



Curso de Programação Neurolinguística (PNL) na Educação

Solicite agora mesmo seu certificado
de **20 Horas** (no link abaixo)

[\[Clique aqui para solicitar certificado\]](#)



Veja um modelo
do certificado!





**Somos a maior rede de Cursos
Pedagógicos do Brasil. Temos mais de
200 mil alunos matriculados em todo o
país!!**

**Nossos Cursos são reconhecidos e aprovados
pela ABED, Faculdades, Escolas, Prefeituras e
Instituições!**



Use o Certificado para:

- ✓ **Evolução Funcional**
- ✓ **Provas de Títulos**
- ✓ **Horas Complementares na Faculdade**
- ✓ **Concursos Públicos**
- ✓ **Processo de Recrutamento e Seleção**
- ✓ **Enriquecer seu Currículo**

DICAS IMPORTANTES PARA O BOM APROVEITAMENTO

- O objetivo principal é aprender o conteúdo, e não apenas terminar o curso.
- Leia todo o conteúdo com atenção redobrada, não tenha pressa.
- Explore as ilustrações explicativas, pois elas são fundamentais para exemplificar e melhorar o entendimento sobre o conteúdo.
- Quanto mais aprofundar seus conhecimentos mais se diferenciará dos demais alunos dos cursos.
- O aproveitamento que cada aluno tem é o que faz a diferença entre os “alunos certificados” e os “alunos capacitados”.
- A aprendizagem não se faz apenas no momento em que está realizando o curso, mas também durante o dia-a-dia. Ficar atento às coisas que estão à sua volta permite encontrar elementos para reforçar aquilo que foi aprendido.
- Aplique o que está aprendendo. O aprendizado só tem sentido quando é efetivamente colocado em prática





Sumário

DICAS IMPORTANTES PARA O BOM APROVEITAMENTO**Erro!**

Indicador não definido.

MÓDULO I - PNL – DEFFINIÇÃO	5
MÓDULO II - PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA APLICADA AO ENSINO E À APRENDIZAGEM.....	15
MÓDULO III - LISTA DE PRESSUPOSIÇÕES ÚTEIS	21
MÓDULO IV - LINGUAGEM E IMAGENS MENTAIS.....	61
MÓDULO V - DEZ SUGESTÕES PARA MELHORAR UMA AULA ..	95
MÓDULO VI - USANDO A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA (PNL) NA SALA DE AULA	100
REFERÊNCIAS	115



MÓDULO I - PNL – DEFFINIÇÃO¹

Programação neurolinguística (PNL) é uma abordagem de comunicação, desenvolvimento pessoal e psicoterapia criada por Richard Bandler e John Grinder na Califórnia, Estados Unidos na década de 1970. Os criadores da PNL afirmam que existe uma conexão entre os processos neurológicos ("neuro-"), a linguagem (linguística) e os padrões comportamentais aprendidos através da experiência (programação), e que estes podem ser alterados para alcançar informações específicas e metas na vida.[1][2] Bandler e Grinder também afirmam que a metodologia de PNL pode "modelar" as habilidades de pessoas excepcionais, permitindo que alguém adquira essas habilidades.[3][4] Eles afirmam também que, muitas vezes em uma única sessão, a PNL pode tratar problemas como fobias, depressão, distúrbios motores, doença psicossomática, miopia,[5] alergia, resfriado comum[6] e distúrbios de aprendizagem.[7][8]

¹ Módulo I – reprodução total - Programação neurolinguística - Disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Programa%C3%A7%C3%A3o_neurolingu%C3%ADstica

Apesar do consenso científico considerar a PNL uma pseudociência[9][10] ela continua a ser comercializado por alguns hipnoterapeutas e por algumas empresas que organizam seminários e workshops sobre treinamento de gestão para empresas.[11] Não há evidências científicas que apoiem as alegações feitas pelos defensores da PNL, por isso ela é desacreditada e tratada como pseudociência pelos especialistas.[9][12] Revisões científicas afirmam que a PNL se baseia em metáforas desatualizadas sobre o funcionamento do cérebro que são inconsistentes com a teoria neurológica atual e contêm numerosos erros factuais.[13][14] Revisões também descobriram que toda a pesquisa apoiando a PNL continha falhas metodológicas significativas e que havia três vezes mais estudos de melhor qualidade que não conseguiram reproduzir as "reivindicações extraordinárias" feitas por Bandler, Grinder e outros praticantes de PNL.[10][12] Mesmo assim, a PNL foi adotada por alguns hipnoterapeutas[15] e também por empresas que realizam seminários comercializados como treinamento de liderança para empresas e agências governamentais.[11][13]

História

Desenvolvimento inicial

De acordo com Bandler e Grinder, a PNL compreende uma metodologia denominada "modelagem", além de um conjunto de técnicas que derivaram de suas aplicações iniciais. [16][17] De tais métodos que são considerados fundamentais, eles derivaram muitos do trabalho de Virginia Satir, Milton Erickson e Fritz Perls.[18]

Bandler e Grinder também recorreram às teorias de Gregory Bateson, Alfred Korzybski e Noam Chomsky (particularmente gramática transformacional)[16][19][20] bem como ideias e técnicas de Carlos Castaneda.[21]

Bandler e Grinder afirmam que sua metodologia pode codificar a estrutura inerente à "magia" terapêutica realizada em terapia por Perls, Satir e Erickson e, de fato, inerente a qualquer atividade humana complexa e, a partir dessa codificação, a estrutura e sua atividade podem ser aprendidas pelos outros. Seu livro de 1975, *The Structure of Magic I: A Book about Language and Therapy*, destina-se a ser uma codificação das técnicas terapêuticas de Perls e Satir.[16][22]

Bandler e Grinder dizem que eles usaram seu próprio processo de "modelagem" para modelar Virginia Satir para que eles pudessem produzir o que eles chamavam de "meta-modelo", um modelo para coletar informações e desafiar a linguagem de um cliente e seu pensamento subjacente.[16][22][23] Eles afirmam que, ao desafiar as distorções linguísticas, especificando generalizações e recuperando informações excluídas nas declarações do cliente,

os conceitos de gramática transformacional da "estrutura da superfície" produzem uma representação mais completa da "estrutura profunda" subjacente e, portanto, têm benefício terapêutico.[24][25] Também derivaram de Satir "ancoragem", "estimulação futura" e "sistemas representacionais".[26]

Em contraste, o "modelo Milton" - um modelo da linguagem supostamente hipnótica de Milton Erickson - foi descrito por Bandler e Grinder como "artisticamente vago" e metafórico.[27] O modelo Milton é usado em combinação com o modelo Meta como um amaciador, para induzir "transe" e para fornecer sugestão terapêutica indireta.[28]

Comercialização e avaliação

No final dos anos 70, o Movimento do Potencial Humano se desenvolveu para uma indústria e forneceu um mercado para algumas ideias da PNL. No centro desse crescimento foi o Esalen Institute em Big Sur, Califórnia. Perls liderou inúmeros seminários de terapia Gestalt em Esalen. Satir era um líder inicial e Bateson era professora convidada. Bandler e Grinder alegaram que além de ser um método terapêutico, a PNL também era um estudo de comunicação e começou a comercializá-la como uma ferramenta de negócios, alegando que "se algum ser humano pode fazer qualquer coisa, você também pode".[23] Depois de 150 estudantes pagaram US \$ 1.000 cada um para uma

oficina de dez dias em Santa Cruz, Califórnia, Bandler e Grinder desistiram da escrita acadêmica e produziram livros populares das transcrições dos seminários, como *Frogs into Princes*, que vendeu mais de 270.000 cópias. De acordo com documentos judiciais relativos a uma disputa de propriedade intelectual entre Bandler e Grinder, Bandler ganhou mais de US\$ 800 mil em 1980 a partir de oficinas e da vendas de livros.[23]

A comunidade de psicoterapeutas e os estudantes começaram a se formar em torno de Bandler e seus trabalhos iniciais de Grinder, levando ao crescimento e propagação da PNL como uma teoria e prática.[29] Por exemplo, Tony Robbins treinou com Grinder e utilizou algumas ideias da PNL como parte de seus próprios programas de autoajuda e motivacionais.[30] Bandler liderou vários esforços infrutíferos para evitar que terceiros fizessem uso da PNL[31] Enquanto isso, o crescente número de praticantes e teóricos levou a PNL a se tornar ainda menos uniforme do que era em sua base.[19] Antes do declínio da PNL, pesquisadores científicos começaram a testar seus fundamentos teóricos empiricamente, com pesquisas indicando falta de suporte empírico para as teorias essenciais da PNL.[10] A década de 1990 foi caracterizada por menos estudos científicos que avaliaram os métodos da PNL do que a década anterior. Tomasz Witkowski atribui isso a um interesse decrescente no debate como resultado da falta de apoio empírico para a PNL dos seus proponentes.[10]

