

Programação Neuro Linguística



|a fórmula da excelência humana na comunicação|



Programação Neuro Linguística

a fórmula da excelência humana

Reconhecida internacionalmente como a fórmula da excelência humana, a Programação Neurolinguística é uma ferramenta que utiliza a linguagem do cérebro para potenciar a comunicação, o comportamento e a evolução humana. A PNL tornou-se a tecnologia de escolha do século XXI devido a sua grande eficiência em atingir os resultados desejados e, exatamente por este motivo, é procurada por todos aqueles que procuram tornar-se uma melhor versão de si mesmos.

A partir do estudo da estrutura da mente, do pensamento e da linguagem verbal e não-verbal, a Programação Neurolinguística desenvolve conceitos e técnicas no sentido de reprogramar estratégias mentais inconscientes.

Noutras palavras, a PNL consiste numa prática baseada na observação e análise de como nós mesmos e cada pessoa organiza os seus pensamentos, as suas emoções, a sua fisiologia, a sua linguagem e o seu comportamento, criando estratégias inconscientes, que produzem os resultados que temos, positivos ou negativos.

A primeira e mais importante técnica da PNL é auto-generativa, ou seja, é a mãe de todas as outras técnicas: a Modelagem da excelência humana:

1. Perceber como pessoas geniais em algum contexto organizam o seu mapa mental, emocional e físico (quase sempre de forma inconsciente), para terem a performance de excelência;
2. Codificar esse procedimento de forma a outras pessoas poderem aprender e produzir resultados próximos, idênticos ou melhores.

É a tomada de consciência do funcionamento das estruturas da mente e de como podemos aprender a lidar mais facilmente com ela.

Com a ajuda da Programação NeuroLinguística podemos, entre muitas outras coisas:

Formular e realizar objetivos

Aprender a usar o corpo e a linguagem de forma mais eficiente

Perceber melhor o funcionamento da mente

Descobrir e utilizar o potencial em nós

Resolver conflitos internos

Consciencializáramo-nos de como comunicamos

Comunicar mais eficientemente

Ajudar o outro a descobrir-se e aceder aos seus recursos

Transformar o nosso comportamento

Influenciar o outro de forma respeitosa

Aceder mais facilmente à mente inconsciente

Lidar de forma funcional com as emoções

Libertar-se de crenças limitadoras

Olhar a vida de forma positiva

Facilitar na resolução de conflitos

...

Toda a teoria e prática da PNL tem por fim ajudar-nos na autodescoberta de nós e oferece-nos as ferramentas para percorrer facilmente um caminho que vai da situação atual ao estado desejado:

Como é a situação neste momento?

Onde quer chegar?

O que o impede?

Do que precisa?

O que vai fazer?

Em qualquer transformação são tidas em conta as consequências da mudança. Esta mudança não pode ter consequências adversas nem para o individuo nem para as pessoas e situações à sua volta.

(Prof. José Figueira)



1) O mapa não é o território

O mapa não é o território, é o mais importante pressuposto que fundamenta a Programação Neurolinguística (PNL). Significa que a representação que temos da realidade é apenas um mapa e não a realidade, ou seja, o território. A Representação é interna, tem uma estrutura em termos de imagens, sons e sensações, cujo significado é diferente para cada pessoa.

Partindo do princípio de que a interação possível com a realidade que nos circunda depende do que apreendemos através dos sentidos, do que vemos, ouvimos, cheiramos, provamos (paladar) e do tato, há que refletir sobre a forma como o cérebro atribui sentido ao que captamos.

Esta é uma metáfora da PNL para dizer que o que pensamos ou sentimos da realidade, não é a realidade mesmo. Assim como temos uma mapa (mesmo que ele seja de última geração) ele não será o território. Em outras palavras, ver o mapa não é ver o território.

2) Cada experiência possui uma estrutura

Cada pensamento, sentimento, sensação possui uma estrutura interna. Conhecendo esta estrutura, poderemos alterá-la.

3) Se alguém pode fazer algo, outra pessoa também pode fazê-lo

Na medida em que a nossa neurologia é Todos Se somos semelhantes enquanto seres da mesma espécie, o princípio é que se uma pessoa consegue realizar um determinado comportamento, os outros também o conseguirão. A questão é: conhecer *como* a pessoa faz o que faz – qual é a estrutura comportamental e mental utilizada.

