:** Bom, vamos **VER** se eu estou entendendo. Você **DIZ** não está **VENDO** uma saída **CLARA** para essa confusão?
- **Cliente:** Bom, não é bem isso. Eu só não **SINTO** que possa **SAIR** do **BURACO** em que me meti.
- **Terapeuta:** Você tem alguma ideia sobre o que causa seu problema? Você **IMAGINA** por que está assim? Eu gostaria que você **FOCASSE** mais nas causas deste processo.
- **Cliente:** Eu acho que não **PEGUEI** bem sua ideia. Eu não sei o que a Sra. quer, agora uma coisa só eu sei, é **DURO** isso que estou vivendo. Eu estou me **ARRASTANDO** na vida.

EXEMPLOS DE COMUNICAÇÃO ADEQUADA - TERAPIA

- **Cliente:** As coisas estão muito confusas, muito **ENEVOADAS**. Eu não **ENXERGO** uma saída e acho que ninguém **VÊ** o quanto estou mal.
- **Terapeuta:** É **CLARO** que você está confuso. Por que não **FOCAMOS** nossa atenção no que para você é **NEBULOSO**?
- **Cliente:** Pois isso me parece bom. Simplesmente não **VEJO** futuro para mim. É como se tivessem **APAGADO** da minha mente.
- **Terapeuta:** Pois vamos botar mais **LUZ** nesta história. Como você gostaria de **IMAGINAR** o seu futuro se você pudesse **FOCAR** no que quisesse?
- **Cliente:** Bom, gostaria de me **VER** muito bem, num lugar lindo, com gente agradável e um sorriso **LUMINOSO**. É **CLARO** que seria um dia **RADIANTE** de sol, com um céu **AZUL** e nuvens **BRANCAS**. Lindo mesmo.

EXEMPLOS DE COMUNICAÇÃO INADEQUADA - CONCILIAÇÃO

- **Parte:** O convívio com minha vizinha é **ESTRESSANTE**. É uma pessoa **INTRAGÁVEL** adora falar da vida dos outros e insistir em discussões inúteis.
- **Conciliador:** **VEJO** o que você está querendo dizer. Mas não acredito que ela seja uma pessoa tão horrível, talvez se você **ENXERGASSE-A** de outra forma, não poderíamos dirimir o problema?
- **Parte:** Acho que você não está entendendo. Ela é uma pessoa **ÁCIDA**, tem uma **LÍNGUA AFIADA** simplesmente impossível de conversar **EQUILIBRADAMENTE**.
- **Conciliador:** É necessário que **OLHE** o problema por outro **ÂNGULO**. **REFLITA** se ela também não o **VÊ** da mesma forma?
- **Parte:** **SINTO** que isto não vai resultar em nada.

EXEMPLOS DE COMUNICAÇÃO ADEQUADA - CONCILIAÇÃO

- **Parte:** Estou tendo problemas com o **BARULHO** na casa ao lado ultimamente, não consigo **OUVIR** sequer meus pensamentos.
- **Conciliador:** Talvez se **DISSER** ao seu vizinho que **DIMINUA O BARULHO** antes de **ACENTUAR** o problema?
- **Parte:** Pois isso me parece viável. Nunca cheguei a **DISCUTIR** de fato com ele.
- **Conciliador:** Vamos **CHAMÁ-LO** para um **DIÁLOGO** e resolver esta história de forma **HARMÔNICA**, para que volte a desfrutar o **SILÊNCIO** em seu ambiente.
- **Parte:** Isso é **MÚSICA** para meus **OUVIDOS**.

NÍVEIS NEUROLÓGICOS



CRENÇAS

**“Crenças são aquelas coisas que não conseguimos controlar”
Richard Bandler**

OBSOLETAS

- ▶ O tempo é sempre curto.
- ▶ O dinheiro nunca é suficiente.
- ▶ Nunca tenho sorte.
- ▶ Nunca mudo, detesto mudanças.
- ▶ Nada vale a pena.
- ▶ Ganha aqui, perde ali.
- ▶ Preciso de alguém especial

QUE SE TORNAM REALIDADE

Tenho todo o tempo necessário.
Tenho todo dinheiro necessário.
Crio minha própria sorte.
Estou aprendendo uma coisa a cada dia.
Sou o único capaz de julgar-me.
Tenho o direito de ser feliz.
Estou contente comigo.



PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

CRENÇAS

Emoção/Expressão Negativa

Zangado

Com medo

Ansioso

Confuso

Destruído

Furioso

Desapontado

Estressado

Transforma-se em...

Desencantado

Inquieto

Um pouco preocupado

Curioso

Em desvantagem

Contrariado

Desinteressado

Afortunado



CRENÇAS

PROFESSORA

Espelhamento / percepção / comunicação

“Meio para se conseguir estabelecer um relacionamento com outra pessoa e para acompanhar seu modelo de mundo a guisa de prelúdio para ajudá-la a encontrar novas alternativa em seu comportamento.” - Bandler e Grinder

CRIANDO RAPPORT

- **Você pode criar rapport com uma pessoa equiparando a sua maneira de comunicar: usando as palavras que ela usa, mesmo que pense que ela está usando uma palavra errada, o mesmo jargão etc.**
- **Use a mesma tonalidade, velocidade e volume de voz. Fale as palavras da maneira que ela fala.**
- **Adote a mesma fisiologia. Use a mesma postura e gestos.**

QUEBRANDO O RAPPORT

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

RAPPORT

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA



PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

MESTRE,
COMO FAÇO
PARA ME
TORNAR
SÁBIO?

BOAS
ESCOLHAS.



MAS COMO
FAZER BOAS
ESCOLHAS?

EXPERIÊNCIA.



E COMO
ADQUIRIR
EXPERIÊNCIA?

MÁS
ESCOLHAS.



PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

AGRADECIDO!



- ▶ **Relacionamento**, e especificamente aquela qualidade de confiança mútua e sensibilidade no relacionamento conhecida como rapport. Qualquer coisa que você faz ou qualquer coisa que você queira, ser bem sucedido irá envolver se relacionar ou influenciar outras pessoas. Assim, o primeiro pilar da PNL é estabelecer rapport com você mesmo e depois com os outros.
- ▶ **Fixar a sua meta - saber o que você quer.** A chave para o sucesso é ser preciso. Quanto mais preciso você for sabendo o que é que você quer e o porquê, é mais provável que você consiga exatamente o que quer. E o mais provável é que você saberá quando você atingiu a sua meta. É toda uma maneira de pensar - pergunte consistentemente a si mesmo e aos outros o que você /eles querem.
- ▶ **Acuidade sensorial** – use os seus sentidos: olhando, ouvindo e sentindo o que está acontecendo na verdade com você. Somente então você irá saber se está no caminho da sua meta e pode usar esse feedback para ajustar o que está fazendo se for necessário.
- ▶ **Flexibilidade comportamental** - tenha muitas opções de ação. Quanto mais escolhas você tiver, terá mais chances de sucesso. Se fizermos sempre a mesma coisa, vamos obter sempre o mesmo resultado. Fique mudando o que você faz até obter o que quer.