Crítica científica

No início da década de 1980, a PNL foi anunciada como um avanço importante em psicoterapia e aconselhamento, atraindo algum interesse em pesquisa sobre aconselhamento e psicologia clínica. No entanto, como ensaios controlados não mostraram nenhum benefício da PNL e seus defensores fizeram reivindicações cada vez mais duvidosas, o interesse científico na PNL desapareceu.[32][33] Numerosas revisões de literatura e metanálises falharam em mostrar evidências às suposições ou à eficácia da PNL como método terapêutico.[34] Enquanto alguns praticantes de PNL argumentaram que a falta de apoio empírico é devido à insuficiência de testes de pesquisa na PNL,[35] o consenso científico é de que a PNL é pseudociência[36] e que as tentativas de descartar os resultados da pesquisa com base nesses argumentos "[constituem] uma admissão de que a PNL não tem uma base de dados e que os praticantes de PNL estão buscando uma credibilidade post-hoc".[37] Pesquisas na comunidade acadêmica mostraram que a PNL é amplamente desacreditada entre os cientistas.[38] Entre as razões para considerar PNL uma pseudociência é que as evidências a favor dela são limitadas a anedotas e testemunhos pessoais.[39] que não é informada pela compreensão científica da neurociência e linguística,[40] e que o nome "programação neurolinguística" usa palavras de jargão para impressionar leitores e ofuscar ideias, enquanto que a própria PNL não relaciona nenhum fenômeno às estruturas neurais e não tem nada em

comum com linguística ou programação.[41] De fato, na educação, a PNL tem sido usada como um exemplo típico de pseudociência.[42]

Associações, certificação e padrões de profissionais.

Os nomes PNL e Programação Neuro-linguística não são propriedade de qualquer pessoa ou organização, não são marca registrada de propriedade intelectual[43][44] e não há nenhuma autoridade reguladora central para instrução e certificação de PNL.[45][46] não há nenhuma restrição sobre quem pode descrever-se como um "Mestre PNL" ou "Treinador Mestre em PNL" e há uma infinidade de associações de certificação;[47] Isso levou Devilly (2005) a descrever essas associações de treinamento e certificação como granfalloon, associações orgulhosas e sem sentido de seres humanos.[32]

Existe uma grande variação na profundidade e amplitude do treinamento e padrões de praticantes e algum desacordo entre aqueles no campo sobre quais padrões são ou não PNL.[12][48] A PNL é um campo aberto de treinamento sem boas práticas "oficiais". Com diferentes autores, formadores individuais e praticantes que desenvolveram seus próprios métodos, conceitos e rótulos, muitas vezes marcando como PNL,[49] os padrões de treinamento e a qualidade diferem muito.[50] Em 2009, um apresentador de televisão britânico conseguiu registrar seu gato de estimação como membro do British Board of Neuro

Linguistic Programming (BBNLP), que posteriormente afirmou que existia apenas para proporcionar benefícios aos seus membros e não para certificar as credenciais.[51]

Quase religião

Sociólogos e antropólogos - entre outros - categorizaram a PNL como uma quase religião pertencente à Nova Era e/ou movimento de potencial humano. A antropóloga médica Jean M. Langford classifica a PNL como uma forma de religiosidade popular; isto é, uma prática com eficácia simbólica - em oposição à eficácia física - que é capaz de efetuar a mudança através de efeitos não específicos (ex.: placebo). Para Langford, a PNL é semelhante a uma religião popular sincrética "que tenta casar a magia da prática popular com a ciência da medicina profissional".[62] Bandler e Grinder foram (e continuam a ser[63][64]) influenciados pelo xamanismo descrito nos livros de Carlos Castaneda. Várias ideias e técnicas foram emprestadas de Castaneda e incorporadas na PNL, incluindo a chamada "dupla indução"[21] E a noção de "parar o mundo"[65] que é central para a modelagem PNL. Tye (1994)[66] caracteriza a PNL como um tipo de "psico xamanismo". Fanthorpe e Fanthorpe (2008)[67] vem uma semelhança entre o procedimento mimético e a intenção da modelagem da PNL e aspectos do ritual em algumas religiões sincréticas. Hunt (2003) [52] desenha uma comparação entre a preocupação com a

linhagem de um guru PNL - o que é evidente entre alguns proponentes da PNL - e a preocupação com a linhagem de guru de algumas religiões orientais.

Em Aupers e Houtman (2010)[56] Bovbjerg Identifica a PNL como uma "psico-religião" da Nova Era e usa a PNL como um estudo de caso para demonstrar a tese de que as psicopedagogias da Nova Era, como a PNL, se baseiam em uma ideia intrinsecamente religiosa, ou seja, a preocupação com um "outro" transcendente. Nas crenças monoteístas do mundo, argumenta Bovbjerg, o propósito da prática religiosa é a comunhão e a comunhão com um "outro" transcendente, ou seja, um deus. Com as psico-religiões da Nova Era, argumenta Bovbjerg, essa orientação para um "outro" transcendente persiste, mas o "outro" se tornou "o outro em nós mesmos", o chamado "inconsciente": "A vida interior do indivíduo torna-se o foco intangível das práticas [psico-religiosas] e o subconsciente torna-se parte integrante da compreensão dos indivíduos modernos sobre o eu". Bovbjerg acrescenta: "o nosso desenvolvimento pessoal não faz sentido sem um inconsciente que contenha recursos ocultos e conhecimento oculto do eu". Assim, a prática psico-religiosa gira em torno de ideias do eu consciente e inconsciente se comunicando e acessando os recursos ocultos do eu inconsciente - o "outro" transcendente. De acordo com Bovbjerg, a noção de que temos um eu inconsciente é subjacente a muitas técnicas da PNL, de forma explícita ou implícita. Bovbjerg argumenta, "por práticas particulares, o praticante psico-religioso [praticante de PNL] espera alcançar a auto-perfeição em uma transformação sem fim do eu".

A crítica secular de Bovbjerg sobre a PNL é ecoada na perspectiva cristã conservadora da Nova Era como representada por Davide Jeremiah.[68]



MÓDULO II - PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA AO ENSINO E À APRENDIZAGEM²

Autor: Jairo Mancilha

O que é Programação Neurolinguística-PNL?

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

A PNL estuda como o cérebro e a mente funcionam, como criamos nossos pensamentos, sentimentos, estados emocionais e comportamentos e como podemos direcionar e otimizar esse processo. Em outras palavras, ela estuda como o ser humano funciona e como ele pode escolher maneira que quer funcionar.

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

² Módulo II _ reprodução total de: PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA AO ENSINO E À APRENDIZAGEM – Autor: Jairo Mancilha – Disponível em: <http://www.rbenche.com.br/intranet/upload/apostilaprogramacaoneurolinguistica.pdf>

e é também a maneira mais eficaz de ativar o sistema nervoso dos outros, facilitando a comunicação.

Como e quando Surgiu a PNL

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

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

Em seguida, eles passaram algum tempo estudando com Milton Erickson, médico e psicólogo e um dos maiores hipnoterapeutas da história. E escreveram outro livro: *Os Padrões de Linguagem Hipnótica de Milton Erickson*. Erickson escreveu o prefácio do livro e comentou que ao trabalhar

com hipnose não tinha consciência clara de como fazia e dos padrões de linguagem que usava e que foram descritos por Bandler e Grinder.

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

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

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

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

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA E APRENDIZAGEM

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

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

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

Na PNL, considera-se que a aprendizagem ocorre através de programas neurolinguísticos, isto é, a pessoa constrói mapas cognitivos dentro do seu sistema nervoso, conectando-os com observações do ambiente e respostas comportamentais. Mapas cognitivos são construídos por influência da linguagem e de outras representações que ativam padrões coerentes no sistema nervoso. A aprendizagem acontece através de um ciclo "orgânico" no qual

mapas cognitivos e experiências de referência de comportamento são agregados para formar sistemas maiores de programas coordenados que produzem desempenho competente.

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

1 - Estabelecer metas: A capacidade de criar metas de aprendizagem em passos viáveis no ambiente atual e que sejam motivantes o suficiente para manter o interesse.

2 - Metacognição: A capacidade de se observar, tornando-se consciente dos seus próprios processos de pensamento enquanto aprende ou participa de uma atividade ou tarefa.