4) O corpo, a mente e as emoções são partes de um todo. Todo pensamento interfere na nossa neurologia, alterando o ritmo de batimentos cardíacos, a frequência e velocidade da respiração, entre outras alterações. Do mesmo modo, a alteração sensorial (através da alimentação, ingestão de substâncias, atividades físicas) altera o estado mental e emocional.

Dividimos o ser humano em corpo, alma, espírito apenas para melhor compreender a estrutura, mas, em verdade, o ser humano é um todo.

5) A todo momento estamos nos comunicando

Ainda que não falemos uma única palavra, estaremos comunicando através do silêncio, dos gestos e da postura corporal. O tom de voz quando falamos e o gestos representam 93% do que é comunicado (ficando o sentido das frases com apenas 7% da importância do que é comunicado).

6) Todo comportamento tem uma intenção positiva

Este é o pressuposto da PNL mais controverso. Para entendê-lo temos que distinguir entre intenção e ação. A ação pode ser negativa, destrutiva, perversa mas a intenção terá sido positiva. Como? Na perspectiva de quem fez a ação, a intenção era positiva.

Por exemplo, os EUA atacam preventivamente um outro país. A ação é negativa, mas a intenção (que é justificada pelo governo americano) é positiva: defender o país.

7) O significado da comunicação é a resposta que ela produz

Muitas dificuldades de relacionamento surgem por problemas na comunicação entre as pessoas. Se 93% da comunicação é não-verbal, temos que prestar atenção no resultado do que estamos comunicando: *como* o outro está reagindo ao que estou comunicando? A resposta que o outro me dá não é a que eu quero? Como posso alterar a minha comunicação para ter uma resposta melhor?

8) Não existem fracassos, apenas resultados

Este pressuposto da PNL é muito importante, pois auxilia na mudança de nossos comportamentos. Não fracassamos: apenas não estamos conseguindo o que queremos.

9) Cada pessoa faz a melhor escolha para ela em cada momento

Temos que passar a entender cada pessoa de acordo com sua história de vida e perspectiva. Só assim poderemos entender os outros verdadeiramente.

Prof. Felipe de Souza



Como tornar a sua comunicação mais eficaz?

Sete chaves da Programação Neurolinguística para melhor comunicação

1. Perceba os micro sinais

É essencial saber identificar e interpretar os sinais não verbais do outro, como os gestos e a fisiologia do corpo, para então reagir do jeito certo e causar o impacto desejado.

2. Ouça com empatia

Na Programação Neurolinguística aprendemos a ouvir com a intenção de compreender, não de responder.

3. Esteja com a mente aberta

Especialmente em um ambiente corporativo, às vezes os conflitos podem ser resolvidos simplesmente se você se permitir aceitar perspectivas e ideias que são novas para você.

4. Seja claro!

Muitas vezes usamos palavras intermediárias como “tentar”, “mas” ou “pode” para fugirmos das situações sem respostas definitivas. Porém, a longo prazo elas dão margem para sermos vistos como indivíduos pouco comprometidos e nada sinceros. Por outro lado, com a PNL você evita essas muletas e a usa a linguagem de maneira assertiva.

5. Seja congruente!

Como sabemos, a menor distância entre dois pontos é uma reta. Por isso, para gerar um resultado positivo, busque transmitir uma mensagem congruente com você e concisa.

6. Construa um relacionamento de confiança

Um dos conceitos mais usados da PNL é o do Rapport, que consiste em espelhar o interlocutor, acompanhando o seu tom de voz e o seu gestual, por exemplo, criando assim um ambiente harmônico para que ele se sinta seguro e consiga se expressar. O Rapport garante um solo fértil para o diálogo florescer.

7. Adapte-se ao seu público

Para falar sobre física quântica com uma criança de 2 anos, você simplificaria (muito) a linguagem para a idade dela. Ou seja, saber com quem você está falando é fundamental para entender como a mensagem será recebida.

A PNL nos permite desenvolver habilidades cruciais para nossa comunicação.

Luíza Lopes



Técnicas de PNL:

<https://golfinho.com.br/artigo/introduzindo-a-modelagem-nas-organizacoes.htm>

<https://pnl-portugal.com/category/blog/exercicios-e-tecnicas/>

página 1 a 8

imagem da capa - istockphoto