O CICLO DA APRENDIZAGEM



- 1) Incompetência inconsciente:
"Não sabe que não sabe"
- 2) Incompetência consciente:
"Sabe que não sabe"
- 3) Competência consciente:
"Sabe que sabe"
- 4) Competência Inconsciente:
"Não sabe que sabe"



MÓDULO III - LISTA DE PRESSUPOSIÇÕES ÚTEIS³

Autor: Jairo Mancilha

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

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

³ Módulo III _ reprodução total de: PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA AO ENSINO E À APRENDIZAGEM – Autor: Jairo Mancilha – Disponível em: <http://www.rbenche.com.br/intranet/upload/apostilaprogramacaoneurolinguistica.pdf>

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

1 - O significado da sua comunicação é a resposta que você obtém.
2 - O que o grupo percebe como tendo sido dito por você é que importa e não aquilo que você pretendia dizer.

3 - Sempre estamos comunicando e a comunicação não-verbal transporta cerca de 90% da mensagem. A comunicação é redundante e “você é a mensagem”!

4 - O mapa não é o território. As pessoas reagem ao seu próprio mapa ou representação da realidade e não à realidade.

5 - Para ter rapport com outra pessoa, é essencial respeitar seu modelo de mundo. A chave para ensinar e influenciar as pessoas é entrar no seu modelo de mundo.

6 - Não existem pessoas sem recursos, apenas estados sem recursos. Ninguém é totalmente errado ou limitado. É uma questão de descobrir como a pessoa funciona e ver o que e como pode ser mudado para se obter um resultado mais útil e desejável.

7 - As pessoas fazem as melhores escolhas que podem a cada momento.

8 - Todo comportamento é útil em algum contexto. Onde / quando / como essa pessoa aprendeu a reagir dessa maneira?

9 - Ter escolhas é melhor do que não ter escolhas. A PNL ética expande a gama de escolhas da pessoa, sem escolher por ela.

10 - As pessoas já possuem os recursos de que precisam ou podem criá-los. A questão é saber como ajudá-las a ter acesso aos recursos, quando adequado.

11 - Qualquer pessoa pode aprender qualquer coisa.

12 - O elemento mais flexível dentro de um sistema controla o sistema.

13 - A pessoa que se comunica com o maior número de opções sai ganhando. (E os outros também).

14 - Não existe fracasso, apenas informação (feedback). Utilizar tudo que acontecer para aprender, crescer e avançar.

15 - Resistência em um aluno é um sinal de falta de rapport do professor. Não existe aluno incompetente, apenas professor com falta de flexibilidade.

16 - Processamos todas as informações através de nossos sentidos. Usamos nossos sentidos para dar sentido ao mundo.

17 - Se você quer entender, aja. O aprender está no fazer.

18 - Modelagem de performances de sucesso conduz à excelência. Se uma pessoa pode fazer algo, é possível modelar isto e ensinar a outras

19 - Todo comportamento tem uma intenção positiva.

20 - A vida e a mente são processos sistêmicos. Mente e corpo formam um sistema.

Eles interagem e influenciam mutuamente um ao outro. Não é possível fazer uma mudança em um sem que o outro seja afetado.

MODELO DA PNL DE PERCEPÇÃO E COMUNICAÇÃO



TRIÁDE

FONTE ----- CAUSA ----- EFEITO

- 1 - Fisiologia
- 2 - Linguagem
- 3 - Foco/Crença

- 1 - Emoções
- 2 - Sentimentos
- 3 - Estado

Comportamento
Ações

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

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

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

SISTEMAS REPRESENTACIONAIS

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

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

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

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

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

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

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

Postura

Padrão respiratório

Tom de voz

Movimentos oculares

LINGUAGEM DOS SENTIDOS

A maneira de detectar qual Sistema Representacional que uma pessoa usa conscientemente é escutar sua linguagem, as frases que gera e perceber os predicados que adota. Na linguagem, os predicados são verbos, advérbios e adjetivos que, na maioria dos casos, pressupõem um Sistema Representacional.

O mais usado por cada indivíduo chama-se "Sistema Representacional Primário".

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

Visual – ver

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

Frases visuais

- Eu vejo o que você quer dizer
- Eu estou olhando atentamente para a ideia
- Temos o mesmo ponto de vista
- Eu tenho uma noção vaga
- Mostre-me o seu ponto de vista
- Você vai olhar para trás e rir

- Isso vai lançar uma luz sobre o assunto
- Isso dá cor a sua visão da vida
- Me parece
- Sem sombra de dúvida
- O futuro parece brilhante
- A solução explodiu ante seus olhos
- Com os olhos da mente
- Isto é um colírio para os meus olhos

Auditivo – ouvir

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

- Vivendo em harmonia
- Isso é grego para mim
- Conversa fiada

- Ouvidos de mercador
- Ouvir passarinho cantar
- Entrar no tom
- Música para meus ouvidos

Frases auditivas

- Palavra por palavra
- Nunca ouviu falar sobre...
- Claramente expressado
- Dar uma audição
- Segure sua língua
- Maneira de falar
- Alto e claro

Cinestésico – toque, ação e movimento

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

- Eu entrarei em contato com você
- Eu posso pegar essa ideia
- Segura um segundo
- Eu sinto isso nos meus ossos
- Um homem de coração quente
- Um cliente frio
- Ser insensível
- Arranhar a superfície

Frases cenestésicas

- Eu não consegui colocar meu dedo nisso
- Quebrando aos pedaços
- Controle-se
- Fundação firme

- Argumento acalorado
- Não seguindo a discussão
- Operador suave

Neutro ou Inespecífico

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

Olfativo – cheiro

Perfumado, mofado, fragrância, enfumaçado, fétido.

Gustativo – gosto

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

Frases olfativas e gustativas

- Cheira a rato
- A situação cheira mal
- Uma pílula amarga

- Um gosto pela boa vida
- Uma pessoa doce
- Um comentário ácido



MÓDULO IV - ESTILOS DE APRENDIZAGEM

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

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

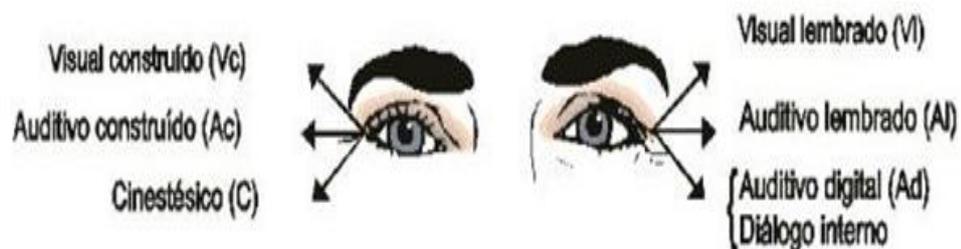
Em uma aula é mais eficaz utilizar todos os sistemas sensoriais para expor a matéria porque temos participantes com diferentes sistemas preferenciais. Então mostre, apresente imagens, fale e dê atividades que envolvam o corpo.

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

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

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

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



MÚLTIPLAS INTELIGÊNCIAS

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

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

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

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

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

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

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

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

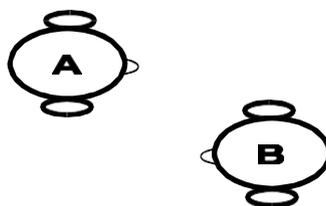
7 – INTRAPESSOAL – relacionada à capacidade de se perceber, de entrar em contato com seus próprios sentimentos e fazer autoanálise. Pessoas emocionalmente equilibradas, filósofos, bons terapeutas, pessoas que têm o hábito de fazer meditação têm essa inteligência bem desenvolvida.

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

DESENVOLVENDO APTIDÕES

NO CANAL VISUAL

Junte-se a um parceiro



1 - Pessoa A e pessoa B ficam em pé, olhando um para o outro. B decora a posição de corpo de A, olhando e guardando-a, movimentando os olhos para cima e para a esquerda, (pessoa destra), ou para cima e para a direita (pessoa canhota).

2 - B fecha os olhos. A muda a posição de alguma parte do corpo (mão, perna, dedo, inclinação da cabeça etc) enquanto B mantém os olhos fechados.

3 - B abre os olhos, olha para cima e para a esquerda e compara o que vê agora com a imagem lembrada. B adivinha que parte do corpo A movimentou.

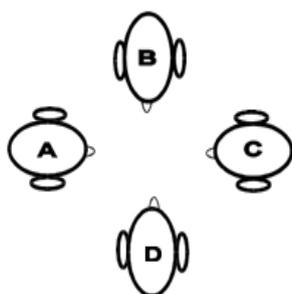
4 - Se B não acertar, fecha de novo os olhos. A não diz que parte mudou, apenas volta à posição original e pede para B abrir os olhos e adivinhar de novo.

5 - Troquem os papéis.

NO CANAL AUDITIVO

NO CANAL AUDITIVO

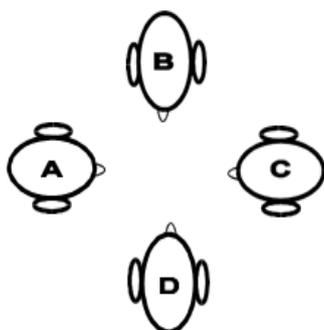
Em grupos de 4:



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

NO CANAL CINESTÉSICO

Em grupos de 4:



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

ELEMENTOS DE ESTRATÉGIAS EFICIENTES NA APRENDIZAGEM

1. Comece com um estado positivo.

"Pense numa ocasião quando você foi capaz de aprender alguma coisa com facilidade e rapidamente".

- 2, Estabeleça um objetivo bem formulado e de tamanho administrável.

“Qual o primeiro passo? Colha informações”.

3. Feedback da Própria Tarefa

"Note o que está funcionando. O que você sabe para fazer diferente da próxima vez?"

4. Compare sua habilidade agora com a sua habilidade no passado.

“Lembre-se de comparar você com você mesmo, não você com um especialista!"

5. Estratégia de Convencimento.

"Como você sabe, agora, quando aprendeu alguma coisa bem?"

6. Da Confusão para a Prática para a Compreensão

Fique fascinado em vez de derrotado.

7. Ponte ao futuro dos Aprendizados.

"Onde, quando e com quem essas novas estratégias e aprendizagens serão usadas?"

Perguntas para Evocar a Estratégia de Aprendizagem

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

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

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

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

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

APRENDIZAGEM COLABORATIVA

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

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

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

CONTEXTO: _____

	PESSOA #1	PESSOA #2
Quais são as suas metas?		
Como você sabe que está atingindo suas metas?		
O que você faz para atingir as suas metas?		
O que você faz quando não está conseguindo as suas metas?		

NÍVEIS NEUROLÓGICOS



NÍVEIS NEUROLÓGICOS DA APRENDIZAGEM

Espiritual/Missão "Qual é minha missão? Qual é a minha visão para a aprendizagem? A quem mais eu estou conectado?"

Identidade "Quem sou eu? Que tipo de pessoa eu sou em relação a aprendi- zagem?"

Crenças/Valores "Por que eu quero aprender essas habilidades e mudar esses comportamentos? Que valores são importantes?" "O que eu acredito sobre o processo da aprendizagem?"

Capacidades "Como eu aprendo fácil e eficientemente? Que habilidades eu tenho agora, e que estratégias e habilidades eu quero que sejam adicionadas?"

Comportamentos "O que eu faço quando aprendo eficientemente? Que comportamentos me trazem sucesso?"

Ambiente "Onde e quando eu quero aprender? Que elementos fazem meu ambiente apoiar meu estado de aprendizagem?"

1. Começando com Ambiente, entre em cada nível respondendo às perguntas acima em relação uma situação particular de aprendizagem ou objetivo, ou para a aprendizagem em geral.

2. Ancore sua experiência no espaço Espiritual/Missão. Pegue essas sensações, imagens e sons e entre de volta no espaço Identidade. Crie uma metáfora ou imagem para a sua identidade como um aprendiz de sucesso.

3. Agora vá para o espaço Crenças. Inspire e perceba como este estado e imagem aumentam e enriquecem suas crenças e valores. Existe alguma mudança nas suas crenças?

4. Traga o seu senso de espírito, identidade e crenças para o espaço Capacidades. Note como essas experiências fortalecem e guiam suas habilidades e estratégias. O que é possível agora?

5. Vá para o espaço Comportamento, trazendo sua visão, identidade, crenças e capacidades e note que comportamentos serão diferentes agora e o que você estará fazendo para ser ainda mais bem sucedido?

6. Traga todos os níveis de aprendizagem para o espaço Ambiente e sinta como ele está transformado e enriquecido. Que mudanças você estará fazendo no seu ambiente?

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

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

META ESPERTA

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

D O que você quer? Em que contextos? Onde? Quando? Com quem?

D O que, especificamente, você vai ver? Sentir? Ouvir? Estar fazendo?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

D O que me impede de alcançar o objetivo?

D Que efeito positivo a realização desta meta vai gerar na minha vida?

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

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

ESPECIFICAÇÃO DE METAS E OBJETIVOS

1 - Qual é o seu objetivo? O que você quer? Em que prazo? (Definir o objetivo em termos positivos, iniciado por você mesmo, específico, com contexto (onde, quando e com quem) e tamanho adequados).

2 - Como você vai saber que está conseguindo o objetivo e como vai saber que já conseguiu? (Quais são as evidências em todos os sistemas sensoriais, isto é, uma representação do objetivo usando imagens, sons e sensações: o que você vai estar vendo, ouvindo e sentindo).

3 - O que impede você de alcançar seu objetivo? O que já tentou no passado para conseguir o seu objetivo?

4 - Como o objetivo afetará sua vida? O que você poderia ganhar ou perder? Quem mais vai ser afetado? Como o objetivo poderia interferir com outras partes da sua vida? O objetivo é congruente com seus valores?

5 - Que capacidades e recursos você já tem para ajudá-lo a conseguir o seu objetivo? Que outros mais você necessita?

6 - O que, especificamente, você vai fazer para realizar esta meta? Qual é seu plano de ação? (Especificar um conjunto de operações).

RAPPORT

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

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

O rapport é um pré-requisito para uma comunicação eficaz. Então, antes de fazer qualquer coisa com uma pessoa ou um grupo, você precisa estabelecer rapport com eles. Precisa ter flexibilidade suficiente para ser capaz de entrar,

de alguma maneira, na realidade do outro. Quando você faz isso, ele se sente reconhecido e estará disposto a se engajar com você. Com rapport, as pessoas tendem a ficar mais abertas e ter menos objeções e têm mais probabilidade de aceitar o que você diz.

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

Criando rapport

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

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

Fazer backtracking também ajuda estabelecer rapport. Backtracking é a repetição dos pontos-chave usando as palavras da pessoa com quem está interagindo, acompanhando-a com o mesmo tom de voz e linguagem corporal.

É importante repetir as palavras-chave que assinalam os valores da outra pessoa. O tom de voz ou os gestos vão enfatizá-los.

Além de criar e demonstrar rapport, mostrando que você está ouvindo com atenção, o backtracking

ajuda a reduzir mal entendidos e permite-lhe clarificar os valores da pessoa.

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

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

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

Equiparando a Fisiologia

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

- A posição da cabeça, ombros, braços, mãos, pernas.
- Como ela está: sentada, em pé ou andando. Qual é o seu modo de andar?
- Como ela está sentada: pernas cruzadas ou descruzadas?
- Posição das mãos e braços: abertos ou fechados? Quanto se move, se está parada ou em movimento.
- Expressão facial: está animada, sorrindo ou com o rosto sério?
- Algum gesto em particular?

Use os gestos da pessoa somente quando você estiver falando, não quando ela estiver falando,

pois isso irá atrair atenção e ela vai ficar imaginando o que você está fazendo. E isso quebrará o rapport.

- Como ela está respirando? Profunda, superficialmente?

Respirar em sincronia com alguém ocorre naturalmente. Obter rapport ao equiparar a respiração é

fácil. Se faz assim:

- Se alguém está falando com você, ele está expirando. Então, enquanto ele está falando você expira. Quando ele pára para inspirar, você inspira também.

- Observe na sua visão periférica qualquer parte do tórax que está subindo e descendo para perceber a inspiração e a expiração.

Quebrando o rapport

Você não quer manter rapport o tempo inteiro; existem momentos que quer quebrá-lo. Por exemplo, quando você quer terminar uma conversa, uma sessão, quando quer continuar o seu trabalho ou, simplesmente, sair fora quando alguém está tomando muito do seu tempo. Para fazer isso, comece a

desequiparar a outra pessoa no grau que for necessário: falando mais alto ou mais rápido, levantando-se etc.

FEEDBACK

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

Como dar feedback de tal maneira que funcione:

1 - Dê feedback logo nos primeiros 5 minutos após a ocorrência da ação ou comportamento específico.

2 - Fale para a pessoa o que ela fez bem. O feedback é, apenas, das coisas que o aluno fez bem: “Você fez isso bem, aquilo bem...” Seja específico a respeito dos comportamentos que funcionaram.

Fale o que ele pode fazer ainda melhor na próxima vez ou o que pode fazer de maneira diferente que melhoraria ainda mais. É muito importante não fazer referência ao que não funcionou. Quando der feedback, focalize somente no positivo: o que ele poderia fazer para obter um resultado ainda melhor. Isso não é apenas o poder de pensar positivamente e que tudo é maravilhoso.

Lembre-se: “Não pense em uma árvore azul”. Se você disser para alguém “você fez X, e isso não funcionou”, ele pensará sobre o que você não quer que ele faça e o que não funcionou. Isso é reforçar o que não deu resultado.

3 - Faça um comentário geral positivo. Na aula, se você realmente disser ao aluno que ele fez algo bem, ele fará mais daquilo. Se você disser, “Você fez isso bem e ficou realmente bom”, ele o fará de novo.

Ao dar feedback

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

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

O propósito e a intenção do feedback é possibilitar e permitir que o aluno aprenda e cresça como pessoa. Se você supõe que o aluno é, realmente, fraco

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

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

COMODAR “FEEDBACK”: “RECONHECIMENTO-BURGER”



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

POSIÇÕES PERCEPTUAIS

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

a. “Primeira Posição” - Associado no seu próprio ponto de vista, crenças e suposições, vendo o

mundo externo através dos próprios olhos - posição “Eu”.

b. “Segunda Posição” - Associado no ponto de vista, crenças e suposições do outro, vendo o

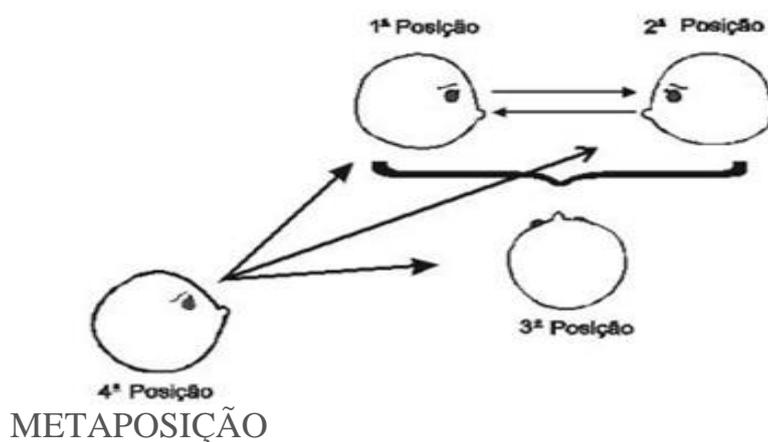
mundo externo através dos olhos dele - posição “Você”.

c. “Terceira Posição” - Associado em um ponto de vista fora do relacionamento entre você e o

outro; o ponto de vista de um observador não envolvido, fora da situação - posição “Eles”.

d. “Quarta Posição” - Associado na perspectiva do sistema como um todo; como o sistema vê

a situação e a interação da perspectiva de todos – posição “Nós”



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

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

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



MÓDULO IV - LINGUAGEM E IMAGENS MENTAIS⁴

Autor: Jairo Mancilha

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

Imagens são a fonte primária da escolha de nosso comportamento.

⁴ Módulo IV _ reprodução total de: PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA AO ENSINO E À APRENDIZAGEM – Autor: Jairo Mancilha – Disponível em: <http://www.rbenche.com.br/intranet/upload/apostilaprogramacaoneurolinguistica.pdf>

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

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

Aqui está uma simples demonstração dessa ideia

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

Exemplo: A mãe dirigindo-se ao filho e diz as seguintes palavras:

"Agora, querido, não derrame seu leite!"

Aqui estão algumas das palavras negativas mais usadas:

Não posso, Não, Não devo, Evitar e Nunca

É útil tornar-se consciente de quando e como você usa essas palavras.

Quanto mais consciente você está, mais o seu cérebro começará a oferecer alternativas!

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

Com essa ideia em mente, pense no exemplo passado. A criança estava "imaginando" o leite derramando pela mesa. O que você acha que acontecerá depois? Você provavelmente adivinhou. Em alguns segundos, o braço da criança baterá "acidentalmente" no copo e o leite se derramará, porque num nível inconsciente o cérebro, através do mecanismo de dissonância cognitiva,

está procurando trazer para a realidade a imagem visual que ele está vendo! Embora a mãe repreenda a criança por "não prestar atenção", a criança, verdadeiramente, estava prestando muita atenção a exatamente o que a mãe disse!

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

Imagens Mentais Positivas

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

Exemplo: Um professor faz a seguinte declaração: "Não cometa muitos erros ou você não

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

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

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

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

Exemplo:

Frase: "Não saia sem o seu casaco".

1. “Não olhe para lá”.
2. “Tente não se atrasar”.
3. “Seja cuidadoso, não torça o tornozelo”.
4. “Por favor, complete essa avaliação sem olhar seu caderno, o quadro na frente da sala ou a prova dos outros”.

5. “Esteja consciente do perigo de perder a paciência”.

6. “É importante evitar áreas escuras na rua, isso vai prevenir que ladrões tenham a oportunidade de atacar você”.

7. “Em nenhum momento durante uma emergência, você deve permitir que o pânico e as emoções atrapalhem você”.

8. “Evite sair dessa sala por essa porta porque você pode disparar o alarme de incêndio”.

OS 10 AUXILIARES LINGÜÍSTICOS

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

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

1. Cuidado com a palavra NÃO, a frase que contém "não", para ser compreendida, traz à mente o que está junto com ela. O "não" existe apenas na linguagem e não na experiência. Por exemplo, pense em "não"... (não vem nada à mente). Agora vou lhe pedir "não pense na cor vermelha", eu pedi para você não pensar no vermelho e você pensou. Procure falar no positivo, o que você quer e não o que você não quer.
2. Cuidado com a palavra MAS que nega tudo que vem antes. Por exemplo: "O Pedro é um rapaz inteligente, esforçado, mas..." Substitua MAS por E quando indicado.
3. Cuidado com a palavra TENTAR que pressupõe a possibilidade de falha. Por exemplo: "vou tentar encontrar com você amanhã às 8 horas". Tenho grande chance de não ir, pois, vou "tentar". Evite "tentar", FAÇA.

4. Cuidado com as palavras DEVO, TENHO QUE ou PRECISO, que pressupõem que algo externo controla sua vida. Em vez delas use QUERO, DECIDO, VOU.

5. Cuidado com NÃO POSSO ou NÃO CONSIGO que dão a idéia de incapacidade pessoal. Use NÃO QUERO, DECIDO NÃO, ou NÃO PODIA, NÃO CONSEGUIA, que pressupõe que vai poder ou conseguir.

6. Fale dos problemas ou descrições negativas de si mesmo, utilizando o tempo do verbo no passado ou diga ainda. Isto libera o presente. Por exemplo: “eu tinha dificuldade de fazer isso”; “não consigo ainda.” O ainda pressupõe que vai conseguir.

7. Fale das mudanças desejadas para o futuro utilizando o tempo do verbo no presente. Por exemplo, em vez de dizer “vou conseguir”, diga “estou conseguindo”.

8. Substitua SE por QUANDO. Por exemplo: em vez de falar “se eu conseguir ganhar dinheiro eu vou viajar”, fale “quando eu

conseguir ganhar dinheiro eu vou viajar”. “Quando” pressupõe que você está decidido.

9. Substitua ESPERO por SEI. Por exemplo, em vez de falar, “eu espero aprender isso”, fale: "eu sei que eu vou aprender isso”.

“ESPERAR” suscita dúvidas e enfraquece a linguagem.

10. Substitua o CONDICIONAL pelo PRESENTE. Por exemplo, em vez de dizer “eu gostaria de agradecer a presença de vocês”, diga “eu agradeço a presença de vocês. O verbo no presente fica mais concreto e mais forte.

COMUNICAÇÃO E ESTILOS DE PENSAMENTO OU METAPROGRAMAS

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

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

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

ESTILOS-CHAVE DE PENSAMENTO

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

AS LEIS DO MAPA MENTAL



USOS DO MAPA MENTAL





MÓDULO V - COMO AS MEMÓRIAS SÃO FORMADAS?



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

Todas as experiências são registradas no cérebro

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



Muitos NEURÔNIOS individuais são ativados



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



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



32 EXCELENTESTRATÉGIAS DE MEMÓRIA

1. Pratique regularmente técnicas de relaxamento;

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

2. Ouça música clássica

Na Universidade da Califórnia, o Dr. Frances Rauscher e o Dr. Gordon Shaw, demonstraram em experimentos conduzidos no início dos anos 90, que pessoas expostas à música clássica, especialmente Mozart, demonstravam um

significante reforço nas habilidades de raciocínio espaço-temporal. Essa descoberta, rapidamente apelidada de “Efeito Mozart” tem despertado um grande interesse. Alguns eruditos, incluindo Don Campbell, autor do livro O Efeito Mozart, acredita que ouvir músicas clássicas pode também ajudar a memória e o aprendizado; no entanto, esta premissa ainda não foi comprovada empiricamente.

3. Valorize o poder das histórias

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

4. Apoie-se em estratégias mnemônicas

Adquira o hábito de usar ferramentas mnemônicas regularmente. Codificar sua memória de uma maneira sistemática é a melhor maneira de ter certeza que você vai lembrar. Algumas pesquisas demonstraram que pessoas

que usam mnemônicos aprendem 2 ou 3 vezes mais do que aqueles que confiam nos seus hábitos normais de aprendizagem.

4. Escreva o que você quer se lembrar em detalhe

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

5. Organize seu pensamento

Impor uma ordem física na informação ou dar a ela uma estrutura lógica faz com que ela fique mais fácil de lembrar. Se você deseja se lembrar dos mamíferos da América do Sul, por exemplo, agrupe-os por cor, habitat, tamanho, a letra com que eles começam ou a ordem na cadeia alimentar. Organizar as informações para o cérebro pode fornecer um ponto de referência imediato para o seu resgate.

6. Use movimento para engajar o sistema corpo/mente

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

7. Mantenha padrões de boa saúde

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

8. Quando sua memória lhe escapa, investigue-a

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

10 - Use estratégias de ligação

Para lembrar itens de uma lista, ligue-os com uma ação imaginária. Por exemplo, visualize-os chocando-se, ficando grudados ou agindo como amigos.

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

11. Desafie a si mesmo

O cérebro produz substâncias químicas chamadas NEUROTRANSMISSORES que carregam mensagens entre as células responsáveis pela memória. A disponibilidade de tais neurotransmissores, incluindo a substância química construtora da memória, a ACETILCOLINA, parece aumentar nos cérebros que estão frequentemente acostumados a enfrentar problemas e a resolver desafios. Estudos importantes conduzidos no final dos anos 60 pela Dra. Marian Diamond na Universidade da Califórnia em Berkeley, demonstraram que ratos colocados em ambientes enriquecidos desenvolveram uma rede mais complexa de dendritos do que ratos não desafiados. Talvez, isso ocorra porque pessoas com QIs altos, frequentemente,

têm um desempenho melhor nos testes de memória: Eles tem mais “ligações de memória” ou circuitos neurais disponíveis, demonstrando o efeito bola de neve da memória e o papel de ambientes enriquecidos.

12 - Durma adequadamente

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

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

Prefira alimentos com baixo teor de calorias e gorduras. Os cientistas demonstraram que pessoas que fizeram uma refeição pesada de 1000 calorias antes de fazer teste de habilidade mental, cometeram 40% mais erros do que

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

14 - Exponha-se a estímulos novos

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

15 - Envolver as emoções

As emoções têm um tratamento privilegiado no nosso sistema de memória cerebral. Os estudos sugerem um aumento da memória para os acontecimentos associados com grandes emoções. As emoções negativas parecem ser lembradas mais facilmente, mas todas as experiências carregadas

emocionalmente são mais facilmente lembradas que as neutras. “Eu não consigo memorizar as palavras sozinhas; tenho que memorizar os sentimentos e emoções”. Marilyn Monroe

16 - Divida as informações, especialmente os números

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

17. Use rimas, acrônimos e acrósticos

18. Enfatize a memória dependente do estado

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

19. Use sua modalidade preferencial de memória

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

20. Interaja com o material para aumentar o significado

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

21. Desenvolva a sua acuidade sensorial

A maioria das pessoas com boa memória tem boa percepção sensorial e sensibilidade. Quando você quer lembrar alguma coisa, faça uma pausa por um

momento, se ligue e note (internamente ou externamente) o que quer lembrar a respeito da experiência.

22. Desenvolva uma atitude mental positiva

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

23. Pratique uma ação imediata

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

24. Faça revisões intervaladas

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

25. Dê ao seu cérebro uma injeção de glicose

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

26. Faça exercícios regularmente

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

27. Evite sedativos e substâncias que induzem sonolência

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

28. Lembre-se do princípio: início e fim

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

29. Tome consciência dos seus ritmos ultradianos

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

30. Use a imaginação ativa

Visualizar informações abstratas com imagens concretas é a base para muitas ferramentas mnemônicas. Uma estratégia que incorpora o uso da imaginação é tirar uma foto imaginária de algo que você queira lembrar:

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

31. Use locais como cabides

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

32. Dê ao seu cérebro tempo para descansar

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



MÓDULO V - DEZ SUGESTÕES PARA MELHORAR UMA AULA⁵

Autor: Jairo Mancilha

⁵ Módulo V _ reprodução total de: PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA

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

Crie interesse

1. Uma estória para começar ou uma imagem visual interessante

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

2. Um problema para dar início

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

3. Uma pergunta prévia

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

Maximize o entendimento e a retenção

4. Títulos

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

5. Exemplos e analogias

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

6. Apoio visual

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

Envolva os participantes durante a aula

7. Desafios momentâneos

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

8. Atividades ilustrativas

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

Reforce a aula

9. Aplicações

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

10. Revisão

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

INTERFACE CEREBRAL: ATIVANDO O CÉREBRO

Em pé, olhando para a folha com as letras, os braços à frente do corpo com as palmas juntas.



Fale o nome da letra em voz alta e, ao mesmo tempo, represente-a com os braços.

NOTA: Sempre volte à posição inicial. Entre uma letra e outra, bata uma palma e fale o nome da próxima letra, representando-a com os braços. Aumente a velocidade gradualmente.



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



MÓDULO VI - USANDO A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA (PNL) NA SALA DE AULA⁶

Todo comportamento tem uma intenção positiva

Provavelmente, uma das ideias de comunicação mais poderosas e úteis, mas especialmente para pais e professores, é a noção de procurar e encontrar a

⁶ Módulo VI – reprodução total - Usando a Programação Neurolinguística (PNL) na Sala de Aula - Artigo publicado na revista Anchor Point de fevereiro de 2000 Publicado no Golfinho nº 64 maio/2000 Trad. Hélia Cadore Revisão: Maria Helena Lorentz – Disponível em: <https://metas.com.br/artigo/usando-a-programacao-neurolinguistica-pnl-na-sala-de-aula.htm>

intenção positiva por detrás de qualquer comportamento. Mesmo os comportamentos bizarros, loucos, errados, e até mesmo prejudiciais. Sim, estou falando sobre as ocasiões em que seu filho ou sua filha, ou seu aluno, faz uma das seguintes coisas: tem um acesso de mau humor, é rebelde, não liga para você, bate no irmão ou na irmã, vai mal na escola, arranja problemas na escola, não faz as tarefas domésticas, fuma, usa drogas, etc. Todos esses exemplos de comportamento negativo têm uma intenção positiva. De fato, é a intenção positiva que impulsiona o comportamento. E esse comportamento negativo não vai mudar antes que a intenção positiva seja reconhecida, aceita como válida e satisfeita. Portanto, é extremamente importante separar o comportamento da intenção e, depois, procurar e trabalhar com a intenção positiva.

Mas, primeiro vamos descrever o que é a intenção positiva. A intenção por detrás de um comportamento ou comunicação é aquilo que você deseja fazer ou realizar. É o motivo de seu comportamento. É a sua razão. Muitas vezes, a gente tem múltiplas intenções em níveis lógicos diferentes. De fato, muitas vezes elas estão baseadas umas nas outras, numa espécie de hierarquia. Muitas intenções ficam fora do nível consciente. Muitas delas vêm do nosso passado e nós já não as lembramos, e nem de onde elas vêm. Muitas delas são bastante óbvias. As óbvias geralmente podem ser tratadas muito rapidamente. Os comportamentos negativos que têm intenções positivas inconscientes são os que causam problemas crônicos.

Parte do poder para encontrar a intenção positiva está na reação que ela elicia na outra pessoa. Se você, honesta e ativamente presumir uma intenção positiva e procurar por ela, não há necessidade de as outras pessoas se defenderem de você ou de o atacarem. Você não é uma ameaça, mas um aliado. Se você culpa, julga, critica, ou de outra forma atribui uma intenção negativa ao comportamento ou comunicação, você receberá automaticamente uma reação defensiva, ou o afastamento, ou um contra-ataque. Você se transformou no inimigo.

Se algo é possível para alguém no mundo, também é possível de ser aprendido.

Esta pressuposição abre um mundo de possibilidades e nos livra de limitar crenças a respeito de nós mesmos e dos outros. Isso nos conduz à abertura e ao encontro de soluções, ao invés da rigidez. Coloca-nos em outros estados maravilhosos, como a curiosidade, a alegria, o prazer, e o pensamento positivo.

Qualquer coisa pode ser aprendida se for abordada de maneira adequada

Às vezes, o maior obstáculo ao aprendizado é o fato de que a quantidade ou o escopo do material é grande demais para o aprendiz. Aprender como dividir o material em tamanhos menores torna a tarefa mais viável.

Esta pressuposição, juntamente com a anterior, permite-nos aprender como aprender e ter sucesso em qualquer situação. Também, estas duas pressuposições representam a maneira como nós sentimos e pensamos a respeito de aprender ANTES de entrarmos na escola. Nós aprendemos muitas coisas complexas e complicadas antes de ir à escola, como falar, caminhar, e ter atitudes sociais. Nós fazemos isso no início imitando a maneira como os outros o fazem e aprendendo primeiro as habilidades menores, depois as maiores. O ponto é que em nossos primeiros anos, quando vemos e ouvimos os outros fazerem algo, nós imaginamos que também podemos fazê-lo, e é isso que compromete nossa vontade de aprender. Precisamos das mesmas atitudes em nossos alunos, pais, professores, e administradores de escolas.

Não existe fracasso, existem apenas resultados

Um dos grandes empecilhos ao aprendizado em nossas escolas é a maneira como damos e aceitamos os resultados (feedback). Quando tentamos aprender ou fazer algo novo, temos que parar de vez em quando e verificar nosso progresso e ver se precisamos fazer algum ajuste. A verificação desse progresso é chamada de "feedback" e é uma parte essencial do processo de aprendizado – SE for dado e recebido de modo adequado. Muitas vezes, os alunos encaram o feedback como algo pessoal e pensam sobre si mesmos como um fracasso, quando as notas dos trabalhos escolares são muito baixas. Assim,

ao invés de usar o feedback para fazer ajustes naquilo que estão realizando, para que possam fazê-lo melhor, eles ficam traumatizados com o sentimento de que eles, como pessoas, são um fracasso. E isso passa para o sentimento de quem são eles, ou de sua autoestima, e torna-se parte de sua identidade e personalidade. Eles tendem a carregar isso pelo resto de suas vidas.

Infelizmente, o sistema de avaliação em muitas de nossas escolas encoraja essas reações inadequadas ao feedback. Logo, ao invés de ser ele um ajuste único à atividade de aprendizado, torna-se um rótulo para o resto da vida. Precisamos de um sistema que focalize os ajustes de modo a levar as pessoas ao sucesso, e apenas isso.

Nós escolhemos o melhor comportamento que conhecemos, com base nas escolhas que temos em nosso modelo de mundo

Esta pressuposição está intimamente ligada à noção de intenção positiva. Quando enfrentamos um problema ou uma tarefa, tomamos uma decisão sobre a melhor maneira que temos ou imaginamos ter para enfrentá-lo. Então, experimentamos para ver se funciona. Se, em nossa opinião, funcionar, nós vamos repeti-la até que se torne um hábito. Raramente reavaliamos. Obviamente, as escolhas que originalmente estavam disponíveis para nós podem ter sido limitadas. Nós tendemos a nos comportar da melhor maneira que conhecemos, mas devido ao fato de que não podíamos dispor de todas as escolhas possíveis, outros podem pensar que o comportamento seja inadequado

ou até mau. Infelizmente, muitos julgam o comportamento e encontram falhas no indivíduo ao invés de ajudar a encontrar uma maneira melhor de resolver o problema. Esta pressuposição nos libera para a procura da intenção positiva e nos ajuda a resolver problemas através da sugestão de escolhas, ao invés de presumir que algo está errado com o indivíduo, e de culpá-lo.

Mais escolhas é melhor do que escolhas limitadas

Esta pressuposição deriva-se da anterior. Quanto mais escolhas tivermos, tanto maior será nossa capacidade de nos comportarmos adequadamente e ter sucesso. Ela também orienta nossa maneira de lidar com alunos que apresentam problemas – imaginar a intenção positiva deles e oferecer-lhes muitas escolhas sobre a maneira de resolver o problema e satisfazer sua intenção positiva, de modo que possam fazer uma escolha melhor. Algumas das maneiras mais comuns que usamos para disciplinar nossos alunos limitam as escolhas; e os alunos muitas vezes sentem-se tolhidos e manipulados.

A maneira como experimentamos o mundo é apenas um modelo de percepção

Muitas vezes, nós consideramos a maneira de pensar, aprender ou comportar-se de um aluno, como se isso fosse algo que não pudesse ser mudado. Ele é "assim mesmo". Nós podemos atribuir isso à sua família, à genética, à experiência, ao estado socioeconômico, ou até à raça e a influências culturais. Na realidade, é apenas um modelo de percepção do mundo que eles formaram

no decorrer dos anos, e a PERCEPÇÃO PODE SER MUDADA. De fato, as percepções são mudadas naturalmente o tempo todo. À medida que aprendemos sobre o mundo e sobre nós mesmos, nós melhoramos nossas percepções e expectativas. É uma parte natural do amadurecimento e do crescimento. Quando um aluno, ou professor, ou pai, fica preso a um modelo limitado de percepção, não seria maravilhoso reconhecer isso e ajudá-los a mudar a percepção limitada para outra que daria mais poder ao processo de aprendizado?

B. CERTIFIQUE-SE DE QUE OS ALUNOS SABEM COMO APRENDER

Quando você apresenta matéria nova aos seus alunos, ou novas habilidades que eles precisam aprender, certifique-se de que eles sabem como aprendê-las de uma forma que funcione realmente bem. Em minha opinião, existe uma lacuna gigantesca no nível lógico de capacidade de muitos estudantes porque nossa escola pressupõe que eles sabem como aprender na sala de aula. MUITOS NÃO SABEM. Eles foram deixados à própria sorte para descobrir as estratégias de aprendizado, e o que conseguiram é ineficiente e ineficaz. Aprender na sala de aula não é um fenômeno natural. Aprender a partir de um livro não é um processo genético ou natural. Os practitioners de PNL conhecem as técnicas específicas para mostrar aos alunos como aprender no

nível de processo, de modo que o aprendizado possa ter sucesso e ser interessante e divertido.

C. ESTABELEÇA E USE ÂNCORAS DE RECURSOS

Grande parte de um aprendizado eficaz consiste no controle do estado e no acesso a estados de recursos de excelência. Antes do início da experiência de aprendizado, escolha quais os estados de recursos a que você gostaria que toda a classe tivesse acesso. Dependendo da idade dos alunos e da natureza do material a ser aprendido, alguns exemplos de estados de recursos podem ser os seguintes: interessado, focalizado, silencioso, motivado, curioso, capaz de aprender, confiante e calmo. Existem muitos outros. Escolha uma âncora única que você possa usar para acessar qualquer estado. Pode ser uma âncora espacial, como um determinado lugar onde ficar; ou um gesto, ou uma certa postura. Pode ser uma palavra, frase ou tonalidade. Então, durante o primeiro e segundo dias da experiência de aprendizado da turma, imagine uma maneira de levá-los a esse estado e estabelecer tal âncora. Se você os quer silenciosos e interessados, por exemplo, leia ou conte a eles uma história interessante, com voz suave, e num determinado lugar diante da classe. Identifique esse local como o local do silêncio. Reforce a voz e a âncora espacial diversas vezes com outras histórias ou eventos interessantes. Depois disso, você deverá ser capaz de acessar os

estados de silêncio e interesse a qualquer hora que desejar, indo a tal local e usando aquela voz.

D. USE NÍVEIS LÓGICOS DE EXPERIÊNCIA.

... (Dilts e DeLozier, Junho, 1997, pp.7-8).

Como já afirmei em artigos anteriores (Blackerby, Junho de 1999), o uso dos níveis lógicos é uma importante ferramenta na sala de aula. Você pode utilizar os Níveis Lógicos na sala de aula, de diversas maneiras.

Avaliação dos Alunos.

Eu avalio meus alunos através dos níveis lógicos, para garantir que não haja lacunas ou inconsistências nos e entre os níveis. Como foi observado anteriormente, eu finalmente entendi que muitos alunos tinham uma lacuna no nível de capacidade, enquanto eles não tinham estratégias de aprendizado efetivas e eficazes. Isso se deve ao fato de que nossas escolas pressupõem que os alunos sabem como aprender na aula e, portanto, isso não precisa ser ensinado a eles. Eu descobri, também, que muitos alunos não possuem modos

adequados de avaliar a escola, ou determinadas matérias, ou trabalhos escolares. Eles também não possuem maneiras adequadas de pensar SOBRE a escola, ou o aprendizado, ou determinadas matérias. Isso afeta drasticamente a motivação, o interesse, e o processo de aprendizado. Contudo, nós tendemos a ignorar este importante detalhe no Nível Lógico de Crença/Valor. E muitos têm crenças limitantes a respeito da escola, dos professores, dos trabalhos escolares, de suas próprias capacidades, e até de sua própria identidade como estudantes. Todas essas lacunas e limitações em todos esses níveis lógicos precisam ser pesquisadas e tratadas de modo que os estudantes sejam congruentes em todos os níveis lógicos.

Dar um feedback capaz de transmitir poder.

Dependendo da idade do estudante, eu recomendo que os níveis lógicos sejam ensinados aos estudantes como forma para eles compreenderem a si próprios e aos outros que os rodeiam. Como notamos anteriormente, um exemplo extraordinário de como os níveis lógicos são usados de maneira errada pela falta de conhecimento é quando o estudante recebe o retorno (como a nota de um teste) e lhe dá um sentido em nível da própria identidade. Em outras palavras, quando eles recebem uma nota baixa, consideram isso como algo pessoal e começam a pensar que são tolos ou maus estudantes. O uso adequado

dos níveis lógicos seria ensinar a manter o feedback no nível comportamental e corrigir o que eles fizeram, a fim de que possam obter uma nota melhor.

Muitas vezes, a pessoa que dá o feedback atribui, inadvertidamente, um sentido no nível da identidade, rotulando o estudante. Rótulos como "incapaz de aprender", "preguiçoso", "mole", ou "problemático" são apenas alguns exemplos. Se essa pessoa tiver alguma credibilidade junto ao aluno, o rótulo se fixará diretamente e afetará a autoestima, causando-lhe prejuízo a longo prazo (Blackerby & Bartlett, Julho de 1999).

Conforme abordei num artigo anterior sobre como oferecer feedback capaz de transmitir força (Blackerby, Maio de 1998), quando eu dou um feedback, gosto de oferecer minhas próprias ideias sobre os critérios adequados, comentários sobre identidade e/ou missão ANTES que eles tenham a chance de fazê-lo. Portanto, se um aluno quer aprender e fazer o máximo porque quer ser o melhor... eu tenho algum feedback para ajudar a cumprir sua missão. Gostaria de ouvi-las... ?"

Usar os níveis lógicos para integrar novos aprendizados

Nós últimos anos, eu tenho pesquisado diferentes grupos de adultos a respeito de sua experiência escolar. Peço-lhes que lembrem seus melhores e piores anos na escola. Depois, faço uma avaliação nos níveis lógicos. Essa pesquisa revelou muitas lacunas nos níveis lógicos, e muitos traumas. Os traumas não aconteceram necessariamente porque os estudantes tenham sofrido abusos (embora isso tivesse acontecido), porque eles mesmos atribuíram algum

significado inadequado a determinados incidentes. Pode ter sido a observação casual de alguém, ou uma nota baixa, ou a incapacidade de fazer uma tarefa. Na maioria das vezes, os incidentes foram coisas simples que aconteceram, não traumáticas por natureza, mas o significado que lhes foi atribuído é que causou um efeito traumático.

Eu estou sempre procurando oportunidades de mudar significados inadequados ou de preencher as lacunas nos níveis lógicos. Assim, quando surge uma oportunidade de fazer isso devido ao comportamento de algum aluno, eu a aproveito imediatamente. Por exemplo, vamos imaginar que um aluno não tenha se saído muito bem no passado, mas tenha recebido uma boa nota num teste. Você pode ajudá-lo a dar um significado nos níveis lógicos, com um feedback mais ou menos assim: "Sabe, Don, a boa nota que você tirou no teste me faz crer que você tem capacidade para ser um bom estudante. Sua falta de sucesso no passado não foi devido a uma falta de capacidade ou inteligência, mas sim devido ao fato de que ninguém se deu conta de que devia ensinar você como aprender. Agora que a gente já fez isso, você também pode aprender a valorizar a escola e o aprendizado, de modo que você possa se tornar aquele tipo de estudante que você sempre quis ser. Você pode imaginar o que a sua família e os seus amigos vão pensar de você quando se derem conta de que você é tão capaz quanto qualquer outro. Eles vão ficar surpresos com as novas maneiras como você começa a se comportar na aula. Saber como aprender permite que você se torne quem ou aquele tipo de pessoa que você sempre quis

ser. Pense sobre todas as maneiras novas de encarar a escola, o aprendizado, o sucesso, seus professores, e seus colegas, agora que você tem capacidade para se tornar um estudante realmente bom. Isso abre todo o tipo de possibilidades futuras para sua vida, sobre as quais você já pode começar a pensar."

Se eu tiver rapport e credibilidade junto ao aluno, este tipo de monólogo proporcionará a ele novas maneiras de pensar sobre si próprio, através dos níveis lógicos. Isso não o deixará entregue à própria sorte, mas vai ajudá-lo a encontrar significados e crenças de alta qualidade e bem formulados em todos os níveis lógicos, o que o fortalecerá no futuro. Na verdade, você pode e deve regularmente fazer monólogos como esse, com grupos de estudantes e até com a classe inteira. Você estará ensinando seus alunos como valorizar e acreditar nas várias facetas da vida escolar. Você estará ensinando a eles como dar significado ao aprendizado e à escola, de uma maneira que os reforçará muito.

E. USE AS TÉCNICAS DA PNL SOBRE MODELAGEM E COMUNICAÇÃO.

Tenho notado que muitas vezes os practitioners de PNL não utilizam todas as suas poderosas técnicas de PNL com seus alunos. Frequentemente, estamos tão ocupados em fazer as atividades que já praticamos há tanto tempo, que esquecemos de usar diariamente as técnicas realmente poderosas da PNL.

Claro, podemos acessar ideias pela leitura dos olhos e ouvir asserções. Sabemos como entrar em rapport e combinar padrões de fisiologia e voz. E essas são importantes. Eu acho que o uso mais poderoso da PNL na educação consiste em praticá-la na sala de aula, conforme indicamos neste artigo.

Sabendo que os alunos precisam de auxílio para se desenvolverem em todos os níveis lógicos, você pode utilizar as técnicas de modelagem em PNL a fim de saber precisamente o que fazer num nível mais poderoso. O uso das pressuposições da PNL exige que saibamos qual é o modelo de mundo dos alunos, para poder ajudá-los. Saber onde eles estão e como são limitados em seus comportamentos, capacidades, valores e crenças e, depois, usar as técnicas de comunicação poderosas e precisas da PNL para ajudá-los, realmente poderá transformar suas vidas.

Técnicas de comunicação como ressignificação, metaprogramas; padrões de linguagem hipnótica como os comandos de interiorização, pressuposições e metáforas juntamente com as técnicas mais simples de rapport, etc., dão aos practitioners de PNL uma lista enorme de habilidades úteis. Saber como usar as âncoras e submodalidades para resolver problemas tais como a ansiedade que acompanha a realização de testes ou desempenhos, para reprogramar comportamentos, para lidar com traumas, e para mudar crenças limitantes e instalar estratégias, adicionam muito às nossas habilidades. Não existe NADA que não possamos fazer para ajudar os alunos – eles merecem nosso compromisso com a causa.

Muitas vezes, eu ouço reclamações dos professores dizendo que a exigência de que certificação em PNL é demais, antes de realizarem meu programa de certificação "Rediscover the Joy of Learning" ("Redescobrir a Alegria de Aprender"). Eles querem saber se eu posso oferecer-lhes um programa esquematizado, rápido e curto. Outros practitioners de PNL às vezes sugerem que posso conseguir mais participantes se não exigir certificação em PNL. Parece que os professores querem ser capazes de fazer o que eu faço sem a PNL. Bem, ... eu não poderia fazer o que faço sem a PNL. É porque pratico PNL com meus alunos que alcançamos sucesso. O que eu gostaria de ver é mais practitioners de PNL assumirem a causa, enquanto os professores que não têm PNL procuram certificar-se. Está na hora de pararmos de nos desculpar por usar a PNL e de defender a diferença que o seu uso pode fazer.

No final de cada Certificação do curso, eu dou um pequeno presente para os graduados. É uma xícara com a figura de uma criança, com os seguintes dizeres: "PRIORIDADES – Daqui há cem anos, não importará o tamanho de minha conta bancária, o tipo de casa onde morei, ou a marca do carro que dirigi... mas o mundo poderá estar diferente por eu ter sido importante na vida de uma criança." Se você tiver o mesmo pensamento e paixão e quiser transformar vidas de crianças, venha e abrace esta causa



REFERÊNCIAS

Programação neurolinguística - Disponível em:
https://pt.wikipedia.org/wiki/Programa%C3%A7%C3%A3o_neuroingu%C3%ADstica

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA
AO ENSINO E À APRENDIZAGEM – Autor: Jairo Mancilha –
Disponível em:
<http://www.rbenche.com.br/intranet/upload/apostilaprogramacaoneurolinguistapo.pdf>

Usando a Programação Neurolinguística (PNL) na Sala de Aula - Artigo publicado na revista Anchor Point de fevereiro de 2000 Publicado no Golfinho nº 64 maio/2000 Trad. Hélia Cadore Revisão: Maria Helena Lorentz – Disponível em: <https://metas.com.br/artigo/usando-a-programacao-neuroinguistica-pnl-na-sala-de-aula.htm>

NÃO DEIXE DE SOLICITAR O SEU CERTIFICADO!!

Solicite agora mesmo seu certificado de **20 Horas** (no link abaixo)

[**\[Clique aqui para solicitar certificado\]**](#)



Veja um modelo do certificado!

